

00481
1



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO**

PROGRAMA DE POSGRADO EN CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES
(FCPyS/IIS/CISAN/CRIM)

EL IMPACTO DEL TLCAN EN LAS RELACIONES
ECONOMICAS ENTRE COREA DEL SUR Y MEXICO.

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:

DOCTOR EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :

N A M K W O N M U N

DIRECTOR DE TESIS: DR. RICARDO BUZO DE LA PEÑA



MEXICO, D. F.

SEPTIEMBRE DE 2002

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

사랑하는 어머니와 아내에게 이 논문을
바칩니다.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Índice

LISTA DE CUADROS	4
LISTA DE GRÁFICAS.....	6
SIGLAS	8
INTRODUCCIÓN.....	11
I. ASPECTOS TEÓRICOS DEL REGIONALISMO EN LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES.....	16
1.1. El regionalismo y el neoinstitucionalismo económico	16
1.1.1. La globalización y el regionalismo en el desarrollo de la economía mundial.....	17
1.1.2. El regionalismo económico como institución.....	23
1.2. El nuevo regionalismo y sus efectos en las relaciones económicas	36
1.2.1. Los efectos económicos y de dimensión institucional del nuevo regionalismo	36
1.2.2. El regionalismo asimétrico y la inversión extranjera directa.....	47
II. LA INFLUENCIA DEL TLCAN EN LA INVERSIÓN COREANA EN MÉXICO..	55
2.1. El régimen legal mexicano en materia de inversión extranjera	55
2.1.1. Desenvolvimiento de las leyes de inversión extranjera en México	56
2.1.2. El Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de la Inversión (APPRI): Instrumento bilateral de la promoción de inversión extranjera	60
2.2. La inversión coreana en México y la influencia del TLCAN.....	64
2.2.1. La reforma de la ley coreana de inversión exterior.....	64
2.2.2. Determinantes de la inversión coreana en México por períodos	67
2.2.2.1. La etapa inicial de la inversión coreana en el continente americano durante los años 60 y 70 hasta 1988	68
2.2.2.2. La búsqueda de nuevos espacios de producción: estrategia de supervivencia (1989-1993)	72
2.2.2.3. El acceso al mercado norteamericano como determinante de inversión (1994- 1997)	74
2.2.2.4. El impacto de la crisis coreana y la llegada de los pequeños y medianos inversionistas (1998~ 2001)	79
2.2.3. El TLCAN, la inversión coreana y el APPRI bilateral.....	82
III. EL TLCAN, LA INDUSTRIA TEXTIL MEXICANA Y LA INVERSIÓN TEXTIL COREANA	86
3.1. Las características y la evolución mundial de la industria textil.....	86

3.1.1. La industria textil; una industria de comercio administrado	86
3.1.2. La respuesta norteamericana ante el cambio	90
3.1.3. La evolución de la industria textil mexicana	94
3.2. Las instituciones del TLCAN y sus resultados.....	102
3.2.1. La negociación triangular de la industria textil y del vestido de los tres países ...	102
3.2.2. Las reglas de origen del TLCAN y sus resultados.....	104
3.3. La inversión directa de las empresas coreanas en la cadena textil mexicana	109
3.3.1. La competitividad de la industria textil coreana y la inversión extranjera.....	109
3.3.2. El Acta de Comercio y Desarrollo 2000 y la inversión coreana.....	114
3.3.3. Estudio de caso de la inversión coreana en la industria textil y del vestido.....	118
IV. LA EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA DE MÉXICO EN EL CONTEXTO DEL TLCAN	125
4.1. La evolución de la industria electrónica de México y su estructura de comercio	125
4.1.1. El desarrollo de la industria antes del año 94	126
4.1.2. El TLCAN y el panorama de la industria a partir de su puesta en marcha	132
4.2. Las instituciones del TLCAN y la inversión coreana en la industria mexicana ..	140
4.2.1. Las reglas de origen para la industria electrónica y sus implicaciones	140
4.2.2. La inversión extranjera directa y el comercio intraindustrial	142
4.2.3. Un estudio de caso: La inversión coreana frente al TLCAN.....	149
V. EL VARIABLE TLCAN EN LOS FLUJOS COMERCIALES BILATERALES ENTRE COREA Y MÉXICO	157
5.1. El panorama general de las relaciones económicas bilaterales	157
5.1.1. El marco legal de las relaciones económicas bilaterales	158
5.1.2. La evolución del comercio bilateral y sus características	162
5.2. El impacto del TLCAN en el comercio bilateral.....	169
5.2.1. Los dos distintos mercados, Corea y México	169
5.2.2. La influencia del TLCAN en el flujo comercial bilateral.....	177
5.2.3. Las consecuencias arancelarias del TLCAN: PROSEC.....	189
VI. LA PUESTA EN MARCHA DEL TLCAN Y SU INFLUENCIA EN LA COMPETITIVIDAD BILATERAL DENTRO DEL MERCADO ESTADOUNIDENSE	196
6.1. La competencia bilateral en el mercado de importación estadounidense.....	196
6.1.1. La cuota de mercado	197
6.1.2. El Índice de la Similitud de Exportación (ISE)	205
6.1.3. La Ventaja Comparativa Revelada -VCR	211
6.2. Análisis de la competitividad de ambas naciones en el mercado de EE.UU.	223

6.2.1. Análisis general de la Participación Constante del Mercado (PCM).....	223
6.2.2. Análisis de Brecha de Participación: comprobación estadística de los impactos arancelarios del TLCAN y los impactos salariales de la devaluación.....	229
CONCLUSIÓN.....	239
GLOSARIO	245
BIBLIOGRAFÍA.....	251
HEMEROGRAFÍA	264
ANEXO.....	271

Lista de cuadros

Cuadro 2-1.....	60
Los APPRI suscritos por México	60
Cuadro 2-2.....	70
La inversión coreana en México.....	70
Cuadro 2-3.....	71
La inversión exterior total de Corea	71
Cuadro 2-4.....	73
La tasa de incremento salarial del sector manufacturero de los principales países.....	73
Cuadro 2-5.....	76
Distribución Sectorial de la Inversión Coreana Materializada en México	76
Cuadro 2-6.....	80
El cambio del peso de la manufactura y el comercio en la inversión total	80
Cuadro 3-1.....	89
El Calendario de Eliminación de Cuotas en el ATV	89
Cuadro 3-2.....	99
Empresas de la Industria Textil y del Vestido según tipo de establecimiento	99
Cuadro 3-3.....	99
Personal Ocupado de La Industria Textil y del Vestido según tipo de establecimiento.....	99
Cuadro 3-4.....	101
Plantas de Indumentaria en México y la Cuenca del Caribe, 1998	101
Cuadro 3-5.....	112
El porcentaje de la Indumentaria en la Exportación Total a EE.UU.	112
Cuadro 3-6.....	115
La Inversión Coreana en Maquiladora de Exportación del ICC	115
Cuadro 3-7.....	120
La Asociación de Inversionistas Coreanos	120
Cuadro 4-1.....	136
El comercio exterior de la industria electrónica de México para el año 1999	136
Cuadro 4-2.....	148
El Índice de comercio intraindustrial y el ICII marginal	148
Cuadro 4-3.....	151
La historia del desarrollo de la compañía A.....	151
Cuadro 4-4.....	154
Los clientes de la compañía A.....	154
Cuadro 5-1.....	158
Los acuerdos bilaterales entre los dos países	158
Cuadro 5-2.....	163
Las exportaciones Coreanas a los países latinoamericanos	163
Cuadro 5-3.....	170
El peso de cada industria en la exportación de Corea	170
Cuadro 5-4.....	171
El peso de los 10 productos principales en la exportación coreana	171
Cuadro 5-5.....	172
Los 10 principales socios de exportación e importación para Corea	172

Cuadro 5-6.....	173
El peso de la importación por el uso.....	173
Cuadro 5-7.....	174
Los principales destinos de las exportaciones mexicanas.....	174
Cuadro 5-8.....	179
Los primeros 10 productos exportados de Corea a México.....	179
Cuadro 5-9.....	181
El peso de los principales productos en la exportación coreana a México.....	181
Cuadro 5-10.....	185
Los primeros 10 productos exportados de México a Corea.....	185
Cuadro 5-11.....	192
Los 22 sectores industriales de Prosec.....	192
Cuadro 6-1.....	196
El porcentaje del mercado norteamericano en las exportaciones bilaterales.....	196
Cuadro 6-2.....	200
La cuota de mercado de los competidores en los años 80 y 90.....	200
Cuadro 6-3.....	202
México: Los 15 productos de mayor cuota de mercado.....	202
Cuadro 6-4.....	203
Corea del Sur : Los 15 productos de mayor cuota de mercado.....	203
Cuadro 6-5.....	208
El ISE México–Corea de las mercancías seleccionadas en el mercado de EEUU.....	208
Cuadro 6-6.....	209
Las primeras 20 fracciones con el más alto índice de ISE.....	209
Cuadro 6-7.....	213
Las primeras 10 fracciones coreanas de alta VCR en EE.UU. para 2000.....	213
Cuadro 6-8.....	213
Las primeras 10 fracciones mexicanas de alta VCR en EE.UU.....	213
Cuadro 6-9.....	216
Los productos mexicanos con alta Ventaja Comparativa Revelada.....	216
Cuadro 6-10.....	216
Los productos coreanos con alta Ventaja Comparativa Revelada.....	216
Cuadro 6-11.....	219
Las Fracciones Arancelarias clasificadas por 4 grupos: Corea y México.....	219
Cuadro 6-12.....	225
La comparación de las causas del cambio de exportación hacia EUA.....	225
Cuadro 6-13.....	233
Variable dependiente: Brecha de Participación de Corea en relación con México.....	233
Cuadro 6-14.....	235
Los datos utilizados para la metodología Brecha de Participación.....	235

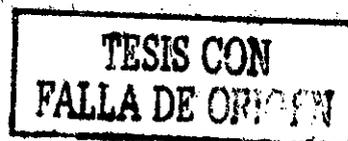
Lista de gráficas

Gráfica 2-1	75
La evolución de la inversión coreana en México	75
Gráfica 3-1	98
La Estructura de la Producción Bruta de la Cadena Textil por subsectores	98
Gráfica 3-2	111
La Cuota de Mercado en Estados Unidos: 1989-2000	111
Gráfica 3-3	113
La Participación del Mercado en EE.UU. de la indumentaria	113
Gráfica 3-4	117
La Composición de la Exportación Mexicana a EUA por Programas	117
Gráfica 4-1	134
El crecimiento de la industria electrónica después del TLCAN	134
Gráfica 4-2	138
Los destinos de la exportación electrónica de México	138
Gráfica 4-3	139
El origen de la importación electrónica a México	139
Gráfica 4-4	144
Empresas con IED en la industria electrónica	144
Gráfica 4-5	145
Inversión extranjera directa materializada en la industria electrónica	145
Gráfica 5-1	164
La exportación e importación de Corea con México	164
Gráfica 5-2	165
La balanza comercial histórica de Corea con México	165
Gráfica 5-3	166
La balanza comercial de Corea con México	166
Gráfica 5-4	167
La balanza comercial de Corea con los países latinoamericanos	167
Gráfica 5-5	175
El peso de los países en la importación de México	175
Gráfica 5-6	176
La proporción del uso de importación de México	176
Gráfica 5-7	178
La evolución del comercio total bilateral entre Corea y México	178
Gráfica 5-8	182
El peso de las principales industrias en la exportación coreana hacia México	182
Gráfica 5-9	186
El peso de las principales industrias en la exportación mexicana hacia Corea	186
Gráfica 6-1	199
Cuota de mercado de los principales países competidores en el mercado de EUA	199
Gráfica 6-2	205
El Peso de las Principales 10 Fracciones en las Exportaciones	205
Gráfica 6-3	207

Índice de Similitud de Exportación Corea- México en el mercado de EUA	207
Gráfica 6-4	218
La composición de 4 Grupos de VCR para los productos coreanos	218
Gráfica 6-5	219
La composición de 4 Grupos de VCR para los productos mexicanos.....	219
Gráfica 6-6	227
El análisis PMC de dos países en el Mercado Estadounidense.....	227
Gráfica 6-7	230
Brecha de participación de mercado Corea-México.....	230
Gráfica 6-8	231
Arancel total relativo Corea-México	231
Gráfica 6-9	232
Índice de salarios relativos Corea-México (1989=100).....	232

Abreviatura

- AAFA: American Apparel and Footwear Association
- ACD 2000: Acta de Comercio y Desarrollo 2000
- AGOA: African Growth and Opportunity Act
- ALTEX: Programa de Empresas Altamente Exportadoras
- AMF: Acuerdo Multifibras
- AMI: Acuerdo Multilateral sobre Inversión
- APEC: Asia Pacific Economic Cooperation
- APPRI: Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones
- ART: Arancel Total Relativo
- ATV: Acuerdo de los Textiles y el Vestido
- BID: Banco Interamericano del Desarrollo
- BP: Brecha de Participación
- CADELEC: Cadena Productiva de la Electrónica A.C
- CANAINTEX: Cámara Nacional de Industria Textil
- CANIETI: Cámara Nacional de Industria Electrónica, de Telecomunicaciones e Informática
- CBTPA: United States-Caribbean Basin Trade Partnership Act
- CDT: Color Display Tube
- CEPAL: Comisión Económica para América Latina
- CPT: Color Picture Tube
- DRAWBACK: Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores



- DY: Difection Yoke
- ECEX: Registro de Empresas de Comercio Exterior
- EM: Empresas Multinacional
- FMI: Fondo Monetario Internacional
- GATT: General Agreement on Tariff and Trade
- ICC: Iniciativa para la Cuenca del Caribe
- ICII: Índice de Comercio Intraindustrial
- IED: Inversión Extranjera Directa
- INEGI: Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática
- IS: Índice de Salarios Relativos
- ISE: Índice de la Similitud de Exportación
- KOTRA: Korea Trade and Investment Promotion Agency
- MERCOSUR: Mercado Común del Sur
- MOFAT: Ministry of Foreign Affairs and Trade of Korea
- MOFE: Ministry of Finance and Economy of Korea
- NAFIN: Nacional Financiera
- NAFTA: North American Free Trade Agreement
- NEG: Nippon Electric Glass
- NMF: Nación Más Favorecida
- NPA: Niveles de Preferencia Arancelaria
- OBM: Original Brand Manufacturing
- OCDE: Organización para la Cooperación y Desarrollo
- OEA: Organización de los Estados Americanos

- OEM: Original Equipment Manufacturing
- OMC: Organización Mundial de Comercio
- PCM: Participación Constante del Mercado
- PBEC: Pacific Basin Economic Council
- PECC: Pacific Economic Cooperation Council
- PITEX: Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación
- PROSEC: Programas de Promoción Sectorial
- SA: Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria
- TDA 2000: Trade and Development Act 2000
- TLC: Tratado de Libre Comercio
- TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte
- TPA: Tariff Preference Level
- UE: Unión Europea
- USITC: United States International Trade Commission
- VCR: Ventaja Comparativa Revelada
- VEE: Ventaja Específica Empresarial
- VEP: Ventaja Específica del País
- VER: Ventaja Específica Regional

Introducción

Corea del Sur y México son socios económicos que han incrementado de manera sostenida el comercio bilateral y la inversión desde finales de los años 80. México se ha convertido en el principal destino de los productos coreanos en América Latina, y al mismo tiempo, las inversiones coreanas en México han aumentado considerablemente en los años 90. La creciente importancia de la relación económica bilateral ha hecho que México y Corea se consideren como socios clave en su avance en la región asiática y latinoamericana, respectivamente. Este acercamiento económico entre ambos países se ha desarrollado más rápido que su relación con otros países de la región. De hecho, la variable esencial en la formación de las nuevas relaciones económicas bilaterales ha sido el bloque económico formado en torno al mercado estadounidense, esto es, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

A finales del siglo XX (década de los ochenta y noventa) y al inicio del nuevo milenio, las relaciones económicas internacionales entre los Estados del mundo han cambiado radicalmente por varios factores, dentro de los cuales destaca la integración económica regional; que es una institución económica capaz de articular las relaciones económicas entre los países tanto al interior como al exterior del bloque regional del que se trate.

En general, México y Corea del Sur están sujetos a la influencia del regionalismo en su relación económica bilateral, y en particular, los dos países tienen un fuerte vínculo directo con el mercado estadounidense, que es el principal destino de las exportaciones de ambos países. En este sentido, el TLCAN, firmado entre los tres países de América del Norte y puesto en marcha en 1994, ha transformado radicalmente las relaciones económicas de México y Corea del Sur.

En consecuencia, el objetivo de este trabajo estriba en analizar la manera en que el TLCAN ha influenciado la transformación y consolidación de las nuevas relaciones económicas entre Corea y México.

El TLCAN es un mecanismo regional, es decir, una institucionalización de la integración económica. Dicho bloque económico tiene sus propias reglas institucionales y técnicas que son a la vez determinantes en los efectos para transformar las relaciones económicas entre los países tanto al interior como al exterior del mecanismo regional.

En particular, el TLCAN entre Estados Unidos, Canadá y México es un bloque económico formado por países con diferente grado de desarrollo, esto es, dos países del llamado primer mundo y otro en vías de desarrollo. Bajo tales condiciones, las normas institucionales y técnicas del TLCAN causan efectos particulares en el cambio de los patrones de comercio e inversión tanto entre los países miembros como en su relación con el resto del mundo.

A diferencia de otros bloques económicos en el planeta, el TLCAN se constituyó en torno al gran mercado hegemónico estadounidense, que es el motor principal de tal integración económica. Es decir, lo que caracteriza al TLCAN es la diferencia de nivel de desarrollo económico entre sus miembros.

Las investigaciones anteriores generalmente se han enfocado en el análisis de los efectos económicos del TLCAN en la relación entre los países miembros o entre Estados Unidos y otros países externos. Sin embargo, el presente trabajo analiza los efectos tanto económicos como institucionales del TLCAN en la transformación de las relaciones económicas de Corea y México. Es decir, el impacto del regionalismo asimétrico en la relación económica entre México, país miembro con menor desarrollo económico que Estados Unidos y

Canadá, y Corea, país externo al TLCAN con un nivel de desarrollo semejante a México y que compite con este último por el mercado estadounidense.

Los bloques económicos generan efectos estáticos, dinámicos e institucionales. Estos dos últimos son de suma importancia para el análisis tanto del regionalismo asimétrico como de la relación con los países externos. Dado que dichos efectos dinámicos e institucionales se han descuidado en las investigaciones del regionalismo, este trabajo los retoma como herramientas de análisis.

La presente tesis está compuesta por tres ejes de análisis: inversión, comercio bilateral y la competencia en el mercado estadounidense. Con base en el marco teórico neoinstitucionalista, se realiza una investigación sobre el impacto del regionalismo asimétrico en la configuración de las relaciones económicas.

El capítulo 1 aborda los aspectos teóricos de regionalismo en las relaciones económicas internacionales. Las teorías tradicionales de la unión aduanera han tratado de explicar las repercusiones económicas del regionalismo con los países externos a través de los efectos estáticos de creación y desviación económica. Sin embargo, el nuevo regionalismo va más allá de una simple suposición teórica de efectos estáticos, la investigación del impacto del regionalismo asimétrico requiere de un nuevo enfoque teórico capaz de dilucidar los efectos dinámicos e institucionales del regionalismo. Por ello, el trabajo adopta los novedosos enfoques teóricos del neoinstitucionalismo económico, principalmente los trabajos de North y Williamson, para explicar el papel y alcance del regionalismo en las relaciones económicas internacionales.

El segundo capítulo analiza el impacto del TLCAN en la inversión coreana en México, ya que, además del efecto en el flujo comercial, el nuevo regionalismo tiene repercusiones en la creación y desviación de inversión. De hecho, el principal impacto del TLCAN en la

configuración de las nuevas relaciones económicas entre Corea y México se pone de manifiesto en el área de la inversión. Por ello, este capítulo analiza el marco institucional mexicano en materia de inversión extranjera, las disposiciones sobre inversión en el TLCAN, y la evolución de la inversión coreana en México y su relación con el TLCAN.

Los capítulos 3 y 4 se concentran en estudios de caso, abordando el desarrollo de la industria textil y electrónica en México después del TLCAN, así como la inversión coreana en dichos sectores. El TLCAN es un área de libre comercio y estipula además mecanismos de reglas de origen; las cuales son regularmente más restrictivas en las industrias que son vulnerables ante la competencia exterior, como es el caso del sector textil y electrónico, pero al mismo tiempo en estas industrias es donde se desarrolla la más feroz de las competencias en el mercado estadounidense entre los productos coreanos y mexicanos. Por tanto, el impacto del TLCAN en las relaciones comerciales y de inversión se refleja más claramente en estas dos industrias, en las cuales las empresas coreanas han invertido en México.

El capítulo 5 analiza la singular influencia del TLCAN en el comercio entre Corea y México, el cual ha crecido de manera importante desde finales de los años 80.

En el último capítulo 6 se analiza el impacto del TLCAN en la competencia y la competitividad entre los productos coreanos y mexicanos. Se utilizan las metodologías econométricas que permiten evaluar y cuantificar los impactos del TLCAN en el cambio de la competitividad de las exportaciones de ambas naciones. El principal punto de encuentro entre las mercancías de los dos países es el mercado estadounidense, lo que obliga a evaluar cuantitativamente la evolución de la competitividad en el mercado estadounidense para el análisis cabal del impacto del TLCAN en las relaciones económicas entre los dos países.

Esta tesis, compuesta de 6 capítulos, busca responder a la pregunta: ¿De qué manera el TLCAN ha transformado las relaciones económicas entre Corea y México?.

La investigación realiza un análisis cuantitativo y cualitativo en los tres campos de la relación económica bilateral: inversión y comercio bilateral, así como la competencia en el mercado estadounidense. Los efectos dinámicos e institucionales del regionalismo brindan una nueva faceta a las relaciones económicas internacionales, y esto se expresa sin duda en el presente trabajo, analizando el impacto del TLCAN en las relaciones económicas Corea-México.



I. Aspectos teóricos del regionalismo en las relaciones económicas internacionales

El regionalismo como concepto ha impactado de manera importante las relaciones económicas internacionales. Surgen en torno a él básicamente dos expresiones: “bloques constructivos o bloques de escollo”¹ que a su vez, dan pie para aceptar que estamos ante un debate que se centra primordialmente en lo que Bagwati se ha preguntado, ¿Son los bloques económicos regionales un paso hacia el libre comercio global, o un club cerrado que impide el desarrollo de las relaciones económicas entre los países dentro y fuera del bloque?

1.1. El regionalismo y el neoinstitucionalismo económico

En una revisión histórica, no resulta aventurado afirmar que por lo menos desde la segunda mitad del siglo XX apreciamos que la mayor parte de los países mantienen vínculos económicos con el mundo a través de bloques económicos. Sin embargo, puede afirmarse que en este proceso, hay por lo menos dos etapas.

En primer lugar, un movimiento de regionalismo entre los años 50 Y 60. Por otro lado, nuevos acuerdos comerciales regionales que se extienden por todo el mundo a partir de los 90, y si se incluye al APEC como tratado comercial, prácticamente todos los países del mundo pertenecerían al menos a uno de estos clubes².

A partir del primer movimiento de regionalismo se han presentado varias teorías que intentan explicar las consecuencias económicas del regionalismo para los países miembros

¹ La expresión original del inglés es “building blocs or stumbling blocs” que fue usado originalmente por Jagdish Bagwati.

² Frankel, A. Jeffrey. Regional Trading Blocs in the World Economic System. Institute for International Economics, p. 4, Washington DC, 1997.

del bloque y parcialmente para el resto del mundo. Estas teorías se basan en el trabajo pionero de Viner y analizan principalmente los efectos económicos estáticos del regionalismo. Sin embargo, el regionalismo ha adquirido las nuevas dimensiones y nuevas características en la década de los 90 con la llegada del nuevo regionalismo. Las nuevas formas de integración económica como el regionalismo asimétrico del TLCAN y las otras áreas de liberalización intra e inter regiones, requieren de nueva aproximación teórica.

En este trabajo, se presentan y analizan los nuevos enfoques que el neoinstitucionalismo propone para explicar los efectos del regionalismo en la configuración de la relación económica entre el país miembro de un bloque y el resto del mundo. También se analizan los efectos económicos, estáticos, dinámicos y de dimensión institucional del regionalismo para evaluar el impacto económicos e institucional del mismo.

1.1.1. La globalización y el regionalismo en el desarrollo de la economía mundial

La globalización y la regionalización son los dos aspectos del mismo fenómeno. Los procesos de regionalización económica son consecuencia de la globalización y, a la vez la facilitan al unir los mercados nacionales en las latitudes determinadas debido a su propia lógica de la integración económica regional como la necesidad de expansión y reproducción del capital a escala mundial. Los dos procesos complementarios, globalización y regionalización, no son fenómenos nuevos en cierto sentido, sus manifestaciones datan de varios siglos atrás^{3 4}.

³ El autor Aldo Ferrer argumenta que a pesar de la magnitud que ha alcanzado, el fenómeno de la globalización no es nuevo, y que tiene exactamente una antigüedad de cinco siglos, cuando, por primera vez en la historia, se verificaron simultáneamente dos condiciones: el aumento de la productividad del trabajo y un orden mundial global. Aldo Ferrer, Historia de la globalización, Fondo de Cultura Económica, 1996.

⁴ El primer bloque económico moderno fue el Zollverein (la unión aduanera de Alemania) de 1833. Antes también existían los tratados preferenciales de sentido amplio como el Tratado Methuen de 1703 y el Tratado Cobden de 1860. Véase F. Machlup, A History of Thought on Economic Integration, Macmillan, pp. 105-107.

La globalización es un fenómeno multifacético con varias dimensiones⁵. Sin embargo, generalmente el término es asociado a una nueva realidad económica⁶ que tiene que ver con la creciente liberalización del comercio y la inversión internacional por un lado, y por otro con el incremento resultante en la integración de las economías nacionales⁷. Es decir, la globalización en materia económica procede en realidad de la regionalización. O, en otras palabras ha sido la forma en que la globalización económica se ha expresado.

El uso cotidiano del término y las nuevas manifestaciones de la globalización han sido impulsados por las nuevas dimensiones de revolución tecnológica del siglo XX.

Es indudable la gran importancia de la innovación tecnológica como impulsora de la globalización, ya que permite introducir cambios significativos en los métodos productivos, base del nuevo tipo de competencia. La economía mundial ha padecido un cambio cualitativo en el proceso de la innovación tecnológica, y como resultado aquella dejó de ser la suma de las economías nacionales para convertirse en una nueva y vasta unidad que funciona como una gran red de interrelaciones industriales, comerciales, financieras y tecnológicas con una dinámica propia.⁸

En términos generales los impresionantes avances tecnológicos en los medios de transporte, la informática y la comunicación masiva, han reducido de manera notable la

⁵ Timothy Heyman define el fenómeno de manera simbólica; La globalización es “el proceso de aumento de la interacción internacional entre sí de ideas, información, capital, bienes y servicios, y personas”. El concepto de “interacción internacional” abarca múltiples interacciones entre los cinco conceptos (ideas, información, capital, bienes y servicios, y personas) a nivel global y nacional, dentro de lo global, dentro de lo nacional, y entre lo global y lo nacional. Timothy Heyman, *Inversión en la Globalización*, ITAM, p. 6, 1998.

⁶ Gina Zabludovski, *El término “globalización”: algunos significados conceptuales y políticos*, p. 16, *Relaciones Internacionales*, No. 71. Julio-Septiembre de 1996.

⁷ G Griswold, Daniel, *The Blessings and Challenges of Globalization*. p. 1, Center for Trade Policy Studies, CATO Institute.

⁸ Armando Kuri Gaytán, *La Globalización hacia un Nuevo Tipo de Hegemonía*, Comercio Exterior, Vol. 42, núm. 12, p. 1170.

percepción de nuestras distancias geográficas, ha incrementado la interdependencia, ha cambiado la forma de competencia global. Bajo este nuevo entorno de la desaparición de los límites geográficos, el propio mecanismo capitalista de ampliación y reproducción necesita nuevos espacios económicos más amplios. En este sentido, el estado-nación ya es un espacio económico muy reducido para los requerimientos del sistema capitalista.

La regionalización es actualmente una tendencia universal que afecta a todos los países por la economía mundial. Se concibe a la regionalización como la constitución de conjuntos de países reunidos por lazos económicos y/o políticos, existen en la historia, numerosos casos precedentes de espacios políticos y económicos mucho más amplios que los espacios nacionales. A lo largo de varios siglos, la expansión del capitalismo a nivel mundial, se ha realizado bajo la forma de imperios coloniales y bloques de cooperación política y económica.⁹

Entonces, la diferencia entre la regionalización tradicional y la de nuestros días consiste en que la regionalización de la actualidad no implica la constitución de bloques económicos sin dominio político formal. En otras palabras, a diferencia de los bloques anteriores, desiguales y jerarquizados, o sea, esencialmente verticales, los bloques de hoy son más horizontales, es decir, incluyen a países de niveles de desarrollo similares, o de niveles diferentes pero autónomos entre sí.¹⁰

La razón por la cual se crea esta regionalización en el proceso de la globalización, tiene que ver con las heterogeneidades que posee cada región, las proximidades geográficas y el mecanismo de reproducción ampliada de capital. Cada región tiene características tan

⁹ Faysal Yachir, Bloques Regionales en la Economía Mundial, México, pp. 91-93, Vol. 26, núm. 103, Octubre-diciembre 1995.

¹⁰ Ibidem., p. 93.

particulares que se diferencia una de otra y la operación real de las empresas transnacionales se realiza con base en la regionalidad y por supuesto en torno a los mercados regionales. Los atributos derivados de historias, culturas e ideas diferentes, por ejemplo, crean regiones distintas unas de otras en varios sentidos. Los principales actores de la globalización son las empresas multinacionales que actúan en realidad en las bases regionales. Este es el elemento fundamental de la regionalización.

Asimismo, la regionalización en décadas recientes tiene que ver con la extensión o ampliación de las redes de producción en un área geográfica determinada. El surgimiento de estas redes de producción regionalizadas naturalmente ha fortalecido la regionalización: el proceso a través del cual el comercio y la inversión en el interior de una zona geográfica determinada crecen más rápidamente que el comercio y las inversiones del área con el resto del mundo.

El regionalismo, en cambio, se refiere a la manera en que se establece la colaboración política a nivel intergubernamental, cuyo principal objetivo es formar la cooperación económica entre los Estados participantes.¹¹

Con respecto a esta diferenciación entre regionalización y regionalismo, Beth V. Yarbrough y Robert M. Yarbrough argumentan que el regionalismo es un proceso activo en el que los que toman las decisiones en la política, diferencian entre los socios comerciales; el área de libre comercio; los acuerdos de inversión y los acuerdos de flujo de factores. Mientras que la regionalización es un proceso más pasivo donde los cambios en el patrón

¹¹ María Cristina Rosas, *Globalización y Regionalismo: ¿Procesos Antagónicos o Complementarios?*, Relaciones Internacionales, p. 28, No. 71, Julio-Septiembre de 1996; John Ravenhill, "Competing Logics of Regionalism in the Asia-Pacific" en *Révue d'intégration européenne*, Canadá, XVIII, núms. 2-3, 1995, p. 179.

comercial ocurren debido a alteraciones en las ventajas comparativas y donde los costos de producción resultan opuestos a la selección activa de las políticas.¹²

En fin, el regionalismo o la integración económica regional, es la forma en que se realiza la competencia y la cooperación entre los países del mundo capitalista en la era de la globalización. En otras palabras, la respuesta de los estados a esta nueva realidad generada por el capitalismo global, ha sido crear, de manera formal o informal, regiones económicas transnacionales. La finalidad de esta integración económica sería volverse más competitivo en el mercado mundial con base en sus propios sistemas transnacionales regionales. Este vínculo entre el proceso global y los procesos regionales de la economía mundial se ha transformado en un importante impulsor del capitalismo global.¹³

El regionalismo como forma de integración económica, ofrece a los estados participantes los beneficios derivados de la ampliación del mercado, la consecuente realización de economías de escala, la intensificación de la competencia, la ubicación eficiente de los recursos y el aprovechamiento de las ventajas comparativas de los países miembros.

El principal signo de la globalización económica, la internacionalización de la producción, se realizan de hecho en bases regionales. Con respecto a esto, Alan Rugman dice que las empresas transnacionales piensan regionalmente y actúan localmente (Think regionally, Act locally). La mayoría de las actividades manufactureras y de servicios están organizadas de manera regional, no global. Las empresas transnacionales operan bajo tres bases regionales, por ello se hace alusión a una tríada: Estados Unidos, Unión Europea y Japón y

¹² Beth V. Yarbrough y Robert M. Yarbrough, *Dispute Settlement in International Trade*, p. 160, en *The Political Economy of Regionalism*, Columbia University Press, 1997.

¹³ John Borrego, *Dos mil cincuenta: el Momento Hegemónico del Capitalismo Global*, *Investigación Económica*, pp. 43-45, Vol. LVII:224, Abril-Junio de 1998.

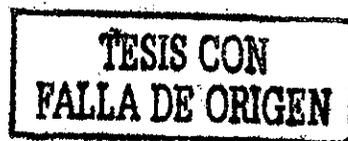
es el sector de servicios donde emplean aproximadamente al 70% de la población local o regional.¹⁴

Bajo la interrelación estrecha entre globalización, regionalización y regionalismo como forma política de cooperación económica, esta tríada refleja la relación dialéctica entre globalización y regionalismo. Europa occidental, Asia oriental con Japón, y América del Norte con Estados Unidos, mantienen una relación de “interdependencia competitiva”¹⁵, ya que por sí solo cualquier bloque enfrentaría la dificultad de resolver los retos de la economía mundial, y la integración económica les ayuda a elevar su eficiencia económica y la competitividad en el escenario mundial.

En torno a estas tres principales regiones se han formado los bloques económicos, sin embargo, cada región muestra diferentes niveles de desarrollo de integración económica debido a las particularidades de cada región. La Unión Europea es un bloque políticamente diseñado desde el primer momento y sus pasos posteriores han requerido las voluntades políticas de los estados miembros. Actualmente es el bloque más avanzado y el único en el sentido de que tiene las instituciones políticas comunes, administrativa y técnicamente hablando. En cambio, la región asiática todavía no tiene una institución formal de integración económica, aunque la economía regional ha alcanzado desde hace tiempo la integración real. En el caso asiático, no coincide la integración real y la formal. En el continente americano se presenta el caso donde la integración real tradicional se ha

¹⁴ Alan Rugman, *The End of Globalization*, pp. 1-4, Amacom, 2000.

¹⁵ “Interdependencia competitiva” es el concepto ideado por Bergstein para señalar la estrategia mundial de resolver los problemas de la economía mundial. Fred Bergstein, “The World Economy After the Cold War”, *Foreign Affairs*, verano de 1990.



convertido en la institucional, que a la vez está profundizando aún más la integración real.¹⁶

Hasta ahora, este proceso de regionalización se está desarrollando en el marco del proceso de la globalización de la economía en el sentido de que, en las áreas de mayor crecimiento económico, las relaciones intra-regionales se desarrollan más rápidamente que las relaciones extra-regionales, pero no se sustituye a éstas. De hecho, las relaciones externas siguen siendo más importantes en términos de comercio, de inversión, de flujos de tecnología y de migración en todos los bloques económicos existentes, incluso en la Unión Europea.

Todas las economías del mundo enfrentan la realidad de los bloques económicos que las rodean en sus actividades económicas con el resto del mundo. Estas integraciones económicas estipulan un conjunto de reglas que dan forma al intercambio comercial y de la inversión, así configuran su relación económica tanto intraregional y como externa. En este sentido, la integración económica regional se entiende como una institución política que genera efectos económicos.

1.1.2. El regionalismo económico como institución

Es cierto que los contextos institucionales -político, social, económico- dentro de los que actúan los actores influyen de manera importante sobre su comportamiento. El regionalismo constituye también una institución diseñada para cumplir con finalidades establecidas y configura el patrón de acción de los actores dentro del entorno. Las instituciones desarrollan características propias que las diferencian a unas de otras, y estas

¹⁶ Faysal Yachir, op.cit. pp. 94-97.

características son el factor más importante a considerar para entender el comportamiento de los actores organizados.¹⁷

North define la institución;

Instituciones son las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones diseñadas por los hombres que dan forma a la interacción humana. En consecuencia ellas estructuran los incentivos en el intercambio humano, sea político, social y económico.¹⁸

Por otra parte, José Ayala Espino define la institución como el conjunto de reglas que articulan y organizan las interacciones económicas, sociales y políticas entre los individuos y los grupos sociales.¹⁹

La razón por la cual importa la institución es que ésta influye en el comportamiento de los miembros de la misma. Las reglas de las instituciones son las guías de acción de los actores y crean de manera estructural los incentivos determinados para los mismos actores dentro de la institución. Es decir, en las relaciones económicas internacionales, las instituciones como el regionalismo configuran la relación de los actores del sistema y determinan sus campos de acción y los patrones de comercio e inversión. En fin, las instituciones cambian las relaciones de los actores.

Rugman define el Tratado de Libre Comercio de América del Norte;

¹⁷ Rodolfo Vergara, "El Redescubrimiento de las Instituciones": De la teoría organizacional a la ciencia política, p. 17, en James G. March y Johan P. Olsen, El Redescubrimiento de las Instituciones, FCE, 1997.

¹⁸ Douglass C. North, Institutions, Institutional Change and Economic Performance, p. 3, Cambridge University Press, 1990.

¹⁹ José Ayala Espino, Instituciones y Economía, pp. 62-63, FCE, 1999.

El TLCAN puede ser visto como un aparato institucional resultante del intercambio político. Está diseñado principalmente para reducir el costo tanto de producción como de transacción asociado con el intercambio económico entre los tres países miembros.²⁰

Varios factores intervienen en la creación de una institución, y ésta afecta de manera radical el comportamiento de los actores. Las instituciones influyen en el desempeño económico de los actores debido a su efecto en los costos de transacción y de producción. Junto con la tecnología, las instituciones determinan los costos de transacción y de producción que componen el costo total.²¹

Primero, como lo señaló Rugman, el TLCAN es una institución derivada del intercambio político que propicia efectos económicos. Generalmente, las instituciones formales se crean sobre la base de los intereses político-económicos de los actores que participan en la institución. Los individuos y las organizaciones tienen intereses específicos económicos y dependiendo de su poder de negociación, tratan de reflejar sus intereses al conformar una institución. Es decir, la institución es el resultado del intercambio político de los actores y sus formas reflejan el poder de negociación de cada participante de la institución.

El regionalismo es una institución, fruto del intercambio político que surte efectos tanto políticos como económico para las economías de los miembros. El establecimiento de una institución como el TLCAN se puede entender a la luz de las teorías de costos de transacción y de derecho de propiedad, conceptos importantes de la escuela neoinstitucionalista. La escuela neoinstitucionalista se ha desarrollado como una reacción

²⁰ Alan M. Rugman, *Foreign Investment and NAFTA*, p. 88, University of South Carolina, 1994.

²¹ North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, op.cit., p. 6.

en contra del éxito del enfoque racional. A diferencia de la suposición neoclásica de que la interacción entre agentes está libre de toda fricción y de que los actores tienen modelos racionales en su comportamiento²², el nuevo institucionalismo enfatiza los contextos institucionales como determinantes en la acción del actor. La teoría de costos de transacción toma por su parte, la proposición de racionalidad limitada de Simon, que se refiere a la capacidad cognitiva limitada de los hombres a pesar de su intención racional.²³ La racionalidad limitada resulta de costos de transacción y es, a la vez, la causa de la necesidad de la creación de una institución.

El alto precio de la información es la esencia del costo de transacción que se compone a su vez por los costos de medir los atributos valiables del objeto de intercambio, los costos de proteger los derechos, y de monitorear y hacer cumplir el acuerdo. Estos costos de medir y hacer cumplir el acuerdo son las fuentes de las instituciones sociales, políticas y económicas.²⁴ Es decir, las instituciones existen para eliminar la incertidumbre derivada de la asimetría de la información en las interacciones humanas, reducir los costos de medición y cumplimiento, y así facilitar el intercambio económico. Las reglas acompañadas del intercambio tienen como característica bajar los costos de medición y de cumplimiento. Sin ellas puede ser posible que no ocurra un intercambio efectivo por los muy elevados costos de transacción.

Junto con las tecnologías, las instituciones determinan los costos de transacción. Las instituciones son los mecanismos concebidos e instrumentados por los hombres y se elaboran de acuerdo con el poder negociador de los actores participantes. Conforme son

²² Rodolfo Vergara, *op.cit.*, p. 16.

²³ Oliver E. Williamson, *Transaction Cost Economics and Organization Theory*, p. 81, en Neil J. Smelser and Richard Swedberg, *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, N.J. También véase Simon, H. A., *Administrative Behavior*, p. 27, 2ª. Ed., Macmillan, Nueva York, 1957ª.

²⁴ North, *op.cit.* p. 27.

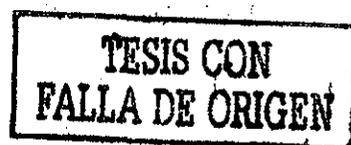
divergentes los intereses políticos y económicos, el poder negociador de cada parte determina la estructura de las instituciones. Por lo tanto, las instituciones no son necesariamente eficientes, sino que se podrían representar como una bolsa en la que se mezclan decisiones compuestas por iniciativas en las que suben y bajan los costos de transacción.

Entonces ¿qué relación existe entre las integraciones económicas regionales y los costos de transacción? Los costos de transacción en el comercio e inversión internacional toman varias formas impidiendo a veces la transacción. La eliminación de los costos de transacción efectivos y la prevención del oportunismo son los efectos relacionados con el regionalismo. A través de la puesta en marcha del regionalismo, se suprimen hasta cierto grado las barreras reales de comercio como el arancel y la incertidumbre relacionados con el comercio y la inversión, lo que rebaja los costos de transacción relacionados con la búsqueda de información, el monitoreo y el cumplimiento del contrato.

Por otra parte, el regionalismo se concreta para eliminar el oportunismo. Williamson dice que la mitigación del oportunismo es la parte central de la teoría de costos de transacción. Él define el oportunismo como la muy astuta búsqueda del interés propio. El oportunismo se refiere a la revelación de información incompleta ó distorsionada, y también a los esfuerzos intencionales por engañar, distorsionar y confundir.²⁵

En el regionalismo la mitigación del oportunismo tiene que ver con la inhabilitación de los gobiernos participantes en los actos para reducir las ganancias del intercambio internacional como el alza repentina de tarifas arancelarias, el establecimiento de nuevas

²⁵ Oliver Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism*, p.47, Cambridge University Press, 1991.



barreras no arancelarias, la expropiación de la inversión extranjera y la imposición de nuevos requisitos de desempeño en las inversiones extranjeras directas etc.²⁶

Sin embargo, el regionalismo surte no sólo los efectos de bajar los costos de transacción y así elevar la eficiencia económica incrementando los flujos comerciales y de inversión, sino que también puede aumentar los costos de transacción tanto para los países miembros, como para terceros países, debido a los efectos de desviación de comercio y de inversión, y a las disposiciones restrictivas de hacer cumplir el acuerdo como en el caso de las reglas de origen.

Los derechos de propiedad -parte importante de la teoría del nuevo institucionalismo- son en sí mismos una institución que explica el regionalismo. Los derechos de propiedad son los derechos apropiados por los individuos sobre su propio trabajo y los bienes y servicios que poseen. Cualquier estructura de derecho de propiedad tiene sus costos de transacción, lo cual impide la especificación y el cumplimiento perfecto de los derechos de propiedad.²⁷ Según Eirik Furubotn y Svetozar Pejovich, los derechos de propiedad de un activo consisten en tres elementos: El derecho de usar el activo, el derecho de poseer las utilidades del activo y el derecho de cambiar la forma del activo y/o la sustancia.²⁸

Lo importante es que los derechos de propiedad son las instituciones que obstruyen o permiten el intercambio de activos. Sin la existencia de derechos de propiedad eventualmente los activos podrían llegar a tener ningún valor y los individuos no tendrían certidumbre sobre el curso de sus acciones económicas: la inversión, el ahorro, la innovación, etc.²⁹

²⁶ Walter Mattli, *The Logic of Regional Integration*, p. 47, Cambridge University Press, 1999.

²⁷ North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, op.cit., p. 33.

²⁸ Oliver E. Williamson, *Transactions Cost Economics and Organization Theory*, p. 79, op.cit.;

²⁹ José Ayala Espino, *Instituciones y Economía*, p. 21, FCE, 1999.

El desarrollo de los derechos de propiedad procede de acuerdo con la lógica de costo y beneficio en la comparación con el estado actual. Los factores esenciales de la creación o la modificación de derechos de propiedad son el cambio de los precios relativos y los beneficios relativos. Es decir, la teoría de los derechos de propiedad identifica los actores esenciales y los motivos del cambio de institución.³⁰ Los actores afectados por el cambio de precios relativos tienen el motivo de sustituir la actual institución por la nueva debido al cambio de beneficios económicos existentes.

En este orden de ideas, el neoinstitucionalismo permite reconocer –a diferencia de la suposición de elección racional- que las interacciones constantes entre los actores sociales desembocan en la emergencia de alteraciones o cambios de normas sociales, culturales y por tanto, institucionales. En el caso de la regionalización y las integraciones económicas, el cambio radical de precios se convierte en la fuente fundamental del cambio institucional ya que ello orilla a los participantes en la negociación a reconsiderar los términos, las reglas e incluso la conveniencia de su participación. Esto es así porque el cambio de los precios relativos afecta la retribución de las ganancias. La utilidad afectada requiere de la resolución, la cual se determina conforme el poder negociador de los actores de la institución. Los ejemplos que modifican los precios relativos y, por lo tanto, las instituciones son el cambio de ratio de precios de factores, el cambio de los precios de información, y el desarrollo de las tecnologías.

El desarrollo de las nuevas tecnologías y la apertura de los nuevos mercados cambian los valores económicos, o sea, los precios relativos que hacen a su vez inoportunos los actuales

³⁰ Walter Mattli, *The Logic of Regional Integration*, p. 44, Cambridge University Press, 1999.

derechos de propiedad.³¹ Las nuevas tecnologías llevan consigo el cambio de los costos de producción y la modificación del alcance y la escala de la operación de las empresas. Este desarrollo de la tecnología requiere por su lado de la integración de los mercados nacionales, ya que los beneficios potenciales con la nueva institución son mucho mayores que los beneficios posibles de conseguir en la institución actual.

El cambio de los precios relativos por la integración económica regional deriva de las economías de escala; la nueva inversión; la producción compartida; el comercio interindustrial e intraindustrial y el uso de las ventajas comparativas propias de los estados miembros.

Mattli muestra en su trabajo empírico cómo reaccionaron los grupos empresariales de la Unión Europea y el TLCAN ante el cambio de precios relativos para hacer contratar los nuevos derechos de propiedad con la nueva institución. Las empresas manufactureras que operaban con base en el mercado unificado de Europa y América del Norte, formaban los grupos de interés y presionaron a los gobiernos de los estados parte de la integración económica regional para que se acomodaran las instituciones a los nuevos valores económicos potenciales de la integración.³²

Sin embargo, no todos los sectores de una economía prefieren el libre comercio regional, a través del cual cambian las reglas de competencia. El regionalismo trata de manera diferente a los varios sectores económicos reflejando así la respuesta de los gobiernos del acuerdo sobre la situación política doméstica. Por ejemplo, el TLCAN mantiene muy diferente nivel de protección vía reglas de origen en las varias industrias como la textil, la

³¹ Walters Mattli, op.cit., p. 45; Harold Demsetz, *Towards a Theory of Property Rights*, American Economic Review-Papers and Proceedings 57, 1969.

³² Ibidem, pp. 77-80 y 179-180. Los grupos empresariales de interés que se formaron en Europa en la época de European Single Act son, por ejemplo, The Round Table of European Industrialists y Union of Industrial and Employers's Confederation in Europe. En cambio, en la región del TLCAN, se formaron los grupos como The National Association of Manufacturers y The National Retail Federation etc.

electrónica, la agricultura y las finanzas, etc.³³ En fin, las industrias que pueden disfrutar las ganancias incrementales mediante economías de escala buscan la nueva institución de integración regional, y las vulnerables a la competencia exterior no quiere la modificación del actual nivel de protección institucional. Por esto se afirma que la modificación de la institución procede del simple cálculo de costos y beneficios que se hacen sobre los precios relativos, y la forma de las instituciones refleja el poder negociador de los participantes.

La formación de la integración económica regional en consecuencia, es el proceso gradual de interacción entre política y economía. Los modelos subjetivos de los actores, el grado de la eficiencia de la institución con bajos costos de transacción, las preferencias cambiantes y las diferentes capacidades de poder de negociaciones entre los actores determinan el proceso del cambio de la institución. Los actores con suficiente capacidad de negociación consiguen modificar los marcos institucionales a través de la política cuando les convienen las nuevas instituciones.³⁴ Por tanto, las diferentes formas de institución y, a su vez, el diferente grado de institucionalización en la integración económica regional se explica por el resultado del proceso de interacción entre los factores mencionados.

Haggard explica el diferente grado de institucionalización del regionalismo con dos conceptos, la preferencia y el poder de negociaciones.³⁵ En el caso de América del Norte, la convergencia de las políticas comerciales de los tres países- la conversión de los Estados Unidos en un promotor de regionalismo y la apertura comercial de México- satisfizo el

³³ Helen V. Milner, *Industries, Governments, and Regional Trade Blocs*, p. 77-80, en Edward D. Mansfield and Helen V. Milner, *The Political Economy of Regionalism*, Columbia University Press, 1997.

³⁴ Douglass C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, pp. 11-16, 79-80, op.cit.

³⁵ Stephan Haggard, *Regionalism in Asia and the Americas*, pp. 20-25, en Edward D. Mansfield and Helen V. Milner, *The Political Economy of Regionalism*, Columbia University Press, 1997.

La institucionalización del regionalismo también se puede explicar desde el punto de vista de demanda y oferta. El requerimiento del capital de más amplio mercado y la respuesta política doméstica junto con el liderazgo regional capaz de tomar la iniciativa en el proceso son la demanda y oferta de regionalismo.

requisito de preferencia. La posición dominante de Estados Unidos y su intención de integración facilitaron la integración en términos de poder de negociación.

En cambio, Asia muestra un grado mínimo de institucionalización de integración debido a la divergencia de los intereses políticos y económicos, y también por falta de la potencia regional capaz de liderar las negociaciones de integración. A pesar del alto volumen de intercambio comercial y de inversión, la región asiática mantiene una gran diversidad de condiciones económicas. La heterogeneidad económica- las diferentes políticas comerciales, los diferentes sistemas económicos (por ejemplo, Singapur-China) y los diferentes niveles de desarrollo económico- y las fricciones políticas- la relación China-Taiwán y el rechazo de los países asiáticos por el liderazgo japonés debido a la experiencia histórica- están prácticamente impidiendo la institucionalización de la integración regional. Así que los diferentes grados de institucionalización en los varios regionalismos se explican por los diferentes factores en el establecimiento de una institución.

Gran parte del desempeño exitoso de una institución se determina por los aparatos de hacer cumplir de manera eficiente los acuerdos de la misma. Cuando las reglas de la institución son violadas, se impone la sanción. La esencia del funcionamiento de la institución entonces radica en la capacidad institucional de encontrar las violaciones y en el grado de la sanción.³⁶

El cumplimiento de las reglas por parte de los actores se explica porque les conviene seguir con los acuerdos. Por otra parte, las transacciones repetidas, la cuestión de fama y el vínculo con otros asuntos desempeñan papeles parciales en el cumplimiento de acuerdos. Sin embargo, los elementos anteriores de cumplimiento no garantizan la cooperación

³⁶ Douglass C. North, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, pp. 54-60, op.cit.

debido a la asimetría de las informaciones y la resultante incertidumbre entre los actores de la institución. Es necesario disponer de los mecanismos institucionales para monitorear y sancionar a los violadores de las reglas.³⁷

La importancia de los aparatos institucionales de monitoreo y sanción de las violaciones radica en la posibilidad de la cooperación sostenida en las circunstancias en las que son insuficientes las medidas para el cumplimiento de las reglas. En el mundo del comercio internacional, estos mecanismos toman forma del aparato de solución de controversias. Todas las instituciones con buen desempeño necesitan los mecanismos de la solución de controversias. El GATT³⁸ por ejemplo, al tener un sistema de consensos entre demandantes y demandados en una disputa, dejó ver lo limitado de su capacidad en lo que a solución de controversias se refiere.

Este mecanismo fundamental de funcionamiento institucional se aplica también en el regionalismo.³⁹ Beth V. Yarbrough y Robert M. Yarbrough argumentan que la selección de mecanismos eficaces para la solución de controversias es la esencia para generar la conformidad por medio de las reglas de las partes de la integración regional. Ellos explican que los incentivos para el acuerdo en la solución de controversias se incrementan entre los países que participan con el mayor volumen de comercio, los estados que realizan el comercio en los sectores políticamente sensibles y los estados a los que el comercio crea la necesidad de adaptarse con frecuencia a las contingencias no previstas.⁴⁰

³⁷ Walter Mattli, *The Logic of Regional Integration*, pp. 53-55, op.cit.

³⁸ GATT, Acuerdo General sobre Aranceles aduaneros y Comercio, por su siglas en inglés.

³⁹ La Unión Europea estableció la Corte Europea de Justicia, mientras que el TLCAN dispone de disposiciones institucionales y procedimientos para la solución de controversias en el capítulo XX del Tratado.

⁴⁰ Beth V. Yarbrough y Robert M. Yarbrough, *Dispute Settlement in International Trade*, pp. 151-156, en Edward D. Mansfield and Helen V. Milner, *The Political Economy of Regionalism*, Columbia University Press, 1997.

Bajo la premisa de que el regionalismo es una estructura política de cooperación económica, los estados participantes deberán pagar un alto costo en el caso de fallar en la coordinación de preferencias sobre la selección de mecanismos, y por tanto tendrán más incentivos para hacer converger sus preferencias y llegar a un acuerdo sobre el mecanismo de solución de controversias. El papel fundamental del mecanismo de la solución de controversias en el regionalismo es facilitar y apoyar la cooperación.⁴¹ Dicho mecanismo resuelve en primera instancia la disputa, sin embargo, su papel esencial es ayudar a alcanzar la finalidad fundamental de largo plazo del regionalismo, en el logro de esto, los mecanismos de monitoreo y sanción a las violaciones dentro de las instituciones también son importantes.

Pero la integración económica regional también es una institución que tiene efectos externos aparte de su lógica de integración interna. La comprensión integral del regionalismo como institución requiere de la explicación de las externalidades⁴² de la integración económica, ya que es parte del efecto de la institución y está vinculada directamente con el tema de este trabajo: el impacto del TLCAN en las relaciones económicas entre un país fuera del regionalismo(Corea) y otro país dentro del regionalismo(México).

Si reiteramos la proposición de Simon sobre la racionalidad limitada, los actores toman decisiones bajo limitantes de tiempo, presupuesto y capacidad cognitiva, y no siempre se busca la maximización de las decisiones por varias razones. Sin embargo, como el nuevo

⁴¹ Ibidem, pp. 134-139.

⁴² Las llamadas externalidades tienen lugar cuando la acción de un actor afecta a otros y dicho actor no es sancionado por la pérdida o daño causado(o recompensado por los beneficios obtenidos)

institucionalismo supone, los actores son los individuos y las organizaciones⁴³ activos capaces de buscar sus utilidades bajo los incentivos creados dentro de los marcos institucionales. Cuando cambian los precios relativos debido a los nuevos marcos institucionales, los individuos y las organizaciones racionales intentan alcanzar las nuevas oportunidades de ganancia. El que organizaciones lleguen a existir y cómo evolucionan ellas fundamentalmente está influido por los contextos institucionales.

Los actores racionales afectados por los nuevos marcos institucionales buscan nuevas maneras de entrar en el mercado, o sea, respuestas ante la nueva institución. Puede que a nivel nacional busquen ingresar al marco existente o crear otro bloque contrario. Ante la pérdida de cuotas de mercado, las empresas podrían responder con inversión extranjera directa o alianzas estratégicas con las empresas residentes en el bloque. También es posible que la dinámica de crecimiento de las economías del regionalismo sea tan fuerte como para que se compensara el trato discriminatorio con las nuevas demandas de importación para las empresas fuera del bloque. Por otra parte, la intensificación de la competitividad de las empresas dentro del bloque cambia el panorama de competitividad en los mercados mundiales en su competencia con las empresas de terceros países.

En fin, el regionalismo como institución da forma al comportamiento de los actores, y cambia las relaciones anteriores a las nuevas conforme los individuos y las organizaciones acomodan sus acciones a los nuevos contextos institucionales.

⁴³ La organización se define como la entidad creada con intención de maximizar la riqueza, el ingreso u otros objetivos definidos por las oportunidades ofrecidas por la estructura institucional. North, Institutions, Institutional Change and Economic Performance, op.cit., p. 73.

1.2. El nuevo regionalismo y sus efectos en las relaciones económicas

El regionalismo es por naturaleza un bloque con políticas discriminatorias entre participantes y terceros países. Esto puede sugerir un efecto devastador en el sistema comercial multilateral, sin embargo las implicaciones aún no se pueden evaluar, pues el nuevo regionalismo es abierto y la integración económica que supone es la referente a la integración profunda⁴⁴.

1.2.1. Los efectos económicos y de dimensión institucional del nuevo regionalismo

Los efectos de la integración económica en la relación económica han sido evaluados de diferente manera. Desde que apareció el primer proceso de integración, los economistas han tratado de medir su valor económico a través de la teoría de la integración. El académico pionero de dicha teoría es Viner, quien con su conocido argumento de creación y desviación de comercio en la unión aduanera destacó el aspecto discriminatorio de la integración económica.⁴⁵

Los autores neoclásicos posteriores a Viner han considerado la integración económica como el “second best”, en virtud de que la liberalización comercial del mercado mundial es la mejor opción de política comercial para todo el mundo. La integración económica regional es la liberalización parcial de una región, y en ese sentido la teoría de la unión aduanera está relacionada, por definición, con situaciones subóptimas.

⁴⁴ La integración plana y la profunda son los términos usados por el autor Robert Z. Lawrence, y están actualmente usados en la literatura reciente sobre la integración económica. La integración plana significa la integración que elimina sólo las barreras arancelarias, mientras que la profunda se refiere a la integración que va más allá de sola supresión de tarifas arancelarias como la armonización de los marcos institucionales nacionales en otros campos relacionados con el comercio. La expresión inglesa es “Shallow integration and Deep integration”

⁴⁵ Viner, Jacob, *The Customs Union Issue*, New York: Carnegie Endowment for International Peace, 1950.

En el tratamiento tradicional de las uniones aduaneras, el análisis del efecto neto sobre el bienestar de los países, que constituyen una asociación comercial discriminatoria respecto al resto del mundo, compara los efectos de la creación y la desviación de comercio sobre el bienestar. En los conocidos análisis de equilibrio parcial, la creación de comercio aumenta el bienestar, mientras que su desviación lo reduce.⁴⁶

Hasta mediados de los años 60, tal teoría se desarrolló en dos grandes vertientes. En la primera etapa se investigaron los efectos de la integración sobre la producción (Viner 1950), el consumo (Meade 1955, Lipsey 1957) y el flujo comercial. En la segunda etapa, es decir, a partir del año 1960, los académicos empezaron a cuestionarse sobre los objetivos reales de la formación uniones aduaneras.⁴⁷

Por tanto, la teoría de la integración incorporó a partir de mediados de los años 70 nuevos argumentos que otorgan valores económicos a la integración económica, a diferencia de los neoclásicos. La utilidad del esquema regional de integración empezó a ser convincente junto con el desarrollo de la teoría de comercio intraindustrial, el modelo de economía de escala y los efectos de la supresión de las barreras no arancelarias.⁴⁸

El descubrimiento del valor económico de la integración económica regional se puso de manifiesto en la mejora de los términos de intercambio para los países participantes.⁴⁹ Su argumento central estriba en que el objetivo de la integración económica es redistribuir el ingreso mundial a favor de los países participantes a través de la mejora de los términos de comercio ante el mundo. La creación de la unión aduanera introdujo la restricción

⁴⁶ Manuel Luna Calderón, Trilateralismo y Acuerdo de Libre Comercio; Algunas Implicaciones para México, p. 7, CIDE, 1991.

⁴⁷ A. Tovias, A Survey of the Theory of Economic Integration, Journal of European Integrations, Vol. 15, p. 6, 1991.

⁴⁸ Ibidem, p. 5.

⁴⁹ La investigación de este vertiente se realizó por Mundell (1964), Vanek (1965), Kemp (1969) y Pearce (1970), por ejemplo.

comercial óptima de nivel nacional, de modo que dicha integración es recomendable para los países pequeños que por sí solos son incapaces de mejorar los términos de comercio.

Otro vertiente de economía de escala se vinculó con la teoría de comercio intraindustrial en los años 70.⁵⁰ En términos generales, la economía de escala y la especialización en una rama de industria dependen del tipo de producto y la magnitud del mercado nacional, en comparación con el de integración económica.

Por otra parte, Pelkmans y Winters (1988) y Wonnacott y Lutz (1989) investigaron el efecto del desmantelamiento de las barreras no arancelarias. Su descubrimiento consistió en que si las barreras no arancelarias no son generadoras de ingreso fiscal y al contrario incrementan el costo, la supresión de dicha barrera no disminuye el bienestar de los países participantes, aún en el caso de desviación del comercio.⁵¹

El progreso hasta ahora visto en la teoría de la integración, al mejorar los términos de comercio de los miembros, parece haber alcanzado desde hace una década un consenso de justificación sobre los acuerdos discriminatorios de integración económica regional. Autores como Balassa, Bauwens, Krugman y Lorenz argumentan que los bloques actuales de integración económica presentan más funciones favorables tanto para los miembros como para terceros, al incorporar a la integración nuevas variables, como proximidad geográfica, frontera común, especialización de comercio intraindustrial, economía de escala y conversión de la integración regional real en la integración formal.⁵²

⁵⁰ La teoría de comercio intraindustrial empezó con Grubel y Lloyd en 1975. Grubel y Lloyd, *Intra-Industry Trade*, London, MacMillan, 1975.

⁵¹ A. Tovias, *op.cit.* p. 19.

⁵² Véase Balassa, B. y Bauwens, L., *The Determinants of Intra-European Trade in Manufactured Goods*, *European Economic Review*, No. 32, pp. 1421-1437, 1988, Krugman, *Increasing Returns and Economic Geography*, NBER Working Paper, No. 3275, 1990, Lorenz, D. *Economic Geography and the Political Economy of Regionalization: The Example of Western Europe*, *American Economic Review*, Vol. 82, pp. 84-87, 1992.

El desarrollo de la teoría de la integración ha sido el resultado del progreso del nuevo regionalismo en la relación económica internacional. Como ya se había mencionado, en la tendencia hacia el regionalismo a partir de la entrada en vigor del GATT se distinguen dos etapas.⁵³ La primera ola de los años 60 y la segunda con posterioridad a mediados de los 80.⁵⁴

El nuevo regionalismo de la segunda ola que surgió desde mediados de los 80 muestra las siguientes características que lo diferencian de la primera ola de integración económica.⁵⁵

1. A diferencia del primer intento de integración donde los países en desarrollo de las regiones de América Latina y África desempeñaron el papel de jugador principal, esta vez el movimiento se realiza principalmente en torno a los países del primer mundo.
2. Los bloques económicos recién creados abarcan no sólo el asunto de comercio sino también temas variados como inversión, condiciones laborales y medio ambiente.
3. El regionalismo muestra interés en la apertura al exterior en vez de enfocarse en el interior y mostrarse cerrado y exclusivo.

⁵³ Con respecto al florecimiento de la integración económica del nuevo regionalismo, Baldwin presenta la teoría del efecto dominó. Su argumento está basado en el hecho de que los países de fuera del bloque perciben los beneficios de la membresía, y llegan a solicitar el ingreso al bloque existente o establecer entre ellos un nuevo bloque económico. En otras palabras, la fuerza que impulsa la unión y su tendencia al regionalismo es, irónicamente, la de los efectos adversos de no pertenecer a la integración económica.

Richard E. Baldwin, *A Domino Theory of Regionalism*, pp. 479-500, en *Trading Blocs*, MIT, 1999.

⁵⁴ Jaime de Melo y Arvind Panagariya dicen que se llaman olas porque llegaron de repente.

Jaime de Melo y Arvind Panagariya, *New Dimensions in Regional Integration*, p. 3, Cambridge University Press, 1993.

⁵⁵ Sung-Hoon Park, *APEC의 개방적 지역주의와 WTO의 조화에 관한 연구* [La Investigación sobre la Armonía entre el Regionalismo Abierto de APEC y la OMC], p. 24, KOPEC, 1998.

El nuevo regionalismo significa la integración profunda en contraste con la primera ola de regionalismo, lo que es reconocer que la integración efectiva requiere más la reducción de tarifas y cuotas. Muchas otras barreras tienen el efecto de dividir en segmentos el mercado e impedir el libre flujo de bienes, servicios, inversión e ideas, y una amplia gama de medidas políticas que va mucho más allá de las políticas comerciales tradicionales. También los bloques económicos de la segunda ola han sido generalmente más orientados al exterior y más comprometidos a promover el comercio internacional en vez de controlarlo.⁵⁶

La característica del nuevo regionalismo de la segunda ola es el descubrimiento de los efectos dinámicos de la integración económica regional. La integración económica de los tratados genera los efectos tanto estáticos como dinámicos que varios autores han señalado. Los aspectos dinámicos de la integración son más importantes que los estáticos y de hecho determinan el desempeño de la integración, así como los efectos en las relaciones económicas de los estados dentro y fuera del bloque.

El primer aspecto dinámico se trata de la escala y la competencia. La cooperación regional y la unificación de los mercados nacionales permiten superar la desventaja de pequeña magnitud de los mercados nacionales donde es difícil desarrollar las industrias que requieren de economías de escala. Con el establecimiento del mercado unificado se pueden producir las mercancías de utilidad creciente (por el incremento en el tamaño del mercado). Lo que significa, a la vez, la intensificación de la competencia por la misma lógica del establecimiento del mercado único. La llegada de las empresas de varios países debilita el poder de monopolio de ciertas empresas y crea las siguientes ventajas. 1. Las empresas

⁵⁶ World Bank, Trade Blocs, pp. 1-2, Oxford University Press, 2000.

bajan el precio por la competencia , las ventas se elevan. Los consumidores se beneficia de la eliminación de distorsión por el monopolio. 2. Se aprovechan con plenitud las economías de escala por parte de las empresas, lo que conduce al crecimiento de las mismas y a la intensificación de la competencia. 3. Se suprime la ineficiencia dentro de las empresas debido a la competencia. Las empresas gozan del aumento de productividad por la supresión de la ineficiencia.⁵⁷ La integración económica regional ofrece esta estructura de conseguir los beneficios de escala y competencia. Sin embargo, estos beneficios no se obtienen de manera automática, sino que se necesita un diseño detallado de políticas para convertir en realidad tales beneficios.

El segundo aspecto dinámico es la atracción de la inversión extranjera directa que tiene que ver con la transformación de la estructura de la organización industrial regional en los países miembros. Ante la integración regional, los exportadores dentro y fuera del bloque enfrentan la elección entre exportación e inversión. En términos generales, la elección antes mencionada es la elección entre el costo de la barrera como el arancel y otras barreras comerciales, y el costo de la producción en las fábricas regionales. La ampliación del mercado mediante la integración regional se puede volver atractiva para la inversión extranjera directa, y aún más es así cuando los países miembros concretan las reglas de origen restrictivas en las industrias de alta competencia. Se reconoce generalmente que la inversión extranjera directa ofrece varios beneficios e incentivos como el aumento de la producción regional, la transferencia tecnológica y el aumento de la productividad para otras compañías locales en competencia.⁵⁸

⁵⁷ World Bank, Trade Blocs, pp. 30-32, op.cit.

⁵⁸ Ibidem, pp. 37-39.

Si las economías regionales liberalizadas por la integración económica crecen con los efectos dinámicos antes mencionados, se incrementará la importación desde el exterior debido a la economía de escala, y esto compensará la desviación comercial a los terceros países.⁵⁹ Es decir, a diferencia de los efectos estáticos, los efectos dinámicos establecen las nuevas relaciones entre los países dentro y fuera de la integración económica.

Junto con estos efectos dinámicos, se ha descuidado en la teoría tradicional estática de la unión aduanera, la dimensión institucional de la integración que también da una forma nueva a la relación económica entre los estados.

Las implicaciones de la integración regional van más allá del comercio de bienes, servicios y factores. La integración regional impone ciertas reglas de conducta común entre los miembros, lo que significa un arreglo recíproco de compromisos y obligaciones. Entonces la integración regional implica cierto grado de arbitraje entre las instituciones nacionales y lleva a cabo este arbitraje en los mercados de bienes y servicios. La importancia de esta dimensión política de la integración regional quizá supera de manera más directa la dimensión del flujo comercial.⁶⁰

El primer efecto de la dimensión política de la integración consiste en el “amarre” de las políticas de reforma. Los planes de reforma pueden ser frustrados por la mera posibilidad de que ellos serán revertidos. Llevar a cabo la reforma económica implica típicamente la atracción de inversión, sin embargo, esta inversión extranjera no llegará a menos que los inversores confíen en la persistencia de la reforma. La confianza en la persistencia de la

⁵⁹ Robert Z. Lawrence, *Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration*, pp. 31-32, The Brookings Institution, 1996.

⁶⁰ Dani Rodrik, Jaime de Melo y Arvind Panagariya, *The New Regionalism: a Country Perspective*, p. 176, en *New Dimensions in Regional Integration*, op.cit.

reforma quizá es baja si el país no tiene la experiencia de la misma, o, peor, si posee la historia de haber revertido la reforma. Con el fin de eludir esta situación, los gobiernos y los empresarios necesitan instituciones confiables que hagan creíbles las decisiones,⁶¹ pues la integración económica se sirve de los mecanismos institucionales de compromiso.

Un ejemplo claro de lo que se acaba de decir, es el tipo de “amarres” que se hicieron en los marcos institucionales en México a partir de fines de los años 80 y principios de los 90 al decidirse la reforma económica orientada hacia fuera. En el contexto del TLCAN, el gobierno mexicano buscó tanto el acceso preferencial al mercado estadounidense como la irrevocabilidad del camino de la reforma por los futuros gobiernos. Lo anterior ayudó a México a atraer las inversiones extranjeras directas necesarias para la transformación de la industria nacional.

Otros efectos institucionales de la integración económica regional son la garantía de seguridad, el incremento del poder de negociación de los miembros y la cooperación por proyecto. Es un hecho bien conocido que la creación de la Comunidad Europea del Carbón y del Acero de 1951 fue motivada entre otras cosas para aliviar la tensión de posguerra entre Francia y Alemania e imposibilitar prácticamente los actos bélicos a través de la cooperación en el recurso vital de las armas de guerra. Los estados miembros también puede incrementar su poder de negociación al formar un grupo con voz uniforme en las mesas de negociación multilateral. Por otra parte, se vuelve más probable la cooperación regional entre los países vecinos cuando ellos enfrentan un problema común como la zona pesquera, la generación de electricidad hidráulica, la conexión de ferrocarriles y la contaminación regional etc.

⁶¹ World Bank, Trade Blocs, p. 23, op.cit.

La formación de bloques económicos también puede tener efectos secundarios para el sistema multilateral. Éstos se sintetizan así,⁶²

1. El regionalismo puede expandir el ambiente de mayor liberalización comercial, lo que puede conducir al fortalecimiento del multilateralismo.
2. Efecto de Aprendizaje: A lo largo de la experiencia, han habido varios casos en que las medidas liberalizadoras importantes creadas en los bloques económicos se han generalizado en los foros multilaterales.
3. El efecto de foro piloto de las negociaciones multilaterales: La implementación de liberalización regional trae efectos de demostración entre los diversos agentes económicos como los burócratas, el gobierno, el pueblo, lo que ofrece un ambiente en que otras medidas liberalizadoras se adopten con mayor facilidad.^{63 64}

La otra característica del nuevo regionalismo es la búsqueda de conciliación entre el regionalismo y el multilateralismo. En dicha búsqueda se ha concebido el regionalismo abierto. El regionalismo abierto es aún un concepto carente de precisión, y se originó ante los esfuerzos de cooperación económica en Asia-Pacífico.

En Asia, el regionalismo abierto se concibió como estrategia general para incrementar la eficiencia de la liberalización regional sin poner en peligro el sistema multilateral. Varios

⁶² Sung-Hoon Park, APEC 의 개방적 지역주의와 WTO 의 조화에 관한 연구 [La Investigación sobre la Armonía entre el Regionalismo Abierto de APEC y la OMC], op.cit., pp. 34-35.

⁶³ Véase para esta discusión APEC Economic Committee, The Impact of Subregionalism in APEC, Singapore, 1997; OECD, Regional Integration and the Multilateral Trading System. Synergy and Divergence, Paris, 1995; WTO Secretariat, Regionalism and the World Trading System, Geneva, 1995

⁶⁴ A diferencia de estos argumentos, Bagwati presenta tres argumentos contrarios por ejemplos que el regionalismo impide la marcha del multilateralismo. 1. La posibilidad de la ampliación de barrera comercial gracias a las reglas de origen preferencial, el porcentaje obligatorio de uso de partes regionales, las diferentes tarifas arancelarias 2. La posibilidad del desvío de interés desde el multilateralismo 3. La posibilidad del conflicto geopolítico

Jagdish Bagwati, Regionalism and Multilateralism: An Overview, pp. 5-6, en Trading Blocs, Massachusetts Institute of Technology, 1999.

intentos por definir el concepto se han realizado, dentro de los cuales destacan las cinco definiciones de Bergstein.⁶⁵ Por otra parte, Frankel y Wei conciben el regionalismo abierto como una liberalización externa por bloques comerciales.⁶⁶ En fin, puede decirse que el regionalismo abierto tiene dos definiciones estrictas: la liberalización no discriminatoria incondicional y el acceso abierto o membresía abierta.⁶⁷

En cambio, el regionalismo abierto tiene otra connotación en América Latina, toda vez que se ha adoptado como estrategia principal de integración regional.⁶⁸ Así, en Latinoamérica el regionalismo abierto se concibe como contraste del regionalismo cerrado de los años 60 y 70; y se concibe como una nueva estrategia de competitividad internacional orientada hacia fuera, en contraste con la estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones orientada hacia adentro. La CEPAL define al regionalismo abierto como “ un proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración como por otras políticas en un contexto de apertura y desreglamentación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de constituir, en lo posible, un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente”.⁶⁹

Van Klaveren y Palacios señalan que el nuevo regionalismo abierto en América Latina abarca un proceso significativo de convergencia entre varios esquemas de integración, que

⁶⁵ Se tratan de 1. membresía abierta 2. TNM incondicional 3. TNM condicional 4. liberalización global y 5. facilitación del comercio. Véase Bergstein, C. Fred, *Open Regionalism*, IIE Working Paper 97-03, 1997.

⁶⁶ Frankel, Jeffrey y Shang-Jin Wei, *Open Regionalism in a World of Continental Trading Blocs*, IMF Working Paper WP/98/10, 1998.

⁶⁷ Mikio Kuwayama, *Open Regionalism in Asia Pacific and Latin America: a survey of the literature*, p. 9, CEPAL, 1999.

⁶⁸ Véase Germán A. de la Reza, *Negociación y Objetivos de la Integración Hemisférica*, en G.A. de la Reza y R. Conde, *Nuevas Dimensiones de la Integración*, Plaza y Valdés-UAM Iztapalapa, 1999.

⁶⁹ CEPAL, *El Regionalismo Abierto en América Latina y el Caribe: La Integración Económica al Servicio de la Transformación Productiva con Equidad*, p. 8, CEPAL, Santiago de Chile, 1994.

van desde el nivel subregional hasta el hemisférico, aunado, desde luego, a una creciente cooperación política en varios ámbitos.⁷⁰

A pesar de las diferentes interpretaciones del regionalismo abierto en el mundo, la relevancia de dicho concepto radica en su contribución al perfeccionamiento del sistema multilateral.

Por otra parte, la razón por la cual se expanden los bloques regionales radica en el aumento cada vez mayor del costo de no participar en la tendencia del regionalismo. Así mismo, el florecimiento de regionalismo puede ser entendido desde la perspectiva del análisis costo-beneficio.

Dicho análisis debe la paternidad intelectual al francés Jules Dupuit que escribió el tema en 1844.⁷¹ El objetivo central del análisis consiste en identificar y medir las pérdidas y las ganancias en el bienestar económico que recibe la sociedad, -vista como un todo-, siempre y cuando las políticas en cuestión del gobierno se llevan a cabo.⁷² En caso del regionalismo, los costos y beneficios creados estructuralmente a través de la formación de bloques económicos se pueden identificar en varias dimensiones. La diferencia entre el costo y el beneficio es, entonces, una medida de las utilidades para la sociedad, a lo que puede llamarse, por ende, utilidad social.⁷³

⁷⁰ Mikio Kuwayama, op.cit., p. 8.

⁷¹ Véase Jules Dupuit, "De la mesure de l'utilité des travaux publics", *Annales des Ponts et Chaussées*, 2^a Serie, Vol. 8, 1844. Traducción al inglés en *International Economics Papers*, No. 2.

El uso práctico del análisis de costo-beneficio empezó con el desarrollo de los recursos hidráulicos en los Estados Unidos en la década de 1930. A pesar de su íntima conexión teórica con secciones de la ciencia económica tradicional, fueron ingenieros quienes lo iniciaron.

Ian M.D. Little, *Estudio Social del Costo-Beneficio en la industria de países en desarrollo*, p. 26, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, 1979.

⁷² Graham Bannock, *Diccionario de Economía*, Editorial Trillas, p.42, 1999.

⁷³ Ian M.D. Little, op.cit., p. 104.

Como se verá más adelante hay costos y beneficios del regionalismo cuantificable y no cuantificables en varias dimensiones.⁷⁴ Así por ejemplo, los países pueden tener el acceso a otros mercados, pero al mismo tiempo, por el aumento de la competencia, las pequeñas y medianas empresas llegan a tener serios problemas de supervivencia. Entre estos costos y beneficios se encuentran los efectos cuantificables, como creación y desviación del comercio; y no fácilmente calculables, como los efectos institucionales, como el amarre de la política de reforma.

Cada gobierno enfrenta la selección de política en cuanto a la forma de participar en alguno de los bloques económicos, establecer uno nuevo con otros países, o bien asistir a los foro de multilateralismo. Por consiguiente, podemos decir que en el marco de la globalización, cada país decide su política regional en función del análisis costo-beneficio.

1.2.2. El regionalismo asimétrico y la inversión extranjera directa

Una característica clara de los nuevos esquemas del regionalismo es la importancia que tiene la inversión extranjera directa como estimulador de la integración económica. Esta característica es aún más importante en el caso de regionalismo asimétrico como el del TLCAN, donde los países participantes tienen diferentes ventajas comparativas y es importante la inversión extranjera directa tanto intraregional como externa para la producción compartida regional y la transformación industrial del país relativamente menos desarrollado.

⁷⁴ En muchos casos, cuando no es posible la cuantificación de los excedentes netos porque no hay mercados identificables se emplean otros métodos a saber: Método de la calificación de metas y objetivos, Método de costo –efectividad, Método de costo-efecto, Evaluación contingente. Germán Arboleda Velez, Proyectos, p. 405, AC Editores, 1998.

Como se reconoce ampliamente, el regionalismo económico genera efectos de creación y desviación de inversión, aparte de los mismos efectos en el comercio⁷⁵. En consecuencia el significado del regionalismo para las empresas internas y externas -que son los actores de la inversión extranjera directa- es la ampliación del mercado unificado y las políticas discriminatorias ante las empresas externas. De estos dos hechos básicos se desprenden los efectos mencionados anteriormente.

La creación de la inversión entre los países miembros tiene lugar cuando las empresas involucradas en la región en cuestión, reasignan la producción regional de acuerdo con las ventajas comparativas de los países participantes. Esto es mucho más importante en el caso del regionalismo asimétrico. El cambio esencialmente estructural de la producción ocurre en determinadas industrias cuando se eliminan las barreras artificiales del comercio y se asegura el acceso al mercado mutuo como el caso del TLCAN.⁷⁶ Se trata de la inversión según la lógica de racionalización de la producción.

La integración económica significa a la vez el mercado único, es decir, la ampliación del mercado, lo que estimula las economías de escala. Las compañías transnacionales pueden incrementar la inversión a medida que la integración conduce a una mayor eficiencia económica y menores costos de operación.

Para las compañías externas, el bloque integrado significa no sólo la ampliación del mercado sino también la garantía de que el acceso al mismo esté resguardado mediante barreras del tipo de la discriminación arancelaria y otras restricciones proteccionistas que, al ser formas artificiales de intervención gubernamental, pueden motivar y a la vez

⁷⁵ United Nations, *Regional Economic Integration and Transnational Corporations in the 1990s: Europe 1992, North America and Developing Countries*, pp. 1-2, New York, United Nations Center on Transnational Corporations, July 1990.

⁷⁶ Michael J. Twomey, *Multinational Corporations and the North American Free Trade Agreement*, p. 143, Praeger, 1993.

representar para las compañías transnacionales externas⁷⁷, una oportunidad para realizar la inversión extranjera directa. En palabras que el nuevo institucionalismo emplea, las compañías externas⁷⁸ hacen cálculos que tienen que ver con los costos de transacción y las imperfecciones del mercado, llegando a la conclusión de que la integración económica regional, el mercado ampliado y los tratos diferenciados, producen y atraen la nueva inversión extranjera directa, así como fortalecen la existente tanto para las empresas internas como para las externas.⁷⁹

Gestrin y Rugman explican el significado del regionalismo en la inversión como el cambio de VEPs y VERs que determinan la competitividad de las empresas transnacionales en una región y por lo tanto inducen la inversión en la misma región. Ellos introducen los tres conceptos VEEs (Ventajas Específicas Empresariales), VEPs (Ventajas Específicas de País) y VER (Ventaja Específica Regional) como las variables clave de las actividades estratégicas empresariales en la determinación de inversión extranjera directa.⁸⁰ Las VEEs son ventajas como las tecnologías de punta, la marca, la publicidad y el nivel de la R&D, etc., que permiten a las empresas con inversión directa sobrevivir en la competencia con las empresas locales.⁸¹ En cambio, las VEPs son los factores de producción ofrecidos por el estado como la mano de obra barata, el mercado amplio y los

⁷⁷ José de Jesús Rivera de la Rosa, *La Inversión Extranjera Directa, Marco Teórico y Evolución Reciente*, Revisión Bibliográfica y Metodológica, p. 58, BUAP.

⁷⁸ Alan Rugman, *Multinationals and Canada-United States Free Trade*, p. 31, University of South Carolina Press, 1990.

⁷⁹ Los otros autores que indican las imperfecciones del mercado como razón de la inversión extranjera directa son Hymer (1976), Kindleberger (1969), Dunning (1996) y Rugman (1996) etc.

⁸⁰ Michael Gestrin y Alan M. Rugman, *The Strategic Response of MNEs to NAFTA*, en *Foreign Investment and NAFTA*, p. 183, University of South Carolina Press, 1994.

⁸¹ Hymer y Kindleberger enfatizan también la importancia de las ventajas específicas de empresa sobre sus competidores para que puedan realizar la inversión extranjera en el país extranjero. Hymer sugiere que la ventaja específica puede basarse en economías de escala y/o un producto de tecnología superior.

recursos naturales, a los que se agregan las variables políticas artificiales tales como las barreras arancelarias y no arancelarias y otras limitaciones gubernamentales sobre el comercio⁸². Las VERs son ventajas que disponen ciertas industrias en una región debido a, por ejemplo, las economías de escala por el mercado unificado o las políticas industriales proteccionistas del regionalismo en forma de reglas de origen.⁸³

Las empresas transnacionales maximizan sus ganancias a través de la combinación eficiente de VEEs, VEPs y VERs. El regionalismo afecta también las ventajas específicas de las empresas por la apertura comercial y el fortalecimiento de competencia regional, y por lo tanto induciéndolas a desarrollar las otras ventajas más específicas de las empresas. Sin embargo, el principal impacto del regionalismo radica en su influencia en las VEPs y VERs. En términos conceptuales ambos son iguales, pero es útil distinguir las dos en cuanto a la dinámica de los efectos del regionalismo.⁸⁴

El regionalismo altera las ventajas específicas del país miembro de un bloque, así como las ventajas de ciertas industrias por su lógica de integración. Lo anterior tiene varios significados en el flujo de inversión extranjera directa. Cuando haya fuertes ventajas específicas regionales, las compañías externas tratarán de producir localmente para el mercado regional unificado. La industria automotriz, la electrónica y la textil son las que representan el fortalecimiento de las ventajas específicas regionales en el TLCAN a través de la reasignación eficiente de la producción regional compartida para aprovechar las

⁸² Alan M. Rugman, *Multinationals and Canada-United States Free Trade*, p. 123, op.cit.

⁸³ Michael Gestrin y Alan M. Rugman, *The Strategic Response of MNEs to NAFTA*, op.cit., pp. 189-191.

⁸⁴ Las VEPs y VERs se basan en el regionalismo en las medidas discriminatorias frente a los países y las empresas externas y la ampliación del mercado. *Ibidem*, p. 191.

ventajas comparativas de cada país y el mercado regional ampliado, y las reglas de origen muy restrictivas de carácter proteccionista, estipuladas en el TLCAN.⁸⁵

Entonces ante este cambio de las ventajas en varias dimensiones, cómo reaccionan las empresas de los países en desarrollo como el caso de las empresas de Corea del Sur. Well presenta argumentos convincentes sobre las razones y las modalidades de las compañías de los países en desarrollo. Él destaca los siguientes factores como los principales determinantes de la IED desde los países en desarrollo:

- a) un seguimiento a la previa penetración de mercados por medio de las exportaciones;
- b) una sustitución de las exportaciones para conservar mercados cuando aquéllas se veían amenazadas por gravámenes impuestos en los países huéspedes;
- c) la búsqueda de menores costos de mano de obra;
- d) el aprovechamiento de lazos étnicos en el país huésped, aun cuando no se contara con extensas relaciones comerciales previas, y
- e) oportunidades de diversificación.⁸⁶

Well argumenta que las empresas de los países en desarrollo que antes exportaban al otro país surten el mercado a través de la producción local cuando se les aplican políticas discriminatorias como aranceles y otras barreras al comercio. El también dice que para

⁸⁵ Los dos autores, Michael Gestrin y Alan M. Rugman, clasifican las industrias que enfrentan las modificadas ventajas específicas regionales por el TLCAN. Las computadoras de EUA, la industria química de EUA, la energía de Canadá y la electrónica y la textil de México son las industrias ejemplares que fortalecen sus ventajas regionales por el TLCAN.

⁸⁶ Jorge Basave Kunhardt, *La Inversión Extranjera Directa de las Corporaciones Empresariales Mexicanas*, p. 249, en *Empresas mexicanas ante la globalización*, UNAM, 2000.

contrarrestar las ventajas frente a las empresas locales, los inversores extranjeros deben poseer algunas ventajas específicas.⁸⁷

Entonces en qué sector invierten las empresas transnacionales de los países en desarrollo. Buckley y Casson lo explican teóricamente. Básicamente la inversión extranjera directa se realiza dependiendo de los factores específicos de la industria relacionados con la naturaleza del producto y la estructura del mercado externo.⁸⁸

Las empresas invierten en los mercados externos en las industrias cuya característica requiere de la presencia local para la producción y/o la economía de escala. De hecho la inversión extranjera directa se concentra en algunas industrias como la del automóvil, la electrónica de consumo, la química, la petroquímica, el petróleo y la industria farmacéutica. Se tratan de las industrias que necesitan satisfacer los diferentes gustos de los consumidores locales, cumplir con los reglamentos locales de salubridad como los medicamentos, y saltar las barreras de acceso al bloque como la electrónica. Dunning argumenta que en estos sectores las compañías deben contar con algunas ventajas netas en materia de propiedad sobre las empresas competidoras en el mercado local.⁸⁹

Las compañías más avanzadas en la transnacionalización son las procedentes de los países cuyo mercado doméstico es relativamente pequeño que no les permite utilizar la economía de escala como el caso de Suiza, Corea del Sur y Taiwán. En cuanto a la ola de inversiones en un país o una región determinada, Knickerbocker presenta la teoría oligárquica que consiste en explicar la inversión extranjera directa como la reacción

⁸⁷ Louis T. Wells, Jr, *Third World Multinationals*, pp. 14-15, MIT, 1986.

Wells presenta como desventajas de los inversores extranjeros el alto costo de información, la necesidad de comunicación con la empresa matriz, el costo adicional a los empleados despachados desde la empresa matriz, la falta de familiaridad con el entorno, etc.

⁸⁸ José de Jesús Rivera de la Rosa, *op.cit.*; David Rayome y James C. Baker, *Foreign Direct Investment: A Review and Analysis of the Literature*, *The International Trade Journal*, p. 14, Vol. IX, No. 1, spring, 1995.

⁸⁹ *Ibidem* p.47.

oligárquica de las compañías competidoras. Las compañías en competencia en una industria determinada son muy sensibles a la acción de las otras compañías, lo que lleva al fortalecimiento de la interdependencia entre ellas. Cuando una compañía empieza a presentar una nueva mercancía o explorar el nuevo mercado para conseguir la ventaja competitiva, las otras compañías competidoras responden con estrategias similares para no perder su posición en el mercado. En consecuencia, si una empresa realiza la inversión extranjera directa, las compañías en competencia establecen las estrategias defensivas de respuesta a través de la IED en el mismo país, lo que lleva a la concentración de las compañías competidoras de la misma industria en un país. Lo anterior se llama el efecto band-wagon.⁹⁰

El regionalismo genera efectos de creación y desviación de la inversión. Eso es porque el regionalismo cambia las ventajas específicas de las empresas, de países partes del regionalismo, y de varias industrias de la región. El regionalismo afecta las ventajas específicas de las empresas por la apertura comercial y el fortalecimiento de la competencia regional. Sin embargo, los efectos más importantes de la integración económica para las empresas externas radican en el cambio de las ventajas específicas de cada país y región. El regionalismo modifica la ventaja comparativa que posee un país del bloque frente a terceros, y esto resulta en la creación y desviación de la inversión. El regionalismo asimétrico como el TLCAN, concede a México una ventaja comparativa nueva que va más allá del acceso preferencial y garantizado al mercado estadounidense, lo que atrae inversión tanto interna como externa de quienes intentan usar a México como el lugar de producción

⁹⁰ Kim, Kwon-Soo, 다국적 기업론 [La Teoría de las Empresas Transnacionales], pp. 138-139, Kyung Nam University Press, 1999.

compartida regional y el mercado ampliado de la región, aparte de y basado en las ventajas existentes de mano de obra barata. La ventaja específica de la región determina las industrias donde se va a realizar la inversión, y tiene que ver con la competitividad de las industrias regionales⁹¹. Dependiendo de las ventajas competitivas propias y las reglas de protección industrial del regionalismo, las empresas transnacionales hacen inversión en ciertas industrias que requieren de la presencia regional, salto de barreras y economías de escala. A medida que se establecen las compañías con ventajas competitivas en un bloque económico a través de la inversión extranjera, las compañías competidoras responden también con la misma estrategia para no perder su posición en el mercado.

⁹¹ La inversión extranjera en México durante 1990-1998 se realizó principalmente en la industria manufacturera para la exportación al mercado estadounidense. Este proceso, iniciado originalmente por las compañías de Estados Unidos, ha sido sostenido de manera incrementada por la participación de las empresas europeas y asiáticas que intentan cumplir con las reglas de origen del TLCAN. United Nations, World Investment Report 2000, p. 62, UNCTAD, 2000.

II. La influencia del TLCAN en la inversión coreana en México

La inversión coreana en México ha registrado un aumento destacado en los años 90. En este fenómeno han intervenido varios factores, dentro de los cuales destaca sin duda el TLCAN. La inversión coreana en México se vincula directamente con el flujo comercial bilateral y la competencia de los dos países en el mercado estadounidense. Es decir, las reglas del tratado han influido en la evolución de la inversión coreana en México. En este sentido, analizar el desarrollo y la tendencia de la inversión en México es primordial en la evaluación del impacto del TLCAN en las relaciones económicas bilaterales. En este capítulo se revisa primero el desarrollo del entorno de la inversión extranjera en México y su relación con la firma del TLCAN. Posteriormente se analizan detalladamente las determinantes de la inversión coreana en México, con el fin de evaluar su impacto en el TLCAN.

2.1. El régimen legal mexicano en materia de inversión extranjera

A partir de la apertura comercial y la reorientación de la política industrial de México, la inversión extranjera se ha concebido como el instrumento vital de desarrollo económico nacional.⁹² Con el objeto de atraer la inversión extranjera, los gobiernos mexicanos han tratado de establecer marcos jurídicos con reglas claras y precisas, otorgando seguridad y certidumbre a los inversionistas nacionales y extranjeros.

⁹² La Secretaría de Economía destaca cuatro beneficios principales de la inversión extranjera para la economía mexicana: la generación de empleos, la complementación de la inversión nacional (una de las principales fuentes de crecimiento económico del país), el fortalecimiento de la planta productiva y el fomento a la transferencia de tecnología de punta. Secretaría de Economía, *Inversión Extranjera Directa en México*, p. 3, Julio de 2000.

En materia de inversión extranjera, la legislación mexicana está dividida en tres regímenes jurídicos independientes, y cada uno de ellos tiene diferentes ámbitos de jurisdicción en cuanto a los sujetos de cada ley. Se trata de la ley de Inversión Extranjera promulgada el 27 de diciembre de 1993, los Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRI) y el régimen jurídico de los Tratados de Libre Comercio (TLC) concretados por México con los países del mundo.

Mientras que la Ley de Inversión Extranjera y los APPRI tienen como objetivo atraer a los inversionistas extranjeros mediante la promoción de las ventajas locales que ofrece México, tales como una estructura de costos y productividad competitiva y un mercado interno en crecimiento, los TLC promocionan la inversión extranjera privilegiando el acceso a varios mercados vinculados con México.

Aunque los tres mecanismos de promoción de la inversión extranjera funcionan bajo diferentes lógicas, el desenvolvimiento de dichas herramientas es complementario y ha sido impulsado con el mismo objetivo.

2.1.1. Desenvolvimiento de las leyes de inversión extranjera en México

Aunque la primera ley moderna de inversión extranjera se estableció en 1973, antes de esa fecha había varias disposiciones gubernamentales y decretos que la regulaban. El cambio de políticas gubernamentales de inversión extranjera en México fue resultado de las circunstancias políticas y económicas del entorno tanto nacional como internacional. Los gobiernos elaboraban sus propias políticas en la materia, de acuerdo con su carácter ideológico, político y económico. Asimismo, la respuesta del sector privado ha variado en función de sus intereses ante el gobierno y la competencia internacional. En este sentido,

Michael J. Twomey⁹³ elabora una breve reseña de la evolución de las políticas gubernamentales, donde clasifica la historia moderna de México en cuatro períodos respecto a la inversión extranjera: 1) hasta la Revolución de 1910; 2) de la Revolución hasta el decreto de 1944; 3) de 1944 hasta el Reglamento de la Inversión Extranjera de 1989; y, 4) de 1989 hasta la fecha⁹⁴

La primera ley de inversión extranjera se promulgó el 9 de marzo de 1973 con el nombre de *Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera*. Era una ley basada en el sentimiento nacionalista procedente del modelo de desarrollo económico aislado de la corriente mundial de comercio e inversión, y su objetivo era consolidar y expandir la planta productiva nacional para estimular el desarrollo justo y fortalecer la independencia económica de México.⁹⁵ De hecho, la ley de 1973 prohibió y limitó la inversión extranjera en varias industrias y puso en práctica la regla general del 49/51% para todas las demás actividades no reguladas en forma específica.⁹⁶

⁹³ Michael J. Twomey, *Multinational Corporations and The North American Free Trade Agreement*, p. 27, Praeger, 1993.

⁹⁴ El primer período de la historia de la inversión extranjera en México corresponde a la administración de Porfirio Díaz en la que se revirtió las políticas anteriores al respecto, abriendo así la economía mexicana a las inversiones extranjeras en sectores clave, como ferrocarriles, minería, petróleo, agricultura, entre otros. De hecho, en la época anterior a su gobierno, la oposición a la inversión extranjera, derivada de la experiencia histórica de la dominación española, era bastante fuerte.

Los gobiernos posteriores mostraron una tendencia nacionalista en sus políticas económicas, lo que derivó en la expulsión de la inversión extranjera en sectores clave como el petróleo y la minería. Los gobiernos de aquel entonces implementaban políticas diferentes, dependiendo del tipo de industria. En 1944 se promulgó un decreto que redefinía las políticas de inversión extranjera, dando paso a la mexicanización de las nuevas empresas con inversión extranjera. Aunque el decreto de 1944 era de carácter nacionalista, los gobiernos posteriores buscaron el fomento de la industrialización, mediante la invitación del capital internacional, en particular el de Estados Unidos, lo que condujo a la posterior liberalización gradual de la inversión extranjera. *Ibidem.*, pp. 27-28.

⁹⁵ Claus Von Wobeser, *El Régimen Legal de la Inversión Extranjera en el TLCAN, en ¿Socios Naturales?*, pp. 228-229, ITAM, 2000.

⁹⁶ La regla 49/51% es la disposición destinada al afianzamiento del manejo y control de las empresas por parte de los mexicanos, limitando la participación extranjera a 49%.



La política gubernamental radicaba en excluir a la inversión extranjera de ciertos campos industriales reservados a la inversión nacional, al tiempo que promovía la mexicanización⁹⁷ de las empresas por medio de medidas gubernamentales, como prohibición a los inversionistas extranjeros para iniciar nuevas líneas de productos, y nuevos campos de actividad económica y establecimientos.

El resultado de las disposiciones de la ley de inversión extranjera de 1973 fue aumentar el endeudamiento externo, lo cual condujo a la subsecuente crisis de 1976 y al agotamiento del antiguo modelo de desarrollo económico.

El 16 de mayo de 1989 se promulgó el polémico reglamento de la ley de 1973, en cuanto a sus diferencias e incluso contradicciones con la ley que reglamentaba. Sus principales objetivos eran abrir más sectores económicos a las inversiones extranjeras, necesarias para el desarrollo del país.⁹⁸ En ese momento, el gobierno del presidente Carlos Salinas de Gortari estaba instrumentando la desregulación económica y la simplificación administrativa, lo que resultó en un régimen más flexible en materia de inversión extranjera. Aunque el contenido del reglamento fue bastante diferente de la ley de 1973, el gobierno tuvo que optar por elaborar el reglamento y no una nueva ley que pudiera haber alterado drásticamente el cambio económico de aquel entonces. Esto se debió a que siendo políticamente vulnerable el partido oficial, no podía encarar un debate ideológico que hubiera provocado el sometimiento de una nueva ley de inversión extranjera al proceso de aprobación del Congreso.

La ley más reciente de inversión extranjera se publicó el 27 de diciembre de 1993 en el *Diario Oficial de la Federación*. Esta reforma de ley persigue establecer un marco jurídico

⁹⁷ Por mexicanización se entiende la participación mayoritaria de los ciudadanos mexicanos en las nuevas empresas.

⁹⁸ Claus Von Wobeser, op.cit., p. 232.

con reglas claras y precisas que otorguen seguridad y certidumbre a los inversionistas nacionales y extranjeros.⁹⁹

Dicha ley se aplica a las inversiones procedentes de los países del mundo no miembros de algún TLC firmado por México. Además, cuenta con beneficios similares a los concedidos en el régimen jurídico del TLCAN, razón por la cual la ley de 1993 se publicó siete días después de darse a conocer las disposiciones del TLCAN. Uno de los objetivos de la promulgación de esta nueva ley era mostrar al mundo que México tenía abiertas las puertas a la inversión extranjera de otros países, a pesar de los TLCs firmados con algunos países, como el de América del Norte.

La ley de 1993 marca claramente los sectores económicos donde se restringe el acceso a las inversiones extranjeras, pero al mismo tiempo abre más sectores a la participación de inversión nacional o extranjera que previamente habían estado reservados al Estado. También se permite que las empresas mexicanas puedan capitalizarse a través del mecanismo de inversión extranjera neutra, simplificando los trámites en materia de sociedades y fideicomisos.¹⁰⁰ Así pues, la ley de inversión extranjera de 1993 intenta garantizar a los países no miembros del TLCAN beneficios similares en áreas que fueron objeto de apertura a la inversión extranjera, de modo que con una ley más clara y moderna en la materia se procura canalizar el capital internacional a las actividades productivas del país.

⁹⁹ Consúltense el Diario Oficial del 27 de diciembre de 1993 o el Marco jurídico de la inversión extranjera en México en la página de web de la Secretaría de Economía.

(http://www.economia.gob.mx/wb/distribuidor.jsp?seccion=657&urlwb=http://www.economia-snci.gob.mx/nueva-snci/Inversion/Marco_juridico/././Inversion/Marco_juridico/Lev/lev.htm)

¹⁰⁰ Secretaría de Economía, Inversión Extranjera Directa, op.cit., p. 5.

2.1.2. El Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de la Inversión (APPRI):

Instrumento bilateral de la promoción de inversión extranjera

Otro instrumento importante de la promoción de inversión extranjera en México es el Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de la Inversión (APPRI), que es un acuerdo bilateral entre países. Junto con la ley de inversión extranjera que tiene como sujeto de ley a los inversionistas del mundo, el APPRI se concreta entre países firmantes y se encarga de garantizar las inversiones procedentes de otra parte del acuerdo. Su finalidad es promover flujos de capital, diversificar el origen de los mismos y brindar seguridad jurídica a las inversiones de los países firmantes.

En este acuerdo, la inversión se define tanto como extranjera directa como productiva de portafolio, es decir, la inversión destinada al mercado de capitales. Los principales contenidos del APPRI son congruentes con las disposiciones de la Ley de Inversión Extranjera y de los TLC, se contempla el trato nacional, el trato de la nación más favorecida y el trato mínimo. También contempla las disposiciones de transferencia de recursos, indemnizaciones en casos de expropiación y mecanismos de solución de controversias.¹⁰¹

Cuadro 2-1

Los APPRI suscritos por México

PAIS	FIRMA	APROBACION	
		SENADO	PUBLICACION EN EL D.O.F.
España	22/jun/95	16/nov/95	19/mar/97
Suiza	10/jul/95	16/nov/95	20/ago/98
Argentina	13/nov/96	24/abr/97	28/ago/98
Alemania	25/ago/98	14/dic/98	Pendiente

¹⁰¹ En cuanto al contenido detallado y la versión original del acuerdo, véase el documento de APPRI de la Secretaría de Economía y varias publicaciones de APPRI en el Diario Oficial de Federación, por ejemplo, el DOF de 30 de noviembre de 2000 entre México y Dinamarca.

Países Bajos	13/may/98	14/dic/98	10/jul/00
Austria	29/jun/98	14/dic/98	Pendiente
Unión Belgo-Luxemburguesa	27/ago/98	14/dic/98	Pendiente
Francia	12/nov/98	17/abril/00	Pendiente
Finlandia	22/feb/99	17/abril/00	Pendiente
Uruguay	30/jun/99	11/dic/99	30/nov/00
Portugal	11/nov/99	17/abril/00	30/nov/00
Italia	24/nov/99	17/abril/00	Pendiente
Dinamarca	13/abril/00	28/abril/00	30/nov/00
Suecia	03/Octubre/00	Pendiente	Pendiente
Corea	14/nov/00	Pendiente	Pendiente
Grecia	30/nov/00	Pendiente	Pendiente

Fuente: La Secretaría de Economía de México

Hasta la fecha, México ha celebrado dieciséis APPRI, de los cuales, los tres últimos están esperando la aprobación del Senado, mientras que Corea tiene en vigencia el APPRI con cincuenta y tres países y pendiente la aprobación con catorce países más.¹⁰² El APPRI firmado entre Corea y México es el primer acuerdo de este tipo suscrito con un país de Asia por parte de México.¹⁰³

En la última parte de este capítulo se señalan las causas y el significado del APPRI en las relaciones económicas bilaterales entre los dos países. El APPRI ha sido un instrumento activo que ha impulsado el gobierno de México para complementar los otros dos mecanismos de promoción de inversión extranjera. El hecho de que Corea es el primer y único país por el momento del APPRI con México tiene mayor relevancia en el marco de la relación económica bilateral.

¹⁰² Secretaría de Economía de México y Secretaría de Asuntos Exteriores y Comercio de Corea.

¹⁰³ Por otra parte, para México la base jurídica de nivel multilateral para la celebración del APPRI es la *Agenda de Acción de Osaka*, que fue adoptada en el marco del Foro de Cooperación Asia Pacífico (APEC) el 19 de Noviembre de 1995. La *Agenda de Acción de Osaka* estipula dos maneras de conseguir la liberalización comercial regional y la integración económica de la región. La firma de tratados bilaterales entre países miembros es una de ellas, junto con las negociaciones multilaterales de APEC. Entrevista con la jefa del Departamento de Apoyo Legal Internacional de la Secretaría de Economía, Shunashi Jazmín Altamirano Pineda, el 27 de marzo de 2001.

2.1.3. El régimen jurídico de la inversión extranjera de los TLC y del TLCAN

El tercer instrumento en materia de inversión extranjera es el régimen jurídico de los TLC que México ha suscrito con diversos países del mundo. Las disposiciones de inversión en los TLC tienen como objetivo ofrecer un trato recíproco que proteja y brinde certidumbre a la inversión de ambas partes. En los tratados de libre comercio, el asunto de la inversión está tomando una importancia igual a la del comercio.

En términos generales, el capítulo de inversión en los TLC incorpora los principios de trato nacional, trato de la nación más favorecida, no-imposición de requisitos de desempeño, transferencia de recursos, indemnizaciones en casos de expropiación, mecanismos de solución de controversias, protección de la propiedad intelectual y restricciones en materia de políticas de competencia.

De hecho, para México los TLC han sido utilizados como herramientas útiles para atraer inversiones extranjeras directas. Se pretende que México sea el centro de un conjunto de tratados de libre comercio, y así ofrecer mercados amplios como incentivo a la inversión extranjera directa. Actualmente, México tiene vigentes tratados de libre comercio con 32 países, por lo que el verdadero objetivo de los TLC ha radicado en la atracción de la inversión extranjera directa que sirva a su vez como componente importante de la reestructuración industrial.

En este sentido, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte implica también la liberalización de las inversiones en la región. La lógica económica sobre la cual fue diseñado parte del reconocimiento del estrecho vínculo que existe, en la práctica, entre comercio e inversión en los mercados internacionales. Esto se debe al entendimiento de que sólo un acuerdo que libere tanto el comercio como la inversión, permite el aprovechamiento óptimo por parte de los actores económicos y se obtienen además ventajas comparativas de

las distintas economías nacionales.¹⁰⁴ De esta forma, el TLCAN ha funcionado bien como instrumento de atracción de inversiones tanto internas como externas. Y la inversión coreana en México se ha realizado bajo la misma lógica.

El régimen jurídico de inversión del TLCAN tiene tres objetivos. El primero de ellos es garantizar seguridad a la inversión, estableciendo reglas claras que conceden un trato justo a la inversión y a los inversionistas.¹⁰⁵ El segundo radica en eliminar las barreras a la inversión, mediante la reducción y eliminación de las limitaciones anteriores. El tercero se refiere a la elaboración de mecanismos eficaces de solución de controversias entre inversionistas y el Estado.¹⁰⁶

De hecho, el desarrollo del TLCAN en materia de inversión consiste en la disponibilidad de *mecanismos de solución de controversias más detallados y precisos que cualquier otro tratado de libre comercio*. El régimen del TLCAN cuenta incluso con medidas de represalia para los casos de no-cumplimiento con la orden de arbitraje.

La sección B del capítulo 11 del TLCAN contempla el procedimiento de solución de controversias entre una parte y un inversionista de otra parte. Como se nota en el título de la sección, lo destacado de este mecanismo de solución de controversias del TLCAN, por ser un procedimiento totalmente nuevo, es permitir a los inversionistas extranjeros someter

¹⁰⁴ Arturo Borja Tamayo (coordinador), *Para Evaluar al TLCAN*, pp. 269-270, Miguel Ángel Porrúa, 2001.

¹⁰⁵ En cuanto al concepto de inversión e inversionista, el TLCAN va más allá del tratado de libre comercio que habían celebrado Estados Unidos y Canadá. Se contempla todo tipo de inversión que se lleve a cabo en acciones y obligaciones; préstamos e instrumentos de deuda de mediano y largo plazos (con un vencimiento igual o mayor de tres años) o entre empresas filiales; propiedad tangible e intangible, incluyendo derechos de propiedad intelectual, franquicias y know-how, e intereses contractuales o derechos derivados de los mismos. También abarca empresas constituidas y controladas por nacionales o residentes de los Estados parte, y también empresas constituidas en cualquiera de los territorios de los Estados miembros del acuerdo, en las que participen accionistas que no sean nacionales o residentes de los Estados firmantes del acuerdo, con la excepción de los casos establecidos en el Artículo 1113

¹⁰⁶ Hyun-Jong Kim, *경제블럭화와 NAFTA [La Formación de los Bloques Económicos y el TLCAN]*, p. 197, The 21st century books, 1995.

directamente una queja contra uno de los gobiernos ante el Secretariado del TLCAN. A diferencia del mecanismo de solución de controversias del capítulo 19 destinado a disputas de comercio de bienes, las controversias de los casos de inversión se resuelven en los tres tribunales internacionales de arbitraje especializados.

Las disposiciones de inversión de los TLC han sido concebidas y utilizadas como mecanismo de promoción de inversión extranjera directa en México, y de hecho han sido las herramientas más eficaces de fomento a la inversión internacional en México. La inversión coreana en México ha sido influida notablemente por la lógica del TLC.

2.2. La inversión coreana en México y la influencia del TLCAN

La inversión exterior de Corea ha sido regulada por largo tiempo por el gobierno coreano, ya que en el transcurso de la implementación de los planes del desarrollo económico requerían del control de divisas. Junto con dicha razón, el límite propio de las empresas coreanas de reciente estreno en el escenario mundial ha hecho que la inversión coreana exterior se desenvuelva apenas desde mediados de los 80. Es necesario por consiguiente revisar el desarrollo del entorno y marco legal de la inversión exterior¹⁰⁷ de Corea para analizar luego la inversión coreana en México.

2.2.1. La reforma de la ley coreana de inversión exterior

La primera legislación de la inversión exterior directa de Corea se estableció en diciembre de 1968, para limitar la inversión exterior coreana a unos cuantos sectores, con el fin de que

¹⁰⁷ Aquí se distingue la inversión extranjera y la inversión exterior. La primera se refiere a la inversión que llevan los inversionistas extranjeros al país anfitrión. La segunda se trata de la inversión que realizan los nacionales de un Estado en otros países.

la inversión contribuyera a la explotación de los recursos naturales extranjeros y así pudiera ayudar a aumentar las exportaciones.¹⁰⁸

Conforme a las necesidades empresariales y a la modificación de la competencia mundial, el mecanismo legal de regulación de la inversión pasa desde entonces por tres etapas de liberalización institucional. La primera corresponde a la de estricto control estatal sobre la inversión exterior de las empresas en la década de los 60 y 70. En la segunda etapa, el Estado empezó a liberalizar gradualmente la regulación, debido a la modificación del ambiente empresarial y la coyuntura internacional. De hecho, ésta fue la situación de los años 80. Entrando en los 90, la legislación que regula la inversión exterior sufrió un cambio radical que permitía la libre inversión dentro de un monto determinado tanto de las empresas como de los individuos.

En la época de la primera generación de la legislación al respecto, el Banco Central de Corea se encargaba de tal asunto conforme a las disposiciones gubernamentales de 1975 y el reglamento 78 de la ley 68 que estipulaban las disposiciones concretas del permiso de la inversión exterior. Además, en diciembre de 1978 se adoptó el sistema de permisos previos de proyectos de inversión exterior directa. En todas estas leyes y reglamentos, el objetivo era seguir la política pasiva de que la inversión exterior directa se limitara a los sectores que podían aliviar el déficit de la balanza de pagos.

A partir de la segunda crisis del petróleo, dada la necesidad de enfrentar la tendencia nacionalista sobre recursos naturales y el proteccionismo mundial, se empezaron a simplificar los trámites de la inversión exterior directa en los sectores de la minería, la manufactura y el comercio. En julio de 1981 se suprimió el sistema de permisos previos en

¹⁰⁸ Yoon-Jong Wang, 한국의 해외직접투자 현황과 성과 [El Panorama Actual y el Fruto de La Inversión Directa Exterior de Corea], p. 55, KIEP, Corea, 1997.

proyectos de inversión para acelerar la explotación y desarrollo de los recursos y de esa forma acceder a nuevos mercados.

Desde 1986 se ha promovido la inversión exterior directa para hacer frente a la apreciación del won y también evitar el deterioro de la competitividad causada por el aumento salarial. Bajo estas circunstancias se introdujo en diciembre de 1986 el sistema de comprobación de requerimiento, que también fue liberalizado poco a poco en cuanto a su monto de revisión. Sin embargo, hasta ese momento, la estructura de la inversión exterior de las empresas coreanas se mostró concentrada en el sector comercial, lo cual significó que todavía el Estado mantenía el control de divisas y la inversión exterior y que no era la estrategia principal de desarrollo por parte de las empresas coreanas. El comercio tenía como fin explotar los recursos y aumentar las exportaciones.

No es sino hasta la década de los 90 en que la legislación de inversión exterior se relaciona con las políticas industriales del Estado. La institución de la inversión exterior se modificó en cuanto al sistema de apoyo de la internacionalización de empresas y acceso a nuevos mercados. Dicha legislación se instrumentó con la reestructuración industrial y la promoción del desarrollo tecnológico.

En 1992, se ampliaron los sectores ausentes de permiso previo y que requerían sólo notificar a las autoridades para realizar una inversión. En febrero de 1994, se simplificaron los trámites administrativos y se introdujo el sistema de “lista negativa” para la inversión. Para Octubre de 1995, únicamente los tres sectores concernientes a los bienes raíces se sometieron a la prohibición de inversión. La introducción de “Autorización Automática” de

junio de 1996 permitió el aumento acelerado de la inversión exterior coreana con la simplificación posterior del trámite.¹⁰⁹

2.2.2. Determinantes de la inversión coreana en México por períodos

Los datos de inversión que proporcionan varias entidades mexicanas y coreanas no coinciden en muchas ocasiones, debido a la diferente metodología de recolección de información y cálculo de datos, aunque las tendencias generales de la inversión son las mismas. Para dar coherencia a la presente investigación, hubiera sido preciso usar solamente una fuente de información. Empero, en este trabajo se utilizan los datos de varias fuentes complementarias por varias razones. Primero, la fuente de la Secretaría de Economía de México tiene dos períodos diferentes en su metodología de base de datos, lo que hace inútil comparar los dos períodos de información, o sea, antes y después de 1994. Además, los datos de la parte mexicana no tienen la información de la inversión coreana antes del TLCAN. Sólo se pueden conseguir los datos de la inversión coreana a partir de 1994. Por ello, es necesario hacer uso de la fuente coreana para el período anterior a 1994.

Segundo, los datos de Corea no abarcan todo tipo de inversiones. La información de Corea está basada en la notificación por parte de las empresas al Banco de Corea, y estos datos no reflejan la pequeña y mediana inversión no-notificada a las autoridades coreanas, aparte de la reinversión de utilidades y la importación de bienes de capital fijo, que son reflejados en los datos de la Secretaría de Economía de México.

Por estas razones, se recurre a las fuentes de información de ambas partes, con el fin de usar su carácter de complementariedad en el análisis de la evolución, la tendencia y el

¹⁰⁹ Yoon-Jong Wang, *op.cit.*, p. 56.

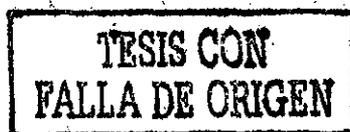
carácter de la inversión coreana en México, y para evaluar la influencia del TLCAN en el movimiento de la inversión coreana hacia México.

En este trabajo se clasifica la inversión coreana en México en 4 períodos, cada uno de los cuales tiene sus propios determinantes de inversión, derivados de las condiciones tanto nacionales como internacionales. El primer período de inversión coreana corresponde hasta 1988. El segundo período comprende de 1989 a 1993, mientras que el tercero se circunscribe a la fecha posterior a la creación del TLCAN, que va de 1994 a 1997, año en que ocurrió la crisis asiática. El cuarto es el tiempo que transcurre desde 1998 hasta la fecha. Esta sistematización de la inversión coreana en México se realizó con base a la evaluación del flujo de inversión, al análisis de las estrategias empresariales y de las condiciones nacionales e internacionales que afectan a las inversiones. A través de este proceso se podrán ver en este trabajo las condicionantes de la inversión por cada período.

2.2.2.1. La etapa inicial de la inversión coreana en el continente americano durante los años 60 y 70 hasta 1988

La inversión coreana en México ha sido determinada dependiendo del período de que se trate. Para los años 60 y 70, a diferencia de otros países latinoamericanos como Brasil y Argentina que recibieron la inversión coreana desde los años 60, en México se hizo presente desde los años 80. En algunos países de América Latina, como Brasil, Paraguay, Bolivia y Argentina, arribó la inmigración agrícola de coreanos en los años 60. Esta inmigración se realizó debido al apogeo de estas economías latinoamericanas, y por la política demográfica de la administración del presidente coreano Park.¹¹⁰ A diferencia de

¹¹⁰ Korea Latinamerica Council, *중남미 투자이민* [La Migración Coreana de Inversión hacia América Latina, MOFAT], MOFAT, Corea, 2001.



los otros países latinoamericanos¹¹¹, el gobierno de México no permitía la inmigración extranjera y mantenía distancia tanto espacial como mental frente a los países extranjeros como Corea.¹¹²

Pese a la llegada a México desde los años 70 de la primera generación de inversionistas individuales de Corea, la inversión directa de empresas coreanas en México se llevó a cabo hasta los años 80, al igual que en otras regiones del mundo. Como se ve en el cuadro 2-2, hasta 1980 no hubo ninguna inversión notificada a las autoridades. Esto se debió, en parte, a la cuestión de la recolección de datos. Sin embargo, lo más probable es que la inversión coreana en México se realizaba a escala individual y no por las empresas transnacionales que debían notificar al Banco de Corea de su inversión. En 1981 se registró la primera inversión empresarial coreana con un monto de 49 mil dólares, pero se liquidaron en 6 años. Hasta 1988, la inversión coreana acumulada fue nula, por lo menos a escala oficial, donde no existe registro alguno de las inversiones de las sucursales extranjeras de empresas transnacionales coreanas.

En dicha situación influyeron varios factores, entre los cuales destaca el régimen de inversión extranjera de México, que no había creado un ambiente acogedor a la inversión, las condiciones económicas nacionales y las políticas gubernamentales coreanas, y la distancia geográfica y mental entre ambos lados del Pacífico. A pesar de ello, en esta época se gestaban también los primeros brotes de inversión coreana en México, prueba de lo anterior es el caso de Samsung. Esta transnacional coreana instaló una oficina de

¹¹¹ En el caso de Brasil y Argentina, sus gobiernos estaban instrumentando el programa de desarrollo rural, e invitaban a los inversionistas extranjeros a trabajar la tierra, propiciando con ello la primera inmigración coreana el 12 de febrero de 1963 en Brasil y en 1965 en Argentina.

¹¹² A principios de los años 70, los otros países de América Latina acogieron la inmigración de inversión coreana a diferencia de México. Los inmigrantes coreanos en Paraguay se dedicaban exitosamente a la avicultura; los de Bolivia a los sectores textiles, de plásticos y productos de cuero; y los de Ecuador a la fabricación de bolsas para mujeres, relojería, la manufactura de plásticos.

representación en octubre de 1983 para crear luego Samsung de México, SAMEX, en marzo de 1988. Su parque industrial en Tijuana empezó a producir desde 1994, pero ya en los años 80 Samsung estaba preparando planes de negocio en México.¹¹³

Cuadro 2-2

La inversión coreana en México

(Mil dólares)

	Notificación total de inversión		Inversiones realizadas		Acumulación	
	Casos	Valor	Casos	Valor	Casos	Valor
1980	3	104	0	0	0	0
1981	1	49	1	49	1	49
1987	1	11	-1	-49	0	0
1988	1	147	0	0	0	0
1989	1	200	2	347	2	347
1990	2	11,028	0	0	2	347
1991	6	2,922	2	10,835	4	11,182
1992	5	23,220	0	0	4	11,182
1993	3	3,800	7	5,000	11	16,182
1994	6	22,321	5	9,340	16	25,522
1995	8	30,754	5	40,152	21	65,674
1996	13	85,653	9	37,666	30	103,340
1997	5	47,704	3	32,681	33	136,021
1998	4	41,504	4	46,931	37	182,952
1999	10	10,945	5	8,221	42	191,173
2000	14	37,121	13	16,019	55	207,192
2001	2	7,298	2	15,035	57	222,227
Total	85	324,781	57	222,227	57	222,227

Fuente: The Export-Import Bank of Korea

La poca inversión coreana en México coincide con el movimiento general de la inversión exterior de las empresas coreanas. Hasta mediados de los años 80, la inversión exterior de las empresas coreanas quedaba en un nivel primitivo en cuanto al valor y el motivo de inversión. Como la balanza de pagos mostraba un déficit crónico, la inversión se realizó

¹¹³ Samsung, 티후아나 복합단지 현황 [El Panorama del Complejo Industrial de Tijuana], Samsung, 2000.

sólo en los países en desarrollo, donde podría asegurarse el suministro de los recursos, como petróleo, carbón y madera. Hasta 1980, el valor total de la inversión exterior coreana apenas alcanzaba 127 millones de dólares.¹¹⁴ Y el peso que ocupa la inversión exterior coreana hasta 1988 es de 15.96% dentro de la inversión exterior total de Corea.

Cuadro 2-3

La inversión exterior total de Corea

(Mil dólares)

	Notificación total de inversión		Inversiones realizadas		Acumulación	
	Casos	Valor	Casos	Valor	Casos	Valor
1980	400	250,709	279	127,004	279	127,004
1981	64	108,532	36	21,924	315	148,928
1982	54	121,396	32	97,581	347	246,509
1983	67	82,969	44	102,588	391	349,097
1984	49	67,449	33	48,185	424	397,282
1985	43	219,191	9	63,752	433	461,034
1986	73	363,788	31	158,289	464	619,323
1987	109	367,269	59	320,098	523	939,421
1988	249	474,760	139	156,197	662	1,095,618
1989	368	943,669	246	392,391	908	1,488,009
1990	515	1,610,900	318	812,535	1,226	2,300,544
1991	527	1,532,995	421	1,027,906	1,647	3,328,450
1992	632	1,348,810	460	1,098,239	2,107	4,426,689
1993	1,051	1,876,512	619	1,016,409	2,726	5,443,098
1994	1,949	3,582,128	1,416	2,029,863	4,142	7,472,961
1995	1,568	4,948,274	1,213	2,758,735	5,355	10,231,696
1996	1,808	6,472,275	1,371	3,560,133	6,726	13,791,829
1997	1,600	5,887,641	1,205	2,993,891	7,931	16,785,720
1998	702	5,099,380	516	3,418,040	8,447	20,203,760
1999	1,233	4,629,943	958	2,143,830	9,405	22,347,590
2000	2,135	4,867,093	1,822	3,445,491	11,227	25,793,081
2001	2,009	4,381,788	1,772	1,661,832	12,999	27,454,913
Total	17,205	49,237,471	12,999	27,454,913	12,999	27,454,913

Fuente: The Export-Import Bank of Korea

¹¹⁴ The Export-Import Bank of Korea, Overseas Direct Investment Statistics Yearbook, 2000

2.2.2.2. La búsqueda de nuevos espacios de producción: estrategia de supervivencia (1989-1993)

A fines de los años 80, iniciaron las inversiones coreanas en México, y en este proceso intervinieron varios factores. Los datos de Corea reportan que oficialmente se notificaron un total de 11 inversiones con un monto de 16,182 mil dólares, cifra que desde luego no representa un monto exacto. No obstante, con la estadística de las autoridades coreanas, se puede apreciar el inicio de la inversión coreana en México.

Con respecto a los elementos que contribuyeron a este nuevo fenómeno, hubo factores nacionales e internacionales y los de las propias empresas. En esta época, según el motivo de inversión, la inversión exterior de Corea se divide en dos categorías. Una es la inversión en los países en desarrollo que permite la complementariedad y el mantenimiento de la competitividad de precios a través de la reducción del costo de la producción. Otro es la inversión en los países desarrollados para conseguir acceso seguro al mercado y a tecnología de punta.¹¹⁵ En este esquema, la presencia de las empresas coreanas en México simbolizó el primer nivel de inversión para tal período.

El factor que impulsaba el desplazamiento de las empresas coreanas a México fue el aumento del nivel salarial. En el proceso de democratización de 1986-89, el incremento salarial superaba el grado de aumento de productividad laboral, lo que hacía más caros los productos coreanos y que resultaba a la postre en el agotamiento de su modelo de producción de productos a bajo precio basado en el bajo nivel de salarios.¹¹⁶

¹¹⁵ Yoon-Jong Wang, *op.cit.*, p. 53.

¹¹⁶ Hyun- Hoon Lee, *한국경제* [La Economía Coreana], pp. 47-51, Editorial Bibong, 1997.

Hasta ese momento, las empresas coreanas crecían en varios sectores ante la estrategia de bajo precio en el mercado mundial, la mano de obra calificada de bajo nivel de salario, la maximización de la eficiencia de las tecnologías del proceso de producción transferidas por los países desarrollados, y la ventaja del precio por la economía de escala.¹¹⁶ Sin embargo, el alto aumento de salarios impedía a las empresas coreanas proseguir su estrategia antigua de crecimiento.

En el período 1986-95, la tasa de aumento de salario nominal en manufacturas registraba un promedio anual de 15.3%, y el costo laboral por unidad que toma en cuenta el incremento de la productividad laboral también seguía el alto índice de incremento del promedio anual de 5.6%. Hasta el año 1975, el nivel salarial de trabajadores coreanos se mantenía en el nivel de 5% de los trabajadores norteamericanos y hasta mediados de los 80 sostuvieron un nivel menor que otros países de reciente industrialización. Sin embargo, en 1994, se elevó hasta 37% del de Estados Unidos, superando el nivel de Taiwán (32%) y Hong Kong (28%).¹¹⁷

Cuadro 2-4

La tasa de incremento salarial del sector manufacturero de los principales países¹¹⁸

	Corea	Japón	Taiwán	Hong Kong	Singapur
La tasa de aumento de salario nominal	15.3	2.7	9.8	11.4	10.1
La tasa de aumento de la productividad laboral	9.2	3.1	5.2	5.2	7.0
La tasa de aumento de costo laboral por unidad	5.6	-0.5	6.1	6.1	3.1

Fuente: El Banco de Corea

¹¹⁷ Hung-Ki Kim, 영육의 한국경제 [Los Altibajos de la Economía Coreana], pp. 355-359, Editorial Maeil News, 1999.

¹¹⁸ El Banco de Corea, 해외 투자의 최근 동향과 전망 [La Evaluación sobre la Reciente Tendencia de Inversión Exterior y su Perspectiva], Corea, Mar/1997. Para Corea, Japón y Taiwán los datos son del período 86-95, y para Singapur y Hong Kong son de 1985-94.

Bajo esta circunstancia, los capitales coreanos en México desde finales de los años ochenta buscaban encontrar un espacio económico favorable que permitiera disminuir costos de producción y así mantener la competitividad en ciertos sectores manufactureros.

La llegada de las transnacionales coreanas fue posible también por los logros macroeconómicos de México, como la estabilidad de precios, mediante su reforma económica a finales de los años 80. La modificación positiva del ambiente de inversión a través de políticas de apertura, y nuevas instituciones y políticas de inversión extranjera son otros elementos que contribuyeron al inicio de la inversión coreana en México.

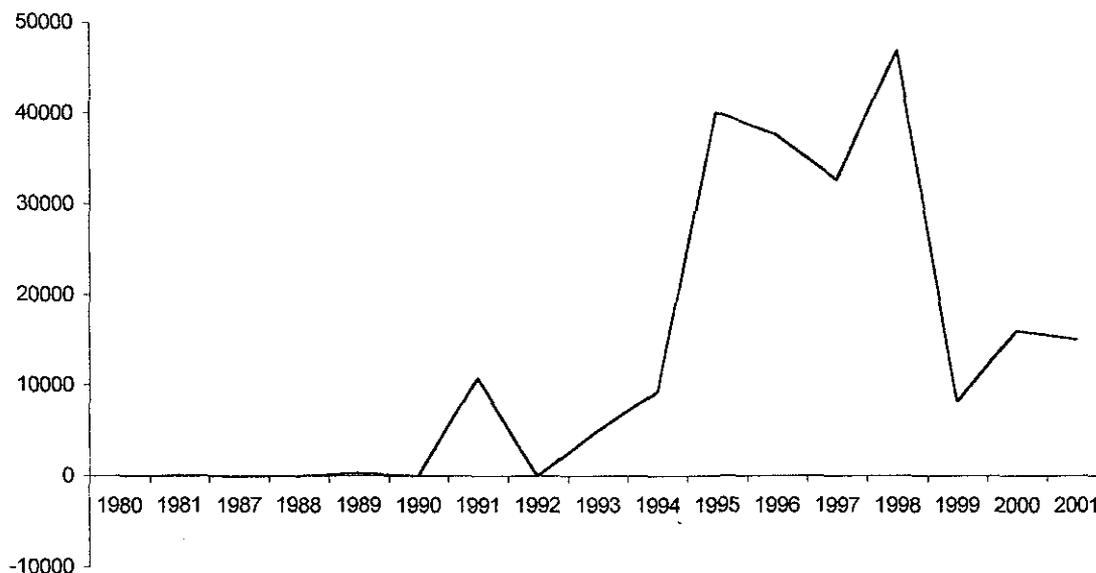
En este segundo período de inversión coreana en México, que va desde 1988 hasta 1993, lo fundamental fue la búsqueda de nuevos espacios de negocios que encajaban en la estrategia de supervivencia de las empresas coreanas que procuraban hacer frente al cambio de las condiciones de negocios de alcance tanto mundial como nacional. Como México podía ofrecer varias ventajas de localización con su privilegiada ubicación geográfica y mano de obra barata con su programa de incentivos de inversión como las maquiladoras, coincidieron los intereses de ambos países.

2.2.2.3. El acceso al mercado norteamericano como determinante de inversión (1994-1997)

La tercera etapa de la inversión coreana abarca el periodo 1994-98. Si bien esta periodización es difícil y parece artificial hasta cierto grado, este lapso tiene ciertas características que se distinguen de otros.

Gráfica 2-1

La evolución de la inversión coreana en México



Fuente: Elaboración propia con los datos del Bank of Export-Import of Korea

En la gráfica 2-1, el segmento de la línea más inclinada corresponde al período 1994-1997, señalando que la mayor parte y el gran monto de las inversiones coreanas fueron realizados en este período. Esta gran envergadura de la inversión fue realizada por las transnacionales coreanas principalmente del sector electrónico. Esto tiene que ver directamente con el TLCAN.

Dicho período coincide con la firma y entrada en vigor del TLCAN, que contiene una importante cláusula de relevancia para la inversión, que son las reglas de origen. Los sectores en que se concentran las inversiones coreanas en México están conectados con los sectores donde hay una barrera importante de entrada tanto por los aranceles como por otros factores no-arancelarios. El sector electrónico y el textil son los sectores

representativos de la implicación del TLCAN en el comercio de la región de América del Norte.

Como se analiza en el capítulo 3 y 4 de este trabajo, la mayoría de las transnacionales electrónicas de la frontera y las empresas textiles coreanas del estado de Puebla llegaron a México en este período, manifestando muy claramente que uno de los objetivos de su inversión en el país es tener acceso al mercado norteamericano.

Cuadro 2-5

Distribución Sectorial de la Inversión Coreana Materializada en México¹¹⁹

Sectores	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Acumulado 1994-2000	Parte %
Total	15,064.5	103,698	85,827.1	190,351.6	49,919.7	44,195.1	19,651.2	11,343.6	520,886.6	100%
Agropecuario	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Minería y extracción	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Industria Manufacturera	12,524.9	96,899.5	82,976.6	149,972.2	25,061.1	30,072.8	9,038.1	8,288.7	414,850.2	79.6
Electricidad y Gas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Construcción	0.0	0.0	0.0	0.0	0.5	4.2	29.8	0.0	34.5	0.0
Comercio	1,902.2	6,798.5	3,012.2	813.4	24,720.8	13,795.2	9,062.3	2,957.1	63,349.2	12.2
Transportes y Comunicación	0.0	0.0	0.0	39,529.0	0.3	0.0	0.0	0.0	39,529.3	7.6

¹¹⁹ Los datos de 2001 son los de hasta el mes de junio del mismo año.

Servicios	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Financieros										
Otros Servicios	637.4	0.0	-161.7	30.0	137.0	861.9	1,521.0	97.8	3,123.4	0,6

Fuente: Secretaría de Economía de México

Del cuadro 2-5 se desprende que en este tercer período de inversión coreana en México, el mayor porcentaje se efectuó en la industria manufacturera, lo cual explica el 79.6% de inversión total de 1994 a 2001. Dentro de la industria manufacturera, la fabricación y ensamble de equipo electrónico de radio, T.V. y comunicaciones fue el subsector más exitoso con un 68.7% de la inversión total de Corea en México.¹²⁰

Todos estos rubros de mayor inversión también se concentraron en la región norte del país, buscando la venta de productos principalmente en el mercado de Estados Unidos o entre las propias empresas coreanas. Según el cálculo de Mario R. Ochoa N. en el mismo período, el 94.5% de inversión se efectuó en el Norte y 77.6% se materializó en el sector electrónico.^{121 122}

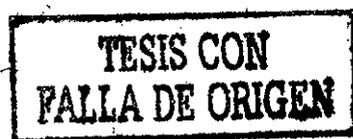
Un estudio de las plantas asiáticas instaladas en la zona de la frontera del Norte muestra que 88% de ellas venden sus productos en el mercado norteamericano, 29% en el mercado mexicano, 13% en el mercado japonés y el 58% en el mercado sudamericano.¹²³ Es decir,

¹²⁰ Subsecretaría de Normatividad y Servicios a la Industria y al Comercio Exterior, Inversión de Corea del Sur en México, Junio de 2001.

¹²¹ Mario R. Ochoa N., Korean Foreign Direct Investment in México, p. 8, página de web <http://www.geocities.com/marior8a>

¹²² En un estudio de plantas japonesas y coreanas en San Diego y Tijuana, realizado en 1997, se determinó que la casa matriz participó definitivamente en las decisiones sobre el lugar de ubicación de la planta. Remco Van Leeuwen y Bram Wijnhoven, Decisiones Locales en las Plantas de Origen Asiático de la Zona San Diego-Tijuana, p. 782, en el artículo Las Maquiladoras de cara al año 2001, Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior. Sept. 1999, Vol. 49, Num 9.

¹²³ Wiw Douw y Boudewijn Koops, Estrategias de Suministro de las Plantas de Origen Asiático en San Diego-Tijuana, p. 784, en el artículo Las Maquiladoras de cara al año 2001, Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior. Sept. 1999, Vol. 49, Num 9.



las empresas transnacionales decidieron invertir en la zona norte de México para tener acceso al mercado estadounidense.

El conglomerado representativo de Corea, Samsung, que estableció su complejo electrónico en Tijuana en este período, puso claramente de manifiesto que el objetivo nodal de la ubicación en Tijuana era enfrentar al TLCAN y aprovechar al máximo las ventajas de la industria maquiladora, como la exención de aranceles en la importación y exportación y la mano de obra barata. Las tres empresas filiales de Samsung, SAMEX, SEMSA, SDIM, fueron creadas en México en marzo de 1988, febrero de 1994 y septiembre de 1994, respectivamente. Por su parte, ellas empezaron a producir en sus nuevas fábricas en agosto y octubre de 1995 y marzo de 1996; lo cual indica que el funcionamiento del parque industrial de Samsung de Tijuana se inició con la puesta en marcha del TLCAN con la intención de penetrar en el mercado estadounidense. Actualmente, el parque industrial de Samsung vende aproximadamente el 80% de su producción al mercado norteamericano.¹²⁴

La base de datos de la sección comercial de la Embajada de Corea identifica como principal sector de inversión el sector manufacturero, y que la mayoría de las grandes empresas se encuentran en la zona norte del país exportando la mayoría de sus productos al mercado estadounidense.¹²⁵

¹²⁴ Samsung, op.cit., Actualmente el parque industrial de Tijuana produce televisores, semiconductores, monitores y tuners principalmente. Su inversión acumulada en el año 2000 alcanzó 405 millones de dólares y está empleando a 6,470 trabajadores. En el caso de Daewoo, otra transnacional del sector electrónico, puso a funcionar una fábrica de televisiones en Sonora desde octubre de 1991, mientras que la segunda fábrica manufactura televisores en Mexicali desde octubre de 1997.

¹²⁵ La Embajada de Corea en México, 멕시코 경제 [La Economía Mexicana, México], México, 2001.

2.2.2.4. El impacto de la crisis coreana y la llegada de los pequeños y medianos inversionistas (1998~ 2001)

La inversión de Corea en México pasa por un punto de retorno, debido a la crisis asiática que afectó seriamente la economía coreana desde fines de 1997. La crisis asiática, que evidentemente también afectó a Corea, tuvo serias repercusiones en los actores de la inversión coreana en México, como las empresas pequeñas, medianas y transnacionales,.

Las empresas transnacionales¹²⁶ coreanas en México sufrieron la crisis financiera de su país en este período y no fueron capaces de invertir adicionalmente en el período. Frente a estas circunstancias, lo urgente para la supervivencia empresarial era la reestructuración de sus actividades industriales y aliviar en la administración la carga financiera.¹²⁷ Al ser imprescindible reducir y suspender sus planes de inversión exterior para la reestructuración radical de las empresas, se frustraron grandes montos de inversión en México después de 1998, año en el que la economía coreana registró el primer decrecimiento en dos décadas. Un hecho notable es que a pesar de que la crisis financiera de Corea estuvo en pleno apogeo en 1998, el período del impacto de la crisis en la inversión coreana en México empezó desde 1999; lo cual se debió a la puesta en marcha de las inversiones ya

¹²⁶ Las empresas transnacionales de Corea son los conglomerados llamado “Chaebol”. El programa quinquenal del desarrollo económico, ideado por el gobierno que tomaba la iniciativa de controlar la función del mercado fomentaba el crecimiento de estos conglomerados. En las primeras etapas del desarrollo económico la iniciativa estatal sentaba las bases para el despegue de los sectores claves del desarrollo económico, lo que resultaba posteriormente en el crecimiento de unos pocos conglomerados industriales conocidos como “Chaebol”,
Hung-Ki Kim, op.cit.

¹²⁷ El nivel de endeudamiento en proporción con su activo mantenía un nivel superior a 500% en la mayoría de las empresas coreanas y en bastantes ocasiones mayor a 1000%, lo que es de 3 a 10 veces superior al de las transnacionales de los países industrializados y sus competidores vecinos, como Taiwán, Singapur y Hong. En estas circunstancias las empresas transnacionales coreanas estuvieron sometidas a la reestructuración de sus negocios en este período.

Jeong, Won-Chan, 한국 경제 아직도 멀었다 [Todavía falta mucho que hacer en la economía coreana], pp. 142-146, Editorial Árbol y Bosque, 1999.

programadas por las empresas coreanas. Como se destaca en los cuadros 2-3 y 2-4, cae drásticamente la inversión exterior total de Corea en 1998. Sin embargo, en el caso de México la inversión se mantiene en el mismo año y cae hasta 1999.

Tal contratiempo de las empresas coreanas se expresa en la estadística de la inversión en México. La característica durante este período es la inversión masiva de pequeños empresarios en el sector comercio. El peso que tienen estos inversionistas se refleja de manera muy palpable en el cuadro 2-6

Cuadro 2-6

El cambio del peso de la manufactura y el comercio en la inversión total

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Total
Manufactura	83.1	93.4	96.7	78.8	50.2	68.0	46.0	73.1	79.6
Comercio	12.6	6.6	3.5	0.4	49.5	31.2	46.1	26.1	12.2

Fuente: Cálculo propio con los datos de la Secretaría de Economía de México

En el cuadro 2-6 se aprecia que el peso del sector comercio en la inversión coreana se incrementó de repente del 0.4% a 49.5% en 1998, y se ha mantenido en los años posteriores. Tal tendencia refleja claramente la desaceleración de la inversión de transnacionales por su reajuste de negocios en la época de la crisis de la economía mexicana, al mismo tiempo que son los pequeños inversionistas los que llegaron a México en medio de la crisis asiática.

El sector comercial, donde se desempeñan mayoritariamente las inversiones individuales, mostró la participación promedio de 5.75% de 1994 a 97, pero su participación creció hasta

un promedio de 42.3% de 1998 a 2000, lo cual representa un aumento de más de 9 veces entre los dos períodos.

Por tanto, en este período de crisis financiera se prohibió la inversión de mayor magnitud y la inversión coreana en México se caracterizó por la llegada masiva de los pequeños inversionistas que se han dedicado principalmente al comercio y otros sectores industriales que no requieren de mayor capital.

A pesar de las características anteriormente mencionadas, se observa también el despegue de las nuevas inversiones de las grandes empresas en México. Corea liquidó su deuda con el Fondo Monetario Internacional (FMI) en Febrero de 2001. A base de la competitividad de precios, obtenida por la devaluación del Won durante la crisis, las exportaciones coreanas en los principales mercados del mundo han experimentado un crecimiento promedio de 35%, dejando un superávit de la balanza de pagos suficiente como para acumular reservas internacionales. El crecimiento económico de aproximadamente 7% desde 1999 se combinó con la estabilidad de los precios en el mercado doméstico.

En estas circunstancias, las compañías transnacionales de Corea volvieron a invertir activamente desde el año 2001 en México. LG, uno de los conglomerados ejemplares de Corea, concluyó en 2001 la construcción de su planta en Monterrey, donde produce computadoras PC y refrigeradores. Samsung está construyendo en Querétaro una nueva fábrica de línea blanca, tanto para el mercado norteamericano como para el mexicano. Los anteriores ejemplos indican el nuevo despegue de las inversiones coreanas en México

2.2.3. El TLCAN, la inversión coreana y el APPRI bilateral

Como se ha visto hasta aquí, la inversión coreana en México ha tenido diferentes determinantes en cada período, y también se ha visto afectada notablemente por la influencia del entorno tanto doméstico como internacional. En el análisis anterior se ha probado además que durante la década de los 90 la influencia del TLCAN en la inversión coreana era decisiva, al observar los sectores industriales de la inversión, la ubicación y el mercado de su venta.

El arribo masivo de la inversión coreana en México influido por el amplio mercado del TLCAN fue la antesala para la firma del Acuerdo de Protección y Promoción Recíproca de Inversión (APPRI) entre ambos países, firmado el 14 de noviembre de 2000 en la Ciudad de Bandar Seri Begawan, Brunei Darussalam, donde se celebró la Cumbre del Mecanismo de Cooperación Asia-Pacífico.¹²⁸

Con respecto al significado de la firma del acuerdo, México dejó en claro que Corea del Sur es un país con altos volúmenes de exportación de capital y sus principales empresas se han establecido en México, por lo que el APPRI buscaría la atracción de los pequeños y medianos inversionistas, en particular del sector de componentes electrónicos. Es necesario resaltar este punto de vista con la evolución de la inversión coreana en México para evaluar el motivo de la contratación del APPRI y su posible efecto económico.¹²⁹

Como ya revisamos en la parte anterior de este trabajo, las principales inversiones de las corporaciones transnacionales de Corea se insertaron mayoritariamente en las ramas del sector eléctrico, electrónico y de telecomunicaciones. La forma de operar de las fábricas estaba sometida a la industria maquiladora, que les permitía importar sin aranceles para que

¹²⁸ Secretaría de Economía, Nota de Prensa, Noviembre de 2000.

¹²⁹ Ibidem.

después de su fabricación se exporte al mercado estadounidense. Así, dentro de una misma corporación se proporciona un conjunto de insumos del exterior a una planta situada en México, la cual se especializa en una parte del proceso manufacturero del bien final, para luego regresar el producto procesado al exterior.¹³⁰

Este programa de maquiladoras fue suprimido por la cláusula 303 del TLCAN a partir del primero de enero de 2001, lo cual propició que México enfrentara dos retos. El primero de ellos fue evitar el desaliento de la inversión extranjera en el sector maquilador; y el segundo fue fomentar un sector de proveedores mexicanos de insumos manufacturados e impulsar mayores derramas económicas, tecnológicas y educativas.¹³¹

Con el fin de afrontar el primer reto, el gobierno mexicano desarrolló el Programa de Promoción Sectorial (PROSEC)¹³² Y para encarar el segundo desafío, México debió aumentar el contenido de origen nacional en los productos de las empresas transnacionales. Este tipo de empresas coreanas debió aumentar el contenido local para cumplir con las reglas de origen.

Sin embargo, los vínculos entre las transnacionales coreanas y las empresas locales mexicanas que suministran insumos han sido escasos y limitados. La proporción de materias primas, componentes y materiales de empaque mexicanos en el total de insumos para las maquiladoras es mínima y se encuentra sólo en los materiales de desgaste. En el caso de las tres transnacionales coreanas del sector electrónico, éstas trajeron a México a sus subsidiarias por varias razones: la falta de proveedores locales capaces de satisfacer su

¹³⁰ Alfonso Mercado, "Las Maquiladoras de cara al año 2000", Revista de Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior. Sept. 1999, Vol. 49, Num 9.

¹³¹ Alfonso Mercado, op.cit.

¹³² El PROSEC se analiza detalladamente en el capítulo 5 de este trabajo. El PROSEC es un instrumento dirigido a personas morales productoras de determinadas mercancías, mediante los cuales se les permite importar con arancel *ad-valorem* preferencial diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos específicos, independientemente de que las mercancías a producir sean destinadas a la exportación o al mercado nacional.

criterio de calidad, su elevado precio, el tiempo de entrega y las políticas de las empresas globales.

En estas circunstancias, la mejor alternativa para México es promover la formación de clusters¹³³ alrededor de las grandes inversiones coreanas, sentando las bases jurídicas de protección para los proveedores coreanos de transnacionales que están o van a llegar a México.¹³⁴ Al darse cuenta que el propósito de APPRI bilateral es fomentar la formación de dicho cluster de las subsidiarias que acompañarán a las nuevas grandes inversiones de Corea, es evidente la influencia del TLCAN en las relaciones económicas formales entre ambos países.

El impacto del TLCAN en las relaciones económicas bilaterales entre Corea y México se ha reflejado directamente en la evolución de la inversión coreana en México, la cual a su vez afecta el flujo comercial bilateral, ya que crea la estructura de comercio intraempresarial e intraindustrial. El desarrollo de la inversión coreana derivó en la firma del APPRI entre los dos países, y el acuerdo muestra claramente el significado del TLCAN para la inversión coreana en México.

En términos generales, la evolución de la inversión extranjera directa coreana en México refleja un vínculo estrecho con el proceso de reforma de la legislación coreana en materia de inversión exterior, al igual que el cambio de las circunstancias de la economía mundial, es decir, el propio proceso de globalización acompañado por la transnacionalización del

¹³³ Un cluster es un conjunto de actividades económicas que se despliegan con menor o mayor integración vertical y/o horizontal y reflejan una red de interdependencias o vínculos eslabonados hacia atrás o hacia adelante a lo largo de la cadena productiva en lo concernientes a sus flujos de insumo-producto.

¹³⁴ Keiichi Tsunekawa, Efectos del TLCAN en las Relaciones México-Japón: una aproximación, la revista Relaciones Internacionales de la FCyS, México.

capital ha tenido una incidencia directa en el comportamiento de la inversión coreana. Junto con estos factores, es indudable que las ventajas concedidas por México, como la reforma de la ley de inversión extranjera y la formación del bloque económico en el continente norteamericano, han desempeñado un papel clave en la llegada de empresas coreanas a México. Por su parte, la inversión coreana en México está aprovechando estratégicamente la relación económica bilateral, apoyada en gran medida en las transacciones comerciales.

III. El TLCAN, la industria textil mexicana y la inversión textil coreana

La industria más competitiva en el mercado estadounidense es la textil. Esta industria sirve de base para el despegue económico para los países en vías de desarrollo. Corea utilizó la industria textil como la fuente de empleo y la de ingreso de divisas en los años 70 y a principios de los 80. La industria textil posee sus propias características y sistema de comercio, los cuales determinan en muchas ocasiones la competitividad de los países en esta industria.

El TLCAN dispone también de las reglas institucionales de carácter proteccionista para los productos textiles y del vestido. Por esta razón, Corea y México han padecido el cambio de flujos comerciales y de inversión a partir de la puesta en marcha en esta industria. La industria textil es el buen ejemplo que puede mostrar el impacto del TLCAN en las relaciones económicas bilaterales. Por lo tanto aquí se analiza el panorama de la industria textil mundial, las disposiciones del TLCAN y el nuevo escenario de la inversión y comercio entre Corea y México.

3.1. Las características y la evolución mundial de la industria textil

3.1.1. La industria textil; una industria de comercio administrado

La industria textil es la que junto con la industria electrónica reacciona más sensiblemente ante los tratados de libre comercio como el TLCAN. Simultáneamente, requiere de mucho tiempo y esfuerzo coordinar y conciliar los intereses de varios sectores de la misma industria para conseguir una postura uniforme en la mesa de negociación del tratado.

La inversión coreana registra el mayor volumen en esta industria, y es ésta la que demuestra de manera muy clara la influencia de las reglas del TLCAN en la determinación del paradigma de inversión. Con razón, en este capítulo del trabajo se analizan de manera exhaustiva las características de esta industria, el desempeño actual y el panorama de la inversión coreana con el fin de ver qué impacto ha tenido el TLCAN en las relaciones de inversión entre Corea y México.

Desde que se firmó el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, la industria textil ha sido un ejemplo claro de excepción en el orden mundial de comercio. El GATT, por sus siglas inglesas, establece en su norma operativa que el comercio puede ser regulado sólo a través del arancel que funge como la herramienta de protección de cada país miembro.¹³⁵ Sin embargo, esta industria ha sido una excepción total en el sentido de que hasta esta fecha utiliza la cuota como mecanismo de regulación del comercio.

La industria textil es una industria que tiene gran peso en términos del empleo y producción en las economías tanto de los países industrializados como de los en vías de desarrollo. La otra cuestión para tomar en cuenta es que esta industria tiene varios nichos de mercado, o sea, demandas diferenciadas, y un ciclo de vida claro como el último eslabón de la cadena que es la confección. Mientras que algunos países industrializados pueden resistir atacando la demanda sofisticada frente al avance de los países con bajo nivel de mano de obra barata en otros segmentos de la demanda, muchos otros países del primer mundo cedieron sus mercados y presenciaron el cierre de sus fábricas. Por las razones anteriores,

¹³⁵ Las normas del GATT establecen el mismo. Consúltese el texto legal del establecimiento del GATT 1947, la Organización Mundial de Comercio, www.wto.org

los países industrializados pusieron la barrera cuantitativa al comercio textil, y desde entonces esta industria ha constituido un comercio administrado.¹³⁶

El famoso Acuerdo Multifibras por el cual se establece el régimen comercial de la industria textil entre los principales países participantes en esta industria data del año 1974 cuando se puso en marcha este acuerdo con una vigencia de 4 años. Sin embargo este acuerdo se ha renovado 5 veces en forma consecutiva hasta el año 1994, año en que se sustituyó por el Acuerdo de los Textiles y del Vestido(ATV) de la OMC.

El propósito del AMF fue permitirle a los países importadores, en particular a EE.UU., Canadá y a los que conforman la Unión Europea, negociar o imponer unilateralmente restricciones cuantitativas(cuotas) contra las importaciones de productos textiles y de la confección provenientes de los países en vías de desarrollo. De conformidad con este acuerdo, las cuotas eran establecidas país por país y selectivamente, dando lugar a un régimen esencialmente discriminatorio.¹³⁷

En la Ronda Uruguay los países en vías de desarrollo pidieron la supresión del AMF a cambio de aceptar las nuevas agendas como el comercio de servicios y los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio. Como consecuencia de las negociaciones se firmó el nuevo acuerdo, ATV, que sustituye el AMF en el comercio textil internacional hasta el año 2004.

Este acuerdo suprime de manera gradual la cuota de la cadena textil en un lapso de 10 años, sin embargo su influencia inicial fue mínima. Esto se debe a que el universo textil del

¹³⁶ En los libros de Cline y Kitty se puede encontrar la descripción exhaustiva del comercio textil internacional

William R Cline, *The Future of World Trade in Textiles and Apparel*, Institute for International Economics, 1992, Washington, D.C.

G. Kitty Dickerson, *Textiles and Apparel in the International Economy*, Macmillan, 1995, EUA,

¹³⁷ Francisco Chacón, *Comercio Internacional de los Textiles y el Vestido: Reestructuración Global de las Fuentes de Oferta en EE.UU. durante la década de los años noventa*, p. 20, en *Impacto del TLCAN en las Exportaciones de Prendas de Vestir de los Países de América Central y República Dominicana*, CEPAL, 2000.

acuerdo es mucho más amplio que el AMF, y que por lo tanto los países signatarios postergan hasta el último año la supresión de la cuota de sus productos vulnerables a la competencia.

A partir del valor del comercio del año 1990, el ATV fija cuatro etapas mediante las cuales los países tienen que suprimir sus cuotas del universo textil de acuerdo con sus planes respectivos de eliminación.

Cuadro 3-1

El Calendario de Eliminación de Cuotas en el ATV¹³⁸

1995	1998	2002	2005
16%	17%	18%	49%

Fuente: Organización Mundial de Comercio, www.wto.org

Durante el período de transición los productos que todavía no han sido integrados podrían ser objeto de restricciones cuantitativas, mediante la aplicación de medidas de salvaguarda, en cuyo caso los montos de las cuotas se beneficiarían de incrementos anuales sustanciales.¹³⁹ También es posible introducir la salvaguarda durante la vigencia del ATV con el objetivo de proteger la industria nacional por un plazo máximo de 3 años.

A través del ATV, se eliminará para el año 2005 la cuota en el comercio mundial de la cadena textil. Sin embargo, el ATV no reduce el alto arancel del citado comercio, así que a partir del año 2005 el arancel servirá de barrera principal en el comercio textil.

¹³⁸ ATV, Art 1, párrafo 13 y 14, en www.wto.org

¹³⁹ Francisco Chacón, op, cit., p. 21.

3.1.2. La respuesta norteamericana ante el cambio

El cambio de la competitividad de la industria textil nacional ha sido la guía que conduce la determinación de las políticas respectivas del gobierno norteamericano que consulta y representa los intereses de la misma industria.

En grandes rasgos, la política estadounidense de respuesta ante la evolución de la industria textil mundial ha sido clasificada en 4 líneas generales. Esta respuesta tiene sus ámbitos de acción tanto nacionales como internacionales, al mismo tiempo que los agentes que las instrumentan varían desde la vertiente gubernamental hasta la de las empresas privadas dependiendo de la propia política de respuesta.

En primer lugar, el gobierno de Estados Unidos lleva a cabo dicha política en las áreas multilaterales. Un ejemplo representativo de esto es el AMF que duró 20 años. El segundo ámbito de acción para lograr mantener la competitividad de su industria se realiza en la introducción de leyes destinadas a promover a las industrias respectivas. El régimen 9802.00.80 de su sistema arancelario (anteriormente denominado régimen 807) es el que utiliza principalmente la industria textil para promover el uso y la exportación de las telas nacionales de Estados Unidos. Este régimen 807 se creó en el año 1963 para fomentar la competitividad de la industria textil norteamericana ante la oleada de importaciones de los productos asiáticos.

La tercera política es la institucionalización del fomento de exportaciones de las cadenas textiles en los ámbitos regionales. El TLCAN y la ICC (Iniciativa para la Cuenca del Caribe) son sus ejemplos. Los antecedentes del TLCAN con México en materia de productos textiles datan del Acuerdo Marco suscrito en 1987 y el Régimen Especial de

1988.¹⁴⁰ Este régimen permitía a la confección mexicana disfrutar de cuotas sustancialmente más amplias, en tanto dichos productos fueran ensamblados con telas hechas y cortadas en EE.UU. Es decir, las ropas confeccionadas en México con telas estadounidenses no estaban sujetas a las restricciones cuantitativas gracias a este Régimen. También gozaban de un bajo arancel cuando ingresaba a EUA bajo el régimen arancelario 9802.00.80. Sin embargo, la preferencia no-arancelaria exigía que la tela fuera fabricada y cortada en EE.UU.

Este tipo de mecanismo de la promoción de la industria textil se aplica también para los países de la Cuenca del Caribe. El gobierno de Estados Unidos elaboró la Ley para la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe el 5 de agosto de 1983, y a base de esta ley en el año 1984 se estableció la Iniciativa para la Cuenca del Caribe, mediante la cual EE.UU. concedía un trato arancelario preferencial a favor de los productos provenientes de 24 países de la región centroamericana y del Caribe. Sin embargo, esta iniciativa no contemplaba el beneficio para los productos textiles.

Para tales efectos, se puso en vigencia en el año 1986 el Programa de Acceso Especial que es similar al régimen especial aplicado a los productos textiles mexicanos. Por medio de este programa las ropas confeccionadas en los países de ICC disfrutaban prácticamente de la exención de cuotas. También las exportaciones de dichos países se beneficiaron del trato arancelario especial del régimen 807 estadounidense. Además, para el mes de agosto de 1995 el Programa de Acceso Especial se extendió a favor de los países beneficiarios de la Ley de Preferencias Comerciales Andinas.

El esfuerzo del gobierno estadounidense y la industria textil por expandir sus exportaciones de hilos y telas nacionales resultó recientemente en la nueva ley de promoción de

¹⁴⁰ Ibidem, p. 22.



exportación llamada “ Acta de Comercio y Desarrollo 2000”¹⁴¹ que abarca las disposiciones legales relacionadas con África sub.-sahariana y los países de ICC.

Esta ley entró en vigor el 1 de Octubre de 2000, sin embargo su origen germinó durante varios años atrás. Los desbalances de los países del ICC ante el TLCAN por sí solo trajeron los intentos de los países afectados por el tratado por conseguir la “Paridad con el TLCAN”. Al ver la desaceleración del dinamismo de las exportaciones de las ropas confeccionadas de estos países, sólo gracias al nuevo trato de acceso preferencial se creyó que se podría recuperar el dinamismo anterior al TLCAN en las exportaciones. En estas circunstancias, la necesidad de buscar otra manera de incrementar las exportaciones de telas creó un consenso entre los legisladores y la industria textil para la aprobación de la nueva ley de preferencias en el comercio con los países de la región sub-sahariana y del ICC.¹⁴²

*El TDA 2000, por sus siglas en inglés, contiene dos partes para las regiones de África e ICC, AGOA y CBTPA, respectivamente.*¹⁴³

La misma Acta permite a los países de la región sub-sahariana exportar a Estados Unidos un 1.5% de la importación total que corresponde aproximadamente a 214 millones de metros cuadrados aún cuando la exportación sub-sahariana no usa los hilos y las telas estadounidenses. En cambio, gracias a CBTPA, los países del ICC pueden exportar sin arancel y cuota cuando sus productos estén hechos con el hilo y la tela norteamericana, lo que fomentará aún más la producción y exportación bajo el régimen 807. Por otra parte, para

¹⁴¹ Puede conseguir el texto original y entero de la Acta 2000 de Comercio y Desarrollo, TDA 2000, por sus siglas en inglés, en la Asociación Americana de Prendas y Calzado, www.americanapparel.org

¹⁴² Consúltese el artículo “La Transformación de la Industria de la Indumentaria en América del Norte: Es el TLCAN una Maldición o una Bendición?” en el libro de CEPAL citado anteriormente.

¹⁴³ AGOA significa African Growth and Opportunity Act, mientras que CBTPA significa United States-Caribbean Basin Trade Partnership Act.

las prendas de vestir hechas con la tela tejida localmente con el hilo estadounidense el beneficio se limita a las prendas de tejido circular sólo hasta el límite de cuota.¹⁴⁴

Así que el gobierno estadounidense y su industria textil buscan de manera continua los instrumentos a través de los cuales pueden incrementar sus exportaciones de materias primas y telas.

La última estrategia de parte de Estados Unidos en su esfuerzo de mantenimiento de competitividad es la reestructuración de las compañías confeccionistas del sector. La cadena textil se compone de los tres subsectores: el subsector de materias primas, el de hilado y tejido y el de confección. En los primeros dos subsectores la industria norteamericana continúa evolucionando los procesos de producción con las nuevas tecnologías desarrolladas, lo que le permite mantener su competitividad a pesar del avance agresivo de las importaciones asiáticas. Sin embargo, el segmento de confeccionistas de prendas de vestir ha perdido su competitividad debido al alto nivel salarial correspondiente a 8 dólares por hora.¹⁴⁵

En estas circunstancias, los tres tipos de firmas del sector confeccionista; los detallistas, los comercializadores de productos de marca y los fabricantes de los productos de marca, reestructuraron su manera de proveeduría. Esto es, las empresas estadounidenses emplearon la estrategia de diversificar los lugares de producción para conseguir bajo costo de mano de obra.

Algunas empresas optaron por comprar las ropas en forma de paquete completo a los productores de Asia, mientras que las otras proporcionaron las telas cortadas para que los

¹⁴⁴ Ministerio de Relaciones Exteriores y Comercio de Corea, CBTPA 법의 효과와 영향 [La Influencia y el Impacto de la Ley CBTPA], 2001, Corea.

¹⁴⁵ Sanjaya Lall y Michael Mortimore, "The Garment Industry in the Dominican Republic, Costa Rica and Morocco", en el libro "Study of Industrial Restructuring and International Competitiveness". UNCTAD, 1997.

confeccionistas de los países latinoamericanos les hagan el trabajo y exporten por medio del régimen 807. Estos modos de proveeduría comenzaron desde los años 50 con Japón. Sin embargo, la novedad de los 90 es la regionalización de la industria textil que es la integración de la cadena textil por región, utilizando así diferentes ventajas comparativas país por país.

3.1.3. La evolución de la industria textil mexicana

La industria textil en su conjunto fue una industria altamente protegida por el gobierno antes de la apertura. Al igual que otras industrias manufactureras, la cadena textil también sufrió la crisis económica de los años 80. El empeoramiento del poder adquisitivo de los consumidores y la falta de apoyo financiero de parte del gobierno afectaron seriamente a la industria a lo largo de la década.

Con el ingreso al GATT del año 1986, la política comercial de México se sustituyó por la política de apertura comercial, lo que influyó positivamente para la mayoría de las industrias manufactureras. Sin embargo, la industria textil resultó ser la más afectada por la apertura que significó una competencia fortalecida para los productores nacionales. La apertura se manifestó en forma de desgravación arancelaria y la supresión del permiso de importación.

Era bastante grande el rango de la reducción arancelaria para la industria textil y el permiso de importación se fue anulando prácticamente para casi toda la cadena textil. Para los textiles el arancel bajó de 33 a 15 por ciento y el permiso previo de importación disminuyó de 91 a 3 por ciento. En el caso de las prendas de vestir el arancel fue

disminuyendo de 47 a 19 por ciento y el permiso para la importación bajó de 99 a 0 por ciento.¹⁴⁶

De todos modos, la mayoría de las empresas estaban afectadas por el atraso tecnológico, el bajo dinamismo de la demanda interna, la intensificación de la competencia internacional y el comercio desleal de parte de ciertos países asiáticos como Filipinas y China.

Al evaluar el comportamiento de la industria textil mexicana subsector por subsector, se destaca el dualismo en cuanto a la competitividad y el desempeño de los subsectores. Si se concibe a la cadena completa de productos textiles como un todo que comprende materias primas, hilado; fibras sintéticas, textiles, indumentaria (confección de prendas de vestir) y la distribución de indumentaria a los minoristas, México tiene desarrollado los subsectores fibras sintéticas y confección de prendas de vestir.

La producción de fibras sintéticas es una actividad relativamente intensiva en capital, con escaso impacto sobre el empleo. Sin embargo, la abundancia de recursos naturales y el sector petroquímico hacen que existan posibilidades de inversión en el sector. Las actividades que emanan de la industria textil, como la confección, son sumamente intensivas en trabajo. El 35% del costo total es laboral, en tanto el 45% proviene de la compra de insumos básicos.¹⁴⁷

La razón por la cual el subsector de fibras sintéticas pudo tener la competitividad es la existencia en México de la industria petroquímica nacional. Los precios nacionales de los insumos petroquímicos para el acrílico y el nylon eran un 15 a 20% por debajo de los precios internacionales, mientras que el precio del poliéster fue el mismo que el

¹⁴⁶ Enrique Espinosa, Quinto Aniversario del TLCAN: Sus Efectos sobre la Cadena Textil Mexicana, en ¿Socio Naturales?, p. 361, ITAM, 2000.

¹⁴⁷ Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C., La Competitividad de la Empresa Mexicana, p. 143, NAFIN, México, 1995.

internacional para el año 94.¹⁴⁸ Sin embargo, después de la apertura y la entrada en vigor del TLCAN, PEMEX que suministraba a un precio más bajo que el internacional tenía que quitar su subsidio en las materias de fibras sintéticas, lo que condujo a las empresas nacionales a esforzarse por elevar su productividad y bajar los costos. La estructura del subsector fibras sintéticas es oligopólica. Las 9 compañías disponen de más de 85% del mercado.

En cuanto a la hilatura y tejido, la escala de producción está mucho más baja que la general en las empresas de otros países, al mismo tiempo que la maquinaria utilizada es de tecnología atrasada. Es muy necesario atraer más inversión en estos dos subsectores e introducir las instalaciones de automatización.

Si la estructura de los costos del subsector de fibras sintéticas está formada, en manera descendente, por los costos de insumos, los costos financieros, los costos de energía, los gastos generales y, finalmente, los costos de mano de obra, en el subsector hilado y tejido el costo de mano de obra tiene más importancia que los gastos en energía. Pero es el sector de confección de prendas de vestir donde los costos de mano de obra alcanzan el mayor peso relativo cuando se comparan con lo que sucede en el resto de los subsectores.¹⁴⁹

Por lo tanto, en este subsector se ha desarrollado desde los años 80 la producción compartida con las empresas norteamericanas mediante el régimen 807. El atraso del subsector tejido, la cercanía con los Estados Unidos, el régimen 807, la mano de obra barata de México y la estrategia de exportación de las telas nacionales de la cadena textil estadounidense facilitaron el desenvolvimiento de este tipo de negocio entre los dos países desde finales de los años 80. Por otra parte, esta actividad maquiladora no condujo el

¹⁴⁸ Ibidem, p. 144.

¹⁴⁹ Carlos Márquez Padilla, La Competitividad de la Industria Textil, en La Industria Mexicana en el Mercado Mundial, p. 116, FCE, México, 1994.

desarrollo de otros subsectores textiles. Al contrario, este subsector confeccionista de maquila forzó el subdesarrollo de los otros al obligar el uso de los insumos estadounidenses en su trabajo.

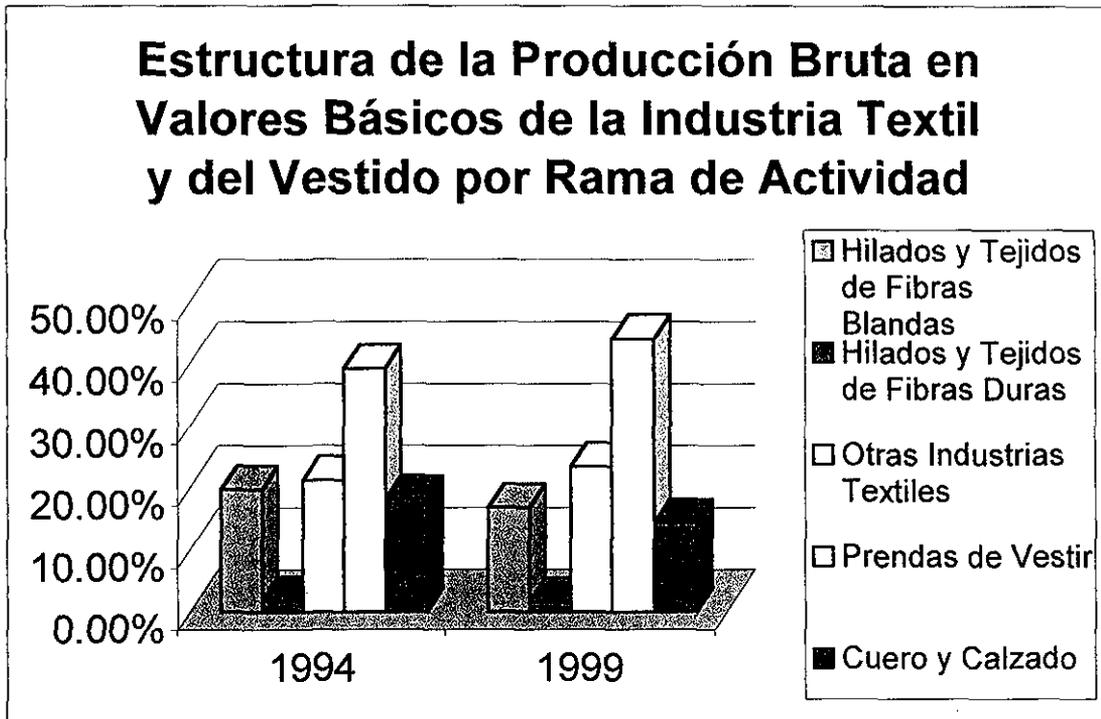
Al avanzar el tiempo las nuevas reglas e instituciones del TLCAN han modificado este esquema del comercio textil y de prendas de vestir entre México y Estados Unidos. Para el año 94 la exportación textil de México hacia Estados Unidos se realizó en 90 % bajo el régimen 807. Sin embargo este porcentaje bajó al 78% para el año 1997 y por debajo del 60% en el año 2000.¹⁵⁰ Esto significa que las normas del TLCAN incentiva el uso de los insumos mexicanos en el subsector de la confección de prendas, y que la producción compartida entre ambos países está cambiando sus modos de operación.

En cuanto a la participación de cada sector en la producción bruta en valores básicos de la cadena textil, se destaca en la gráfica 3-1 que el subsector de confección de prendas de vestir aumentó su participación del 39.2% al 44.0%. Al considerar que los datos de INEGI incluyen el sector de cuero y calzado en la cadena textil, la participación del subsector de prendas de vestir ocupa más de la mitad de la producción de la cadena textil si seguimos la clasificación anterior de este trabajo que excluye el subsector de cuero y calzado.

¹⁵⁰ American Apparel & Footwear Association, Trends; 2000 Footwear and Apparel Industry Data, www.americanapparel.org, 2001.

Gráfica 3-1

La Estructura de la Producción Bruta de la Cadena Textil por subsectores



Fuente: Elaboración propia con los datos de INEGI, La Industria Textil y del Vestido en México, Edición 2000

Una característica de la industria textil y del vestido de México ha sido la atomización del mercado y la enorme protección de que gozaron los productores textiles antes de la apertura, lo que incidió en una estructura industrial poco competitiva. Había un exceso de demanda estructural que hacía atractivo entrar a la producción de textiles, aún con plantas pequeñas y bajas escalas de producción. La mayoría de estas empresas carecía de métodos de organización y administración agresivos, así como de incentivos para incorporar cambio tecnológico. Esto llevó a que el proceso de apertura fuese particularmente desestabilizador

para las empresas que operaban en este mercado, sustituyendo la falta de competencia interna por una feroz competencia desde el exterior.¹⁵¹

Aún después de la apertura y el funcionamiento de nuevas reglas del TLCAN este panorama no está cambiando sustancialmente. Los cuadros 3-2 y 3-3 muestran el tipo de empresas del sector textil y del vestido y su personal ocupado.

Cuadro 3-2

Empresas de la Industria Textil y del Vestido según tipo de establecimiento

Tipo de Establecimiento	1994	1995	1996	1997	1998	1999 a/P/
Total	14577	13384	13903	15835	15787	16205
Textil	2828	2623	2608	2713	2866	2854
Grande	136	125	150	172	180	65
Mediana	211	213	208	212	240	342
Pequeña	764	719	755	815	814	481
Micro	1718	1566	1495	1514	1632	1966
Vestido	11748	10761	11295	13122	12921	13351
Grande	216	243	331	404	479	259
Mediana	384	386	464	527	632	997
Pequeña	2006	1777	2102	2372	2639	1414
Micro	9142	8355	8398	9819	9171	10681

a/ Datos a septiembre

Fuente: CANAINTEX. Memoria Estadística 1999

Cuadro 3-3

Personal Ocupado de La Industria Textil y del Vestido según tipo de establecimiento

¹⁵¹ NAFIN, op.cit., p. 148.

Tipo de Establecimiento	1994	1995	1996	1997	1998	1999 a/P/
Total	448218	446360	549455	641828	757762	830056
Textil	142118	133221	153895	166499	179356	180524
Grande	67765	63101	81751	91204	98271	59265
Mediana	33654	33108	33276	34208	38659	77697
Pequeña	31871	29015	31141	33413	33881	27188
Micro	8828	7997	7727	7674	8545	16374
Vestido	306100	313139	395560	475329	578406	649532
Grande	132271	150559	206986	260436	333710	286801
Mediana	59325	59338	71669	82019	100486	216560
Pequeña	76420	69170	81534	94381	104415	77179
Micro	38084	34072	35371	38493	39795	68992

a/ Datos a septiembre

Fuente: CANAINTEX. Memoria Estadística 1999

En el cuadro 3-2 podemos descubrir que el número de las empresas del vestido es casi 5 veces mayor que el de las empresas textiles. En ambos casos, o sea, tanto para las empresas del vestido como para las textiles, el número ha disminuido en la época de crisis económica del año 94, lo que se debe principalmente a la caída masiva de las empresas pequeñas y micros. La crisis tuvo un impacto más severo en el segmento de las pequeñas empresas que en las grandes. También se comprueba que durante la vigencia del TLCAN el número de las empresas del vestido creció a un ritmo constante, mientras que las empresas textiles no han mostrado un crecimiento destacado.

El cuadro 3-3 también enseña que las compañías del sector confeccionista han alcanzado un crecimiento notable en el número de sus empleados, mientras que las textiles no ha tenido un desempeño marcado.

Cuadro 3-4

Plantas de Indumentaria en México y la Cuenca del Caribe, 1998

País	Población (millones)	Plantas de indumentaria	Distribución de Plantas			Cantidad de empleados	Promedio de empleado/ planta
			Pequeñas	Medianas	Grandes		
México	94	11760	95%	3%	2%	460000	39
Guatemala	10.6	236	31%	37%	32%	70000	299
República Dominicana	7.9	350	35%	45%	20%	180000	514
Honduras	5.8	270	50%	20%	30%	90000	500
El Salvador	5.5	700	56%	29%	15%	42000	250
Nicaragua	4.3	300	85%	10%	5%	12000	500
Costa Rica	3.5	594	75%	11%	14%	36507	n/d
Panamá	2.7	117	15%	35%	50%	8000	68

Fuente: Apparel Industry Magazine

El cuadro 3-4 muestra que México dispone numéricamente de mucho más plantas que los países del ICC, sin embargo en cuanto al personal ocupado por plantas las empresas mexicanas muestran la escala mínima. Esto se debe a que como lo enseña el cuadro la distribución de las plantas está concentrada por la mayoría absoluta de las pequeñas fábricas.

En fin, la industria mexicana de textil y del vestido ha evolucionado en forma de dualismo en cuanto al desempeño de los subsectores que la componen. La política proteccionista del gobierno hasta la apertura comercial y el desbalance de los factores de producción produjeron una estructura de la industria poco competitiva a nivel internacional al momento de la apertura, al tiempo que de acuerdo con la ventaja comparativa tanto de los recursos naturales como resultantes del nuevo entorno del TLCAN prácticamente ha llevado a cabo el desarrollo dualista de la cadena textil y del vestido de México.

3.2. Las instituciones del TLCAN y sus resultados

3.2.1. La negociación triangular de la industria textil y del vestido de los tres países

Antes de empezar las negociaciones del TLCAN, los tres países del Norte del continente Americano ya revelaban un cierto grado de integración en su comercio textil y del vestido. Esto fue posible por el fomento institucional como el régimen 807 y también por la ventaja comparativa de cada país en diferentes sectores de la cadena textil.

México tiene varias firmas competitivas en materia de fibras sintéticas, al mismo tiempo que goza de ventaja en el ensamble de indumentaria con los insumos suministrados por las empresas norteamericanas. Lo que es poco competitivo en el eslabón textil y del vestido mexicano es el subsector de tejido que sufre la falta de capital, el atraso tecnológico y la ineficiencia.

Al contrario del caso mexicano, los Estados Unidos disponen de muy fuertes subsectores de textiles. Sus subsectores de insumos incluyendo algodón y fibras artificiales son bastante competitivos. Así que el poco competitivo eslabón de confección de prendas de vestir pueden avanzar a México para mantener su competitividad. En el caso de Canadá, este país ha atacado los nichos del mercado, y tiene desarrollado el sector de los trajes de lana, amoblamiento del hogar como tapicería, alfombras y cortinas.¹⁵²

El proceso de regionalización en la cadena de indumentaria se evidencia no sólo en América Latina sino también en Asia y Europa. Este fenómeno de regionalización intensifica el comercio intrarregional y a las redes de producción en la cadena de la indumentaria. Los países relativamente desarrollados de cada región cultivan una relación de provisión con productores cercanos de bajos costos de su región como Sur y Sudeste de

¹⁵² Gary Gereffi, *op.cit.*, p. 69.

Asia y China en Asia, México y la Cuenca del Caribe en América Latina y el Norte del África y Europa Oriental para la Unión Europea.¹⁵³

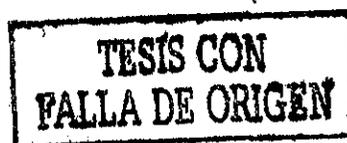
En las negociaciones del TLCAN en materia de la cadena textil, el primer asunto de debate fue la cuota en el comercio textil. Antes de firmar el TLCAN, México era el único país en América del Norte que se sometía a las restricciones cuantitativas. Como Estados Unidos tenía similar nivel salarial que Canadá, los dos países no tenía este tipo de barrera al comercio. Tampoco existía la cuota entre México y Canadá, ya que el valor del comercio textil entre los dos países era modesto.¹⁵⁴ Por lo tanto, para México la eliminación de esta barrera cuantitativa a su exportación al mercado estadounidense constituyó una agenda de negociación de singular importancia.

Las posiciones iniciales de los tres países en la mesa de negociaciones eran abogar por los intereses respectivos de sus industrias textiles y del vestido. De acuerdo con las diferentes ventajas comparativas de su industria textil, eran diferentes las agendas prioritarias y las posiciones de las agendas particulares. El hilo conductor que determinó las posiciones de cada país era buscar la manera de ayudar el desarrollo de su cadena textil y proteger en cierto grado su eslabón vulnerable de la competencia externa.

Los dos países que tenían su industria de hilado y tejido desventajosa pugnaban por adoptar la regla de origen “De tela en adelante”, mientras que Estados Unidos insistía en “De fibra en adelante” con el objetivo de promover las exportaciones de los insumos nacionales. Canadá tiene una bastante competitiva industria confeccionista de alto valor agregado destinada al mercado sofisticado de moda a pesar del alto costo laboral de su país, lo que llevó a este país a ir con México hombro con hombro al respecto.

¹⁵³ Ibidem, p. 66.

¹⁵⁴ Enrique Espinosa, op.cit., p. 364.



Estados Unidos quiso la gradual supresión de aranceles y cuotas, lo que resultaba inaceptable para México, un país que debía abogar por la rápida eliminación arancelaria en el subsector de la confección.

Las posiciones de los negociadores nacionales representaban las voces de la industria nacional respectiva de cada país.

3.2.2. Las reglas de origen del TLCAN y sus resultados

En las negociaciones del TLCAN, la industria textil y del vestido fue una de las que más consumieron tiempo en la mesa de negociación. Desde luego porque es muy sensible a la competencia externa, y ha sido el sector más protegido por el comercio administrado en el régimen comercial del GATT.

Por lo tanto las reglas de origen fueron discutidas intensivamente para esta industria. Las reglas de origen tienen como propósito evitar que productos elaborados por terceras regiones quieran utilizar al país con menor arancel para llegar al mercado de cualquiera de los otros países signatarios. Estas reglas sirven para identificar a los productos que pueden recibir trato preferencial en materia de aranceles cuando se exportan a cualquiera de los países miembros del TLC. Sin embargo, también pueden actuar como una barrera no arancelaria al comercio, otorgando protección a los productores de insumos regionales y discriminando en contra de los productos de terceras regiones.¹⁵⁵

En la elaboración de las normas del tratado de libre comercio, el objetivo de Estados Unidos era sólo uno; Restringir la importación de los textiles y las prendas de vestir. Las reglas de origen del TLCAN obligan a los productores de prendas de vestir a usar los hilos

¹⁵⁵ Georgina Kessel y Chong-Sup Kim, Desgravación Arancelaria y Reglas de Origen en el TLC, en Lo Negociado del TLC, p. 20, ITAM, 1994.

y las telas regionales y la confección local, que es efectivamente la regla de origen triple.¹⁵⁶

Con esta regla de origen muy restrictiva se fortaleció el carácter proteccionista de la industria textil nacional de los Estados Unidos.

El principio básico para entender las reglas de origen en los tratados de libre comercio es que los bienes deben tener alguna “transformación sustancial” en el país que pretende sean considerados como originarios. Los métodos para determinar la transformación sustancial son diversos. Los más usuales son el cambio de clasificación arancelaria, la transformación sustancial, el porcentaje de contenido regional, y la determinación de procesos productivos.¹⁵⁷

En los tratados de libre comercio se utiliza regularmente el método de cambio de clasificación arancelaria y complementariamente el método de porcentaje de contenido nacional. Sin embargo, prácticamente cada producto de sistema armonizado de clasificación arancelaria del TLCAN tiene su propio método de identificar los productos regionales, lo que hace muy complicado el régimen de reglas de origen en el Tratado de América del Norte.

La preocupación de los tres países del TLC por impedir que países no miembros del acuerdo se beneficiaran del trato preferencial o evitar alguna barrera comercial, condujo a la definición de estrictas reglas de origen. Además, estas reglas de origen tienen un carácter proteccionista. A las industrias consideradas como vulnerables a la competencia se les impusieron restricciones especiales; algunos productos lácteos, azúcar, cacahuates, frutas,

¹⁵⁶ Hyun-Jong Kim, *경제블럭화와 NAFTA [La Formación de los Bloques Económicos y el TLCAN]*, p. 104, 21st Century Books, 1995, Corea.

¹⁵⁷ Noemí Hernández Rodríguez, *Reglas de Origen en el TLC, en Qué ganamos y qué perdemos con el TLC*, p. 93, Siglo Veintiuno y UNAM, 1996.

legumbres, calzado, textil y prendas de vestir, bienes automotrices y algunos componentes eléctricos.¹⁵⁸

Es la industria textil y del vestido la que tiene las reglas de origen más restrictivas. Es porque las reglas de esta industria no sólo persiguen la definición y acotamiento de los bienes originarios de la región sino que se utilizan también como instrumentos de política industrial.

Para utilizar el método de cambio de clasificación arancelaria que es el más común en el TLCAN como para identificar los productos originarios, se establece un doble listado formado por: a) las fracciones mediante las cuales sí se pueden importar insumos de fuera de la región para producir un bien, y b) las fracciones en las cuales no se pueden utilizar insumos importados. En el caso de que se importen insumos de las fracciones donde no se permite, el producto final en cuestión será considerado como no originario.¹⁵⁹

En el TLCAN, a este segundo grupo de productos pertenecen las prendas de vestir. El capítulo IV del Texto Oficial del TLCAN clasifica en los cuatro grupos los productos originarios. A) Bienes obtenidos o producidos totalmente en la región, B) Los materiales no originarios que sufran cambio de clasificación arancelaria o que cumplan con los requisitos correspondientes. C) Bienes producidos enteramente en territorio miembro con los materiales originarios D) Los bienes producidos en los países miembros con los materiales no originarios que no sufran cambio de clasificación arancelaria, pero que de conformidad con las reglas se afecta la identificación como originarios de los bienes en que se usan.¹⁶⁰

¹⁵⁸ Ibidem, p. 103.

¹⁵⁹ Ibidem, p. 93.

¹⁶⁰ Texto Oficial, Tratado de Libre Comercio de América del Norte Tomo 1, Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, p. 172.

Los capítulos 61 a 63 son los únicos dos capítulos del sistema armonizado que son las excepciones en la aplicación de la partida d) del artículo 401, artículo que define los productos originarios. Las prendas de vestir de dichos capítulos están sujetas a la regla de origen específica: De hilo en adelante.¹⁶¹ Es decir, las prendas de vestir originarias deben fabricarse a partir de los hilos regionales, lo que supone que los procesos de tejido y confección también deben de ser realizados en la región norteamericana.

Esta restrictiva regla de origen se fijó para proteger las industrias textiles de Estados Unidos a diferencia de las posiciones iniciales de México y Canadá que abogaron por las reglas de origen, “De tela en adelante”, dado que estos dos países no tenían las industrias de tejido desarrolladas.

Al fin, México aceptó esta regla, ya que los representantes de la cadena reconocieron que más de la mitad de las telas hechas en el país las producían empresas que incluían la hilatura en sus procesos de producción. Estados Unidos también se puso de acuerdo con esta regla puesto que para los productores de monofilamentos tal criterio era equivalente al “de fibra en adelante”, ya que en dichos productos la fibra es efectivamente el hilo mismo.¹⁶²

Esta regla de origen es la que funciona, de hecho, como instrumento proteccionista de la industria textil de Estados Unidos, y que favorece por otra parte el buen desempeño de la cadena textil de México en el mercado estadounidense y el desarrollo de la misma.

Los negociadores del TLCAN en el sector textil también elaboraron las nuevas categorías de desgravación para la propia industria textil como se presentaron en la mesa de

¹⁶¹ En inglés se llama “ Yarn Forward Rule”

¹⁶² Enrique Espinosa, op.cit., p. 376.

negociación los diferentes argumentos nacionales para los plazos de desgravación para el universo textil. Estas nuevas categorías de desgravación son los códigos BI, B6, B+.¹⁶³

Los otros acuerdos de la negociación son algunas cláusulas que fueron elaboradas para mantener las facilidades de las mismas industrias textiles y del vestido de los tres países. Primero los insumos que no se producen de manera suficiente como para satisfacer la demanda en Estados Unidos no se someten a la aplicación de las reglas de origen, de hilo en adelante. Son las materias primas que no afectan a la industria textil norteamericana como Harris Tweed y Terciopelo.¹⁶⁴

Por otra parte, se estableció el mecanismo de Niveles de Preferencia Arancelaria, Tariff Preference Level por sus siglas en inglés, para hacer frente a condiciones de escasez de insumos de la región. Es decir, las autoridades de las tres partes determinan para algunos insumos una cuota limitada, y los productos de la confección, hechos de algodón, fibra sintética y lana, que no cumplan con la regla de origen se benefician de un trato arancelario preferencial en las cuotas limitadas. La amplitud de NPA fue fijada de manera muy limitada para que no se pusiera en entredicho la aplicación de las reglas de origen como requisito para acceder a las preferencias arancelarias acordadas.

En materia de cuotas, se acordó que los productos originarios, tanto textiles como prendas de vestir, exportados por México se liberan de toda restricción cuantitativa al entrar en vigor el TLCAN. Por otra parte, los productos no originarios de México para el mercado de Estados Unidos quedaron libres de cuota en 32 de las 46 categorías que estaban sujetos a

¹⁶³ SECOFI, Fracciones Arancelarias y Plazos de Desgravación del TLCAN, pp. 14-15, Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, 1994, México.

¹⁶⁴ Véase la Nota 2 del Capítulo 62, Sección XI, Anexo 401 del Texto Oficial del TLCAN.

las mismas al finalizar 1993. De las restantes, 10 serían liberadas el primero de enero de 2001 y cuatro más a partir del 1o. de enero de 2004.¹⁶⁵

3.3. La inversión directa de las empresas coreanas en la cadena textil mexicana

3.3.1. La competitividad de la industria textil coreana y la inversión extranjera

La industria textil y del vestido se caracteriza por los varios nichos de mercado en la demanda, es decir, se trata de una industria manufacturera básica y al mismo tiempo la industria sofisticada para la demanda específica. El universo textil constituye una cadena de varios subsectores que tienen varias características industriales diferentes. En estos subsectores el segmento de mayor volumen de comercio es sin duda la industria indumentaria que explica aproximadamente el 79% en las importaciones totales estadounidenses del año 2000.¹⁶⁶

En este universo textil Corea tiene ventaja competitiva en el segmento de tejido artificial y sintético donde la clave de la competitividad es la tecnología sofisticada y la inversión masiva en las instalaciones de automatización. El sector de fibras no es competitivo para un país que no tiene recursos naturales y mano de obra barata. Tampoco en la industria indumentaria donde el costo laboral explica aproximadamente el 35 por ciento del costo de producción.

La industria indumentaria que es la parte más importante en el comercio mundial ha visto el cambio de competitividad en su comercio puesto que los principales exportadores han cambiado continuamente. Al ver la composición del costo de producción de este sector, los

¹⁶⁵ Enrique Espinosa, op.cit., p. 375.

¹⁶⁶ Consúltense los datos del Oficina de Textil y Vestido, Departamento de Comercio estadounidense, <http://otexa.ita.doc.gov>

fabricantes de Estados Unidos instrumentaron desde los años 50 la producción ulterior en alianza con las compañías japonesas. Los socios de este tipo de negocio han cambiado continuamente ya que los países pasan por diferentes etapas del desarrollo. Las décadas de los 60, 70 y una parte del 80 vieron a los países del Sudeste Asiático como proveedores principales de ropas al mercado estadounidense.

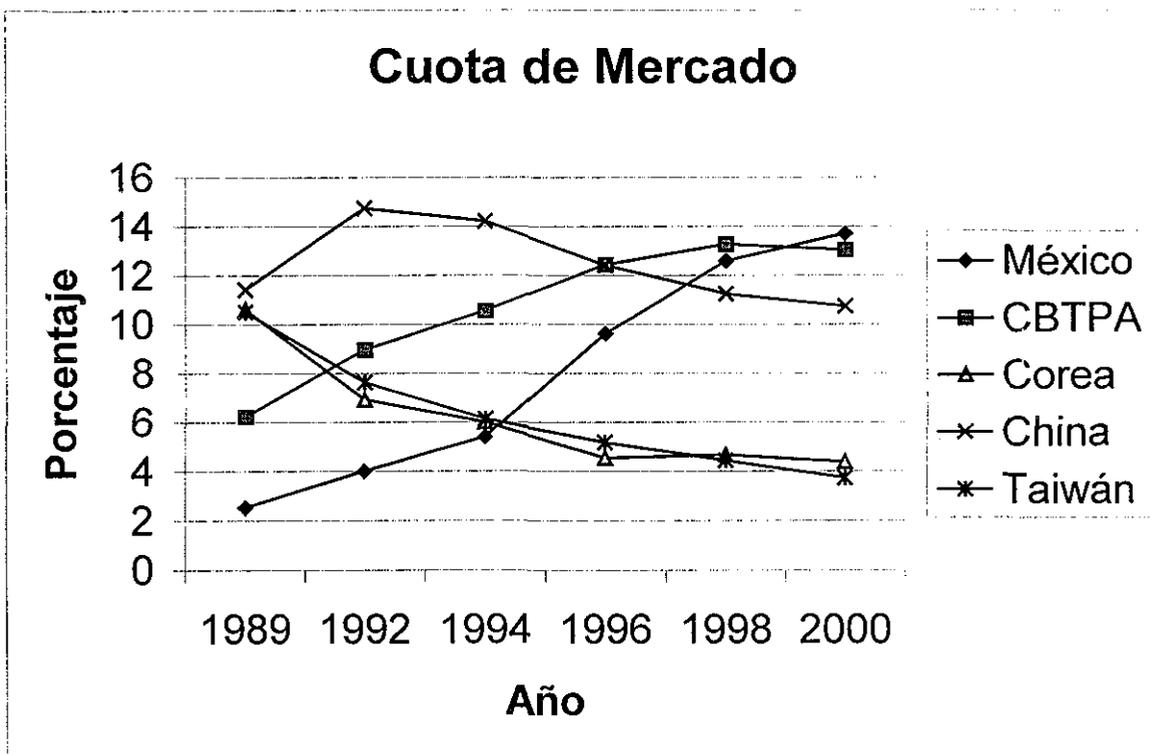
Sin embargo, el desarrollo económico de los tigres asiáticos subió su nivel salarial, lo que hizo cambiar su proveedor de la producción OEM¹⁶⁷ a los países del Sur de Asia como Filipinas, Malasia y Tailandia, y del mismo continente como México y los del ICC. Por otra parte una avalancha de prendas de vestir asiáticas que no usaban las telas norteamericanas también constituía una amenaza grave a la industria del tejido estadounidense, la cual presionó al gobierno de su país para llevar a cabo unos programas especiales de trato diferencial a favor de los países de América donde vendían sus telas para que hicieran las ropas con la mano de obra barata.

Como se vio en la parte inicial de este capítulo, el comercio textil es el administrado y protegido para las industrias nacionales de los países industrializados. Bajo las circunstancias de la llegada masiva de las ropas asiáticas de alta calidad que no usan las telas norteamericanas el gobierno estadounidense y la industria textil inventaron programas preferenciales para México y los países del ICC, y esto modificó el panorama de participación del mercado entre varios competidores en EE.UU.

¹⁶⁷ OEM significa Original Equipment Manufacturing. Esta práctica se basa en el subcontrato o la producción bajo licencia que conceden los compradores a los fabricantes de prendas.

Gráfica 3-2

La Cuota de Mercado en Estados Unidos: 1989-2000



Fuente: Compilado con los datos de la Comisión de Comercio Internacional de EUA

Desde finales de los años 80 el desempeño impresionante en la participación del mercado de México y los países del ICC para el mercado estadounidense fue posible a costa de los proveedores tradicionales de Asia como Hong Kong, Corea del Sur y Taiwán. China obtuvo la calidad de la “Nación más Favorecida” en el año 1980, y desde ese año ha seguido incrementando su cuota de mercado en Estados Unidos gracias a su costo laboral bajo.

La gráfica 3-2 enseña bien el comportamiento de la cadena textil y del vestido de cada país en el mercado estadounidense desde el año 1989. México y los países del CBTPA registran una línea ascendente y bastante marcada hacia arriba, mientras que Taiwán y

Corea han perdido continuamente su participación. Y lo interesante de la gráfica es el comportamiento de los productos chinos que a partir de la entrada en vigor del TLCAN han perdido su cuota de mercado año por año.

Cuadro 3-5

El porcentaje de la Indumentaria en la Exportación Total a EE.UU.

	1989	1992	1994	1996	1998	2000
México	74	75	77	79	84	84
CBTPA	96	97	98	98	99	99
Corea	84	76	73	64	67	69
China	81	83	83	83	80	77
Taiwán	85	80	77	72	72	70

Fuente: Compilado con los datos del USITC

El cuadro 3-5 muestra el peso que tiene el subsector de prendas de vestir en la exportación total de cada país a Estados Unidos. En la importación total de Estados Unidos la indumentaria tiene el peso del 79%. Los países de la tabla enseñan dos diferentes movimientos. México y los países de CBTPA han experimentado el crecimiento de este peso, mientras que los otros países han bajado el peso de la indumentaria en sus exportaciones. Corea registra un particular movimiento descendente.

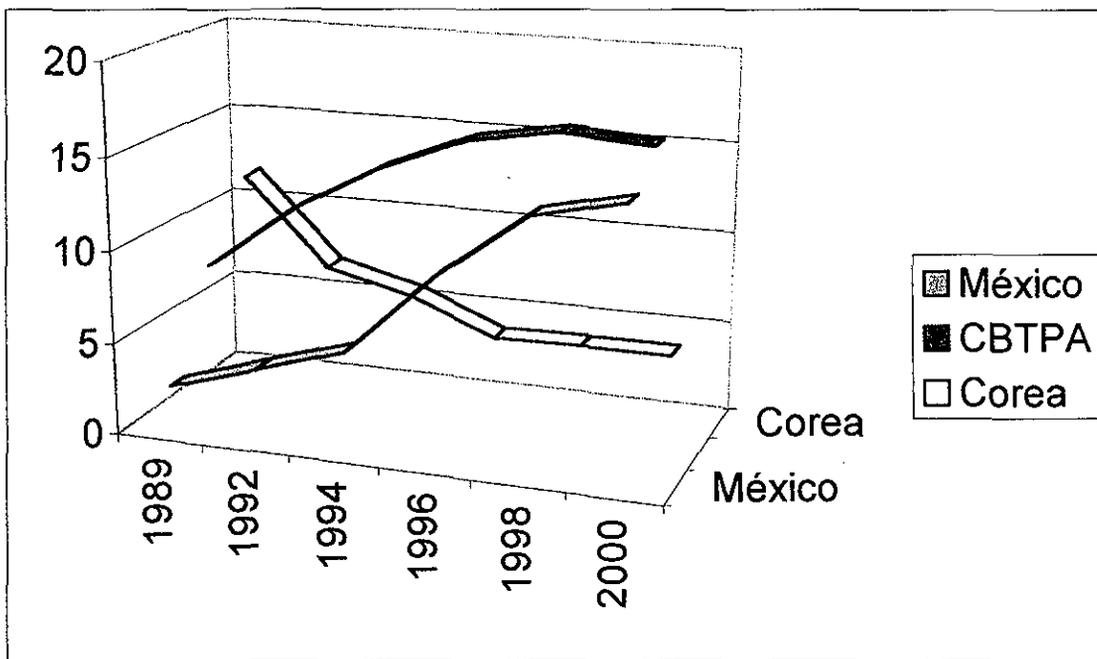
En este sector de prendas de vestir el TLCAN significó la preferencia más discriminatoria a favor de México, y las reglas de origen muy restrictivas de esta industria limitaron la posibilidad de recuperar la competitividad para las compañías coreanas. Desde que las ropas coreanas empezaron a perder el mercado, los fabricantes buscaron varias formas de salida.

Una fue la conversión del modo de comercialización. Descartando el subcontrato con los comercializadores de EE.UU. que compran las ropas hechas con su marca, los fabricantes

coreanos de OEM empezaron a vender las ropas con su propia marca, así atacando directamente el mercado e incrementando las ganancias.¹⁶⁸ Otra fue la diversificación de los lugares de fabricación donde podían conseguir más cuota para el mercado estadounidense y mano de obra barata para bajar los costos de producción.

Gráfica 3-3

La Participación del Mercado en EE.UU. de la indumentaria



Fuente: Elaboración propia con los datos del USITC

Las ropas coreanas están sujetas a la cuota y al alto nivel de arancel, mientras que las prendas de México y los países del Caribe y Centroamérica no las tenían y han subido su

¹⁶⁸ Este modo de comercialización se llama OBM, Original Brand Manufacturing, lo que quiere decir la comercialización de las prendas con la propia marca de los fabricantes. Se requiere el capital, la tecnología y la capacidad de mercadotecnia.

participación del mercado. Bajo estas circunstancias, la firma del TLCAN ofreció el mejor incentivo para la inversión en México donde pudiera alcanzar su estrategia.

3.3.2. El Acta de Comercio y Desarrollo 2000¹⁶⁹ y la inversión coreana

El ACD 2000 se concibió en Estados Unidos a finales de los 90 cuando se percibió el debilitamiento del dinamismo de las exportaciones de prendas de los países del ICC. Estos países estaban sufriendo el efecto de dos huracanes(Mitch y Georges) que devastaron esta región en el otoño de 1998, y por una parte el impacto del TLCAN manifestado por la desgravación arancelaria y no restricción cuantitativa estaba presente en el flujo comercial y de la inversión.

Los países del ICC se han especializado dentro de su comercio indumentario en el ensamblaje de las prendas de vestir bajo el régimen 807 con el que están recibiendo la preferencia arancelaria parcial. Sin embargo, el libre comercio entre México y Estados Unidos desvió el flujo de demanda y de inversión hacia México debilitando el dinamismo de exportación de la industria indumentaria de estos países hacia EE.UU. Como lo muestra la gráfica 3, después de la entrada en vigencia del TLCAN, ha bajado el porcentaje de crecimiento de exportación de estos países, mientras que México siguió creciendo a ritmo acelerado.

La historia de la inversión de la industria indumentaria coreana en esta región tuvo su motivo en la puesta en marcha de la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe de 1983. A partir de ese año unas 400 firmas indumentarias llegaron a esta zona con el objetivo de aprovechar el lugar como baluarte de la exportación indumentaria a Estados

¹⁶⁹ A continuación se utiliza el término ACD 2000 para referirse a la Acta de Comercio y Desarrollo 2000

Unidos. Así que la exportación coreana de hilo y tela a estas empresas que los procesa para hacer las prendas de exportación ha llegado anualmente a 1000 millones de dólares.¹⁷⁰

Dicha inversión se debió a la dificultad de exportar desde Corea hacia Estados Unidos por las restricciones cuantitativas. Por otro lado, la preferencia arancelaria que ofrece el régimen 807 de Estados Unidos promovió esta ola de inversión coreana en la región centroamericana y del Caribe.

Para el año 1996, la inversión coreana de la industria maquiladora ocupó el 20% dentro de la inversión total en esta región. Esta cifra es bastante alta, ya que sólo la inversión estadounidense rebasa esta cifra registrando el 28%, y los otros países asiáticos registraban en total sólo 5%. Este alto porcentaje de inversión coreana en esta región se debió a que siendo un país altamente especializado y exportador de la industria indumentaria buscó activamente las maneras de mantener la competitividad ante el comercio administrado de la misma industria.

Cuadro 3-6

La Inversión Coreana en Maquiladora de Exportación del ICC¹⁷¹

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Regionales
Empresas	4	16	96	37	3	156
Porcentaje	2%	8%	44%	21%	16%	20%

Fuente: Tomado de Jorge Máttar y René A. Hernández

De todos modos este movimiento de inversión extranjera coreana en el sector indumentario significa la triangulación de la producción que es la internacionalización de la

¹⁷⁰ KOTRA, CBTPA 법의 영향과 전망 [El Impacto y la Perspectiva de la ley CBTPA], p. 1, 2001, Corea.

¹⁷¹ Los datos del cuadro son tomados del artículo de Jorge Máttar y René A. Hernández, del libro de CEPAL citado anteriormente, p. 211, 2000.

producción de OEM. Es decir, las compañías coreanas están siendo el vínculo entre los compradores estadounidenses y los lugares con la ventaja comparativa de los factores de producción de las prendas que incluyen también la cuota más abundante aparte de la mano de obra barata.¹⁷²

La inversión coreana que se desvió a México con el TLCAN está mostrando el movimiento de retorno con la ACD 2000 a los países centroamericanos y del Caribe.¹⁷³ Es que la producción triangular de las compañías indumentarias de Corea está juzgando la región del ICC como el lugar más ventajoso para su producción.

México está actualmente en la etapa de transición desde la simple producción confeccionista de las prendas hacia la producción OEM que es la producción de paquete completo. A pesar de la puesta en marcha de la ACD 2000, los países de CBTPA tienen los límites en el desarrollo de los otros subsectores de la cadena textil. Esto es porque sólo cuando utilizan las telas importadas nacionales el gobierno norteamericano concede la exención arancelaria a la indumentaria elaborada en la región, lo que constituye la gran barrera al desarrollo de la cadena textil local.

Sin embargo, México se encuentra prácticamente libre de estos obstáculos al ser el miembro del TLCAN que garantiza el libre comercio de todos los subsectores de la cadena textil. Antes de la puesta en marcha del TLCAN, el programa maquiladora y el régimen 807 impidieron prácticamente el desarrollo de la cadena textil aislando así el sector confeccionista de otros sectores de la cadena textil.

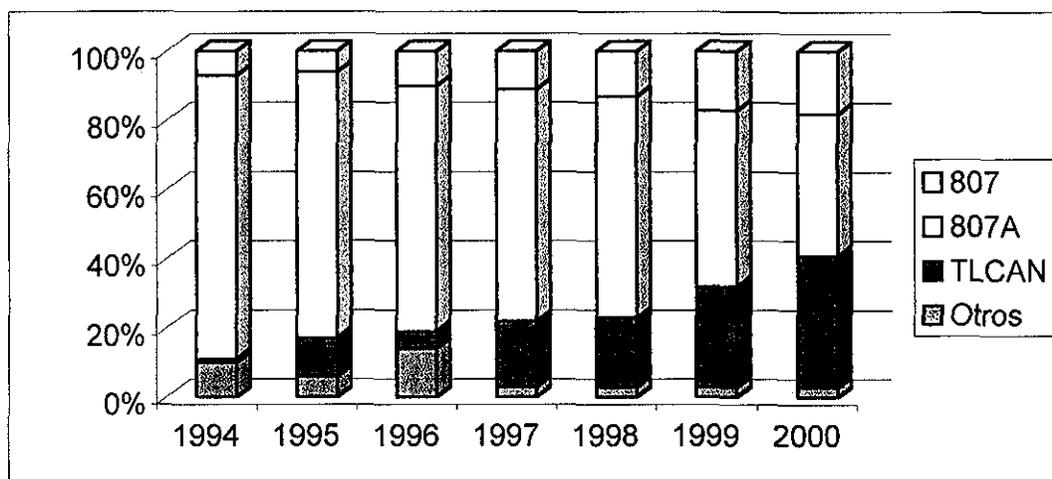
¹⁷² Gary Gereffi explica esta internacionalización de la producción indumentaria como la manufactura triangular en su artículo del CEPAL, 2000.

¹⁷³ KOTRA, Korea Trade- Investment Promotion Agency ha calculado el impacto de la ACD 2000 a través de la evaluación de sus oficinas residentes en los siguientes países. La República Dominicana: 25,000 nuevos empleos, Guatemala: 20 % de crecimiento de exportación durante el 1 año de ACD 2000, Honduras, 100,000 nuevos empleos durante 2-3 años, El Salvador: 150,000 nuevos empleos durante 4 años. KOTRA, op, cit.

Sin embargo, al estar libre de arancel cada vez más procesos de fabricación de la cadena atraen la inversión estadounidense. Es decir, el TLCAN hace el rol clave de la transformación de la industria textil y del vestido hacia la manufactura OEM de paquete completo.

Gráfica 3-4

La Composición de la Exportación Mexicana a EUA por Programas¹⁷⁴



Fuente: AAFA, www.americanapparel.org

Sin embargo, el TLCAN no garantiza el éxito de México. Tradicionalmente México ha carecido de la infraestructura apropiada y el apoyo gubernamental para el desarrollo de la industria. También la clave del desarrollo de la industria textil de México, “la producción de paquete completo”, será establecer el vínculo con los comercializadores de Estados Unidos que tienen lazos estrechos con las firmas de Asia incluyendo Corea.

¹⁷⁴ La gráfica fue tomada de TRENDS, AAFA, www.americanapparel.org

El programa 807 es el programa de preferencia arancelaria y 807A concede también la exención de cuota. En la gráfica se puede observar el crecimiento continuo de la exportación bajo el TLCAN.

Las firmas coreanas de la industria indumentaria y textil que tienen inversión en México llegaron con una expectativa de ganancia alta que pudiera generar el TLCAN. Estas compañías con capital coreano se han establecido principalmente en Puebla que ha funcionado por mucho tiempo como el vivero de la industria textil y del vestido de México.

La inversión coreana textil que comenzó de manera principal después de la firma del TLCAN varía en cuanto a su fruto de expectativas dependiendo de cada caso.

3.3.3. Estudio de caso de la inversión coreana en la industria textil y del vestido

Hasta el mes de junio de 2001 la inversión extranjera directa coreana en la industria textil de México marcó el segundo puesto después de Estados Unidos. Corea ocupó el 12.6% con 111 compañías de las 883 empresas totales con capital extranjero en la industria textil.¹⁷⁵ Este porcentaje de inversión coreana en la rama textil es relativamente alto en comparación con la inversión coreana en otras industrias. Esto refleja la concentración de la inversión coreana en este sector, y esto se explica por el desarrollo avanzado de la misma industria en Corea y al mismo tiempo las características de la industria textil y el esquema actual de su comercio.

La industria textil coreana se ha dispersado en varios estados de la nación mexicana, sin embargo se nota que a partir de la firma del TLCAN la nueva ola de inversión se concentró en Puebla donde se han agrupado varias empresas coreanas en los últimos 5 años. Entre otros estados en que se han establecido las empresas confeccionistas de Corea se barajan el D.F., Estado de México y Guanajuato etc.

¹⁷⁵ Secretaría de Economía, Inversión Extranjera Directa en la Industria Textil, junio de 2001, www.economia-snci.gob.mx

Esta tendencia a la ubicación de las empresas textiles coreanas coincide con la de México, ya que las empresas textiles mexicanas muestran también la misma tendencia. El 18% de las empresas textiles mexicanas está ubicada en el D.F., mientras que Puebla alberga 14.98% con 451 empresas establecidas. Sin embargo, en cuanto al personal trabajador de la industria textil mexicana, Puebla ocupa el número uno con 30,305 empleados dejando atrás el D.F. que cuenta con 18,838 trabajadores de la industria textil.

En este trabajo se toma el caso de la “Asociación de Inversionistas Coreanos” de Puebla para analizar el motivo de la inversión coreana en México, el modo de operación de su negocio y en fin el impacto del TLCAN en esta inversión. Actualmente se estima que hay unas 40 empresas textiles coreanas en Puebla, de las cuales 26 están incorporadas a dicha asociación que es un grupo de los empresarios coreanos creadas con el fin de aumentar el entendimiento mutuo, representar sus intereses y emitir una voz uniforme ante el gobierno estatal y la sociedad local.¹⁷⁶

Las compañías afiliadas a esta asociación llevan aproximadamente de 2 a 7 años de operación en México, así que su llegada a México fue posterior a la puesta en marcha del TLCAN. Lo interesante con respecto a su origen es que varias compañías fueron creadas por los empresarios procedentes de los países de Centroamérica y el caribe. Y otros vinieron de Estados Unidos en donde tenían su negocio, y se invirtió en México para aprovechar las oportunidades que concede el TLCAN.

Entre las que fueron fundadas por los empresarios procedentes de Centroamérica hay compañías que tienen también las fábricas en dicha región. En cuanto a la procedencia de las empresas, entonces se dividen en tres grupos. El primer grupo es el de las empresas con matriz en Corea como el caso de los Sam Pung, Kuk Dong y C.MEX LANA. El otro grupo

¹⁷⁶ Este estudio de caso se realizó mediante la entrevista con los empresarios de la Asociación.

es el que fue fundado por los empresarios que operaban sus otras fábricas en Centroamérica y Caribe e iniciaron de nuevo o extendieron sus negocios en México en presencia del TLCAN. El tercer grupo pertenece a las firmas con los dueños procedentes de Estados Unidos.

Cuadro 3-7

La Asociación de Inversionistas Coreanos

Empresa	Modo de Operación	Producto	Empleados
Diseño Puebla	806,807	Ropa de punto y no de punto	800
Ho Lee Modas	806,807	Ropa no de punto para damas	500
Dury Moda	806,807	Cierre	-
Asiana Moda	Venta doméstica	Uniformes marciales	-
Jin Young	807	Ropa no de punto	200
PCT MEXICO	806,807	Ropa de punto	1000
Uha Bordado	Venta doméstica	Bordado	50
Sang Werl	807	Ropa de punto	200
Green Chury	807	Ropa de punto	-
Segero Moda	807, Venta doméstica	Ropa no de punto para damas	200
Queen Lee	807	Ropa no de punto para damas	100
Sam Pung	806	Traje de caballero	1500
Almex	806	Conjuntos para damas y caballeros	500
Zona Tex	Venta doméstica	Hilo	30
Mun Yong	807	Cierre	-
D.Y.C. Viking	806,NPA	Conjuntos para damas	1200
Chei Kang	807	Cierre	-
Kuk Dong	Paquete completo	Ropa de punto	1000
Puebla Fashion	806,807	Ropa de punto	-
Royal Machine	Venta doméstica	Máquinas de confección	-
K.D.C.	806,807	Ropa de punto	200
Fiblon México	Venta doméstica	Confección	-
Komex	807	Máquinas de confección	-
Kasetina Dubal	807, Venta doméstica	Calcetines	10
Gran Puebla	Corte	Corte	30
C.MEX LANA	Paquete completo	Traje de caballero	1500

El motivo de la inversión de todos estos grupos de empresas fue aprovechar las ventajas institucionales del TLCAN y la mano de obra barata de México en su ataque al mercado estadounidense y en parte al mercado doméstico de México.

Estas compañías muestran tres modos de operación en el proceso de exportación. Se tratan de 806, 807 y Paquete completo. Se ha explicado anteriormente que estos tipos de comercio 806 es el uso de las telas no cortadas de terceros países. Puede que las manden los compradores de Estados Unidos o las subcontratistas las traigan directamente, por ejemplo, de Corea, y las corten y confeccionen para exportar a los Estados Unidos. Este tipo de comercio no es sujeto al beneficio de exención arancelaria al contrario del caso de 807 que no grava nada. Sin embargo, 806 sigue siendo uno de los modelos de operación prevalecientes en las compañías textiles coreanas de Puebla. Eso ocurre porque los compradores estadounidenses prefieren las telas asiáticas, ya que éstas cuentan con mejor calidad y suficiente bajo precio como para contrarrestar la preferencia arancelaria del TLCAN. Esto es un punto importante a considerar, puesto que a pesar de la vigencia del tratado de libre comercio el rezago de la calidad y el alto precio de los insumos de América del Norte hace inútil en algunos casos la utilidad del TLCAN.

En el caso de 807 los compradores estadounidenses les mandan las telas ya cortadas y sólo se requiere del proceso de confección en México. Actualmente dos compañías, Kuk Dong y C. MEX LANA, hacen todos los procesos del paquete completo, lo que significa desde la tejedura, el teñido, el corte y desde luego la confección. Estas compañías de paquete completo son las que han faltado en la industria textil mexicana y al mismo tiempo las que hay que desarrollar en el futuro, ya que este proceso de paquete completo es la operación de alto valor agregado en la industria textil.

En el caso de estas empresas se analizan unos ejemplos concretos de operación. Primero Kuk Dong realiza sus exportaciones a Estados Unidos e Inglaterra. Su forma de operación es diferente dependiendo del pedido de los compradores. Para el mercado inglés y, en parte, estadounidense hace el trabajo de paquete completo, o sea, realiza todos los procesos de

manufactura de las ropas con los hilos importados desde China, Corea y Estados Unidos. También hay veces que conforme al pedido de un cliente específico, sólo hace el trabajo de confección con las telas importadas desde los Estados Unidos.

En caso de Ho Lee Modas, ésta importa las telas desde Corea según la solicitud de los clientes y las procesan con otros insumos estadounidenses para las ropas de damas con destino al mercado estadounidense. Los mismos compradores norteamericanos piden a esta compañía usar las telas de Corea por su competitividad en calidad y precio, así que usan las telas asiáticas soportando la carga arancelaria en la exportación.

D.Y.C Viking es un caso especial porque usa el régimen NPA en su negocio. NPA es el sistema de no imposición ante las importaciones asiáticas para la prevención de la falta de insumo en la industria textil de América del Norte. Esta compañía usa este régimen de manera muy activa en su comercio 806, o sea, en su importación de telas chinas destinadas al mercado norteamericano después de su manufactura para los conjuntos de damas. Esta compañía compra también en México algunos insumos dependiendo de la competitividad de los mismos.

Hay tres compañías que ya han cerrado sus fábricas de Puebla. De ellas dos, Mun Yong y Chei Kang, regresaron a la República de Dominica donde tenían originalmente sus operaciones. Este es algo que muestra claramente el impacto de la ley ACD 2000 de los Estados Unidos. Ya son varias compañías que han experimentado un desvío de sus antiguos compradores estadounidenses hacia los países de ACD 2000.

Entonces de los casos anteriores se evalúa que las compañías textiles de inversión coreanas que llegaron desde varios lugares, como Corea, Estados Unidos y Centroamérica y el Caribe, a México en altas expectativas de ganancia que pudieran traer las disposiciones

del TLCAN. También otros factores derivados de las características del comercio mundial de industria textil contribuyeron a este avance hacia el territorio mexicano que contaba con varias ventajas comparativas como mano de obra barata.

Sin embargo, en las operaciones reales en el territorio mexicano las compañías encontraron una serie de problemas que han impedido cumplir con sus expectativas originales. En el estudio de las operaciones de las compañías, éstas se quejaron de varios asuntos que debilitan su competitividad. Se trata de cosas como la burocracia administrativa, alto costo laboral, la inseguridad pública que eleva el costo del flete por un alto cargo de seguro, la infraestructura vulnerable que trae consigo alto costo logístico y el sistema financiero insuficiente. De hecho el nivel salarial de México se estima bastante alto en comparación de sus competidores de Centroamérica y el Caribe, puesto que aparte del alto costo laboral en México existe alto costo adicional de seguridad social como IMSS y aguinaldo.

En estas circunstancias, la paridad con el TLCAN, materializada en forma de ACD 2000, redujo el atractivo de México como el lugar apropiado de inversión en la industria textil con miras al mercado estadounidense. La inversión textil extranjera puede moverse hacia otros países de Centroamérica y el Caribe que cuentan con mejor mano de obra calificada y barata y, al mismo tiempo, con las preferencias arancelarias de nivel similar.

A México le queda una alternativa que es el avance en el eslabón de la división internacional del comercio de esta industria. Aprovechando los beneficios otorgados por el TLCAN como la oportunidad de hacer valer sus insumos debe avanzar hacia la etapa de paquete completo, es decir, a la producción de OEM o OBM junto con la alianza de los compradores estadounidenses. Para alcanzar esta meta es muy necesario obtener la inversión extranjera con capital y tecnología. Este tipo de inversiones es probable que opte

por México como el destino de su inversión, ya que en cuanto a las reglas de origen y la cuestión de cuota México dispone de mejor condición que los países de Centroamérica y el Caribe.

Para esto el gobierno mexicano debe desarrollar más instrumentos de ayuda real para las compañías de esta industria. El PROSEC¹⁷⁷ en vigencia tiene muy limitado(en algunos casos inútiles¹⁷⁸) el alcance de su aplicación, y esto se debe ampliar por el bien de las compañías de exportación.

Las ventajas que ofrecen el TLCAN se ven desvanecidas en varios términos por el cambio de las circunstancias, y el continuo desarrollo de herramientas de apoyo garantizará el desarrollo de la industria textil mexicana y la llegada de la inversión extranjera textil.

¹⁷⁷ El PROSEC es Programa de Promoción Sectorial.

¹⁷⁸ Por ejemplo, en caso de poliéster la tarifa arancelaria de PROSEC es tan alta que no ayuda a las compañías de exportación. Esto es porque el PROSEC tiene como fin, en parte, de proteger a las empresas nacionales.

IV. La evolución de la industria electrónica de México en el contexto del TLCAN

Aparte de la industria textil, otro sector industrial ejemplar donde se compruebe el impacto del TLCAN en el comercio y la inversión es la industria electrónica. Actualmente esta industria explica la parte más importante del comercio bilateral, así como en las exportaciones respectivas al mercado estadounidense. Junto con la industria automotriz, se trata de la industria más importante de las dos economías.

Al igual que en la industria textil, la desgravación arancelaria y las reglas de origen muy restrictivas de la industria electrónica generan efectos directos en el flujo comercial y el movimiento de la inversión entre los competidores internacionales. En el contexto del TLCAN, las empresas transnacionales electrónicas de Corea han respondido con la inversión directa en México, y este trabajo analiza concretamente el impacto de las disposiciones del TLCAN en los patrones comerciales y de inversión de la industria electrónica entre Corea y México como ejemplo del impacto de las disposiciones del TLCAN en las relaciones económicas.

4.1. La evolución de la industria electrónica de México y su estructura de comercio

La industria electrónica es la rama estratégica y prioritaria que lidera el desarrollo del conjunto de las otras industrias para todas las economías. Así que esta industria también ha sido la prioridad de la política industrial durante la evolución de la economía mexicana.

Al igual que otras industrias, la industria electrónica fue sometida al esquema de la Industrialización por Sustitución de la Importación en el transcurso de su primer despliegue. También fue incluida institucionalmente en el programa de Industria Maquiladora

principalmente a partir de la década de los 70. Todas estas políticas gubernamentales, elaboradas bajo el entendimiento mutuo y la cooperación entre las empresas y el gobierno, crearon la estructura específica para el comercio actual de dicha industria.

El TLCAN, puesto en marcha en el año 94, marcó un hito decisivo en el curso del desarrollo de la misma industria. La integración industrial entre los países de América del Norte respecto a esta actividad ha sido muy destacada, y la inversión extranjera en la misma está demostrando el significado del TLCAN para la industria electrónica de México.

4.1.1. El desarrollo de la industria antes del año 94

La industria electrónica de la sustitución de importación se gestó en México en la década de los 40. Empezó con la producción de radios y sus partes, y pronto se inclinó hacia la producción de televisores en blanco y negro. Es decir, la industria electrónica de México comenzó con la electrónica de consumo.

Esta industria se caracterizó en sus inicios por ser un modelo ejemplar en la sustitución de importaciones, lo que significó alto porcentaje de suministro de componentes nacionales para al mismo tiempo una baja competitividad internacional.

Hasta la apertura comercial de mediados de los años 80, en la industria electrónica de México no se reflejó ningún cambio exterior en términos de tecnología. De conformidad con el entendimiento entre el gobierno y la industria, el país se cerró al cambio tecnológico en lugar de abrirse progresivamente, y esto se debió plenamente a la cultura empresarial. En esas condiciones, la brecha entre México y el exterior se amplió gradualmente. Los cambios e innovaciones en la nueva generación de dichos productos hicieron automáticamente obsoleta la planta nacional de componentes e insumos, que, en lugar de invertir para producir los nuevos componentes, obligó a la industria terminal a mantener los

viejos productos altamente integrados. Debido al grado de integración nacional constante y a una planta de insumos que no entró a la generación de nuevos componentes, la evolución de los equipos fabricados en México se paralizó obligatoriamente.¹⁷⁹

La industria maquiladora y la apertura comercial trajeron una consecuencia inevitable tanto al sistema de producción como al comercio en que había derivado la sustitución de importaciones. Las empresas no competitivas tenían que cerrar las puertas y el contenido nacional de los nuevos productos bajó drásticamente a medida que llegaron las mercancías externas con tecnologías de punta a partir de la apertura comercial.

Con la apertura se agrandó la brecha entre las empresas pequeñas y medianas, respecto a las grandes. La mayoría de las empresas pequeñas y medianas optaron por convertirse en simples distribuidoras abandonando la fabricación. Las compañías grandes se identificaron con las multinacionales. Entre estos dos tipos de empresas la diferencia de los recursos que definieron la competitividad descansaba en el acceso a recursos financieros baratos, de igual forma el acceso a la nueva tecnología y a los mercados de exportación.

Por otra parte, la industria electrónica en el sector de maquiladoras constituye la rama principal, con una participación de 65.1% en 1975, la cual disminuyó a 61.5% en 1980. Además a partir de la apertura comercial la industria electrónica ha sido la más beneficiada de la inversión extranjera. El número de las empresas maquiladoras de origen asiático aumentó de 19 en el año 90 a 52 en sólo 3 años de vigencia del TLCAN.¹⁸⁰ Así que por otra parte se aprecia la creación de otro tipo de estructura de producción y comercio de la industria electrónica de México. Los efectos de la apertura comercial en la economía

¹⁷⁹ José Warman, La Competitividad de la Industria Electrónica: Situación y Perspectiva, en La industria mexicana en el mercado mundial compilado por Fernando Clavijo y José I. Casar, p. 401, FCE, 1994, México.

¹⁸⁰ Enrique Dussel Peters, El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el Desempeño de la Economía en México, p. 75, CEPAL, 2000.

mexicana y los del programa de industria maquiladora resultan diferentes dependiendo de los subsectores de la industria electrónica.

La industria electrónica se divide regularmente en tres subsectores. Uno es la electrónica de consumo, el otro es el de máquinas de procesamiento informático y el último es el sector de telecomunicaciones. En la década de los 60 la industria electrónica de México se concentró en la electrónica de consumo siguiendo la tendencia mundial. De los receptores de radio pasó a los fonógrafos estereofónicos, las consolas, los televisores en blanco y negro, las reproductoras de casetas y, finalmente, los televisores en color.¹⁸¹

Para la década de los 80 el porcentaje de partes nacionales era para el caso de los televisores en blanco y negro del 95%, para los de color del 85% y para el audio del 70%. La apertura comercial tiene el efecto de “maquilizar” la industria de la electrónica de consumo. Es decir, el antiguo segmento derivado de la sustitución de importaciones tiende a desaparecer y lo sustituye una nueva industria de ensamblaje de partes y componentes importados para su reexportación dentro del régimen de maquila. El grado de integración de los componentes de fabricación nacional pasa de un rango de 85 a 90 % a sólo 10% en 1988.¹⁸²

Este sector de electrónica de consumo se ha localizado a partir de la apertura comercial en torno a la zona fronteriza del norte, como Tijuana, Mexicali, San Luis Río Colorado, Ciudad Juárez y Reynosa. Cuando se desplomó la antigua industria de sustitución de importaciones, se formó la industria maquiladora de ensamble que se ubicó en la zona norte.

¹⁸¹ José Warman, op.cit., p. 398.

¹⁸² Sergio Ordóñez, La Industria Electrónica de México en el Nuevo Entorno Internacional, p. 797, Comercio Exterior Vol.51, Núm.9, México.

Esto parece deberse a la cercanía geográfica con los Estados Unidos, ya que el destino de la mayor parte de las exportaciones de este sector es el mercado estadounidense. En particular, los televisores de color son los principales productos de exportación, y en consecuencia el 95% de dichos productos se destina al mercado estadounidense.

Dentro de esta electrónica de consumo el sector terminal muestra una productividad mucho más alta que el sector de partes. Sin embargo, este último tiene un nivel salarial más alto que el primero, lo que se interpreta como un legado del período de la sustitución de importaciones, con la baja productividad y altos salarios.¹⁸³

A su vez el sector de telecomunicaciones muestra una tendencia opuesta a la del sector de la electrónica de consumo. Esto quiere decir que la industria de telecomunicaciones fue una clara excepción dentro de la ineficiencia de la época de la sustitución de importaciones. En particular, el destacado desempeño en la productividad y el desarrollo del sector se materializó en los subsectores de materiales y aparatos telefónicos, desarrollados con base en la demanda de Telmex. Las compañías proveedoras de Telmex como Ericsson, Alcatel y NEC desarrollaron una capacidad de utilización tecnológica y de adaptación a las condiciones nacionales con un importante grado de integración nacional.¹⁸⁴ Después de la apertura comercial, este sector de telecomunicaciones ha logrado mantenerse con un importante grado de integración nacional a partir del aprendizaje tecnológico y su adaptación a las condiciones del país.¹⁸⁵

¹⁸³ Ibidem, p. 803.

¹⁸⁴ Las empresas terminales como Ericsson y Motorola tuvieron sus propias empresas suministradoras internas en subsectores como el de piezas mecánicas, componentes electrónicos y plásticos a fin de cumplir con los requisitos de integración(José Warman, op.cit).

¹⁸⁵ Sergio Ordóñez, p. 797.

A partir de la apertura comercial el sector de telecomunicaciones padeció varios cambios vitales como la privatización, la modernización de la infraestructura, la apertura de la proveeduría de los componentes y la apertura de la telefonía de larga distancia. Con estas nuevas oportunidades también llegaron muchas otras inversiones para establecerse en México.

En términos generales se puede decir que el sector terminal tiene una productividad más alta que el de componentes. Se están realizando los procesos de alto valor agregado en comparación con el pasado en el subsector de fabricación, ensamble y reparación de equipo y aparatos para comunicación, transmisión y señalización, ya que se efectúan todas las operaciones manufactureras de la cadena de valor como ensamble de tarjetas impresas, manufactura de aparatos telefónicos y diseño de productos. Pero esto no significa un avance de México como eslabón dentro de la nueva división internacional del trabajo, sino que más bien se trata de una tendencia a la integración vertical en las empresas en sus varios niveles de eslabonamiento productivo.¹⁸⁶

Las principales compañías multinacionales de este sector se sitúan en Guadalajara y el Estado de México.¹⁸⁷

El sector de máquinas de procesamiento informático es el sector desarrollado con la apertura económica. Este sector se incorporó a la industria electrónica a finales de la década de los 70, y el gobierno mexicano intentó desarrollar este sector con las políticas de iniciativa gubernamental a partir de los años 80.

¹⁸⁶ Ibidem, p. 802.

¹⁸⁷ Bancomext, Importancia de la Industria Electrónica en la Economía Mexicana, www.bancomext.gob.mx

La primera computadora se importó a México en 1955. A partir de ese momento se surtió el mercado mexicano con la importación directa de las computadoras hasta el año 1981 cuando se puso en vigencia el Programa de Fabricación de Computadoras que duró de una y otra manera hasta el año 93.

Este programa tenía como fin formar una planta industrial orientada a la exportación, así como la integración progresiva, tanto en procesos como en sus partes y componentes. Se aprecia que el primer objetivo se alcanzó bien al ver que durante el período de 1981 a 1985 se instalaron todas las plantas que actualmente están fabricando computadoras en México y que actualmente todas ellas exportan. Sin embargo, el segundo objetivo falló debido a las condiciones globales del país que impidieron la generación de las inversiones necesarias.

Incluso hasta antes de la firma del TLCAN, el sector de máquinas de procesamiento informático fue el más desarrollado y el más activo en las exportaciones. Este subsector representaba más del 50% de las exportaciones de la industria electrónica del sector y aproximadamente el 4% de las exportaciones manufactureras en 1992.¹⁸⁸

Las compañías de este sector están ubicadas principalmente en el estado Jalisco, lo que obedece a la influencia de IBM que estableció su fábrica en Jalisco en el año 75. Las principales compañías ubicadas en Jalisco en el sector de cómputo son IBM, HP, Kodak y SCI Systems.¹⁸⁹

La razón por la cual las empresas del sector de cómputo se ubica en Jalisco tiene que ver con las ventajas geográficas y los recursos disponibles en la región. Primero, Guadalajara, capital del estado Jalisco, cuenta con las instituciones tecnológicas que educan la mano de obra apropiada para la industria. Además en esta región existe la cultura artesanal necesaria

¹⁸⁸ José Warman, op.cit. p. 404.

¹⁸⁹ Cadena Productiva de la Electrónica A.C., Industria de la Electrónica y Telecomunicaciones en Jalisco, www.cadelec.com.mx

para el ensamblaje. La cercanía con el puerto que la comunica con el mayor mercado de exportación, el mercado estadounidense, es también una ventaja de localización.

Junto con estas ventajas, el estado de Jalisco ofrece institucionalmente a través de la Ley de Promoción Económica varios incentivos fiscales y apoyos a las compañías establecidas en la región. Entre estos incentivos se encuentran el mejoramiento de la infraestructura, el financiamiento a tasas reducidas y la reducción temporal o la exención de impuestos estatales o municipales. El objetivo de esta ley es promover la inversión y la generación de empleos, así como la promoción de la integración de sectores productivos del Estado.¹⁹⁰

La industria electrónica de México creció bajo las condiciones de sustitución de importaciones desde los años 50, así que se creó una industria protegida y cerrada. Sin embargo, la industria electrónica de México padeció un gran cambio en su orientación y estructura de comercio después de la apertura comercial de mediados de la década de los 80. A este cambio se agregó un variable trascendental de carácter institucional que ha modificado aún más el panorama de la industria a partir del año 94.

4.1.2. El TLCAN y el panorama de la industria a partir de su puesta en marcha

Después de la firma del TLCAN, la industria electrónica ha seguido un camino de crecimiento sostenido. La estructura actual de comercio de esta industria se formuló desde la apertura comercial, sin embargo, las nuevas oportunidades de acceso al mercado estadounidense que trajo consigo el TLCAN se tradujeron en la llegada de una ola de nuevas inversiones asiáticas y norteamericanas al territorio mexicano. El TLCAN ofreció

¹⁹⁰ Consejo Estatal de Promoción Económica, www.cadelec.com.mx

una serie de motivos para su instalación en México a fin de producir las mercancías electrónicas destinadas al mercado norteamericano.

Por ejemplo, el TLCAN permite importar materias primas e insumos libres de aranceles, y además las maquiladoras obtuvieron el incentivo adicional de poder vender un creciente porcentaje de su producción en el mercado interno. A partir de enero de 2001 las maquiladoras pueden vender el 100% de su producción en el mercado interno de México. En cuanto a la tarifa arancelaria el capítulo representativo correspondiente a la industria electrónica, el 85, en el Sistema Armonizado se redujo en el caso de México de 3.94 % del año 90 al 0.27% en el año 98. Esta reducción sustancial de aranceles dio un gran margen de competitividad a los productos mexicanos¹⁹¹.

Ante estos incentivos se incrementó en gran medida el número de las compañías asiáticas según se mencionó anteriormente. Estas compañías querían aprovechar la seguridad que ofrece el TLCAN para la entrada en el mercado estadounidense. También estas disposiciones sirven de incentivo que fortalece aún más la integración industrial tradicional de las multinacionales norteamericanas. Esta integración industrial que se ha realizado bajo el nombre de Producción Compartida se incrementó dentro de las circunstancias del propio TLCAN como de las tendencias mundiales de la industria.¹⁹² Las empresas norteamericanas se establecieron en México en la década de los 70 y 80 con el objetivo de entrar en el mercado doméstico de México, mientras que en los 90 su estrategia original para instalarse

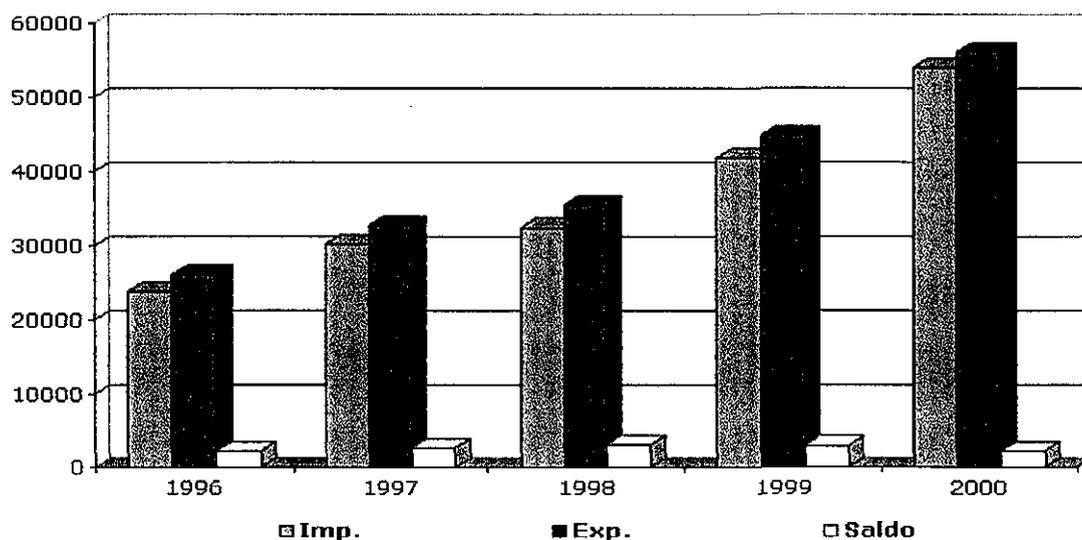
¹⁹¹ Enrique Dussel Peters, op.cit., consulta del cuadro 8 del artículo.

¹⁹² La producción compartida llamado "Production Sharing" en inglés ha sido uno de las principales herramientas gubernamentales para la promoción de la competitividad industrial. La Comisión del Senado estadounidense, United States International Trade Comisión, publica cada 4 años el reporte que evalúa el desempeño de esta política con el nombre "Production Sharing: Use of U.S. components and materials in foreign assembly operations.(U.S. Imports under Production-Sharing Provisions of Harmonized Tariff Schedule Chapter 98)

en México cambió con objeto de mantener la competitividad ante la competencia de las empresas asiáticas.

Gráfica 4-1

El crecimiento de la industria electrónica después del TLCAN



Fuente: Bancomext, www.bancomext.gob.mx

La tendencia global más importante de la industria electrónica se centra en ceder la manufactura a aquellos subcontratistas que prestan las mejores condiciones de fabricación, mientras que las propias empresas matrices se dedican a actividades de investigación y desarrollo. También cambió la estrategia de las compañías en cuanto a la distribución y venta de sus mercancías, por la del tiempo real con las que busca la optimización de la logística. Ante estas tendencias de la fabricación y logística, las compañías buscan la mejor localización para un mercado determinado. La mejor localización debe de ser el lugar con la ventaja institucional de carácter arancelario y fiscal, con los recursos humanos



disponibles y baratos, al mismo tiempo que dicho lugar debe de estar cerca del mercado para mantener el flujo importante de información entre las redes de producción, de distribución y de servicios, y también para una pronta respuesta de parte de los proveedores ante cambios en la demanda.¹⁹³ Esta tendencia de la industria hizo de México el mejor lugar para la producción a fin de surtir al mercado norteamericano después de la firma del TLCAN.

Además, los otros factores contribuyentes al boom de la industria electrónica de México han sido la apertura comercial, la desregulación económica, y la privatización del mercado de telecomunicaciones de México. Estos factores elevaron el atractivo de México para la inversión extranjera por su creciente mercado doméstico y la seguridad que ofrecían las políticas gubernamentales.

La industria electrónica de México que registraba 18,251 mdd de exportación en 1994 pasó a 56,091 mdd en 2000, lo que representa un crecimiento anual promedio del 20.6%. El superávit comercial en el sector electrónico fue de 2,125 mdd en 2000, así que dentro de la balanza comercial esta industria fue el segundo más importante después del sector automotriz.

El cuadro 4-1 muestra la balanza comercial de la industria electrónica para el año 1999. Aquí se demuestra la estructura de comercio de la industria electrónica mexicana después de 6 años de la puesta en marcha del TLCAN.

¹⁹³ BANCAMEXT, Tendencias Globales de la Industria Electrónica, www.bancomext.gob.mx

Cuadro 4-1

El comercio exterior de la industria electrónica de México para el año 1999¹⁹⁴

(millones de dólares)

	Balanza comercial			Peso	
	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Exportaciones	Importaciones
Electrónica de Consumo	11409	4275	7200	33%	14%
Computadoras	6540	2591	4000	19%	8%
Telecomunicaciones	1669	1200	505	6%	4%
Partes y Componentes	11759	21000	-9256	34%	67%
Otros	2001	2300	461	8%	7%
Total	34520	31493	3027	100%	100%

Fuente: Bancomext

En el cuadro se ve la estructura de comercio de la industria después del inicio del TLCAN. Lo destacado de la tabla es la balanza comercial de las partes y componentes. Este subsector registra un saldo deficitario continuo a diferencia de los otros subsectores. El Banco de Comercio Exterior de México desglosó los datos del Banco de México como se ve en la tabla, o sea, separó el subsector de componentes y partes de otros subsectores para realizar un estudio sectorial.

Como se nota en la tabla, el intercambio de este tipo de industria tiene el carácter de maquila. Es decir, el ensamble de las partes importadas para la reexportación posterior hace deficitario el subsector de partes y componentes, lo que refleja la baja integración nacional en dicha industria.

El subsector de mayor peso es la electrónica de consumo que está compuesta por productos como TV, VCR, Audio y otros. El peso de cada subsector dentro del 33% de la electrónica de consumo está compuesto por 17% de TV, 2% de VCR, 11% de Audio y 2% de otros productos. México se ha especializado en la fabricación de televisores a color

¹⁹⁴ Se tomó el año 1999, ya que es el último año con los datos desglosados disponibles.

desde la apertura comercial y la introducción del programa de la industria maquiladora. Para el año 2000, los aparatos de televisión a color ensamblados en México contribuyeron con alrededor de un 25% a nivel mundial.

Esta tendencia especializada en los televisores a color en el sector de electrónica de consumo se explica por la cercanía geográfica con los Estados Unidos y el carácter de comercio administrado de la industria. La balanza comercial con Estados Unidos empezó a tornarse positiva desde el año 91 y rebasó el orden de 6 mil mdd anuales desde el año 94.¹⁹⁵ Actualmente, el 95% de los televisores a color ensamblado en México se exporta al mercado estadounidense.

Del cuadro 4-1, el sector de computadoras es el segundo más importante en el peso de las exportaciones y muestra un saldo positivo después de la electrónica de consumo. Del 19% del peso en la exportación total, el CPU ocupa el 9% y el monitor el 10%. Este subsector también se ha tornado positivo en su balanza comercial durante los años 90.

Este sector de máquinas de procesamiento informático se estima como el de mayor productividad y alto nivel salarial, al tiempo que en la etapa de división internacional de trabajo este sector está situado en el nivel más avanzado al realizar hasta los procesos de diseño y fabricación compleja de los componentes.

La Cadena Productiva de la Electrónica A.C., una asociación de las empresas del sector electrónico de Jalisco, estado con la mayor planta e inversión extranjera de la industria, calcula que el contenido local es de 15%. En Jalisco se invirtieron más de 2,200 mdd durante 1996-1999 según esta asociación, y se encuentran establecidos en Jalisco 8 de los “World’s Top Ten Contract Manufactures”.

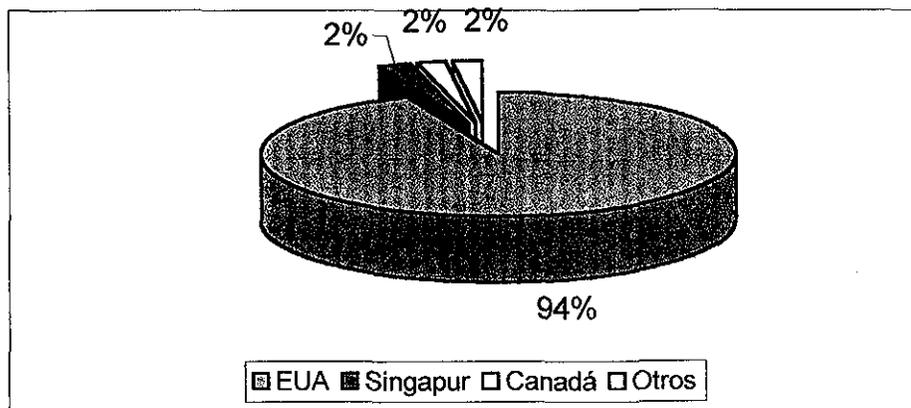
¹⁹⁵ Enrique Dussel Peters, op.cit., p. 74.

El sector de telecomunicaciones también está situado en Guadalajara y en el estado de México. Este sector es el de más rápido crecimiento debido a la apertura de nuevos servicios creados por la revolución de la tecnología informática como la radiolocalización, el monitoreo por satélite, la transmisión de datos y de video. Todo esto ha incrementado la demanda por los equipos de los nuevos servicios en México como en todo el mundo. Aparte de esta nueva demanda de telecomunicaciones, la modernización de infraestructura telefónica de México también ha acarreado el crecimiento del sector de telecomunicaciones en México. En Jalisco y Puebla se encuentran establecidas las compañías líderes del mundo en telecomunicaciones como Lucent Technologies y Nokia.

En cuanto al destino de las exportaciones electrónicas de México el mercado estadounidense tiene un peso absoluto, lo que demuestra la integración industrial entre estos dos países y al mismo tiempo la influencia del TLCAN en la industria electrónica de México.

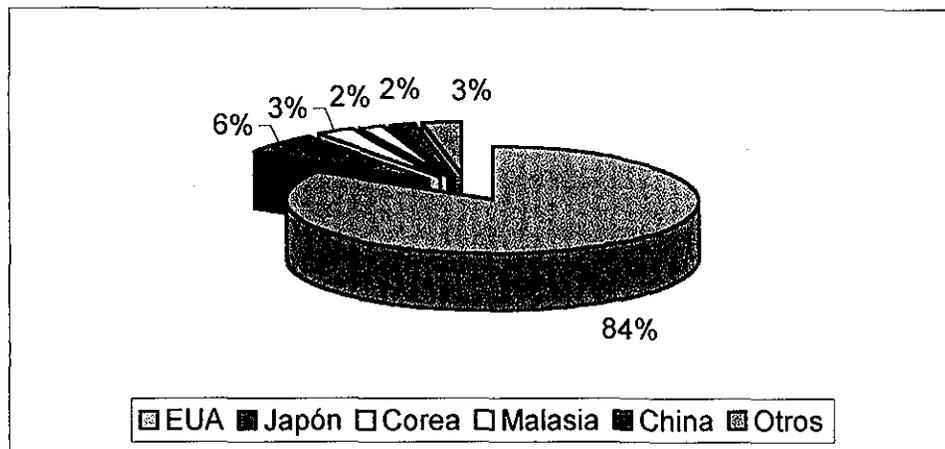
Gráfica 4-2

Los destinos de la exportación electrónica de México



Gráfica 4-3

El origen de la importación electrónica a México



Elaboración propia con datos de Bancomext

Las anteriores gráficas enseñan que Estados Unidos tiene un peso absoluto en ambos casos, es decir, tanto en las exportaciones como en las importaciones mexicanas. Sin embargo, hay algunas cosas a considerar en estas gráficas. Aparte de Estados Unidos, la mayoría de otros proveedores de la industria mexicana es de Asia. También dentro de las importaciones mexicanas desde Estados Unidos el 40% se origina en Asia. Es decir, la presencia creciente de las multinacionales asiáticas con motivo del TLCAN se transforma en la importación mexicana, creciente y voluminosa, también desde Asia.

Por su parte, el 17% de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos se canaliza a Canadá y los países de Centro y Sudamérica. Este es el aspecto derivado de la integración industrial entre Estados Unidos y México. Aprovechando las ventajas institucionales y la mano de obra barata de México la industria norteamericana de electrónica ensambla las mercancías en el territorio mexicano para surtir también luego a otros mercados del continente americano.

4.2. Las instituciones del TLCAN y la inversión coreana en la industria mexicana

4.2.1. Las reglas de origen para la industria electrónica y sus implicaciones

Las reglas de origen para la industria electrónica dentro del TLCAN son unas de las más restrictivas entre las reglas previstas para las industrias. Las reglas de origen en los bloques económicos se concibieron con el fin de prohibir la libre circulación de productos fuera de la preferencia arancelaria que concede a los miembros la integración económica. Por supuesto, estas reglas se pueden utilizar como medidas proteccionistas de las industrias vulnerables de las partes ante la competencia exterior.

La industria electrónica es un ejemplo de estas industrias protegidas por las reglas de origen en el TLCAN. Esto es debido a que están estipulados varios niveles de protección para que mantenga la competitividad la industria electrónica de Norteamérica, aún con bajos márgenes arancelarios. La otra cuestión a considerar entre los efectos de las reglas de origen es el que afecta la inversión extranjera de manera tanto directa como indirecta. Al exigir el contenido regional muy alto o la realización de un proceso específico en el territorio de cualquiera de las partes del tratado, esto tiene un impacto directo en las compañías que desean disfrutar de la preferencia arancelaria del TLCAN.

Como se mencionó anteriormente en la parte de reglas de origen de la industria textil y del vestido hay tres formas principales de reglas de origen. La razón por la cual se puede decir que las reglas de origen de la industria electrónica son muy restrictivas, proteccionistas e influyentes sobre la inversión extranjera tiene que ver con varias disposiciones específicas para cada producto objeto de comercio. Cada mercancía de la industria electrónica tiene reglas de origen doble o a veces hasta triple, algo que difiere en la mayoría de los casos de las reglas de origen para otras industrias.

El método más regular de reglas de origen en el TLCAN es el cambio de clasificación arancelaria, que es relativamente simple y clara. Sin embargo, los productos electrónicos están sometidos a las reglas de origen tanto de cambio de clasificación arancelaria como del valor del contenido regional para la identificación de los productos originarios. En el caso de las máquinas de escribir y los procesadores de palabras se aplica el método de contenido neto para la determinación de origen. Regularmente un exportador puede elegir un método en el cálculo de valor de contenido regional entre estos dos, ya sea el método del valor de la transacción o el método del valor del costo neto. Sin embargo, se aplica para las mercancías específicas sólo el método del valor del costo neto, lo que intensifica aún más la barrera para el cumplimiento del contenido regional.

Aparte de esta regla de origen doble, algunos productos tienen reglas de origen de “determinación de procesos productivos”. Esto consiste en determinar los procesos productivos que confieren origen a los productos. Estos procesos deben originar una modificación sustancial de los insumos importados. De acuerdo con este criterio, el origen se otorga al país donde se realizó el último proceso productivo.

Esta regla de origen tiene poco uso en realidad. En razón de que pierde los 4 caracteres de que deben disponer las reglas de origen. Definir los procesos productivos que confiere el origen al producto es un asunto administrativo, laborioso y costoso. También debido al continuo desarrollo tecnológico la determinación de estos procesos productivos necesitan una actualización continua. En fin, este tipo de regla de origen va en contra de los principios de reglas de origen basadas en caracteres uniformes, simples, predecibles y administrables.¹⁹⁶

¹⁹⁶ Noemí Hernández Rodríguez, op.cit., p. 95.

En consecuencia, se estima que el TLCAN mantuvo esta regla de origen para algunos productos sólo con el objetivo de proteger la industria electrónica norteamericana de la competencia exterior, en particular, la asiática. Por ejemplo, las computadoras personales necesitan disponer en su interior de las placas madre hechas en alguna de las partes y tienen que ser ensambladas totalmente en la región para ser calificadas como originarias. Asimismo, los televisores deben contar con los tubos catódicos hechos en cualquier parte del tratado para disfrutar de la exención arancelaria.

Frente a esta específica regla de origen para la industria electrónica, las compañías norteamericanas y canadienses no tienen dificultad de cumplirla dado que cuentan con la proveeduría local de las tres partes. Sin embargo, las empresas con capital de una tercera región, llegadas en fecha relativamente reciente a la región, las asiáticas, por ejemplo, tienen dificultad para conseguir el origen regional, dada la relación con la matriz de su país de origen o por el problema de las diferentes tecnologías que usan pueden sufrir el problema de la identidad regional de sus productos frente a estas reglas de origen muy restrictivas y proteccionistas.

4.2.2. La inversión extranjera directa y el comercio intraindustrial

Junto con estas reglas de origen restrictivas, las características técnicas de los productos electrónicos y la ventaja comparativa de México estuvieron atrayendo la inversión extranjera en esta industria. El costo de transporte, la posibilidad de separar las operaciones intensivas en mano de obra de otros procesos de la producción, así como la intensidad del capital en las operaciones de maquila son elementos que determinan la posibilidad de

maquilar en el extranjero con ventajas comparativas, sin olvidar tanto los de carácter institucional como laboral, como en el caso de México.¹⁹⁷

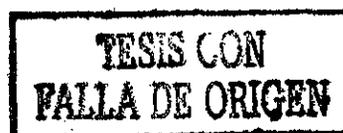
En la electrónica, la innovación rápida y el cambio tecnológico continuo han erigido una barrera contra la automatización. Entonces, las multinacionales buscan el terreno óptimo con las mejores ventajas locacionales que les permita competir en el mercado mundial, y es el caso de la inversión extranjera en México con vistas al mercado estadounidense.

En este sentido, desde el comienzo de los 90 la inversión extranjera en México ha sido el principal motor de crecimiento en la industria electrónica, ya que en los 80 el público perdió su poder adquisitivo debido a la crisis económica que afectó a México, y esto puso en mayores apuros a la industria electrónica mexicana que ya estaba perdiendo su competitividad ante la apertura comercial y una consecuente ola de productos extranjeros.

Dicha inversión extranjera aumentó más al empezar la década de los 90, cuando empezaron las negociaciones del TLCAN entre los 3 países de América del Norte. Las empresas norteamericanas pasaron a México para integrar su producción industrial local con la existente en Estados Unidos, mientras que las empresas asiáticas y europeas avanzaron hacia México en busca del territorio propicio desde donde atacar el mercado estadounidense, y en parte el doméstico mexicano.

Hasta el mes de junio de 2001 se contaban 1303 las empresas extranjeras con registro ante la Secretaría de Economía de México, cifra que explica el 5.9% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país(22,002). Por su parte, el monto total materializado en esta industria entre el período 1994-junio de 2001 fue 11,157.6 mdd,

¹⁹⁷ Joseph Grunwald y Kenneth Flamm, La Fábrica Mundial, p. 19, FCE, 1991, México.

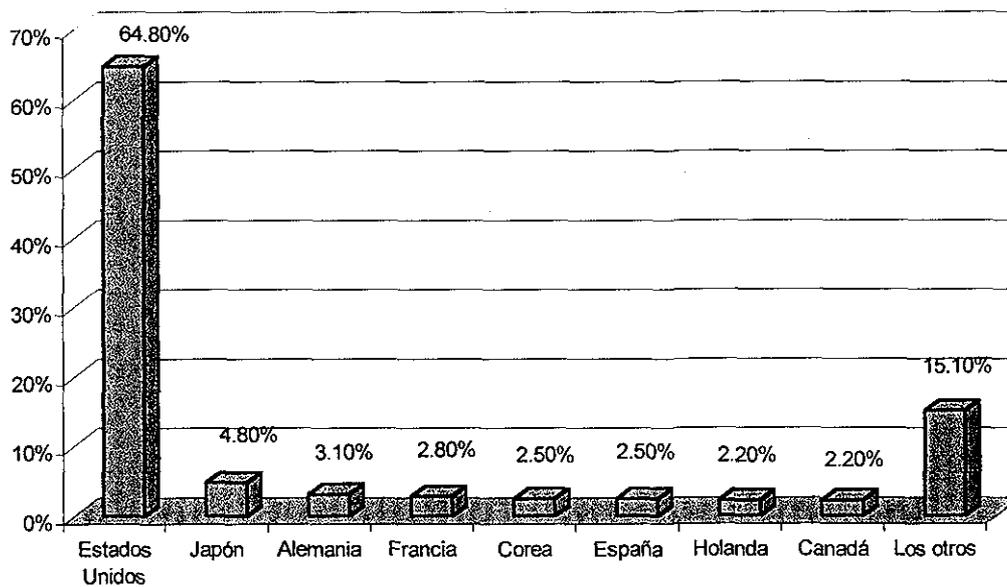


cantidad que equivale al 23.8% del total de IED materializada en el sector industrial durante ese lapso(46,897.6mdd).¹⁹⁸

Las gráficas 4-4 y 4-5 siguientes muestran las empresas e inversión extranjera directa materializada en la industria electrónica hasta junio del año 2001. En estas gráficas se nota la gran presencia de la inversión extranjera estadounidense en ambos casos. En el caso de Corea, las empresas coreanas tienen mayor peso en el monto de inversión que en el número de empresas. Esto significa que cada inversión coreana está por encima del promedio de la inversión extranjera.

Gráfica 4-4

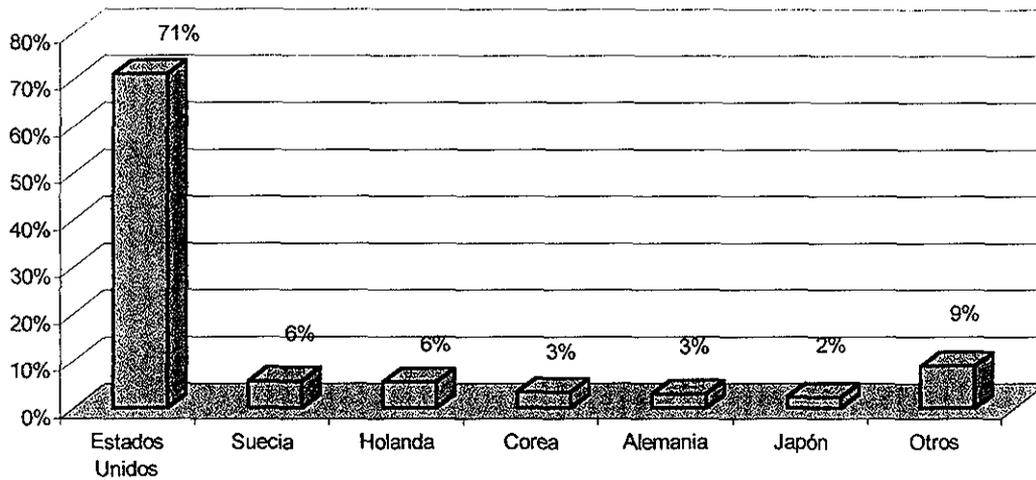
Empresas con IED en la industria electrónica



¹⁹⁸ Secretaría de Economía, Inversión Extranjera Directa en Equipo Eléctrico y Electrónico, 2001, www.economia.gob.mx

Gráfica 4-5

Inversión extranjera directa materializada en la industria electrónica



Fuente: La Secretaría de Economía: www.economia.gob.mx

En cuanto a la localización de la inversión extranjera en la electrónica, la frontera norte y el centro del país ocupan el mayor peso. Sin embargo, al considerar que en el D.F. está ubicada la sede de muchas empresas extranjeras, el destino principal de la inversión extranjera directa es la frontera norte y algunas regiones del centro como Jalisco y el Estado de México. Baja California registra el 23.8% de las empresas con inversión extranjera directa, y el D.F. el 21.5%, Chihuahua, 13.2%, el Estado de México 7.2%, Tamaulipas 6.5% y Jalisco 6.1%, respectivamente.

Esta inversión extranjera directa ha sido promovida institucionalmente por el gobierno mexicano, y el comercio derivado de la exportación de las empresas con inversión extranjera ha resultado en una estructura específica. La industrialización con base en la orientación de exportación, fomentada por el gobierno mexicano desde la apertura comercial, tenía como fin tomar las exportaciones del sector privado como el motor del

crecimiento económico. También para lograr la estabilidad macroeconómica y la reducción del déficit fiscal necesitaba atraer la inversión extranjera directa.

Lo que hizo el gobierno mexicano fue reducir la carga gubernamental, eliminar la distorsión del mercado y, en fin, fomentar el sector privado a través del programa de importación temporal para la reexportación que permite establecerse a las compañías de inversión extranjera, operar y competir para el mercado estadounidense. Este cambio de la política gubernamental y de la estructura comercial resultante ha llevado a cabo la intensificación del comercio intraindustrial.

El comercio intraindustrial se refiere a la exportación e importación simultánea de los bienes pertenecientes a la misma industria. Este campo de investigación comenzó con los autores Grubel y Lloyd en los años 70. Estas transacciones de comercio exterior responden a móviles distintos a los de la ventaja comparativa de una industria sobre otra. El comercio estacional(frutas y legumbres) o la ubicación geográfica(provisión a ciudades fronterizas) es una razón del comercio intraindustrial. Otros factores de este proceso son las economías de escala en la producción de bienes diferenciados y la integración de procesos productivos en distintos países.¹⁹⁹ En el caso de México, el comercio intraindustrial se incrementó conforme aumentaron las plantas de internacionalización de la producción por parte de las multinacionales, y la política del gobierno mexicano lo ha sustentado institucionalmente. Lo destacado del comercio intraindustrial de México es el aumento sostenido de dicho comercio lo que ocurrió en mayor medida en las principales industrias estimuladoras de comercio incluyendo la electrónica.

¹⁹⁹ Lissette Wendy Moreno Villanueva y Ángel Palerm Viqueira, Comercio Intraindustrial en el Sector Manufacturero Mexicano, en Comercio Exterior Vol.51, Núm.9, p. 789, México, 2001.

En esta parte se cita el estudio de dos economistas mexicanos, Alejandro León González Pacheco y Enrique Dussel Peters con el objetivo de mostrar el aumento del comercio intraindustrial en la industria electrónica mexicana. Ellos usaron el índice Grubel y Lloyd y el índice de comercio intraindustrial marginal propuesto por Hamilton y Kniest. El índice IGL fue creado para indicar el crecimiento del comercio intraindustrial de una economía o una industria, y tiene valor entre 0 y 100. El punto 100 significa el comercio intraindustrial total de la industria bajo análisis.²⁰⁰

El índice de comercio intraindustrial marginal se concibió por Hamilton y Kniest para ver cuánto de lo que se incrementan las importaciones(o exportaciones) de una industria se corresponde con un incremento en las exportaciones(o importaciones) de bienes de la misma industria. El índice de comercio intraindustrial marginal tiene valores entre 0 y 1. El índice de comercio intraindustrial marginal es igual a 1 cuando el nuevo comercio es puramente intraindustrial y será igual a 0 cuando éste sea puramente interindustrial.²⁰¹

Los dos economistas, Alejandra León González Pacheco y Enrique Dussel Peters, realizaron el análisis de comercio intraindustrial con estos dos índices. Aquí se presenta de manera breve el resultado para ver el movimiento del comercio intraindustrial de la industria electrónica.

²⁰⁰ Consúltense para mayor información, Grubel y Lloyd, *The Empirical Measurement of Intraindustry Trade*, *The Economic Record*, diciembre de 1971, pp. 495-517.

²⁰¹ Véase Clive Hamilton y Paul Kniest, *Trade Liberalization, Structural Adjustment and Intraindustry Trade: A Note*, *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol.127, núm. 2, 1991, pp. 356-368.

Cuadro 4-2

El Índice de comercio intraindustrial y el ICII marginal²⁰²

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	1990- 1994	1995- 1999
Índice de comercio intraindustrial											
Total de la economía mexicana	41.79	41.13	42.35	44.29	45.55	46.1	48.46	49.26	48.83	42.61	47.92
Capítulo 84	43.3	41.5	49.48	51.5	54.84	57.18	54.47	54.3	55.88	45.42	55.31
Capítulo 85	68.08	66.98	65.25	64.55	62.54	60.73	63.58	60.21	59.62	64.69	61.12
ICII marginal											
Total de la economía mexicana	0.25	0.37	0.23	0.62	-	0.98	0.71	0.47	0.88	0.55	0.83
Capítulo 84	0.54	0.31	-	0.93	-	0.53	0.88	0.8	0.86	0.74	0.92
Capítulo 85	0.72	0.82	0.27	0.82	0.8	0.87	0.98	0.85	0.96	0.71	0.99

Fuente: Elaboración con los datos de Alejandra León y Enrique Dussel Peters

En el cuadro se ve que el comercio intraindustrial creció el 6% en 9 años, pero el valor aumento en 17% por cada año. En 1999 el índice fue 48.83, mientras que los índices para el capítulo 84 y 85 fueron 55.88 y 59.62, respectivamente. Aquí mencionamos los dos capítulos 84 y 85, porque son los dos capítulos que representan la industria electrónica en la clasificación del Sistema Armonizado. En el ICII marginal la industria electrónica registra el más alto índice respecto al promedio de la economía total. Para el período posterior a la puesta en marcha del TLCAN, más de 90% del incremento comercial de la industria electrónica correspondió al incremento del comercio intraindustrial.

Este aumento del comercio intraindustrial en la industria electrónica se debe a la estructura de comercio derivada de la política gubernamental y la inversión extranjera directa, consecuente tanto con la ventaja locacional de México como con el TLCAN. El TLCAN y la masiva inversión de compañías extranjeras en la industria electrónica han llevado a cabo este profundo cambio en la estructura del comercio en México.

²⁰² El ICII marginal significa el Índice de comercio intraindustrial marginal. Los datos fueron tomados de, Alejandra León González Pacheco y Enrique Dussel Peters, El Comercio Intraindustrial en México, 1990-1999, Comercio exterior Vol.51, Núm.7, pp. 658-660, México, 2001.

4.2.3. Un estudio de caso: La inversión coreana frente al TLCAN

En el año 2000, la industria electrónica coreana ocupó el 4º puesto en el ranking de la producción mundial de la industria electrónica. El valor de producción alcanzó 67 mil 300 mdd, lo que sigue a los 71 mil 300 mdd de China. El primer y segundo lugar fueron ocupados por Estados Unidos(382 mil 100 mdd) y Japón (250 mil 400 mdd), respectivamente. En fin, el peso que tiene Corea en la industria electrónica mundial fue 5.1% para el año 2000.²⁰³

Estas cifras indican el impresionante desarrollo de la industria electrónica de Corea y su posición actual en la industria electrónica mundial, además de que las compañías coreanas cuentan con una competitividad muy alta en subsectores como semiconductores de memoria y aparatos de telecomunicaciones como pcs. Sin embargo, este desarrollo impresionante de la industria ha necesitado de estrategias para mantener las ventajas competitivas ante el entorno mundial de competencia ilimitada en la era de la globalización.

El valor total de la producción por parte de las empresas multinacionales de la industria electrónica coreana casi duplica al valor mencionado arriba al agregar su producción ulterior. Esta producción internacional ha empezado como una parte del esfuerzo de las empresas coreanas por entrar a los mercados locales y su adaptación al entorno local. También cuando enfrentan una barrera institucional como el TLCAN, realizan frecuentemente un movimiento de avance hacia el mercado local a través de la inversión directa.

Este movimiento ha elevado la producción ulterior de las empresas coreanas en todas partes del mundo. Según el reporte “El peso de la producción ulterior de la línea blanca”, publicado por la Asociación de Promoción de la Industria Electrónica Coreana, el 67% de

²⁰³ Reporte del periódico HanKyoreh, el día 7 de Octubre de 2001, www.hani.co.kr

los televisores a color, el 59% de videocaseteras y el 53% de microondas fueron fabricados en los países extranjeros en el año 2000. Así que más de la mitad de la electrónica de consumo de partes de las empresas coreanas como Samsung, LG y Daewoo se producen en el exterior.²⁰⁴

En esta tendencia a la internacionalización de la producción en el nivel de supervivencia, las multinacionales coreanas han tomado varias medidas como parte de su esfuerzo por la adaptación local de sus sociedades en el exterior. LG ha designado a personal local incluso como presidentes de sus sociedades externas en China, Inglaterra y Estados Unidos, ya que este personal local conoce mucho mejor la cultura y el gusto local.²⁰⁵ En el caso de Daewoo, ésta maneja el sistema de “administración de finalización local” que consiste en operar todos los procesos de manufactura en sus fábricas locales desde el diseño hasta la fabricación y la venta. Este sistema de administración de Daewoo tiene como fin surtir al mercado local de los productos apropiados para el mismo mercado.²⁰⁶ Estos son algunos ejemplos de la producción internacional de las compañías electrónicas de Corea. A continuación se analiza el caso de la inversión coreana de la industria electrónica en México con el fin de evaluar el impacto del TLCAN en la inversión.

En este trabajo se va a designar como A la compañía que vamos a analizar. Esto ocurre a la solicitud de la compañía, y es porque en adelante también encontraremos algunas informaciones clasificadas como confidenciales.

²⁰⁴ Reporte del periódico Hankyoreh, el día 6 de Agosto de 2001, www.hani.co.kr

²⁰⁵ Reporte del periódico Hankyoreh, el día 14 de Agosto de 2001, www.hani.co.kr

²⁰⁶ La Filosofía de la Administración, presentación de la compañía en su página de internet

Cuadro 4-3

La historia del desarrollo de la compañía A

Año	La historia de la compañía
1965	La fundación de la compañía
1968	La introducción tecnológica de tubos catódicos para receptores de televisión en blanco y negro con Toshiba de Japón
1969	El comienzo de la producción de los tubos catódicos para televisores en blanco y negro por primera vez en Corea
1971	El comienzo de la producción de pistola electrónica
1973	La apertura de nueva fábrica: La capacidad de producción de tubos catódicos por 420 mil unidades por año
1975	La primera exportación de los tubos catódicos para televisor en blanco y negro a Italia
1978	El inicio de la producción de los tubos catódicos para televisores a color
1982	El inicio de la producción de los monitores
1983	Se incorpora a la multinacional coreana de electrónica
1993	La exportación de las pistolas electrónicas para los tubos catódicos de televisores a color a Toshiba de Japón
1995	La puesta en marcha de la fábrica de Vietnam
1996	La puesta en marcha de la fábrica de Francia
1997	La puesta en marcha de la fábrica de México
1999	La inversión conjunta en China para producir los tubos catódicos de color para monitores de computadoras

Fuente: La página de Web de la compañía

Lo que se nota de manera destacada en el cuadro de historia es que al igual que otras compañías electrónicas coreanas A introdujo la tecnología desde el exterior en el primer lanzamiento de su negocio. Luego a base de esa tecnología, ha desarrollado nuevas tecnologías a través de imitación, aprendizaje e invención en la evolución tecnológica de la compañía.

Actualmente esta compañía tiene el 6.5% de participación de mercado mundial en los tubos catódicos para televisores y monitores de video. La meta fijada en el futuro es fijarse

como uno de los mayores 3 productores de dicho producto alcanzando el 10.6% de participación de mercado para el año 2005. Ante esta meta, la compañía empezó a entrar con una estrategia agresiva a los mercados principales simultáneamente con el avance sobre esos mismos mercados de otras compañías electrónicas afiliadas pertenecientes al mismo conglomerado multinacional. Actualmente en México hay tres compañías electrónicas afiliadas que producen electrónica de consumo como la línea blanca, y una subsidiaria dedicada exclusivamente a la venta de los productos de este conglomerado. A es una afiliada que fabrica los tubos catódicos para los televisores a color y los monitores de computadoras, ya que este producto es el más importante en los televisores y además es importante manufacturar este producto también en México para cumplir con las reglas de origen que contempla el TLCAN.

La compañía matriz de A estableció 4 sociedades subsidiarias en el extranjero como una parte de su estrategia de internacionalización de producción y acceso a los mercados locales. La estrategia es dividir el mundo en 3 áreas operativas donde se realiza la administración local de manufactura y venta directa. Para el área de Europa puso su fábrica en Francia con vistas al mercado de la unión europea, para Asia en Vietnam y China, y para el continente americano en México con miras al mercado estadounidense y la América Latina. Entre las cuatro subsidiarias la de México cuenta con el mayor tamaño en capacidad de producción y con el mayor número de empleados. Las cuatro fábricas manufacturan los mismos productos, es decir los tubos catódicos para televisores a color, los tubos para monitores y las pistolas electrónicas.

La fábrica de México está ubicada en Mexicali, capital de Baja California, con el objetivo de surtir a las compañías ensambladoras de televisores y computadoras que exportan a

Estados Unidos y al mercado doméstico de México. A empezó en México sus operaciones en Octubre de 1997, y actualmente cuenta con 1900 trabajadores mexicanos y 32 empleados coreanos remitidos desde la compañía matriz de Corea. Su capacidad de producción es 2 millones de unidades por año tanto para CPT de 20 pulgadas como CDT de 15 pulgadas.²⁰⁷

Entonces se analiza a los proveedores y clientes de la compañía A para ver el modo de operación de la misma y la influencia del TLCAN.²⁰⁸ Para la fabricación de los tubos catódicos tanto para los televisores como los monitores el componente más importante es el cristal que forma parte del frente de los tubos catódicos. Esta parte delantera se compone de dos paneles de cristales que se denominan “panel” para el del frente y el “funnel” para el de atrás. Estos paneles de cristales son los componentes más importantes en la manufactura de los tubos catódicos. Actualmente hay muy pocos fabricantes que producen estos paneles de cristales para televisores y monitores en el mundo. La compañía A ha comprado estos paneles de cristales a NEG México(origen japonés), SCC(Corea), Hankuk(Corea), TECH(EUA), SCD Alemania(Origen coreano) y ACBC(China). Dependiendo de la situación del mercado o del inventario de cada empresa proveedora, ha variado la cantidad que suministra cada proveedor. Entonces este componente, paneles de cristal, que ocupa aproximadamente el 30% de todos los componentes, ha sido surtido por varios países dependiendo de las circunstancias.

Otros componentes importantes y de peso significativo son DY(Defection Yoke), Mask IS y S Band, y estas partes se consiguen en la mayoría de los casos en México con las

²⁰⁷ CPT significa Color Picture Tube que se refiere a tubo catódico para televisor a color, mientras que CDT es Color Display Tube que se usa para los monitores de computadoras.

²⁰⁸ Esta parte de trabajo fue posible por la colaboración de información de la compañía A y por la entrevista con sus empleados.

compañías afiliadas del mismo conglomerado o con otras compañías con capital extranjero. Por ejemplo, DY es una estructura metálica de la parte trasera del tubo catódico. Este componente es adquirido con la compañía B que llegó a México junto con la compañía A para surtir a la primera. Es un caso de la llegada simultánea acompañada de otro afiliado. También a veces DY se surte de SEMSA (una subsidiaria de Samsung) ubicada en Tijuana. Por su parte, la compañía B trae desde Corea los metales utilizados en la fabricación de DY.

En cuanto al suministro de otros componentes, la compañía matriz de Corea le surte la mayoría de las partes y componentes pequeños. En fin, lo destacado de este análisis de la proveeduría de la compañía A es que una parte importante de la proveeduría se ha surtido en México por medio de las compañías de la inversión extranjera. Por ejemplo los paneles de cristal también se surten dependiendo de la situación que presenta la empresa NEG México(Nippon Electric Glass) que es una subsidiaria de la NEG japonesa. Se destaca la inversión acompañada de los proveedores que le han surtido a A desde el tiempo de la operación en Corea. Otras partes y componentes las compra de su propia matriz en Corea, aunque está intentando aumentar el porcentaje de compra local de estos componentes por cuestión de tiempo de entrega y el costo del flete. También hay partes que compra la compañía A a los suministradores de Estados Unidos ya que esto es más sencillo y sube el contenido regional. Por ejemplo, Buckee-Mears Cortland que surte el Mask cae en este caso.

Cuadro 4-4

Los clientes de la compañía A

19 CPT	Philips Philips LG-Zenith	EUA Colombia EUA	15 CDT	SAMEX SAMEX L.G.-Mexicali	Perú México México
--------	---------------------------------	------------------------	--------	---------------------------------	--------------------------

LG-Reynosa	México	L.G.-Reynosa	México
Thomson	México	UTI	EUA
Diamond	México	OEC	Corea
Delmex	México	Hacer	México
Toshiba	EUA	Delmex	México
Funai	EUA		
Sanyo	México		
Sharp	México		
Lotus	EUA		

Fuente: Documento interno de la compañía

Al examinar la clientela de los tubos catódicos que fabrica la compañía A se aclaró la finalidad del establecimiento de la misma en México y la influencia del TLCAN en el comercio y la inversión de la industria electrónica mundial. La mayoría de los compradores de la A son maquiladoras de los televisores y de las computadoras aparte de la compañía afiliada del mismo conglomerado. Estas empresas maquiladoras necesitan los tubos catódicos de la A para cumplir con las reglas de origen del TLCAN y así para poder exportar a Estados Unidos sin gravar impuesto alguno para sus productos.

La compañía A ha estado surtiendo a la compañía ensambladora de línea blanca del mismo conglomerado desde su llegada a México, lo que constituye también un objetivo de la inversión de la A en México. Aparte este tipo de proveeduría intraempresarial, el suministro de su producto a otras maquiladoras muestra la característica del modo de operación en la época de vigencia del TLCAN.

En las industrias de mayor competencia el pequeño cambio de reglas de juego significa la modificación seria de la competitividad entre los competidores. Entonces las empresas afectadas buscan otras maneras de mantener la competitividad, y esto se presenta en los movimientos de inversión y en los flujos comerciales. La discriminación arancelaria a favor de México y las reglas de origen de carácter proteccionista han originado la inversión

coreana de la industria electrónica y el incremento consecuente del comercio intraindustrial entre ambos países.

V. El variable TLCAN en los flujos comerciales bilaterales entre Corea y México

5.1. El panorama general de las relaciones económicas bilaterales

Es relativamente reciente que el flujo comercial entre Corea y México ha evolucionado a un nivel importante para las dos economías, por lo tanto hace poco que ambos gobiernos y el público en general han prestado atención a las relaciones económicas entre los dos países.

Corea y México son los dos países centrales tanto de Asia y como de América respectivamente, sin embargo sus relaciones comerciales no habían alcanzado una altura significativa hasta el inicio de los años 90. Esto se explica en parte por la distancia geográfica, y por otra, por la existencia de potencias económicas en sus inmediatas proximidades como Japón y Estados Unidos.

La razón por la cual los dos países han acercado e intensificado sus vínculos radica en el despegue económico de Corea y la apertura de México con sus reformas económicas que fue motivada por el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y el propio proceso de globalización. El modelo de desarrollo coreano es considerado por muchos como uno de los más exitosos de la historia económica reciente y se presenta como un paradigma de desarrollo tardío acelerado, lo que incentiva el acercamiento de los mexicanos a Corea.

También la crisis económica sufrida en Corea del Sur a finales de 1997 dio pábulo a un interés particular sobre México, y México apareció en el mapa para el público en general. En aquel entonces existió la percepción de que las crisis tenían patrones comunes y que podrían ser resueltas de la misma manera. En Corea se llevaron a cabo seminarios y

encuentros con funcionarios mexicanos invitados especialmente para que explicaran el fenómeno y compartieran la experiencia de la recuperación.²⁰⁹

Al fin y al cabo, la reforma económica y la apertura comercial de México por su parte y el intento de diversificación de los destinos de sus productos exportados por parte de Corea promovieron el acercamiento bilateral y el incremento repentino y considerable de los flujos comerciales bilaterales en los años 90. En estas circunstancias, el TLCAN sirvió de catalizador para el crecimiento continuo del comercio bilateral y la profundización del modelo particular de estructura comercial entre Corea y México.

5.1.1. El marco legal de las relaciones económicas bilaterales

Las relaciones diplomáticas de los dos países se hicieron oficiales el 26 de enero de 1962, cuando Corea aún sufría los descalabros de la guerra y apenas empezaba el plan quinquenal del desarrollo económico.

Pero hasta los años 80, los contactos diplomáticos y los flujos comerciales fueron de bajo perfil, y en comparación con sus principales socios de la región hubo pocos tratados y acuerdos concretados e intercambios insignificantes.

Cuadro 5-1

Los acuerdos bilaterales entre los dos países²¹⁰

	Título de Acuerdos	Firma	Entrada en vigor
1	El Acuerdo de Cultura	29/abr /66	17 /mar/69

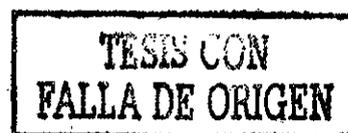
²⁰⁹ Juan Felipe López Aymes, Una visión de Corea desde México en la revista el Mercado de Valores, p. 31, México, Febrero 2001

²¹⁰ Véase la página de web de La Secretaría de Relaciones Exteriores y Comercio de Corea, <http://www.mofat.go.kr>

2	El Acuerdo de Comercio	12 /dic/66	17/mar/69
3	El Canje de Notas sobre la Supresión de Visa	05/mar/79	06/abr/79
4	El Acuerdo sobre el Servicio Aéreo entre sus Territorios Respectivos	21/jul/88	09/nov/89
5	El Acuerdo sobre la Cooperación Económica, Científica y técnica	09/nov/89	21/ago/90
6	El Arreglo sobre la Cooperación Científica	25/sep/91	25/sep/91
7	El Protocolo de Cooperación sobre el Plan de Desarrollo Económico y Social	25/sep/91	25/sep/91
8	El Acuerdo sobre la Evitación de Doble Tributación y de Fuga de Impuestos	06/oct/94	11/feb/95
9	El Acta de Entendimiento sobre la Cooperación en el ámbito de Telecomunicaciones	24/feb/95	24/feb/95
10	El Protocolo sobre la Cooperación en materia de Turismo	29/nov/96	03/jun/97
11	El Canje de Notas sobre la Supresión de Visa para los Pasaportes Diplomáticos y Oficiales	27/jun/97	01/ago/97
12	El Acuerdo sobre la Extradición de Delincuentes	29/nov/96	27/dic/97
13	El Acuerdo sobre la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones	14/nov/00	pendiente

Fuente: La Secretaría de Relaciones Exteriores y Comercio de Corea

Hasta el momento se han materializado los 13 acuerdos bilaterales entre los dos países y el último, APPRI, está esperando su entrada en vigor. Al ver esta tabla de acuerdos bilaterales, podemos encontrar algunas características de la relación bilateral.



De los 13 acuerdos bilaterales, 8 se concretaron desde los 90, lo que refleja el fortalecimiento de las relaciones en los últimos años a medida que se incrementaron sus intercambios políticos, culturales y económicos de acuerdo con el proceso de globalización. De hecho, en términos económicos el intercambio fue casi inexistente durante las primeras dos décadas, pero en los últimos quince años se ha intensificado de manera constante y firme gracias a importantes inversiones de Corea y al creciente flujo comercial.²¹¹

Los acuerdos se dividen principalmente en 5 áreas, 6 acuerdos del sector comercial y de inversión, 2 acuerdos de supresión de visa, 2 acuerdos de cooperación científica, 1 acuerdo en materia de aviación, 1 de cultura y 1 etcétera.

Al ver este catálogo de los acuerdos, descubrimos que las relaciones bilaterales han sido dominadas principalmente por la temática económica. De los acuerdos en materia económica, los vínculos bilaterales han sido regidos principalmente por 3 acuerdos, Acuerdo de Comercio, firmado en el año 1966, Acuerdo de Cooperación Económica, Científica y Técnica suscrito en 1989, Acuerdo para evitar la Doble Tributación y la Fuga de Impuestos, materializado en el año 1995.

El incremento de flujos comerciales, las masivas inversiones de las empresas coreanas en México y la intensificación de la atención mutua han sido la base material de este florecimiento de acuerdos bilaterales. En este sentido, el carácter de los acuerdos también ha cambiado y se está profundizando en términos de la cooperación.

El primer acuerdo que dominaba la relación bilateral del ámbito económico era el Acuerdo de Comercio del 1966 que ofrecía el trato de la nación más favorecida a los nacionales de ambos países. Luego, el Acuerdo de Cooperación Económica suscrito en 1989 creó la Comisión Mixta de Cooperación Económica y Científico-Técnica. Esta

²¹¹ Juan Felipe López, op cit., p 22.

comisión está encargada de revisar los asuntos actuales y pendientes en los lazos bilaterales y buscar las formas de cooperación en dichas áreas.

A medida que prospera la inversión coreana en México, las autoridades de ambos países buscan algún método de promoción de la inversión, lo cual resultó en el acuerdo para evitar la doble tributación que procura establecer un ambiente estable para la inversión.

En este proceso del avance en la relación bilateral demostrado en la concreción de los tratados, viene el APPRI, Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones. Esta herramienta de la promoción de inversiones es un complemento de la política industrial y del desarrollo que prosigue México. Para Corea este acuerdo puede ayudar a mantener la seguridad de las inversiones de Corea en México al permitir para las transnacionales coreanas su estrategia global de producción internacional al traer de manera más segura sus subsidiarias. Varios factores que vamos a ver más adelante han intervenido en la prosperidad de la inversión directa coreana en México y estos factores también han sido motivos para la concreción de APPRI.

Podemos ver también el marco legal de las relaciones entre Corea y México en el plano multilateral. México y Corea son miembros de organismo regionales como Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico²¹² desde 1989, del Conferencia de Cooperación Económica del Pacífico²¹³ desde 1991 y de la Cooperación Económica Asia Pacífico(APEC) desde 1993. El ingreso de México a APEC fue respaldado por Corea. También son miembros de la OCDE, el grupo de los 20 y el grupo de los 25 de las Naciones Unidas para la reforma del Consejo de Seguridad.²¹⁴

²¹² Su sigla en inglés es PBEC, Pacific Basin Economic Council

²¹³ Su sigla en inglés es PEEC, Pacific Economic Cooperation Council

Consúltense para mayor detalle de los organismos de cooperación económica de Asia –Pacífico, Carlos Uscanga, Regionalismo y Mecanismo de Cooperación en la Cuenca del Pacífico, FCPyS, UNAM, 2000

²¹⁴ Juan Felipe López, op cit., p. 29.

Corea también celebra diversas reuniones del carácter multilateral con los países latinoamericanos. Corea cada año acude a la reunión de secretarios de relaciones exteriores con los países del Grupo Río, al mismo tiempo que participa en su calidad de observador en la OEA, organización de los Estados Americanos. Asimismo, Corea está buscando ingresar al Banco Interamericano del Desarrollo donde participa México.²¹⁵

Así, el marco legal de las relaciones entre Corea y México se rige en dos niveles de contacto, y los acuerdos bilaterales se han concretados en los 90 a medida que se fortaleció el intercambio comercial entre los dos países.

5.1.2. La evolución del comercio bilateral y sus características

El comercio directo entre Corea y México tiene una larga historia aunque su volumen se volvió importante apenas en los años 90. Históricamente los primeros contactos entre México y Corea fueron realizados por particulares y no por iniciativas gubernamentales. La presencia de México en Corea data del año 1962 cuando varios misioneros de Misiones de Guadalupe fueron despachadas a Corea en misiones de evangelización.²¹⁶

Por otra parte, la presencia de Corea en México se inició con la inmigración de los 1,033 coreanos al Estado de Yucatán, en el año 1905. Ellos trabajaban en las haciendas acasilladas, y la mayoría de sus descendientes se dispersó por todo el territorio mexicano principalmente por el centro y el norte de México.²¹⁷

²¹⁵ Consúltese la página de web de La Secretaría de Relaciones Exteriores y Comercio de Corea, <http://www.mofat.go.kr>

²¹⁶ Padre Gerardo Cabral, Los 20 años de un sacerdote guadalupano en Corea, en "México y Corea, Testimonios de Amistad", p. 140, 1997.

²¹⁷ Alfredo Romero Castilla, Huellas del Paso de los Inmigrantes Coreanos en Tierras de Yucatán y su Dispersión por el Territorio Mexicano, en "Destino México; Un Estudio de los Migrados Asiáticos a México", Siglo XIX y XX, pp. 123-124, Colmex

En el plano político se tratan de dos países que han mantenido una relación estrecha a lo largo de los años por su vínculo diplomático en los foros internacionales. Sin embargo los flujos comerciales eran mínimos por varios motivos.

La causa más importante de este distanciamiento comercial entre los dos países ha sido la dependencia de estas dos naciones del comercio con Estados Unidos. Otros motivos serían la lejanía geográfica y por bastantes años el desconocimiento mutuo entre los dos pueblos.

Actualmente Corea es el 5° socio comercial de México después de Estados Unidos, Japón, Canadá y Alemania. En cuanto al valor de las exportaciones mexicanas hacia Corea, éste ocupa el 26° lugar en la lista de sus exportaciones. Sin embargo, las importaciones desde Corea ocupan el 5° lugar para ser en fin el 5° socio comercial en el valor de comercio total de México.²¹⁸

Por otra parte, México se convirtió en el primer socio comercial de Corea en la región latinoamericana a partir del año 99. El incremento sostenido del intercambio comercial entre Corea y México ocasionó que México se transformara en el primer socio comercial en cuanto al valor del comercio dejando atrás en la lista a Panamá y Brasil, dos países que fueron tradicionalmente los principales socios comerciales de Corea en su comercio con América Latina.

Cuadro 5-2

Las exportaciones Coreanas a los países latinoamericanos

(mil dólares)

	México	Panamá	Argentina	Brasil	Chile
--	--------	--------	-----------	--------	-------

²¹⁸ Consulta de la sección de comercio de la subsecretaría de negociaciones comerciales internacionales en la página de web de la Secretaría de Economía. www.se.gob.mx

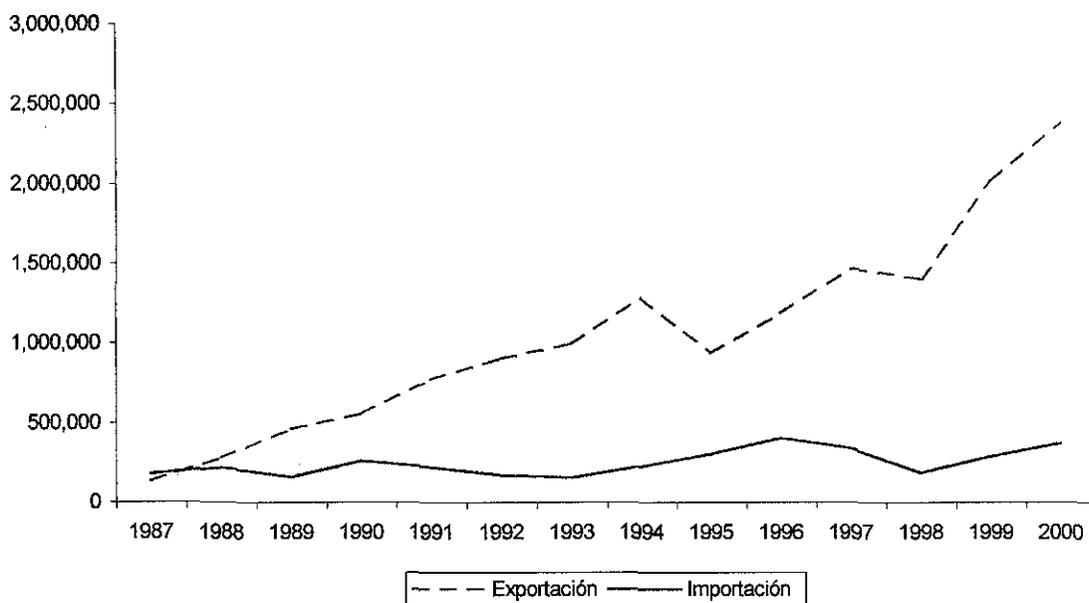
1987	133,220	517,174	52,090	26,486	114,619
1990	559,533	547,162	75,264	106,171	144,179
1992	905,362	1,841,588	463,288	164,465	326,018
1994	1,289,229	1,968,187	477,494	844,175	408,544
1996	1,191,004	3,195,018	443,082	1,497,155	640,242
1998	1,404,889	2,021,396	584,349	1,792,147	566,958
2000	2,391,360	1,246,986	447,517	1,724,130	593,047

Elaboración propia a base de los datos de la Asociación de Comercio de Corea

Gráfica 5-1

La exportación e importación de Corea con México

(Mil dólares)



Elaboración propia a base de los datos de La Asociación de Comercio de Corea

La gráfica 5-1 nos enseña la evolución del comercio bilateral entre Corea y México. Las exportaciones coreanas hacia México han crecido de manera sostenida y a un ritmo bastante acelerado como lo muestra la gráfica, sin embargo las exportaciones mexicanas

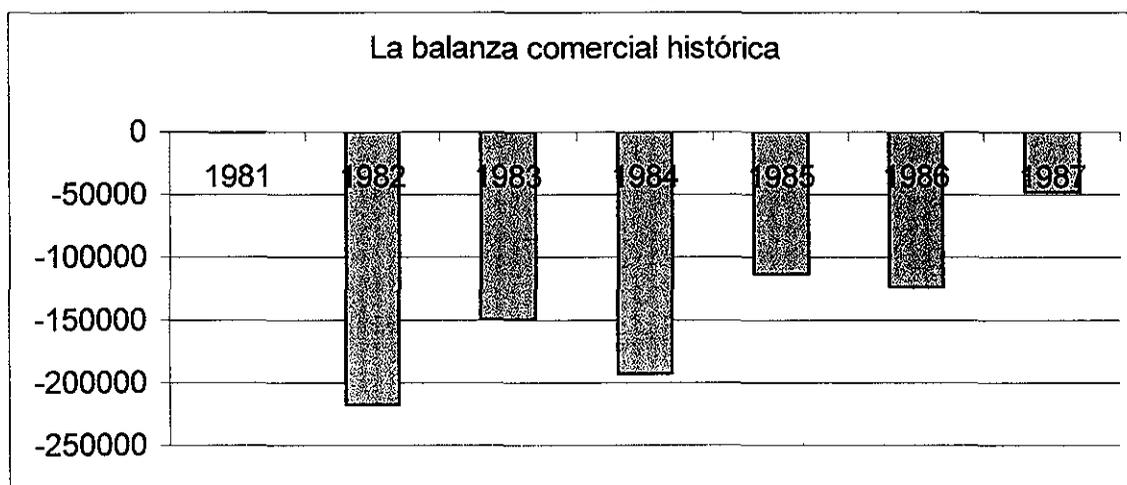
han seguido las fluctuaciones conforme al ciclo económico de los dos países. Esto se debe a que las exportaciones coreanas han seguido los pasos de la inversión coreana en México, mientras que las exportaciones mexicanas no han diversificado sus productos y han padecido las fluctuaciones económicas de los dos países.

Las exportaciones coreanas han continuado creciendo y vieron la reducción del volumen de sus exportaciones sólo en dos ocasiones que correspondieron a la crisis financiera de ambos países de los años 95 y 98. La crisis de México del año 95 hizo desacelerar el crecimiento de las exportaciones coreanas hacia México. También las exportaciones coreanas bajaron en el año 98 debido a la difícil situación económica de Corea.

Por otra parte, el movimiento de la exportación mexicana hacia Corea muestra un similar patrón. Después de la crisis financiera de México las exportaciones mexicanas crecieron rápidamente para luego bajar en el año 98, año en que Corea sufrió la dificultad financiera.

Gráfica 5-2

La balanza comercial histórica de Corea con México
(mil dólares)

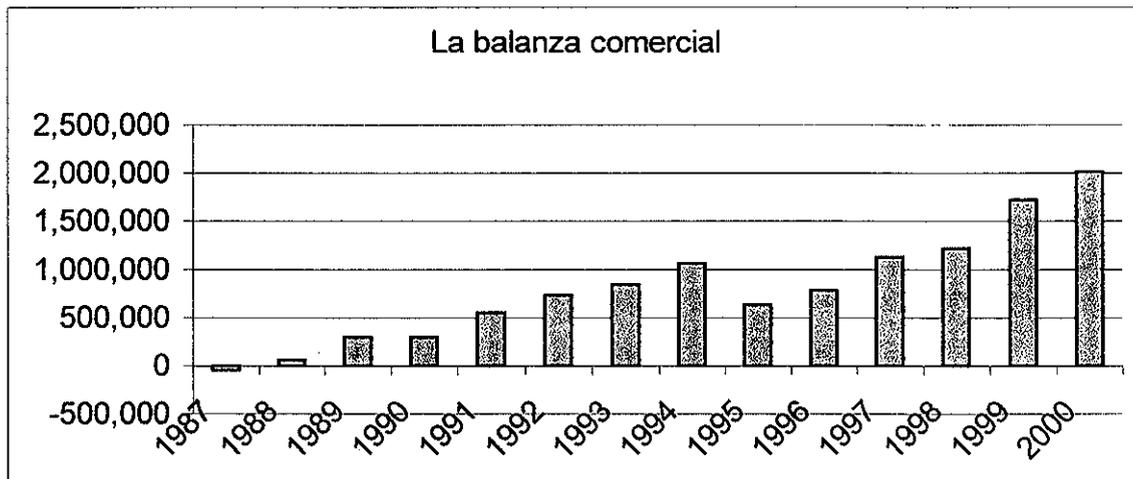


Elaboración propia con los datos de la Asociación de Comercio de Corea

Gráfica 5-3

La balanza comercial de Corea con México

(mil dólares)



Elaboración propia a base de los datos de La Asociación de Comercio de Corea

Las gráficas 5-2 y 5-3 muestran una tendencia opuesta en el comportamiento de la balanza comercial de Corea con México. En el primer período que corresponde a la época pre-apertura comercial de México la balanza comercial fue favorable a México, mientras que este fenómeno se revirtió a favor de Corea a partir del año 88.

La gráfica 5-3 es la balanza comercial para Corea en su comercio con México. La gráfica muestra una tendencia alcista continua, lo que significa que la balanza comercial entre estos dos países ha seguido una ruta sostenida a favor de Corea.

Para México esto significa un déficit creciente en su comercio con Corea. Esto se debe a que las importaciones de las multinacionales coreanas residentes en México continuamente se elevaron conforme al incremento de su producción en el territorio mexicano. También otras empresas pequeñas y medianas de origen coreano contribuyeron a este fenómeno al importar cada vez más, ya que el número de las empresas coreanas residentes en México se

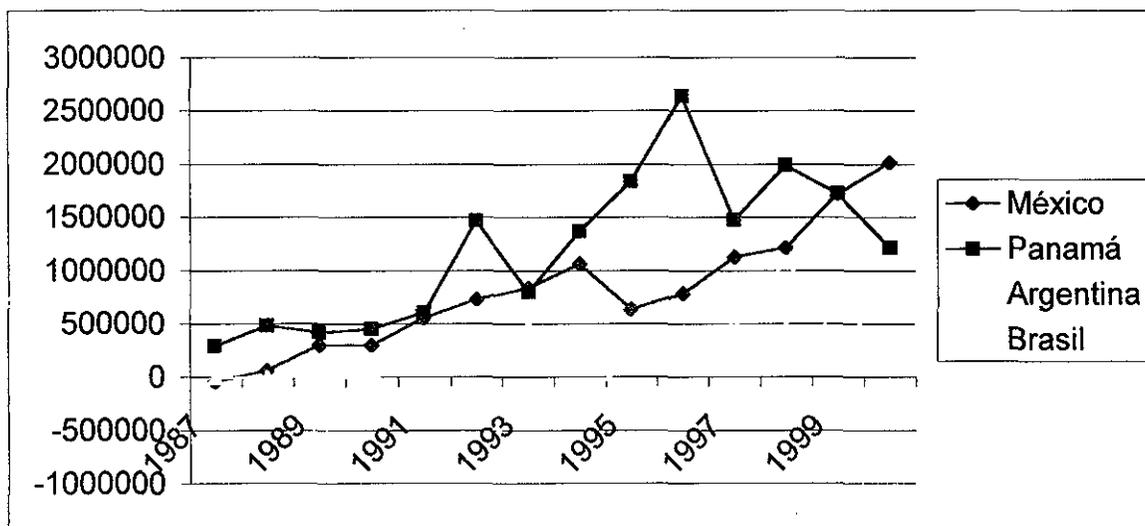
eleva cada vez más, y que prácticamente la mayoría de la importación mexicana desde Corea se realiza por medio de las empresas mexicanas de origen coreano que fabrican los productos a base de los insumos importados desde Corea.

El superávit coreano del comercio con México bajó sólo en el año 95 durante la crisis mexicana y ha seguido un ritmo de crecimiento impresionante debido a la importación masiva de las empresas mexicanas de origen coreano. Por lo tanto, por el momento no existe una disputa comercial entre Corea y México a pesar de este superávit comercial a favor de Corea, ya que la mayoría de esta importación se reexporta a Estados Unidos por las empresas coreanas. Por estas razones desde la entrada en vigor del TLCAN, el superávit comercial de Corea ante México ha seguido un ritmo más acelerado.

Gráfica 5-4

La balanza comercial de Corea con los países latinoamericanos

(mil dólares)



Elaboración propia a base de los datos de La Asociación de Comercio de Corea

La gráfica 5-4 se trata de la balanza comercial de Corea ante sus principales socios comerciales de América Latina. Brasil y Argentina son dos potencias de la región, y Corea registra gran cantidad de comercio con Panamá en tanto que éste es un centro de comercio en tránsito.

De la gráfica se ve que a diferencia de los otros países la balanza comercial con México es la que muestra la evolución más estable y sostenida. La balanza superavitaria con Argentina se mantiene estancada por un largo período de años, y la línea de Panamá muestra varias fluctuaciones. El incremento de las exportaciones de Corea en su comercio con Brasil, mostrado en la gráfica, se explica también por la llegada de las empresas coreanas a Brasil debido a su estrategia de entrar en el mercado doméstico de este país y al mismo tiempo en el del MERCOSUR.

Se van a tratar posteriormente en este capítulo las características particulares del comercio bilateral después del TLCAN. En un principio se analizan las características generales del intercambio comercial entre Corea y México.

De los datos anteriormente presentados se deduce que el fenómeno básico del flujo comercial entre estos dos países es la profundización del desequilibrio comercial a favor de Corea. En la década de los 90 las exportaciones coreanas hacia México crecieron de manera impresionante hasta que México se convirtió en un destino importante de los productos coreanos. Sin embargo, las exportaciones mexicanas a Corea se han mantenido estables y crecido moderadamente, lo cual llevó a cabo el establecimiento de una relación comercial de desequilibrio entre Corea y México.

La segunda característica es el crecimiento paulatino del comercio intraindustrial entre Corea y México debido a la inversión coreana en México. Hasta principios de la década de los 90, los productos de intercambio entre ambas partes eran muy diferentes. Pero a medida

que se fortalece la inversión coreana en México se ha intensificado el comercio intraindustrial en torno a los productos electrónicos, textiles y de química.

La otra característica del comercio relacionada con la anterior es la existencia hasta el momento de una concentración comercial en pocos y determinados productos. A pesar del incremento sustancial del comercio intraindustrial, todavía un gran porcentaje de las exportaciones mexicanas a Corea son de la industria primaria, mientras que la exportación coreana a México está enfocada en los productos manufacturados.

La última característica resultante de las anteriores es la diferencia de la elasticidad de la demanda en los productos del intercambio entre ambos países. Como los productos coreanos exportados a México disponen de una demanda relativamente sólida, han incrementado sus exportaciones de manera sostenida en este período de tiempo. Pero los productos primarios de México han continuado la fluctuación en su exportación de conformidad con la situación económica de ambas partes. Así que la diferente elasticidad de la demanda de los productos intercambiados por ambas partes ha contribuido en parte a la brecha de la balanza comercial a favor de Corea.²¹⁹

5.2. El impacto del TLCAN en el comercio bilateral

5.2.1. Los dos distintos mercados, Corea y México

Las dos economías, Corea y México, tienen diferentes estructuras de comercio y distintos caracteres en su mercado interno. Para evaluar el impacto del TLCAN en el comercio bilateral se analizarán primero las distintas características de las dos economías.

²¹⁹ Korea Latinamerica Council, 동아시아와 중남미간 경제협력 강화방안 [Las Maneras de Intensificación Cooperativa Económica entre Asia Oriental y América Latina], consultado en la página www.mofat.go.kr

La economía coreana es la que registra en su volumen del comercio total el 13° lugar mundial para el año 2000. En detalle, las exportaciones están en el 12° lugar y las importaciones en el 13, equivalente al 2.7% y al 2.4% del comercio mundial respectivamente.

En cuanto a la estructura de la exportación el peso de los productos de la industria pesada es mayor registrando el 80.8% para el año 2000. Entrando en la década de los 80, el peso de las exportaciones de la industria pesada empezó a rebasar el de la industria ligera. De esta estructura el peso de los productos de la tecnología de información registró el 32.6% en el año 2000.²²⁰

Cuadro 5-3

El peso de cada industria en la exportación de Corea

	1970	1980	1985	1990	1995	1997	1998	1999	2000
La industria primaria	17.5	11.7	5.2	5	4.9	7.3	7.9	4.4	2.8
La industria pesada	12.8	41.8	57	56.5	72.6	72.3	73.2	77.4	80.8
La industria ligera	69.6	46.4	37.7	38.5	22.5	20.4	18.9	18.1	16.4

Fuente: La Secretaría de Industria y Recursos Naturales de Corea

Unidad: Porcentaje %

El cuadro 5-3 enseña que el peso de la industria primaria es casi mínima para el 2000, y que la mayor parte de la exportación coreana se aporta por la industria pesada.

²²⁰ Byung Ho Lee, La característica actual, problema y respuesta del comportamiento de comercio, página 3, 2001



También en la exportación coreana se destaca la mayor proporción de algunos productos. Para el año 2000 el peso de los primeros 10 productos alcanzó el 55.9%. O sea, los 10 productos explican más de la mitad de la exportación total de Corea. Estos 10 productos han cambiado sus puestos, pero son prácticamente los mismos durante los cinco años recientes.

Se tratan principalmente de los productos electrónicos, automóviles, los aparatos de telecomunicación y los textiles. El peso de estos 10 productos ha seguido subiendo, llevando a cabo así la concentración comercial.

Cuadro 5-4

El peso de los 10 productos principales en la exportación coreana²²¹

	1996		1997		1998		1999		2000	
	Producto	Peso	Producto	Peso	Producto	Peso	Producto	Peso	Producto	Peso
1	Semiconductor	13.8	Semiconductor	12.8	Semiconductor	12.9	Semiconductor	13.1	Semiconductor	15.1
2	Automóvil	8.1	Automóvil	7.8	Automóvil	7.5	Automóvil	7.8	Computadora	8.4
3	Barco	5.5	Petroquímica	5.0	Barco	6.1	Computadora	7.1	Automóvil	7.7
4	Mineral metálico	4.2	Barco	4.8	Mineral metálico	5.6	Barco	5.2	Petroquímica	5.5
5	Petroquímica	4.2	Mineral metálico	4.7	Petroquímica	5.0	Petroquímica	5.0	Barco	4.8
6	Filamentos sintéticos	4.0	Computadora	4.3	Computadora	3.8	Aparatos de telecomunicaciones	3.8	Aparatos de telecomunicaciones	4.7
7	Computadora	4.0	Filamentos sintéticos	3.6	Acero	3.7	Vestidos	3.2	Acero	2.8

²²¹ Byung Ho Lee, op.cit., p. 4.

8	Vestido	3.1	Acero	2.9	Vestido	3.3	Acero	2.9	Vestido	2.7
9	Acero	2.8	Vestido	2.9	Filamentos sintéticos	3.0	Filamentos sintéticos	2.5	Filamentos sintéticos	2.1
10	Televisores	2.5	Tubos electrónicos	1.9	Aparatos de telecomunicaciones	2.0	Tubos electrónicos	2.2	Tubos electrónicos	2.1
Total		52.2		50.7		52.9		52.7		55.9

En cuanto a la estructura del mercado de exportación e importación se nota también la concentración del comercio con unos pocos países. Los tres mercados, Estados Unidos, Japón y Unión Europea tienen el 47.3% del peso para el año 2000 en el destino de las exportaciones coreanas. Este porcentaje ha subido continuamente desde los años 90. Por otra parte el peso de otros países como China, Medio Oriente y América Latina está creciendo de manera sostenida a lo largo de los últimos años. Lo destacado es que en el transcurso del año 2001 China dejó atrás a Japón para pasar a ser el segundo destino de los productos coreanos después del continuo incremento de su peso.

Cuadro 5-5

Los 10 principales socios de exportación e importación para Corea

(millones de dólares)

	Exportación			Importación		
	País	Valor	Porcentaje	País	Valor	Porcentaje
1	Estados Unidos	37,611	21.8	Japón	31,828	19.8
2	Japón	20,466	11.9	Estados Unidos	29,242	18.2
3	China	18,455	10.7	China	12,799	8
4	Hong Kong	10,708	6.2	Arabia Saudita	9,641	6
5	Taiwán	8,027	4.7	Australia	5,959	3.7
6	Singapur	5,648	3.3	Indonesia	5,287	3.3
7	Inglaterra	5,380	3.1	Malasia	4,878	3
8	Alemania	5,154	3	Emiratos Árabes Unidos	4,703	2.9
9	Malasia	3,515	2	Taiwán	4,701	2.9
10	Indonesia	3,504	2	Alemania	4,625	2.9

Fuente: La Secretaría de Industria y Recursos Naturales de Corea

La característica más destacada del cuadro 5-5 es que los países de donde importa Corea los recursos naturales ocupan un gran peso en la importación coreana. Corea importa de Arabia Saudita, Australia y los países sudasiáticos recursos naturales como el petróleo y el carbón. Al igual que el caso de la exportación, los tres países, Japón, Estados Unidos y China son los tres grandes socios de importación, explicando el 44% del total para el año 2000.

Con respecto al uso de la exportación, el 50% de la importación total son recursos naturales, lo que refleja la característica de la nación con escasos recursos. Aparte de esto, la importación de bienes de capital es de 36-40%, y la importación de los bienes de consumo ocupa aproximadamente el 10%. Para el año 2000, la importación para el procesamiento y la posterior reexportación era de 45%, y la importación para el mercado doméstico fue del 55%.

Cuadro 5-6

El peso de la importación por el uso

	1970	1980	1985	1990	1995	1997	1998	1999	2000
Recursos Naturales	52.9	65	55.8	53.9	50	52.6	53.8	50.8	50.8
Bienes de Capital	23.1	23	35.6	36.5	39.8	36.7	36.4	39.3	40
Bienes de Consumo	24	12.1	8.5	9.6	10.2	10.7	9.9	9.8	9.3
Uso para Exportación	-	23.1	43.3	32.3	33.3	33.3	48.3	46.7	45
Uso para mercado doméstico	-	76.9	56.7	67.7	65	65	51.7	59.3	55

Fuente: La Secretaría de Industria y Recursos Naturales de Corea

Unidad: Porcentaje %

A diferencia de Corea, la característica más destacada del comercio de México con el mundo es la dependencia de su comercio con los Estados Unidos. Para el año 2000 este país ocupó el 88 y 73% en las exportaciones e importaciones de México respectivamente.

Cuadro 5-7

Los principales destinos de las exportaciones mexicanas

(millones de dólares y el porcentaje)

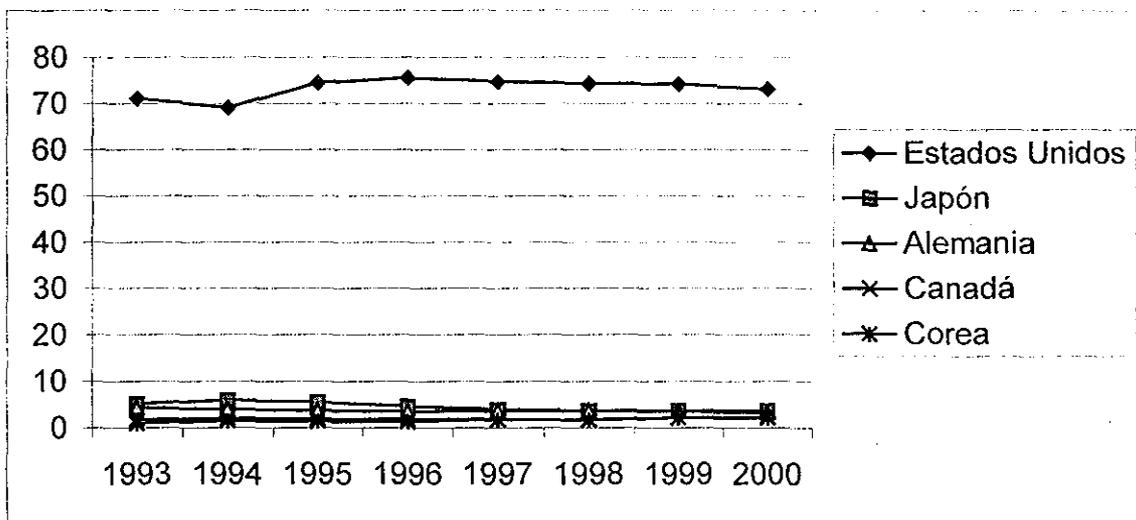
	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total	60,817	79,541	96,004	110,237	117,459	136,391	166,424
Estados Unidos	53,127	68,260	82,746	96,340	102,923	120,393	147,640
Canadá	1,428	1,987	2,172	2,156	1,518	2,391	3,353
Alemania	395	515	640	718	1,151	2,093	1,544
España	857	796	906	939	713	822	1,528
Japón	997	979	1,393	1,156	851	776	931
Peso							
Estados Unidos	87.36	85.82	86.19	87.39	87.62	88.27	88.71
Canadá	2.35	2.50	2.26	1.96	1.29	1.75	2.01
Alemania	0.65	0.65	0.67	0.65	0.98	1.53	0.93
España	1.41	1.00	0.94	0.85	0.61	0.60	0.92
Japón	1.64	1.23	1.45	1.05	0.72	0.57	0.56

Fuente: Banco de México

Como se ve en el cuadro 5-7 el peso de los 5 principales destinos de los productos mexicanos es superior al 90% la que es un porcentaje muy alto.

Gráfica 5-5

El peso de los países en la importación de México



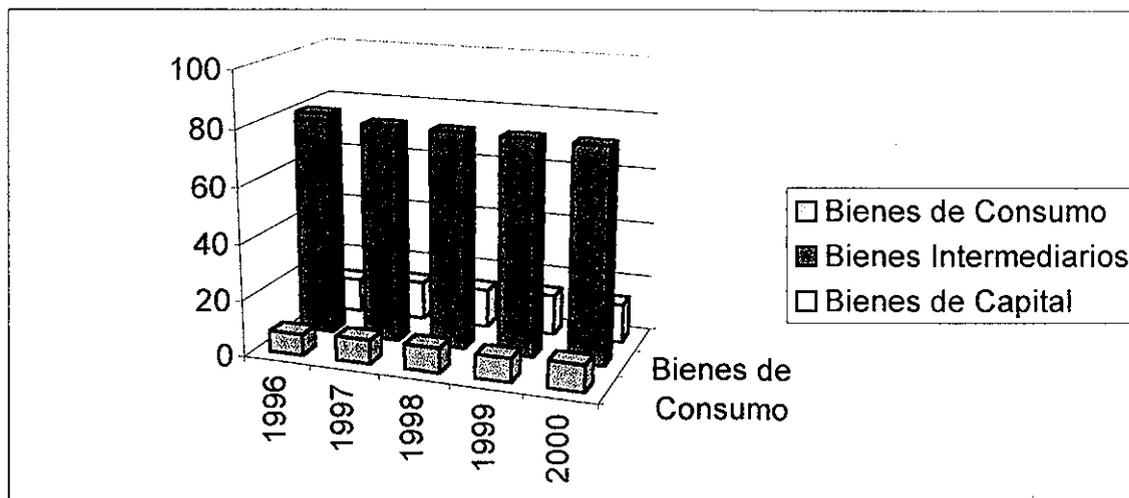
Elaboración propia con datos del Banco de México

Los Estados Unidos mantiene una posición singular en el mercado de importación mexicana registrando un orden de 70%. Por otra parte, Canadá y China han subido de manera continua su cuota de mercado, mientras que Japón, Alemania, Italia, Francia y España han mostrado una pérdida ligera, pero continua, de su competitividad. En cambio, Corea está subiendo sostenidamente su cuota de mercado rebasando el orden del 2% a partir del año 99.

En cuanto al uso de la importación, a diferencia de Corea los bienes intermediarios para la reexportación tienen el mayor peso, y se reduce el peso de los bienes de capital. Los bienes de consumo mantienen un similar porcentaje en la importación respectiva.

Gráfica 5-6

La proporción del uso de importación de México



Elaboración propia con datos del Banco de México

La gran parte de la importación mexicana se canaliza para la industria maquiladora que consume las materias primas, los bienes intermedios para la reexportación. La industria maquiladora importa el 34% de la importación total, y al mismo tiempo aporta el 45% de la exportación total. El desarrollo de esta industria está siendo la característica particular de la estructura de la economía mexicana.

También una característica del mercado mexicano es el desarrollo de los mercados regionales. Entrando en la década de los 90, el comercio concentrado en el D.F. se dispersó a las ciudades principales de las regiones. Actualmente, la Ciudad de México explica el 40% del comercio total de México, mientras que Guadalajara y Monterrey explican el 21 y 19% respectivamente.²²²

²²² KOTRA, 멕시코 경제와 양국 쌍무교역 및 투자 현황 [La Economía Mexicana y el Panorama del Comercio Bilateral e Inversión], p. 7, Corea, 2001.

5.2.2. La influencia del TLCAN en el flujo comercial bilateral

El comercio entre Corea y México ha seguido el camino de crecimiento continuo a partir de la apertura comercial de México. El incremento sorprendente y rápido del comercio bilateral se debe en parte a la globalización de la economía mundial que eliminó la distancia geográfica y elevó el entendimiento mutuo. Pero este acercamiento del aspecto comercial y la intensificación del flujo se explican de manera general por el cambio de la política comercial de los gobiernos respectivos y por la estrategia de las empresas para la internacionalización de su operación.

Las instituciones son la creación oficial que afectan la competencia empresarial por el mercado. Se tratan de las reglas que fijan nuevas condiciones de competencia. A base de estas reglas las empresas forman sus estrategias de internacionalización que les permite atacar eficazmente el mercado determinado. En el entorno de la globalización y la apertura comercial de México el comercio bilateral entre Corea y México siguió creciendo en la década de los 90. A estas circunstancias el TLCAN firmado por los tres países del América del Norte significó una nueva barrera a superar para las empresas coreanas. Y éstas respondieron con la inversión en México y desde luego esto ha cambiado el comercio bilateral.

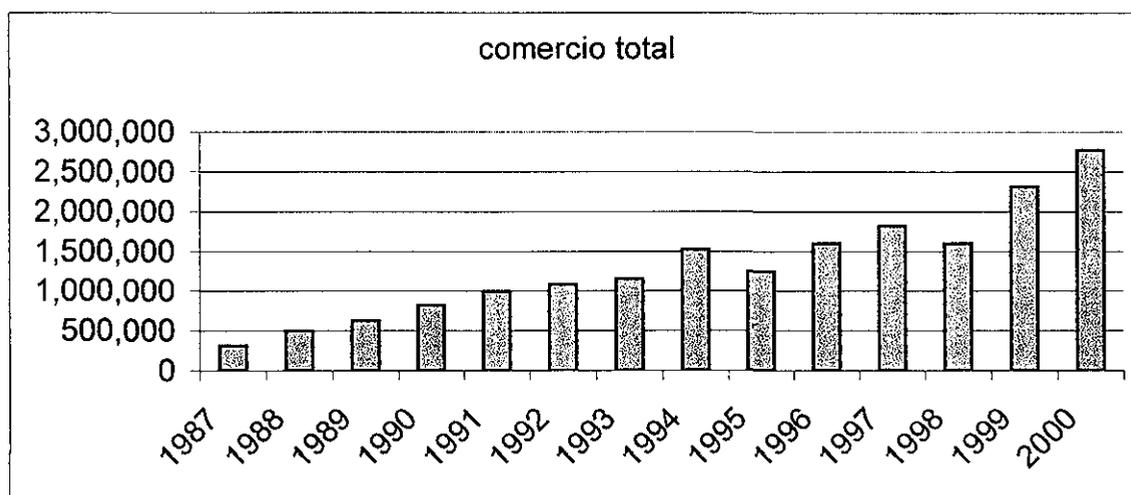
En esta parte del trabajo, se analiza los productos del intercambio mutuo a lo largo del período del TLCAN para evaluar la influencia del TLCAN en el flujo bilateral. Una cuestión a considerar es el papel del ciclo económico de las partes interesadas.

Como se ve en la gráfica 5-7 el comercio bilateral se redujo en dos ocasiones que son los años de la crisis financiera de México y Corea en los años 95 y 98. También en el año 2000 el ritmo del crecimiento no alcanzó la expectativa reflejando la desaceleración de la

economía estadounidense que es el destino final de gran parte de la exportación coreana a México.

Gráfica 5-7

La evolución del comercio total bilateral entre Corea y México



Elaboración propia a base de los datos de la Asociación de Comercio de Corea

La exportación coreana a México registró unos 2mil400 millones de dólares para el año 2000 marcando el 18.6% de incremento en comparación con el valor de exportación del año 1999. Esta cifra de crecimiento se compara con el 43.6% de alto crecimiento del año anterior. Aunque la exportación del año 1999 reflejó el efecto de la devaluación de la moneda coreana del año 1998, el crecimiento desacelerado de la exportación del año 2000 plasma también la desaceleración de la economía norteamericana, ya que la mayoría de la importación mexicana desde Corea se dirige a las maquiladoras de origen coreano que exportan los insumos coreanos ensamblados como producto final al mercado estadounidense.

Entonces a continuación se va a comparar los principales 10 productos que importó México desde Corea en el año 1990 y 2000. Durante este período de 10 años entró en vigor el TLCAN, y se implantó tanto la estrategia de internacionalización de la producción global por parte de las transnacionales coreanas como la inversión al nivel de supervivencia de las compañías medianas y pequeñas de algunos sectores industriales.

Cuadro 5-8

Los primeros 10 productos exportados de Corea a México

	1990
Código de SA	
852810	Aparatos receptores de televisión en colores
852990	Las demás partes identificables como destinadas a los aparatos de las partidas 85.25 a 85.28
854011	Lámparas, tubos y válvulas electrónicas de cátodo caliente, frío o de fotocátodo en colores
540760	Los demás tejidos, con un contenido de filamentos de poliéster sin texturar
852110	Aparatos de grabación o de reproducción de imágenes y de sonido de cinta magnética
551614	Tejidos de fibras artificiales discontinuas estampados
170199	Los demás azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura en estado sólido
852731	Receptores de radiodifusión combinados con un aparato de grabación o de reproducción
950430	Juegos activados con monedas o fichas, con exclusión de los juegos de bolsos automáticos
852820	Receptores de televisores en blanco y negro u otros monocromos
	2000
847330	Partes y accesorios de máquinas automáticas para el procesamiento de datos
854060	Los demás lámparas, tubos y válvulas
852990	Las demás partes identificables como destinadas a los aparatos de las partidas 85.25 a 85.28
854011	Lámparas, tubos y válvulas electrónicas de cátodo caliente, frío o de fotocátodo en colores
870321	Coches de turismo de cilindrada inferior o igual a 1,000 cm ³
540761	Los demás tejidos, con un contenido de filamentos sintéticos, en peso, igual o superior a 85%
841810	Combinaciones de refrigerador y congelador-conservador con puertas exteriores separadas
540769	Los demás tejidos de filamentos sintéticos
852520	Aparatos emisores con un aparato receptor incorporado
854091	Las partes de tubos catódicos

Fuente: La Asociación de Comercio de Corea

Del cuadro 5-8 se puede ver la influencia de los dos factores anteriormente mencionados, TLCAN y la estrategia empresarial del acceso al mercado por parte de las compañías coreanas. Los primeros 10 productos de la exportación coreana ante México se están concentrados en la industria electrónica y la textil en los dos años de comparación. La diferencia más destacada es la toma por parte de la fracción 84 del puesto 1 en el año 2000. Esto fue posible debido a la producción de computadoras de la empresa Samsung y LG en su maquiladora ubicada en Tijuana y Reynosa respectivamente. Estas dos compañías empezaron a fabricar la computadora a partir del año 94 en su maquiladora de México como una parte de la estrategia del acceso al mercado norteamericano.

Otro hecho marcado en el cuadro 5-8 es la venta masiva de vehículos en el año 2000. Conforme a la ley de la industria automotriz mexicana, está prohibido la venta de los automóviles de las compañías que no cuentan con su fábrica en el territorio mexicano. Debido a esta disposición las compañías automotrices de Corea no pudieron ingresar al mercado mexicano. Sin embargo, la compañía Hyundai, la compañía automotriz más grande de Corea, estableció la alianza estratégica con Chrysler con el objetivo de expandir su red internacional de venta. Actualmente el carro coreano ATOS se vende en México bajo la marca de Chrysler, compañía que ha sido vulnerable en el nicho de mercado de los automóviles pequeños. Este es un ejemplo que muestra el cambio del modo de acceso al mercado por las empresas multinacionales. Éstas utilizan varias estrategias de la producción internacional y la alianza estratégica de acuerdo con las características del propio mercado y las reglas de competencia de cada mercado.

Las compañías coreanas por una parte entablan la internacionalización de la producción con su propia fábrica para el acceso del mercado, y por otra parte hacen las alianzas estratégicas para la misma finalidad.

Con el objetivo de analizar más sistemáticamente la evolución del comercio bilateral y la influencia del TLCAN en el comercio se hace el análisis a partir de los datos de 50 productos principales de acuerdo con el sistema armonizado. Se toman los datos de los años 90, 94 y 2000. Esto es debido a que en el año 90 se puede ver el comercio anterior a la puesta en marcha del TLCAN, y en el año 94 el año de inicio del TLCAN. A su vez los datos del año 2000 son los más recientes que se pueden conseguir y al mismo tiempo es posible evaluar la influencia del TLCAN en el comercio bilateral.

Cuadro 5-9

El peso de los principales productos en la exportación coreana a México

	1990	1994	2000
Los 10 productos	64.02%	60.99%	41.86%
Los 20 productos	73.77%	72.78%	56.40%
Los 50 productos	84.06%	83.14%	72.46%

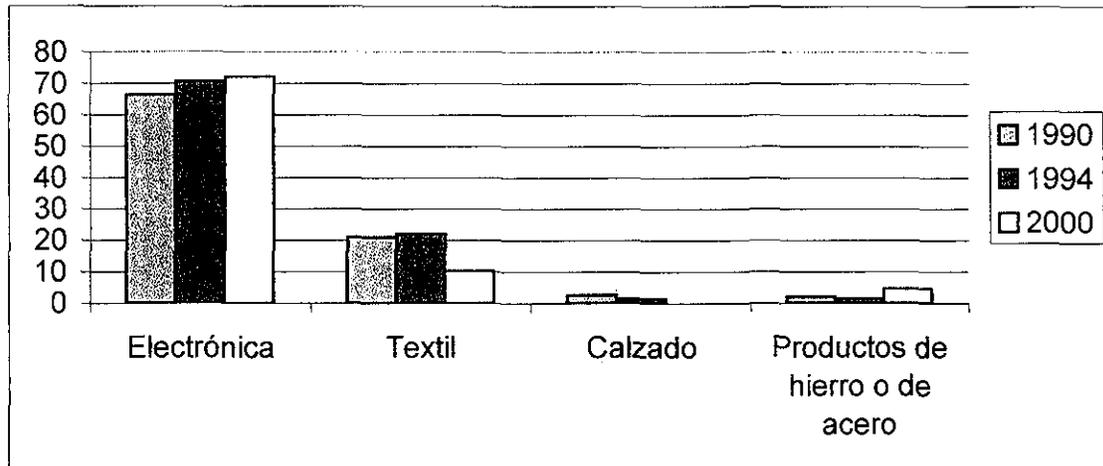
Elaboración propia con los datos de la Asociación del Comercio de Corea

Los productos del cuadro 5-9 son los clasificados por los 6 dígitos del sistema armonizado. Conforme al cuadro 5-9 se puede observar que el peso de cada unidad de clasificación ha disminuido, lo que significa que la exportación coreana hacia México ha sido diversificada año por año. El peso de los principales 10 productos en la exportación ha disminuido en 17 % en un lapso de 10 años. Esto refleja por una parte el aumento de la variedad de los insumos necesarios para la fabricación de los productos ensamblados por las maquiladoras coreanas y por otra parte el incremento de los productos destinados al mercado doméstico de México al avanzar la apertura del mercado mexicano y la elevación del ingreso del pueblo mexicano.

Por otra parte, se analiza la evolución del peso de cada industria a lo largo de 10 años.

Gráfica 5-8

El peso de las principales industrias en la exportación coreana hacia México



Elaboración propia con los datos de la Asociación del Comercio de Corea

La gráfica 5-8 fue elaborada con los datos de los principales 50 productos de cada año de referencia. Esto ocurre por la complejidad de calcular todos los productos exportados, y también es debido a la consideración de lo que estos 50 productos pueden representar la exportación coreana dentro de la investigación al ver que el peso de estos productos en la exportación total de Corea ha aumentado desde el 74 hasta el 84 %. Por otra parte, estas 4 industrias representan 92, 95 y 87% respectivamente por cada año de referencia.

La gráfica 5-8 demuestra que la industria electrónica ha elevado continuamente su importancia en la exportación coreana hacia México. Esto fue posible por la inversión masiva de las empresas de este sector y la venta creciente, en el mercado doméstico, de la línea blanca de las mismas empresas a través de una mercadotecnia agresiva. Actualmente

las empresas electrónicas de Corea, Samsung, LG y Daewoo, por una parte fabrican productos con destino al mercado estadounidense y mexicano en sus maquiladoras y por otra parte aumentan sus ventas en el mercado doméstico de México apoyadas por una tecnología y una marca de renombre.

Los productos textiles y de vestido son aquellos en los que Corea tiene competitividad a nivel mundial en los algunos productos como los tejidos sintéticos y artificiales. Éstos han sido importados en México de manera sostenida, pero están siendo objeto de restricción en la importación por parte del gobierno mexicano debido a las quejas y reclamaciones de la industria mexicana. Los comerciantes coreanos residentes en México han importado las prendas desde Corea, pero no ha incrementado en gran escala la cantidad. Por estas razones, el peso de esta industria en la exportación coreana está disminuyendo cada vez más.²²³

En cuanto al calzado que son también algunos de los principales productos de exportación de Corea, en el año 2000 no se incluyeron en la lista de los 50 productos, lo que refleja el avance de otros productos en la importancia y al mismo tiempo en el rezago frente a la competencia de los productos chinos.

Los productos de acero de alto valor agregado están exportando cada vez más, mientras que los normales reducen su volumen por la pérdida de la competitividad de precios ante los fabricados localmente.²²⁴

La exportación coreana hacia México ha seguido el camino de crecimiento sostenido después de la apertura comercial de México. Esto se debe por una parte a la política industrial de Corea hacia la diversificación de los destinos de la exportación coreana. Y por otra parte la variable TLCAN proporcionó el nuevo incentivo para que las empresas

²²³ MOFAT, Las Informaciones de Comercio e Inversión, p. 4, Corea, 2000.

²²⁴ Ibidem, página 5

coreanas invirtieran en México con miras tanto al mercado estadounidense como al mercado doméstico de México. A medida que crecieron las inversiones coreanas concretadas tanto en la industria maquiladora como en las empresas medianas y pequeñas y los pequeños comercios individuales, se ha incrementado tanto la importación desde Corea como los insumos de las maquiladoras y así como para el mercado doméstico de México.

Actualmente se considera que la mayor parte de la importación desde Corea se dirige hacia las maquiladoras coreanas, y que dicha importación está concentrada en unas pocas industrias. En términos de la variedad numérica de la clasificación de los productos importados, se incrementó la variedad. Sin embargo, se trata de los productos de unas pocas industrias.

La industria electrónica y textil son aquellas en las que se realizaron la mayoría de las inversiones coreanas, y al mismo tiempo se trata de las industrias que explican la mayor parte de las importaciones desde Corea. Es decir, el crecimiento sostenido de la importación de la industria electrónica se explica por la inversión masiva de las empresas coreanas en dicha industria, y esto es consecuencia de la variable TLCAN.

La razón por la cual las industrias electrónica y textil son las principales inversiones de las empresas coreanas tiene que ver con las características estructurales de las propias industrias. Estas industrias tienen ciclos de vida que favorece actualmente a los países con mano de obra barata. Otro asunto importante es la adaptación local de estas industrias. De acuerdo con la característica industrial, es importante para estas industrias captar y satisfacer rápidamente el cambio de gusto de los clientes. Por estas razones las empresas transnacionales prefieren estar presentes en el territorio cercano al mercado blanco, lo que se relaciona con la internacionalización de la producción como parte de la estrategia de supervivencia. También un hecho importante es que el TLCAN impuso reglas de origen

muy estrictas y hasta proteccionistas en estas industrias con el objetivo de proteger sus propias industrias. Con razón, las empresas coreanas establecieron sus fábricas en México en estas industrias, lo que ha incrementado por consiguiente la importación de insumos de dichas industrias.

La exportación de México a Corea ha padecido las fluctuaciones de acuerdo con la situación económica de los dos países. Como se ve en la gráfica 5-1, las exportaciones mexicanas hacia Corea disminuyeron cuando la economía coreana estaba en dificultades o también cuando la economía mexicana sufrió una desaceleración. Es decir, las importaciones coreanas desde México padecieron la influencia del estado de la actividad económica de ambas economías.

Cuadro 5-10

Los primeros 10 productos exportados de México a Corea

1990	
Código de SA	
270900	Aceites crudos de petróleo o de minerales bituminosos
271000	Aceites de petróleo o de minerales bituminosos, excepto los aceites crudos, preparaciones con un contenido de aceites o de minerales, en peso, superior o igual al 70%
290121	Etileno
291737	Tereftalato de dimetilo
291736	Ácido tereftálico y sus sales
780110	Plomo refinado
260300	Menas de cobre y sus concentrados
520100	Algodón sin cardar ni peinar
790111	Cinc en bruto con un contenido de cinc, en peso, superior o igual a 99.99%
720712	Los demás productos semifabricados de hierro o de acero, de sección transversal rectangular
2000	
720712	Los demás productos semifabricados de hierro o de acero, de sección transversal rectangular
271000	Aceites de petróleo o de minerales bituminosos, excepto los aceites crudos, preparaciones con un contenido de aceites o de minerales, en peso, superior o igual al 70%
851750	Los demás aparatos de radiodifusión o de telecomunicación digital
870840	Cajas de cambio
160590	Los demás crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos, preparados o conservados
847330	Partes y accesorios de máquinas automáticas para el procesamiento de datos

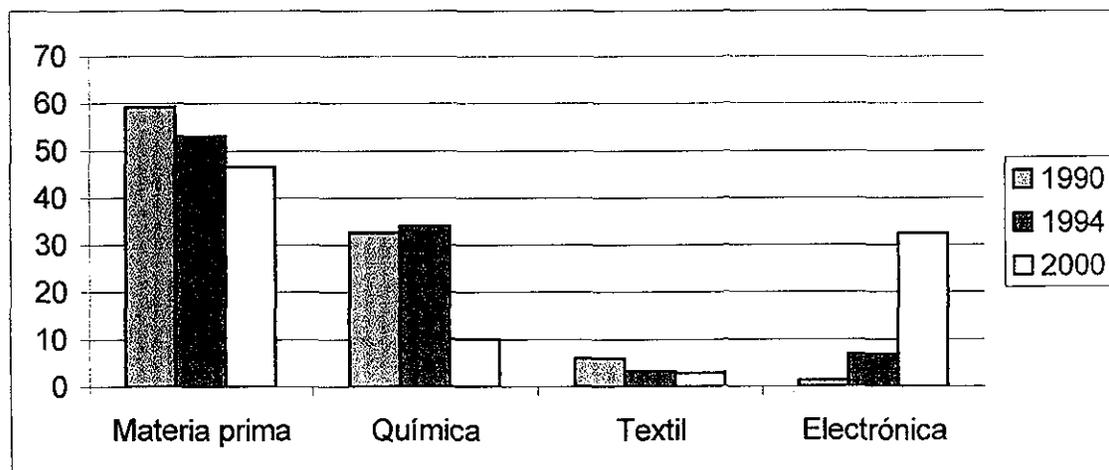
250100	Sal y cloruro de sodio puro
854219	Los demás circuitos integrados y microestructuras electrónicas
854230	Los demás circuitos integrados híbridos
291737	Tereftalato de dimetilo

Fuente: La Asociación Coreana de Comercio

El cuadro 5-10 muestra los primeros 10 productos exportados desde México hacia Corea en los años 1990 y 2000. A través de este cuadro se puede ver cuáles son los principales productos de la exportación en un lapso de 10 años. Lo más destacado en el cuadro es el avance de los productos electrónicos en el año 2000. En 1990 la mayoría de los 10 productos fueron los productos minerales como petróleo y cobre y los productos químicos, sin embargo, disminuyó en el año 2000 el peso de las materias primas y se comerciaron varios productos electrónicos y automovilísticos. Esto refleja el avance del comercio intraindustrial entre los dos países.

Gráfica 5-9

El peso de las principales industrias en la exportación mexicana hacia Corea



Elaboración propia con los datos de la Asociación de Comercio de Corea

Al igual que el caso de la exportación coreana a México, se elaboró una gráfica a fin de ver de manera más sistemática la participación de las principales industrias en la exportación. Esta gráfica se formuló con los datos de los 50 principales productos exportados hacia Corea en los años de referencia. Estos 50 productos ocuparon el peso de 98, 94, 88% de la exportación total en los tres años de referencia respectivamente.

La mayor parte de la exportación mexicana a Corea se explica en las tres ocasiones por las materias primas incluidas en los productos agrícolas y los minerales, ya que México exporta principalmente café, sal, petróleo, cobre y pescados. A través de la gráfica se puede saber que los productos de la industria primaria han seguido siendo las principales mercancías de exportación hacia Corea. Sin embargo, el peso que ocupan estos productos de la industria primaria ha disminuido poco a poco registrando para el año 2000 el 46.54%.

Los productos químicos fueron las principales mercancías en la década de los 90, aunque su peso bajó hasta el 10% en el año 2000. También los productos textiles están reduciendo su importancia en la exportación mexicana a Corea.

De la gráfica 5-9 lo más destacado es el avance de los productos electrónicos de las fracciones 84 y 85 del sistema armonizado. Los productos electrónicos ocupaban sólo el 1.33% de peso en el año 90, sin embargo registraron el 32.49% para el año 2000 elevaron su peso en aproximadamente unas 30 veces en un lapso de 10 años. Esto se explica por el comercio intraindustrial que se realiza entre las multinacionales de los dos países. La industria electrónica de México alcanzó un desarrollo notable en la década de los 90 con la inversión extranjera de este sector. Estas multinacionales de la inversión extranjera son las que exportan los productos electrónicos a Corea, al tiempo que las maquiladoras de las multinacionales coreanas también realizan el comercio intra-empresarial.

Este comercio intraindustrial se realiza también en menor escala en el sector de los productos elaborados del acero de las fracciones 720712 y 720923. Así mismo las partes automovilísticas son sujetos a este tipo de comercio, a medida que las multinacionales de ambas partes realizan exportaciones a sus contrapartes.

Así que en la década de los 90 las exportaciones mexicanas a Corea se vieron sometidas a fluctuaciones debido a las dificultades económicas de ambas partes. El peso de los productos agrícolas y minerales ha disminuido poco a poco, aunque todavía explica casi la mitad de la exportación mexicana a Corea. Este es un caso totalmente diferencial de la exportación coreana hacia México. El crecimiento del comercio intraindustrial en los sectores electrónicos, metálicos y automovilísticos constituye la otra característica notable de las exportaciones mexicanas a Corea. Esto fue posible por la inversión extranjera en México y el consiguiente desarrollo de las industrias respectivas.

Por otra parte, del análisis anterior se nota que no existe en realidad el comercio de servicios entre los dos países. La característica del sector de servicio es el requerimiento de la presencia local y el conocimiento del ambiente local. Sin embargo, la distancia geográfica, el desconocimiento relativo del entorno local y el subdesarrollo relativo del sector en comparación con el manufacturero han sido los factores que impiden hasta ahora el comercio del sector de servicio entre Corea y México. La casi única excepción de esto es la actividad de las principales compañías comercializadoras coreanas en México en tanto que ellos fungen como intermediarios de las exportaciones coreanas hacia México.

Apenas las compañías coreanas de finanzas, seguro y transporte etc. intentan entrar en el mercado de China, país vecino de Corea con un amplio mercado todavía inexplorado.

5.2.3. Las consecuencias arancelarias del TLCAN: PROSEC

El creciente aumento de los flujos comerciales entre los dos países tiene varias causas expuestas anteriormente. Entre ellas la principal causa de dicho incremento fueron los programas mexicanos de fomento a las exportaciones. Era necesario otorgar las condiciones apropiadas para que la inversión extranjera optara por México como baluarte de sus operaciones en el continente americano.

Entre estos programas de apoyo gubernamental, tanto administrativo como financiero, los principales son ECEX(El Registro de Empresas de Comercio Exterior), ALTEX(El Programa de Empresas Altamente Exportadoras), DRAWBACK(Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores), el programa de la industria maquiladora de promoción y el PITEX(Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación.

La maquila y el PITEX son los programas en que estaban inscritas la mayor parte de las compañías coreanas, ya que a través de estos programas podían realizar su importación temporal libre de impuestos en los bienes necesarios para ser utilizados en la transformación, elaboración y/o reparación de los productos de exportación. Al igual que otras inversiones extranjeras llegadas a México con miras al mercado norteamericano, el objetivo de las compañías coreanas ha sido ser competitivos en su exportación. Y estos programas encajaban con este objetivo. En el panorama general de la economía mexicana, en los últimos 6 años las empresas usuarias de los programas de maquila y PITEX, se consolidaron como un importante motor de desarrollo industrial de México. Las exportaciones que realizan crecieron a tasas promedio anual del 21.5% y 20.3%, respectivamente, y durante el 2000 alcanzaron un monto conjunto de ventas al exterior por

más de 134 mil millones de dólares, cifra equivalente al 81% de las exportaciones totales y al 92 % de las manufacturas.²²⁵

El primer programa de exportación, el de Maquila creado en 1965, en 1987 con la resolución general número 2 de la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera, permitió la instalación de empresas maquiladoras de exportación con 100% de capital extranjero, salvo los casos de compañías dedicadas a la elaboración de productos textiles y prendas de confección.²²⁶

La maquila y el PITEX son los instrumentos de promoción a las exportaciones, mediante los cuales se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación, importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cubrir el pago del impuesto general de importación, del impuesto al valor agregado, y de las cuotas compensatorias, en su caso.

Estas disposiciones intensificaron el atractivo de México, facilitaron el establecimiento de las compañías y, en consecuencia, aumentaron los flujos comerciales del tipo tanto intraindustrial como intra-empresarial entre Corea y México. Así que se podría decir que fueron los factores más importantes del incremento del flujo comercial bilateral.

Sin embargo, el acuerdo del TLCAN en materia del trato nacional y el acceso de los bienes al mercado, que figura en el artículo 303, exige la supresión de estos programas para evitar que terceras partes se beneficien de las ventajas arancelarias negociadas entre sus miembros.

²²⁵ Secretaría de Economía, PITEX y Maquiladoras, documento de web, 2001, www.economia.gob.mx

²²⁶ Minerva Jiménez, Los Programas de Fomento a las Exportaciones, p. 10, Trabajo de investigación, 2000.

El artículo 303 dice: Ninguna de las Partes podrá reembolsar el monto de aranceles aduaneros pagados, ni eximir o reducir el monto de aranceles aduaneros adeudados, en relación con un bien importado a su territorio, a condición de que el bien sea:

- a) posteriormente exportado a territorio de otra Parte;
- b) utilizado como material en la producción de otro bien posteriormente exportado a territorio de otra Parte; o
- c) sustituido por un bien idéntico o similar utilizado como material en la producción de otro bien posteriormente exportado a territorio de otra Parte

en un monto que exceda al menor entre el monto total de aranceles aduaneros pagados o adeudados sobre la importación del bien a su territorio, y el monto total de aranceles aduaneros pagados a otra Parte en relación con el bien que se haya posteriormente exportado al territorio de esa otra Parte.²²⁷

En otras palabras, Debido al artículo 303 del TLCAN, todos los productos importados, al margen de si se utilizan para el consumo interno o la reexportación, debe acreditar el mismo arancel. El artículo 303 entró en vigor el 1 de enero de 2001. Como resultado, los aranceles a los insumos y componentes importados de terceros países fuera del TLCAN que se incorporan a las exportaciones mexicanas a los países del TLCAN se deben modificar. Esto es la consecuencia arancelaria del TLCAN que modifica las relaciones comerciales tradicionales entre México y los otros países como Corea. Las empresas que realizan exportaciones con base en importaciones temporales de partes y componentes provenientes de Europa y Asia en sectores tales como electrónico, eléctrico, automovilísticos y textiles entre otros. Este nuevo entorno de comercio puede afectar el comercio entre Corea y

²²⁷ Texto Oficial, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Grupo editorial Miguel Ángel Porrúa, 1998

México, ya que la mayor parte de los flujos comerciales bilaterales pertenece al mismo tipo del comercio afectado por el artículo 303 del TLCAN.

En estas circunstancias la solución inventada por las autoridades mexicanas es los Prosec, Programas de Promoción Sectorial. Los Prosec establecen un nuevo marco para el arancel general de importación, independientemente de si se hubiera firmado un tratado comercial bilateral o incluso multilateral. Los Prosec son un instrumento dirigido a personas morales productoras de determinadas mercancías, mediante los cuales se les permite importar con arancel ad-valorem preferencial(Impuesto General de Importación) diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos específicos, independientemente de que las mercancías a producir sean destinadas a la exportación o al mercado nacional.²²⁸

Los Prosec tienen agrupados los 22 sectores industriales beneficiarios del arancel ad-valorem preferencial. Se tratan de las principales industrias de exportación.

Cuadro 5-11

Los 22 sectores industriales de Prosec

I. La Industria eléctrica	II. La Industria electrónica	III. La Industria del Mueble	IV. La Industria del Juguetes
IV. La Industria del Calzado	VI. La Industria Minera	VII. La Industria de Bienes de Capital	VIII. La Industria Fotográfica
IX. La de Maquinaria Agrícola	X Las Industrias Diversas	XI. La Industria Química	XII. La de Manufacturas de Caucho y Plástico
XIII. La Industria Siderúrgica	XIV. La de papel y cartón	XV. La de transporte	XVI. La de Productos farmoquímicos
XVII. La de Madera	XVIII. La de cuero y pieles	XIV. La automotriz y de autopartes	XX. La textil y de la confección
XXI. La de chocolates y dulces	XXII. La del café		

Fuente: El Diario Oficial de la Federación el 31 de diciembre de 2000

²²⁸ Secretaría de Economía, Programas de Promoción Sectorial, documento de web, www.secretaria.gob.mx



Los beneficios del programa son únicamente respecto de los bienes a importar contenidos en el sector de que se trate. De estos 22 sectores industriales los Prosec definen el arancel ad-valorem preferencial a las 15949 fracciones arancelarias de 8 dígitos de la clasificación del Sistema Armonizado²²⁹. De estas 15949 fracciones arancelarias 5467 fracciones son las únicas, ya que hay las mismas fracciones en varios sectores industriales.²³⁰

El arancel aplicado a estas fracciones se encuentra entre 0-5% en el 98.5% de las fracciones totales, sin embargo, hay unas fracciones con hasta 25% de arancel. De esta manera, al aplicar la tarifa arancelaria de Prosec a la importación total de 1999, la tasa arancelaria total disminuye de 3.75 a 2.67 por ciento, pero aumenta en las importaciones temporales de 0 a 0.19%. El arancel ponderado por importaciones del resto del mundo(no de los países del TLCAN) disminuye de 6.56% en 1999 a 3.69%, un descenso de 54.88%. *En la importación temporal desde el resto del mundo es 0.76% en el mismo ejercicio. En términos agregados estas tendencias reflejan los principales resultados de los Prosec: una disminución significativa del arancel total de las importaciones, como resultado de la caída del correspondiente a las definitivas, pero un mínimo aumento para las temporales.*²³¹

De las importaciones totales de México la importación temporal libre de arancel desde terceros países ocupó el 7.15% en 1999. Para contrarrestar el efecto de esta importación se estipularon las restricciones a la devolución del arancel aduaneros sobre productos exportados y a los programas de diferimiento de aranceles aduaneros en el artículo 303 del TLCAN. Sin embargo, a través de los Prosec se consiguió, aunque sea limitado, la manera de apoyar a las empresas y su competitividad en el mercado estadounidense. De otra

²²⁹ Este dato es a base de la publicación del 31 de diciembre de 2000. La Secretaría de Economía está actualizando de manera continua la lista de las fracciones de Prosec. La modificación se ha hecho en el 1 de Marzo, 18 de Mayo y 7 de Agosto, publicada en cada ocasión en el Diario Oficial de la Federación.

²³⁰ José Luis Álvarez Galván y Enrique Dussel Peters, Causas y Efectos de los Programas de Promoción Sectorial en la Economía Mexicana, p. 449, Comercio Exterior Vol.51, Núm.5, 2001.

²³¹ Ibidem, p. 451.

manera, es posible que se hubiera visto el desvío de la inversión extranjera en las principales industrias.

Los Prosec tienen todavía varios puntos que corregir y mejorar. Ya que otro punto que se debe considerar en la elaboración del arancel para cada fracción arancelaria es tomar en consideración su efecto sobre la industria nacional respectiva, en algunas fracciones la tasa es más alta que el arancel general de la importación. Otra cuestión es que no hay metodología clara sobre la elección de las fracciones arancelarias que se deben incluir en los Prosec. Esto se relaciona también con la falta de capacidad administrativa sobre la determinación de las fracciones en cuanto a su pertenencia a una industria específica. Por el momento hay muchas fracciones que están incluidas al mismo tiempo en varios sectores industriales. La administración gubernamental parece que carece por el momento de la capacidad de definir claramente todos estos asuntos, lo que se refleja en la actualización ocasional del contenido de las listas de partidas, subpartidas y fracciones arancelarias de los diversos Programas de Promoción Sectorial como lo mencionan los diarios oficiales de la federación.²³²

A pesar de estos puntos por mejorar, los Prosec es sin duda un mecanismo institucional que supera las barreras impuestas por el TLCAN en las relaciones comerciales entre México y los otros países. Ante las restricciones del artículo 303, México eligió la reducción arancelaria unilateral para seguir contando con el sector manufacturero privado de la inversión extranjera como el motor del crecimiento económico.

Esta medida va a ayudar a que los flujos comerciales bilaterales entre Corea y México se sigan intensificando bajo el esquema del comercio intraindustrial y también intra-

²³² Por ejemplo, la página 26 del Diario Oficial de la Federación lo dice claramente en la publicación de la nueva lista de fracciones arancelarias de los Prosec

empresarial, ya que la mayor parte de las fracciones de la industria electrónica donde la inversión coreana es importante está incluida en la lista de las fracciones de los Prosec.

El TLCAN ha configurado un patrón singular del comercio bilateral a base de la inversión extranjera tanto coreana como de otros países en México a partir de la puesta en marcha del tratado. Ya desde finales de los 80 la reforma económica y la apertura comercial de México por su parte y el intento de diversificación de los destinos de sus productos exportados por parte de Corea promovieron el acercamiento bilateral y el incremento sostenido de los flujos comerciales. El TLCAN ha sido un incentivo del nuevo salto del crecimiento continuo del comercio bilateral y la profundización del modelo particular de estructura comercial entre Corea y México.

VI. La puesta en marcha del TLCAN y su influencia en la competitividad bilateral dentro del mercado estadounidense

6.1. La competencia bilateral en el mercado de importación estadounidense

El principal punto de encuentro de los productos de Corea del Sur y México tiene lugar en el mercado estadounidense, que es el mercado más grande del mundo.

Desde que Corea decidió proyectar su estrategia de desarrollo económico al exterior, Estados Unidos se ha convertido en el trampolín de su despegue económico. Lo mismo ocurre con el caso de México, país que registra un gran porcentaje de dependencia comercial con su vecino del norte.

El cuadro 6-1 muestra el peso que ocupa el mercado estadounidense en las exportaciones de los dos países.

Cuadro 6-1

El porcentaje del mercado norteamericano en las exportaciones bilaterales

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
México	82.67	84.92	83.32	83.93	85.44	87.62	88.27	88.71
Corea	22.06	21.41	19.30	16.71	15.88	17.24	20.51	21.83

Fuente: Secretaría de Economía, México²³³

Asociación Coreana del Comercio, Corea²³⁴

²³³ Consúltense el sitio de web, <http://www.se.gob.mx>

²³⁴ <http://www.kotis.net>

Como se puede apreciar, México ha dependido mucho más que Corea del mercado estadounidense desde los primeros años de la década de los 90. Corea introduce un 20 por ciento de su producción a Estados Unidos (EU), mientras que México hace lo propio en un 80 por ciento.

Por lo tanto, el impacto del TLCAN en las relaciones económicas de ambos países se hace presente principalmente en su competencia por el mercado estadounidense. De hecho, Estados Unidos había mantenido un nivel arancelario bastante bajo respecto a México antes de la entrada en vigor del TLCAN, sin embargo, en medio de la enconada competencia mundial, esta situación privilegiada para México podría cambiar en cualquier momento.

Así pues, en este capítulo se revisa y evalúa la competencia y la competitividad de los dos países en el mercado estadounidense a partir de la puesta en marcha del TLCAN, que constituye una institución modificadora de las condiciones de la competencia. Se recurre a las metodologías econométricas de la Cuota de Mercado, el Índice de Similitud de Exportación, la Ventaja Comparativa Revelada y el análisis de la PCM (Participación Constante de Mercado) para medir el grado de competencia y la ventaja comparativa, y para identificar también los factores reales de la evolución de exportaciones de los dos países.

6.1.1. La cuota de mercado

La cuota de mercado es el criterio más común y representativo para determinar el grado de competitividad de las exportaciones de un país en un mercado extranjero. El método utilizado para obtener la cuota de mercado respectiva en el mercado estadounidense se define de la siguiente forma:

$$MS_{ij} = 100 \cdot \frac{M_{ij}}{\sum_i M_{ij}}$$

MS_{ij} = La cuota de mercado del país i para el producto j en el mercado estadounidense

M_{ij} = El valor del producto j importado en los EE.UU. desde el país i²³⁵

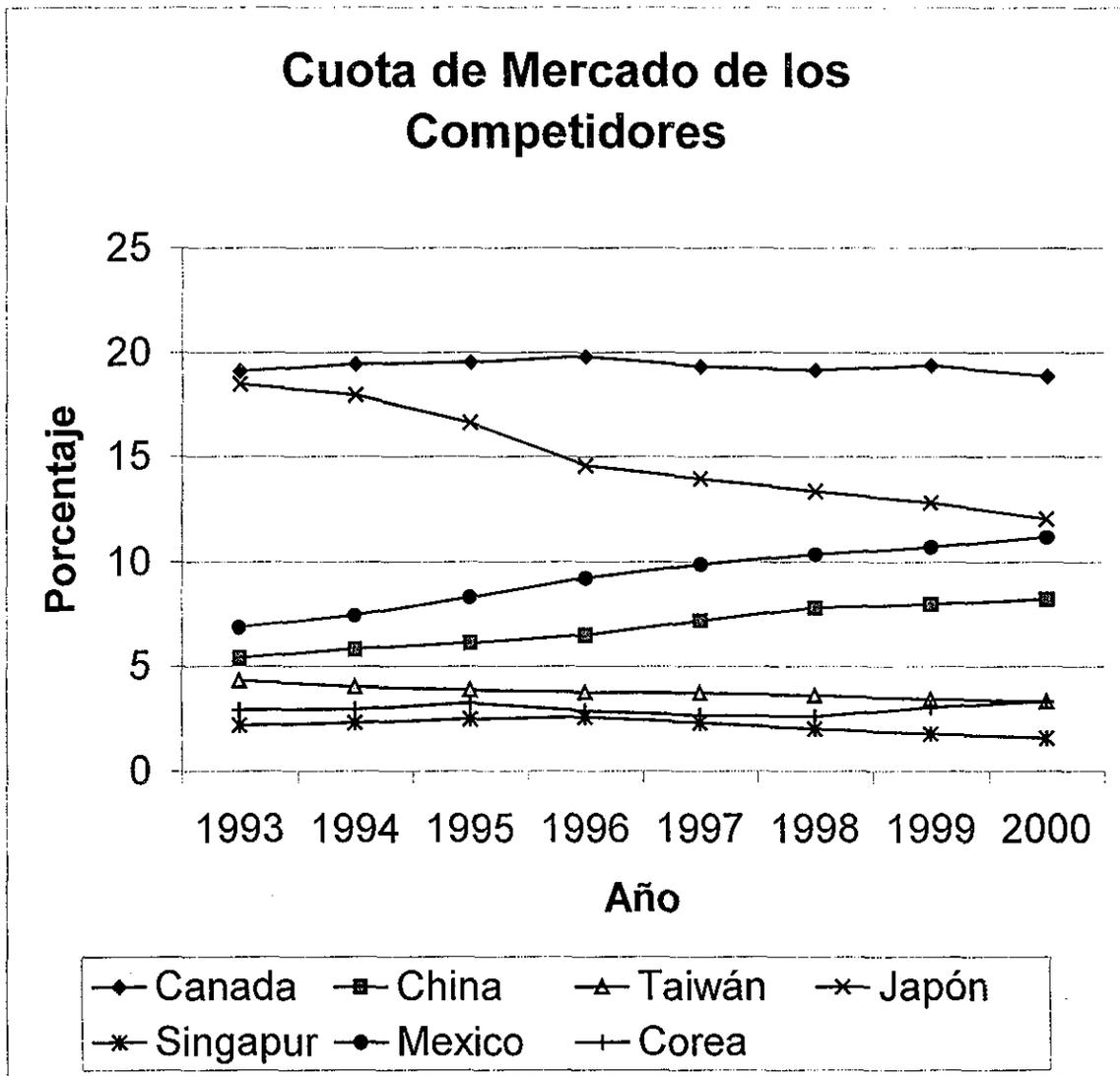
La gráfica 6-1 muestra la cuota de mercado de los principales competidores en el mercado estadounidense. Lo notable de esta gráfica de cuota de mercado es el descenso de Japón y el ascenso de México y Singapur. Durante toda la década de los 80, Japón era el líder del mercado de importación de Estados Unidos, pero este fenómeno se revirtió a favor de Canadá desde 1990, a partir del funcionamiento del Área de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá. En 1990, Japón cedió su lugar de líder a Canadá por primera vez, aunque lo recuperó el año próximo.²³⁶ En la gráfica 6-1 la cuota de mercado de Japón descende continuamente desde 1993 hasta 2000, lo cual contrasta con el buen desempeño sostenido de los productos canadienses.

²³⁵ Sang Kyeom Kim, 나프타 출범과 미국시장에서의 한국과 멕시코의 경쟁력 비교 [La Puesta en Marcha del TLCAN y la Comparación de la Competitividad, Coreana y Mexicana, en el Mercado de Importación Estadounidense], p. 53, KIEP, Corea, 1991.

²³⁶ In Bum Choi, 미국 시장에서 한국의 경쟁력 분석 [El Análisis de la Competitividad Coreana en el Mercado Estadounidense], p. 31, KIEP, Corea, 1991.

Gráfica 6-1

Cuota de mercado de los principales países competidores en el mercado de EUA



Fuente: Secretaría de Comercio de Estados Unidos

Con respecto a las mercancías de los países emergentes, destaca el desempeño ascendente de México que superó exitosamente su crisis financiera de 1994 y 1995, y rebasó el 10 por

ciento en 1997. La línea en ascenso la comparten también los productos chinos que muestran una continuidad en su cuota de mercado.

Gracias a la apertura comercial y la reestructuración industrial de su economía, los productos de México han registrado una entrada masiva sostenida desde mediados de los años 80. La cuota mexicana de mercado se situaba en 4.60 por ciento en 1986, la cual subió a un 6.28 por ciento en 1991.²³⁷ El ascenso de los años posteriores que se refleja en la gráfica 6-1 significa el efecto del TLCAN y el perfeccionamiento del sistema de producción regional llevado al cabo por las empresas multinacionales estadounidenses.

Los principales competidores asiáticos: Corea, Taiwán y Singapur, han mostrado cierto deterioro en su competitividad en dicho mercado. Al igual que Corea, Taiwán registró su cuota máxima de 6.3% en 1987, pero ha visto descenso su peso en dicho mercado hasta 4.6% en 1990 y 3.3% en el 2000. La cuota de mercado de Singapur tocó el punto máximo de 2.5% en 1996 que consiguió después del alza continua de los años 90, pero decreció hasta 1.5% en el año 2000.

Cuadro 6-2

La cuota de mercado de los competidores en los años 80 y 90

	Canadá	Japón	México	Singapur	China	Corea	Taiwán
1983	19.25	16.24	6.35	1.11	0.92	2.85	4.52
1985	18.91	20.17	5.39	1.23	1.18	2.98	4.95
1987	16.72	20.85	4.86	1.51	1.64	4.26	6.25

²³⁷ Sang Kyeom Kim, 나프타 출범과 미국시장에서의 한국과 멕시코의 경쟁력 비교 [La Puesta en Marcha del TLCAN y la Comparación de la Competitividad, Coreana y Mexicana, en el Mercado de Importación Estadounidense], p. 54, KIEP, Corea, 1991.

1989	18.01	19.76	5.58	1.87	2.61	4.19	5.21
1991	18.24	18.73	6.28	2.01	4.00	3.50	4.78

Fuente: OCDE, OCDE Trade by Commodity, Ediciones Anuales

Unidad: Porcentaje

En 1987, los productos coreanos gozaron de la cuota de mercado más alta (4.26%) en la historia de su inserción al mercado estadounidense. La baja de los años posteriores resultó del deterioro de la competitividad coreana, ocasionada por el aumento repentino del salario, la apreciación del Won (moneda coreana) y la pérdida de mercado con la competencia de productos de otros países emergentes de industrialización tardía como China, Malasia y Vietnam.

Las exportaciones coreanas habían alcanzado hasta 1988 una tendencia a la alza, debido a las políticas de fomento industrial orientadas hacia el exterior. Pero además, la situación de los Estados Unidos, caracterizada por el incremento del poder adquisitivo de sus habitantes, el aumento del gasto público, la baja en la tasa de interés, el descenso del petróleo y la devaluación del dólar, coadyuvó a la expansión de las exportaciones coreanas en ese país.

A partir de 1988 las exportaciones de Corea hacia el mercado estadounidense siguieron bajando hasta 1991, cuando se registró un déficit en la balanza comercial con EE.UU.

Los productos coreanos perdieron terreno en los sectores de mercado, donde se introducían los productos japoneses y los de los países emergentes de industrialización

tardía. La cuota de mercado coreana se recuperó en un 3% después de pasar la crisis financiera, período en que su cuota de mercado se mantenía en el orden de 2%.²³⁸

Los cuadros 6-3 y 6-4 muestran los 15 principales productos del sistema armonizado que obtienen la cuota de mercado más alta en las exportaciones.²³⁹

Cuadro 6-3

México: Los 15 productos de mayor cuota de mercado

1994		1997		2000	
7	65.05	7	64.26	7	59.79
14	62.60	14	54.69	14	43.84
1	24.38	78	22.56	86	29.37
8	16.80	8	18.13	1	21.16
85	15.24	85	17.92	85	19.22
70	14.18	34	16.07	8	18.56
94	13.39	63	15.95	70	18.20
63	12.71	94	15.85	34	17.64
78	12.41	9	15.37	83	17.12
9	11.91	70	15.19	94	16.03
34	11.77	56	14.35	87	15.88
25	11.17	87	13.39	62	15.61
79	11.11	74	12.42	22	15.33
74	10.40	52	12.03	63	14.92
83	10.27	62	11.85	9	14.45

²³⁸ Hung Ki Kim, 영국의 한국경제 [Los Altibajos de la Economía Coreana], pp. 362-363, Editorial Mail News, 1999.

²³⁹ Consúltase el índice de clasificación del sistema armonizado del anexo I

Cuadro 6-4

Corea del Sur : Los 15 productos de mayor cuota de mercado

	1994		1997		2000
50	21.14	60	23.89	60	23.76
58	15.14	54	17.74	54	15.05
54	14.00	92	12.59	50	11.38
92	13.61	50	10.57	92	11.28
55	10.70	55	9.35	65	10.08
42	10.56	58	8.09	59	9.51
60	10.56	85	6.94	55	9.40
65	7.80	65	5.90	85	7.78
85	7.59	73	4.77	58	7.46
67	6.97	67	4.75	84	5.34
73	6.42	96	4.44	72	5.30
96	6.24	59	4.19	73	5.19
61	5.98	42	4.06	96	5.19
64	5.81	61	3.59	40	4.33
62	5.49	84	3.59	79	4.25

Fuente: Secretaría del Comercio de Estados Unidos

Unidad: Porcentaje

Como puede verse en la lista de México, la primera característica de los productos que consiguen ingresar exitosamente a ese mercado son aquellos de la industria primaria. Las fracciones arancelarias 7 y 14 que toman más de 50 por ciento de su respectivo mercado estadounidense son legumbres y hortalizas, asimismo materias trenzables y demás productos de origen vegetal. También la fracción 1, animales vivos, y la fracción 8, frutas comestibles, son los productos que conquistan la mayor porción del mercado estadounidense. La tendencia vigorosa de exportación del segmento de agricultura y ganadería se debe a la proximidad geográfica de México con su vecino del norte, así como al desarrollo de algunos sectores exportadores de la agricultura mexicana.

Los minerales, como otro segmento de la industria primaria, se encuentran en las fracciones arancelarias 79, 74 y 83 y han mantenido constantemente su cuota de mercado como los principales productos de exportación mexicana.

En cambio, los productos coreanos de mayor cuota de mercado son mayoritariamente los de la industria textil. De los 15 productos de los primeros lugares de la lista, 8 son las mercancías de la industria textil y prendas de vestir. Se aprecia inmediatamente el vigor de las industrias de instrumentos musicales, manufacturas de cuero, sombreros, manufacturas de fundición, de hierro o de acero.

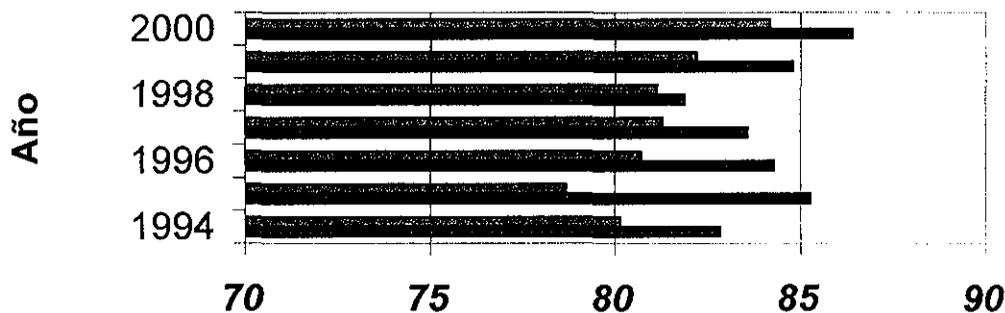
Al igual que México, Corea también registra una mayor cuota de mercado en sus exportaciones, como en las máquinas, aparatos y artefactos mecánicos y material eléctrico de las fracciones 84 y 85.

Lo que destaca en las exportaciones de ambos países hacia EE.UU. es el alto grado de concentración en unas cuantas fracciones, es decir, en un pequeño número de mercancías.

La gráfica 6-2 muestra la concentración de estos 10 productos en las exportaciones de ambas naciones.

Gráfica 6-2

El Peso de las Principales 10 Fracciones en las Exportaciones



	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
■ México	80.1	78.7	80.7	81.3	81.1	82.2	84.2
■ Corea	82.8	85.3	84.3	83.6	81.9	84.8	86.4

Elaboración propia con los datos de USTIC

Unidad: Porcentaje

Según la gráfica, ambos países tienen alto porcentaje de concentración en los 10 principales productos, superando el 80%. Corea registra una tendencia de concentración un poco más alta que México. Se trata principalmente de los productos de la industria electrónica, automotriz, textil y del vestido, del hierro y del acero y de materias plásticas.

6.1.2. El Índice de la Similitud de Exportación (ISE)

La manera más simple de comparar el grado de competencia en el mercado de importación estadounidense entre los países competidores es contrastando el peso de cada mercancía en la exportación total hacia el mercado estadounidense.

El análisis del peso de cada fracción en la exportación de Corea y México indican que los productos manufacturados ocupan el mayor porcentaje. En 1991, esta cifra alcanzaba un 98.34%, mientras que México llegó a un 68.51%. Esto quiere decir que las exportaciones de Corea están concentradas en el sector industrial, mientras que las de México estaban diversificadas en los sectores primarios y manufactureros.²⁴⁰

Para analizar sistemáticamente este grado de competencia en un mercado determinado, se recurre el método del Índice de Similitud de Exportación.

Este índice se define como

$$ISE_{ki} = 100 \cdot \sum_j \text{Minimum}[m_{kj}, m_{ij}]$$

ISE_{ki} = El Índice de Similitud de Exportación en el mercado estadounidense entre Corea(k) y México(i)

m_{kj} = El peso de la mercancía j en la exportación total de Corea hacia Estados Unidos.

m_{ij} = El peso de la mercancía j en la exportación total de México hacia Estados Unidos.²⁴¹

El Índice de Similitud de Exportación entre los dos países que se obtiene por este método, tiene el valor de entre 0 y 100, y el valor 100 significa que la estructura de exportación entre ambos países para el mercado estadounidense coincide completamente. Por lo tanto, es posible interpretar que el acercamiento del Índice al valor 100 representa la más feroz competencia entre ambas naciones.

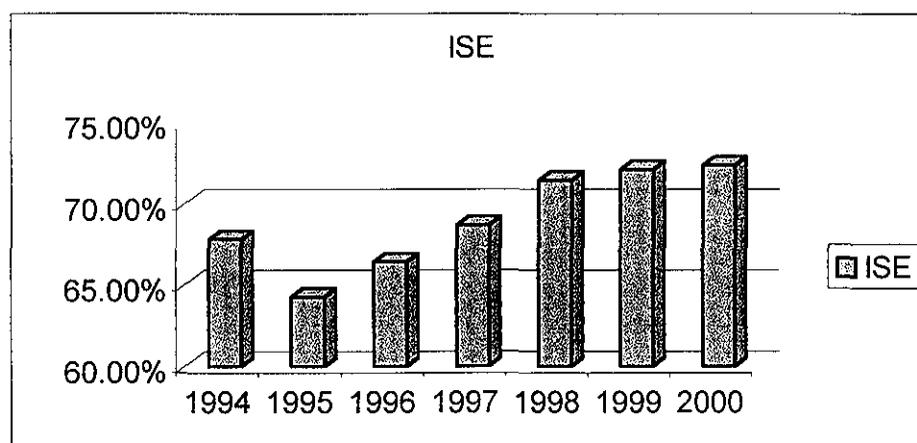
²⁴⁰ In Bum Choi, op.cit., p. 35, KIEP, Corea, 1991.

²⁴¹ J.M. Finger y M.E. Krenin, "A Measure of Export Similarity and Its Possible Uses, pp. 905-912, The Economic Journal, 1979

En el análisis del Índice, que fue obtenido de dicha fórmula, se descubre, como indica la gráfica 6-3, que el grado de competencia entre Corea y México se fortaleció durante 7 años de vigencia del TLCAN.

Gráfica 6-3

Índice de Similitud de Exportación Corea- México en el mercado de EUA



Elaboración propia con los datos de USITC

Sólo en 1995, año en que México sufrió la crisis financiera, el índice bajó para luego crecer sostenidamente. Dada su carencia de recursos naturales y su enorme lejanía geográfica respecto de los EE.UU. para exportar productos agrícolas, Corea siempre ha enfocado sus exportaciones de mercancías industriales a este país.

El crecimiento del índice entre ambas naciones indica que la estructura comercial de la exportación mexicana se concentra cada vez más en los productos industriales manufacturados. Con la apertura de la economía mexicana y la política industrial orientada hacia el exterior, implementada desde mediados de los años 80, México tiene ahora una

estructura de exportación cada vez más similar a la de Corea en sus exportaciones a EE.UU..

Los productos que muestran un alto Índice de Similitud de Exportación se encuentran en el sector de aparatos eléctricos, vehículos, textiles y manufacturas de fundición, hierro y acero.

El cuadro 6-5 muestra el movimiento del índice para algunos productos de cada industria en las exportaciones de ambas naciones hacia el mercado de EE.UU.

Cuadro 6-5

El ISE México-Corea de las mercancías seleccionadas en el mercado de EEUU.²⁴²

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1	0.01	0.02	0.02	0.02	0.02	0.03	0.01
3	20.36	19.99	17.93	21.89	10.49	10.08	9.25
7	1.36	0.81	0.52	0.47	0.30	0.19	0.29
27	74.81	61.37	36.24	55.64	81.85	95.83	156.05
39	101.16	106.98	98.08	95.55	99.26	92.45	87.20
52	6.90	19.40	24.88	25.17	25.48	20.65	17.20
54	12.49	16.70	17.00	15.70	14.35	14.31	15.46
55	19.27	22.53	16.72	12.96	10.93	9.03	9.63
61	104.55	158.06	200.38	252.08	297.63	301.66	246.91
62	256.53	292.26	312.61	358.77	410.06	355.87	314.52
63	45.21	36.45	32.52	39.01	37.80	26.68	20.29
72	116.93	137.61	135.72	132.36	111.50	94.29	78.58
73	122.60	117.51	123.82	125.13	128.38	124.32	116.77
84	1089.41	1024.82	1076.56	1164.19	1227.89	1295.60	1254.20
85	2908.57	2670.51	2563.25	2548.32	2722.36	2634.84	2632.43
87	830.20	750.79	893.46	907.60	800.82	1055.49	1316.63
90	125.47	114.29	109.93	119.45	134.46	108.18	96.29
98	65.43	78.08	167.97	157.63	162.17	146.87	119.19

Elaboración propia a través de la metodología VCR con los datos de la Secretaría de Comercio de EEUU.

Unidad: Porcentaje

²⁴² Las cifras están multiplicadas por cien para la conveniencia del análisis. Cálculo propio del autor.

Como puede apreciarse en los valores de las fracciones de 1, 3 y 7, en los sectores de agricultura, ganadería y pesca ambos países no tienen estructuras exportadoras de competencia, ya que Corea prácticamente no tiene exportación en estos sectores.

En cambio, la fracción 27 muestra una tendencia a la alza en su índice. Esto se debe a que Corea importa crudo, y a la vez exporta mayores cantidades de productos procesados. Por lo tanto, en esta fracción, la competencia tiene lugar en los segmentos de los productos derivados del petróleo.

En cuanto a la industria textil que se configura entre la fracción 50 y 63, el índice subió en torno a la industria de confección de prendas de vestir, como se ve claramente en la evolución del índice de las fracciones 61 y 62, prendas y complementos de vestir, de punto, y excepto los de punto.

Los dos países también muestran alto grado de competencia en las fracciones de 72 y 73, fundición, hierro y acero, manufacturas de fundición, de hierro o de acero, donde cada país ha desarrollado sus industrias respectivas.

De cualquier forma, la mayor competencia entre dos países se realiza en las mercancías de las fracciones 84, 85 y 87 que constituyen a su vez las industrias de mayor valor de exportación para los dos países.

Cuadro 6-6²⁴³

Las primeras 20 fracciones con el más alto índice de ISE

	1994		1997		2000
85	29.09	85	25.48	85	26.32
84	10.89	84	11.64	87	13.17

²⁴³ Consúltense el índice de clasificación del sistema armonizado del anexo I

87	8.30	87	9.08	84	12.54
62	2.57	62	3.59	62	3.15
90	1.25	61	2.52	61	2.47
73	1.23	98	1.58	27	1.56
72	1.17	72	1.32	98	1.19
61	1.05	73	1.25	73	1.17
39	1.01	90	1.19	90	0.96
95	0.94	39	0.96	39	0.87
27	0.75	95	0.86	72	0.79
98	0.65	27	0.56	95	0.49
71	0.59	71	0.52	99	0.47
29	0.58	29	0.47	40	0.43
63	0.45	64	0.45	48	0.38
94	0.44	48	0.43	71	0.37
64	0.42	40	0.40	29	0.28
40	0.38	94	0.39	94	0.27
83	0.37	63	0.39	64	0.26
48	0.33	83	0.32	74	0.23
96	0.32	99	0.26	83	0.23

Elaboración propia a través de la metodología ISE con los datos de la Secretaría de Comercio de EUA

Unidad: Porcentaje

El cuadro 6-6 es el que indica las 20 fracciones de mayor competencia entre las exportaciones coreana y mexicana frente al mercado estadounidense. Se trata principalmente de los productos de mayor valor de exportación, como televisores, vehículos, semiconductores, prendas de vestir, acero y derivados de crudo. Un hecho notable de esta tabla es que el índice desciende notoriamente conforme avanza la lista, lo cual pone de manifiesto la concentración en algunos productos de exportación de ambos países. De hecho, en torno a estos productos se realiza la principal competencia bilateral en el mercado estadounidense.

Finalmente, como demuestra la gráfica 6-3, se asimilan cada vez más las estructuras exportadoras bilaterales ante el mercado estadounidense y se intensifica más la competencia. Esto se debe a la exitosa industrialización de la economía mexicana. Salvo algunos productos en que se concentra la exportación de ambas naciones, la estructura comercial de los dos países hacia EE.UU. es diferente, a pesar del índice constantemente a la alza de ISE.

6.1.3. La Ventaja Comparativa Revelada -VCR

Como quedó claro anteriormente, la relación de competencia entre Corea y México tiene lugar en torno a los productos industriales, lo cual significa que ambos países prosiguen su desarrollo económico con una estructura industrial similar de exportación y grado de concentración comercial hacia EE.UU. Por lo tanto, la medición de la ventaja competitiva de estos productos se utiliza como un importante método de análisis de la competitividad industrial y comercial.

La manera más representativa de medir la ventaja comparativa de un país a través del peso relativo de la exportación es la VCR (Ventaja Comparativa Revelada), creada por Bela Balassa.

Esto se define así:

$$VCR = \frac{X_{ij} / X_i}{X_{wj} / X_w} \times 100$$

X_{ij} = El valor de exportación del país i en el producto j

X_i = El valor total de exportación del país i

X_{wj} = El valor mundial de exportación del producto j

X_w = El valor total de exportación del mundo

El índice de la VCR obtenido por esta fórmula presenta el porcentaje del resultado exportador, es decir, si la VCR es superior a 100, el país *i* tiene ventaja comparativa en el producto *j* en comparación con otros países, ya que el peso relativo del producto *j* del país *i* supera el peso relativo de exportación mundial del producto *j*. Por lo tanto, hay que tener en cuenta que cuando difiere considerablemente la estructura de exportación de los países en comparación, el índice de la VCR puede generar una apreciación exagerada en algunos sectores.

En el presente trabajo se modifica esta fórmula como se indica abajo, pues el análisis de la ventaja comparativa se realiza en torno al mercado estadounidense y no respecto al mercado mundial.

$$VCR = \frac{M_{ij} / M_i}{M_{us,j} / M_{us}} \times 100$$

M_{ij} = El valor de importación del producto *j* que realiza Estados Unidos desde el país *i*

M_i = El valor total de importación que hace EEUU desde el país *i*

$M_{us,j}$ = El valor total de importación de EEUU en el producto *j*

M_{us} = El valor total de importación de EEUU²⁴⁴

Aunque la VCR cambia y la VCR de Balassa tienen diferentes rangos de análisis, en el mundo y en el mercado de EEUU, las dos mantienen el mismo esquema de análisis. Por

²⁴⁴ Han, Jae-Yoon, 국제 경쟁력 측정 방법 [Las Metodologías de Evaluación de la Competitividad Internacional], El Instituto Nacional de Industrias, 1989.

consiguiente, se interpreta de la misma manera el índice VCR que evalúa la ventaja comparativa.

La relación de la ventaja comparativa entre Corea y México se analiza en este trabajo paralelamente, dependiendo de la magnitud relativa del índice. Por un lado, se encuentra el análisis estático, que determina el orden de ventaja comparativa tomando en cuenta la magnitud relativa del índice de VCR; y por otro, el análisis dinámico que revisa el movimiento de la ventaja comparativa por período.

Cuadro 6-7

Las primeras 10 fracciones coreanas de alta VCR en EE.UU. para 2000

Orden de Corea		Fracción Arancelaria	VCR	Orden de México	VCR de México
1	60	Tejidos de punto	717.57	35	76.18
2	54	Filamentos sintéticos o artificiales	454.40	31	89.45
3	50	Seda	343.52	98	0.03
4	92	Instrumentos musicales	340.56	50	41.42
5	65	Sombreros y sus componentes	304.51	53	38.21
6	59	Tejidos impregnados, recubiertos, revestidos o estratificados	287.10	43	60.03
7	55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	283.97	23	100.15
8	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	235.04	4	172.13
9	58	Tejidos especiales; superficies textiles con pelo insertado	225.37	40	60.03
10	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos mecánicos	161.21	33	84.36

Cuadro 6-8

Las primeras 10 fracciones mexicanas de alta VCR en EE.UU.

Orden de México		Fracción Arancelaria	VCR	Orden de Corea	VCR de Corea
1	7	Legumbres v hortaliza. plantas. raíces v tubérculos	535.35	84	1.32

alimenticios					
		Materias trenzados y demás productos de origen vegetal			
2	14		392.50	88	0.74
3	86	Vehículos y material para vías férreas o similares	262.96	49	28.14
4	1	Animales vivos	189.46	93	0.05
5	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	172.13	7	235.04
6	8	Frutas comestibles; cortezas de agrios o de melones	166.13	56	21.13
7	70	Vidrio y manufacturas de vidrio	162.93	56	16.27
8	34	Jabones, agentes de superficies orgánicos	157.93	60	16.27
9	83	Manufacturas diversas de metales comunes	153.25	28	58.67
		Muebles; mobiliario médico-quirúrgico, artículos de cama			
10	94		143.54	66	13.70

Elaboración propia a través de la metodología VCR con los datos de la Secretaría de Comercio de EUA

En 2000, Corea registró en 19 fracciones la Ventaja Comparativa Revelada y México la hizo en 24. Para el análisis estático, los cuadros 7 y 8 muestran las 10 primeras fracciones de ambos países que registran la positiva ventaja comparativa revelada en 2000. Al lado del índice de VCR de cada país figuran también el orden correspondiente de la misma fracción en otro país y su índice respectivo.

El cuadro 6-7 se compone de las 10 primeras fracciones coreanas que marcan los más altos índices de VCR. Entre ellas figuran los tejidos de punto, como el producto más competitivo de Corea. El índice VCR 717 que registra la fracción 60 es el más alto entre todos los productos de ambos países en 2000. Enseguida también se encuentra otros productos de la industria textil de las fracciones 54, 50, 59, 55 y 58. Este resultado tiene coherencia con el resultado de cuota de mercado, donde los productos textiles se sitúan en los primeros rangos.²⁴⁵

La seda de la fracción 50 demuestra ser el producto que mantiene todavía un alto índice de VCR, aunque su cuota de mercado ha caído bastante. Los otros productos textiles

²⁴⁵ Consúltense el cuadro 6-4 que muestra los productos coreanos con alta cuota de mercado en EUA.

artificiales de las fracciones 54 y 55 también se configuran como bastante competitivos en el índice de VCR, así como en la cuota de mercado.

Asimismo, los instrumentos musicales son los productos que tienen ventaja comparativa para Corea. Las máquinas y aparatos eléctricos de la fracción 85 que incluye semiconductores, y los aparatos mecánicos de la fracción 84 son también competitivos en la medición de VCR.

En estos 10 productos coreanos con ventaja comparativa, las mercancías mexicanas tienen ventaja comparativa sólo en 2 fracciones. Una es la fracción 55 y otra es la 85. Por otra parte, en las otras fracciones donde Corea tiene ventaja comparativa, los productos mexicanos que marcan los índices de VCR son relativamente bajos. Esto quiere decir que ambas naciones colocan productos competitivos en diferentes ramas industriales, salvo algunos productos de la fracción 85 y algún sector textil, lo que se confirma también en el cuadro 6-8, donde, entre los productos mexicanos de alto índice VCR, Corea registra el índice VCR positivo sólo en la fracción 85, que es de productos electrónicos.

Los cuadros 6-9 y 6-10 muestran los productos competitivos de ambos países que marcan más de 100 puntos en el índice de VCR. México tiene 24 fracciones competitivas y Corea 19. En estas listas de fracciones competitivas se descubre que sólo 5 fracciones coinciden, mientras que las otras son de diferentes ramas industriales. Lo anterior explica que todavía ambos países mantienen su ventaja comparativa en diferentes industrias, aunque su estructura comercial e industrial adquiere cada vez mayor similitud, como lo indica el ascenso del Índice de Similitud de Exportación.

Cuadro 6-9

Los productos mexicanos con alta Ventaja Comparativa Revelada

Orden	Fracción Arancelaria	VCR
1	7 Legumbres y hortaliza, plantas, raíces y tubérculos alimenticios	535.351184
2	14 Materias trenzados y demás productos de origen vegetal	392.496861
3	86 Vehículos y material para vías férreas o similares	262.955784
4	1 Animales vivos	189.460186
5	85 Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	172.132573
6	8 Frutas comestibles; cortezas de agrios o de melones	166.134129
7	70 Vidrio y manufacturas de vidrio	162.928275
8	34 Jabones, agentes de superficies orgánicos	157.927713
9	83 Manufacturas diversas de metales comunes	153.251277
10	94 Muebles; mobiliario médico-quirúrgico, artículos de cama	143.543142
11	87 Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres	142.217261
12	62 Prendas y complementos de vestir, de punto	139.74581
13	22 Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagres	137.297292
14	63 Los demás artículos textiles confeccionados; conjuntos o surtidos	133.592262
15	9 Café, té, yerba mate y especias	129.420498
16	51 Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin	126.684505
17	56 Guata, fieltro y telas sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas	119.067855
18	61 Prendas y complementos de vestir excepto los de punto	118.640573
19	74 Cobre y manufacturas de cobre	114.886607
20	98 Importaciones de mercancías mediante operaciones especiales	110.817178
21	90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía, de medida y precisión	108.696776
22	79 Cinc y manufacturas de cinc	104.822142
23	73 Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	100.424667
24	55 Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	100.153048

Cuadro 6-10

Los productos coreanos con alta Ventaja Comparativa Revelada

Orden	Fracción Arancelaria	VCR
1	60 Tejidos de punto	717.56842
2	54 Filamentos sintéticos o artificiales	454.39857
3	50 Seda	343.52419
4	92 Instrumentos musicales	340.5619
5	65 Sombreros y sus partes	304.50737

6	59	Tejidos impregnados, recubiertos, revestidos o estratificados	287.10292
7	55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	283.96856
8	85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes	235.03972
9	58	Tejidos especiales; superficies textiles con pelo insertado	225.37319
10	84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos mecánicos	161.21284
11	72	Fundición, hierro y acero	160.04434
12	73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	156.81107
13	96	Manufacturas diversas	156.7164
14	40	Caucho y manufacturas de caucho	130.75353
15	79	Cinc y manufacturas de aluminio	128.40605
16	62	Prendas y complementos de vestir excepto los de punto	116.68488
17	61	Prendas y complementos de vestir, de punto	113.78929
18	82	Herramientas y útiles; artículos de cuchillería y cubiertos de mesa	113.08736
19	52	Algodón	103.98188

Elaboración propia a través de la metodología VCR con los datos de la Secretaría de Comercio de EUA

En esta ocasión se agrupan en 4 categorías las mercancías de ambos países con el objeto de investigar el cambio de la competitividad bilateral. Primero, se trata de las fracciones con alta VCR sostenida. Es decir, en este grupo los productos con bastante alta VCR han mantenido permanentemente su alto índice de VCR durante todo el período.

El segundo grupo de la clasificación se refiere a los productos que adquieren bastante competitividad durante el período. Este grupo de productos rebasa el criterio de 100 en el índice de VCR durante el período o igualmente consigue un crecimiento relevado en el período.

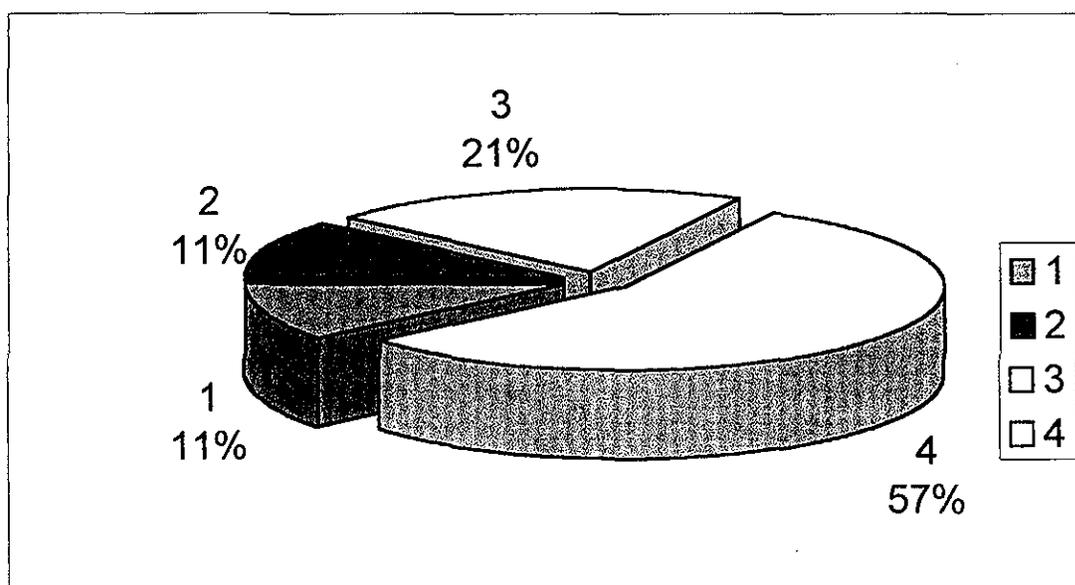
Las mercancías del tercer grupo son las que pierden considerable competitividad en el período. Existen los productos que caen en la categoría de los productos sin VCR, al mismo tiempo, existen los productos que aún registrando más de 100 índices han bajado bastante su índice. Del mismo modo, se abordan aquellos que aún en la categoría de productos con

baja VCR han perdido adicionalmente su competitividad. El cuarto grupo es el que permanece con la baja VCR. Para ambos países se trata de la mayoría de sus productos.

Las gráficas 6-4 y 6-5 que veremos a continuación nos explican la composición de las mercancías de ambos países bajo este esquema de 4 grupos. Como se ve en ambos casos, aproximadamente la mitad de los productos de ambos países pertenecen al grupo 4, lo que refleja por otra parte la concentración del comercio en algunos productos en ambas naciones.²⁴⁶ Actualmente, los 10 productos de ambos países ocupan más de 84 y 86% de la exportación de ambos países, el peso y el margen de los demás productos se reduce relativamente. Por otra parte, México muestra en su exportación una diversificación ligeramente mayor que Corea, y eso se refleja también en el análisis de VCR.

Gráfica 6-4

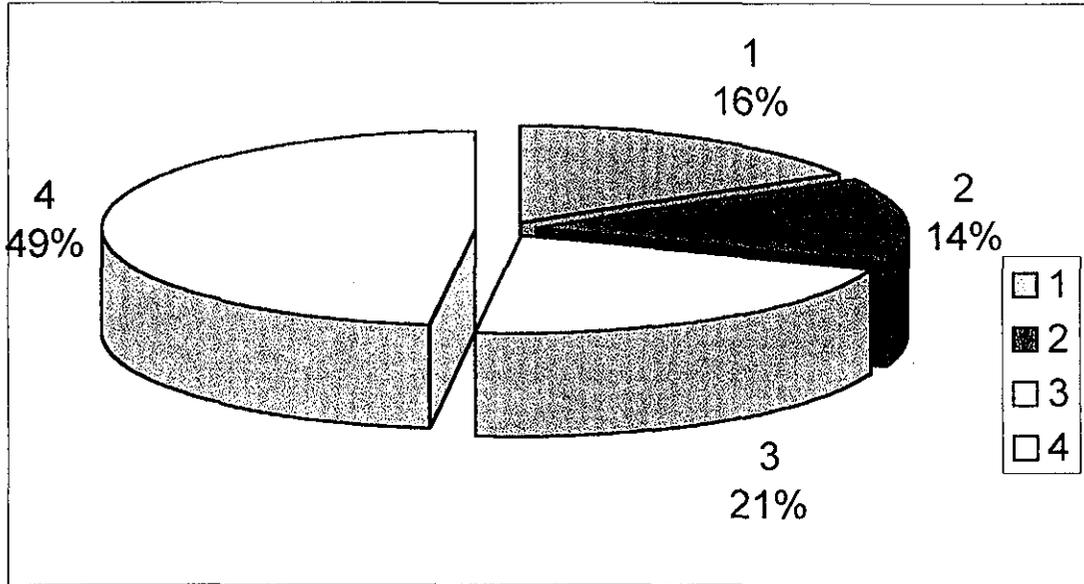
La composición de 4 Grupos de VCR para los productos coreanos



²⁴⁶ La gráfica 6-2, El Peso de los Principales 10 Productos en las Exportaciones Bilaterales, demuestra por qué sucede este fenómeno en el análisis de la Ventaja Comparativa Revelada.

Gráfica 6-5

La composición de 4 Grupos de VCR para los productos mexicanos



Elaboración propia con los datos de la Secretaría de Comercio de EUA

El cuadro 6-11 se elaboró con la finalidad de agrupar las fracciones con el mismo movimiento de VCR y así facilitar la distinción clara de cada grupo. Con este cuadro se puede ver cuál industria ha ganado o perdido su competitividad en el mercado estadounidense.

Cuadro 6-11

Las Fracciones Arancelarias clasificadas por 4 grupos: Corea y México

	Fracción Arancelaria: Corea
1	40, 52, 54, 55, 58, 65, 73, 82, 85, 92, 96
2	25, 26, 35, 38, 48, 59, 60, 72, 79, 84, 87

3	5, 16, 19, 21, 39, 42, 49, 50, 51, 56, 61, 62, 63, 64, 66, 67, 78, 83, 86, 93, 97
4	1, 2, 3, 4, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 17, 18, 20, 22, 23, 24, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 34, 36, 37, 41, 43, 44, 45, 46, 47, 53, 57, 68, 69, 70, 71, 74, 75, 76, 80, 81, 88, 89, 90, 91, 94, 95, 98, 99
Fracción Arancelaria: México	
1	7, 8, 9, 34, 55, 63, 70, 73, 7, 4, 79, 82, 85, 90, 94, 98, 99
2	17, 22, 37, 51, 52, 54, 56, 58, 60, 61, 62, 83, 84, 86, 87
3	1, 5, 14, 19, 20, 21, 25, 26, 27, 28, 29, 31, 41, 46, 65, 68, 69, 78, 92, 95, 96
4	2, 3, 4, 6, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 18, 23, 24, 30, 32, 33, 35, 36, 38, 39, 40, 42, 43, 44, 45, 47, 48, 49, 50, 53, 57, 59, 64, 66, 67, 71, 72, 75, 76, 79, 80, 81, 88, 91, 93, 97

Para Corea, todas las industrias tradicionalmente vulnerables pertenecen al grupo 4. Los productos del orden 0-10 y del orden 10, 20, 30 y 40 corresponden a este caso. Casi todos los productos de la industria primaria han permanecido por abajo del índice de VCR, salvo caucho y sus derivados de la fracción 40 que constantemente han mantenido su VCR. Los productos de agrícolas, ganaderos y de pesca, las manufacturas de estas industrias, los materiales de otras industrias, así como los productos químicos son los que pertenecen a este grupo.

A partir de la puesta en marcha del TLCAN, algunos productos han padecido el deterioro de su ventaja comparativa revelada. Tal es el caso de los productos contenidos en la fracción 16, que son preparaciones de carne, pescado o crustáceos, manufacturas de cuero, de guarnicionería y talabartería; y artículos de viaje y bolsas de mano. Las otras fracciones que dentro del orden de 1-50 perdieron su competitividad son 5, 19, 21, 39, 49.

Por otro lado, existen algunas fracciones que subieron significativamente el índice de VCR. Se trata de las mercancías que registraron el incremento de exportaciones. Son pocas

en comparación con los del grupo 3. Algunos ejemplos de ello son: azufre, tierras y piedras, yesos, cales y cementos, contenidos en las fracciones 25 y 26.

Los productos de la industria textil son tradicionalmente competitivos, así que varias fracciones del orden 50 están situadas en el grupo 1. La característica de esta industria es la dualidad en su desempeño de exportación. Como indica también el cuadro 11, los tejidos de punto y artificiales han incrementado su índice, mientras que los productos de confección han perdido su terreno situándose en el grupo 3.

En cuanto a los productos manufacturados del orden 80, la fracción 85, permanece en el grupo 1, y, por otra parte, los productos PC y vehículos de transporte de las fracciones 84 y 87 respectivamente se destacan como los de crecimiento repentino y sostenido.

Las mercancías del orden 60, los productos con mano de obra intensiva, bajaron su índice de VCR, salvo el caso de los sombreros y sus partes. En particular, la fracción 64, calzado, polainas, botines y artículos análogos, perdió su índice desde 196 hasta 28.

Para el caso de México, las características del movimiento de VCR son similares en algunos casos a los de Corea, pero en otros es muy diferente. Primero, se destaca el desarrollo de la industria textil del orden 50 y la industria de maquinaria del orden 80. Al contrario del caso coreano, la industria textil de las fracciones 61 y 62 se ha mostrado muy favorables después de la entrada en vigor del TLCAN. Asimismo, las fibras textiles y los hilos de las fracciones 50-56 incrementaron su competitividad.

Entre las fracciones concernientes a la maquinaria y aparatos mecánicos, las fracciones 86 y 87 se convirtieron en competitivos con VCR positiva en un plazo de 7 años, mientras que los aparatos electrónicos de la fracción 85 registraron el índice de VCR ligeramente decreciente aunque aún así son bastante competitivos.

Las mercancías de la industria primaria que se encuentran en las fracciones 1-20 se muestran desiguales en su competitividad de VCR, ya que unos productos exhiben el mayor volumen de exportación. Las fracciones 7, 8 y 9 permanecen en el grupo 1 con alto índice de VCR, mientras que las fracciones 1 y 5 han perdido su competitividad ligeramente. Por otro lado, la mayoría de esta industria primaria de México también pertenece al grupo 4.

Para México, también la industria química es poco competitiva, dejando la mayoría de ésta en el grupo 4, así como las industrias de los metales del orden 40. Por tanto, la característica del cuarto grupo de VCR de México consiste en la composición diversificada de todas las industrias. Algunas fracciones del orden 70 que cubren los minerales se encuentran también en dicho grupo. Para casos particulares, se nota la pérdida de competitividad de pieles y cueros de la fracción 41.

A través del análisis estático y dinámico, puede encontrarse que las exportaciones de ambos países poseen la ventaja comparativa revelada en diferentes sectores industriales, salvo algunas coincidencias como unos productos electrónicos de la fracción 85 y los productos de acero de la fracción 73. Corea ha perdido su ventaja comparativa en prendas de vestir y productos textiles. En cambio México ha fortalecido principalmente su ventaja comparativa en algunas ramas de la industria primaria, productos electrónicos y textiles. A través de la metodología de ventaja comparativa revelada, se evalúa que a partir de la marcha del TLCAN, México ha aumentado su competitividad en varios sectores industriales.

6.2. Análisis de la competitividad de ambas naciones en el mercado de EE.UU.

6.2.1. Análisis general de la Participación Constante del Mercado (PCM)

En función de lo que ha sido revisado hasta ahora, se comprueba que durante el período de análisis, las exportaciones de ambos países han sufrido altibajos de cuota de mercado y ventajas comparativas en algunos productos introducidos en el mercado estadounidense. Esta variación de exportaciones se puede explicar a través de la identificación de los factores causantes del cambio de exportaciones hacia Estados Unidos.

Aquí se analizan los factores causantes del cambio de exportaciones de ambos países en el mercado estadounidense utilizando la metodología de la PCM²⁴⁷. Dicha metodología supone que si se mantiene constante la participación del mercado de cada producto, se debe a que mantiene la competitividad de los mismos productos. Por consiguiente, la PCM explica el desempeño de exportación de la siguiente manera: si se incrementan las exportaciones al ritmo que aumenta la participación del mercado, es a causa de la intensificación de la competitividad de exportación. En caso contrario, se atribuye la disminución de la exportación al simple deterioro de la competitividad.

Junto con esta metodología, también debe considerarse el efecto del cambio de las políticas comerciales estadounidenses y de las medidas reguladoras que afectan la cuota de mercado de los competidores.

A pesar de algunas deficiencias, la PCM se utiliza en muchas ocasiones como la herramienta más importante que permite evaluar el cambio de competitividad y sus causas.

Esta metodología explica en tres factores las causas de variación de las exportaciones hacia los EE.UU. Primero, el aumento de las exportaciones, en razón del incremento de la

²⁴⁷ Esta metodología fue creada por los autores, Edward E. Leamer y Robert M. Stern, *Quantitative International Economy*, pp. 171-179, Boston; Allyn and Bacon, 1970

demanda general del mercado estadounidense de importación. En segundo lugar, el incremento de las exportaciones se atribuye a la composición más ventajosa de la estructura de las mercancías exportadoras, que permite el aumento de exportación gracias al incremento de demanda en determinados productos. El tercer factor de aumento es la intensificación de la competitividad de los productos exportados de cada competidor. Estos tres efectos se definen como siguen;

(A) El efecto del incremento de la demanda general de los Estados Unidos:

$$X_{us} \times r_{us}$$

X_{us} : El valor de exportación de cada país para el año de referencia.

r_{us} : La tasa de incremento de las importaciones totales de los Estados Unidos.

(1994-1996, 1996-1998, 1998-2000)

(B) El efecto de la más ventajosa composición de la estructura de la exportación:

$$\sum X_{us,i}(1 + r_{us,i}) - X_{us} \cdot (1 + r_{us})$$

$X_{us,i}$: El valor de exportación de cada país en el producto i para el año de referencia

$r_{us,i}$: La tasa de incremento de importación de Estados Unidos para el período 1994-1996, 1996-1998, 1998-2000

(C) El efecto de la intensificación de la competitividad exportadora hacia EE.UU.:

$$X_{us}^t - \sum X_{us,i} (1 + r_{us,i})$$

X_{us}^t : El valor de exportación de cada país para el año t ²⁴⁸

²⁴⁸ Aquí se modifica la metodología de Leamer dividiendo el análisis en tres periodos

El cuadro 6-12 muestra el análisis detallado de los factores del incremento de las exportaciones bilaterales en el mercado estadounidense. El tiempo de análisis está dividido en tres períodos que abarcan cada 3 años. En total, el análisis se hace para los 3 períodos de 7 años de vigencia del TLCAN.

Cuadro 6-12

La comparación de las causas del cambio de exportación hacia EUA

(mil dólares)

		El efecto del incremento de la demanda general de Estados Unidos		El efecto de la más ventajosa composición de la estructura exportadora		El efecto de la intensificación de la competitividad exportadora hacia EE.UU.		Total
		El valor	%	El valor	%	El valor	%	
Corea Del Sur	94-96	3778049.113	126%	-227512.897	-8%	-541036.216	-18%	3009500
	96-98	3515045.15	277%	2365511.544	19%	-2478183.69	-195%	1269413
	98-00	7936241.63	48%	-772773.97	-5%	9200424.34	56%	16363892
México	94-96	9505662.52	40%	435331.032	2%	13563334.4	58%	23504328
	96-98	11301739	52%	-719477.372	-3%	11163212.3%	51%	21745474
	98-00	31401085.5	76%	2675890.26	6%	7124893.28	17%	41201869

Elaboración propia con los datos de la Secretaría de Comercio de EE.UU.

El cuadro 6-12 revela que en el caso coreano, la demanda explica integralmente el incremento de las exportaciones coreanas, contrarrestando el deterioro de la competitividad

para los primeros dos períodos. Sin embargo, en el tercero la competitividad se recuperó para explicar el 56% del aumento de exportación para el mismo período.

El primer período de análisis es el que abarca los primeros tiempos de la vigencia del TLCAN que abarca desde 1994 hasta 1996. En este período las exportaciones de ambas naciones crecieron 15% y 48%, respectivamente para Corea y México. Mientras para Corea el incremento se realizó a base del aumento de la demanda de los Estados Unidos, el fortalecimiento de la competitividad sustentó la parte sustancial del incremento de exportaciones para México. En Corea, la composición de la estructura exportadora y la competitividad figuraron como los factores que hicieron bajar el valor de la exportación, sin embargo, el deterioro de la competitividad no fue algo que surgió de repente. El descenso de la cuota de mercado de los productos coreanos en el mercado estadounidense se presenciaba desde los finales de los años 80. La gráfica 6-1 y el cuadro 6-2 indican claramente este fenómeno de empeoramiento de la competitividad de los productos coreanos en dicho mercado.

Para el segundo período, el deterioro de la competitividad es tan grande que las exportaciones alcanzó apenas 6% de crecimiento, a pesar del gran auge de la economía norteamericana reflejado en el aumento de la demanda de la misma. La razón por la cual se agravó la situación de la economía coreana fue el derrumbe de la planta productiva de la economía coreana, causada por la crisis financiera de este período.

En razón de los riesgos del dinero especulativo, la economía coreana empezó a sufrir fugas masivas de capital, la consecuente devaluación de la moneda nacional y el derrumbe de la planta nacional. Este serie de sucesos llevaron a la bancarrota a empresas con problemas de liquidez, la suspensión de los negocios existentes y el descenso de la producción nacional. En esta situación de recesión económica global, el deterioro adicional

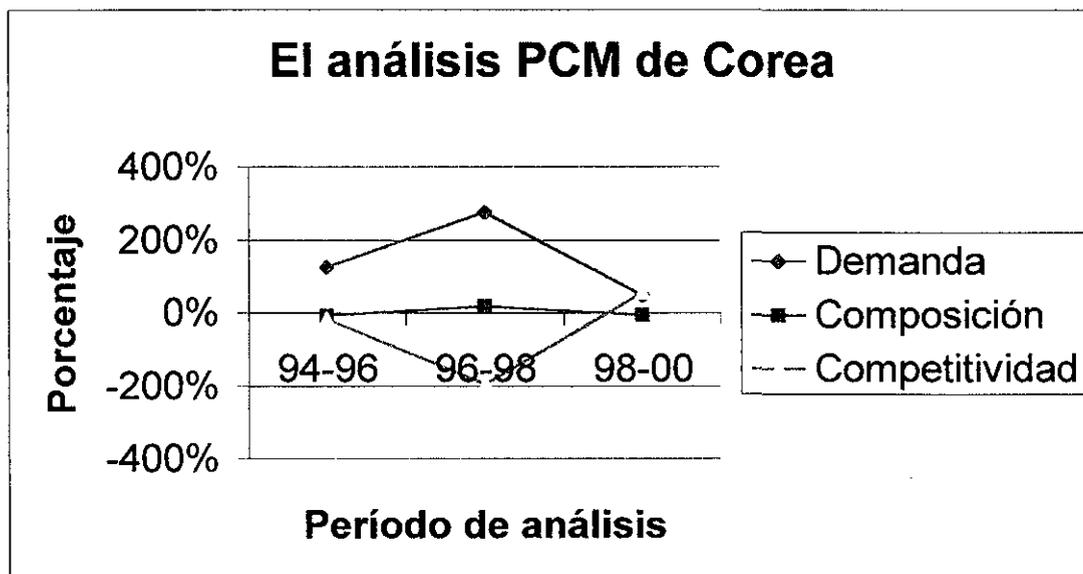
de la competitividad de la exportación coreana en el mercado estadounidense era algo obvio y fuera de discusión.

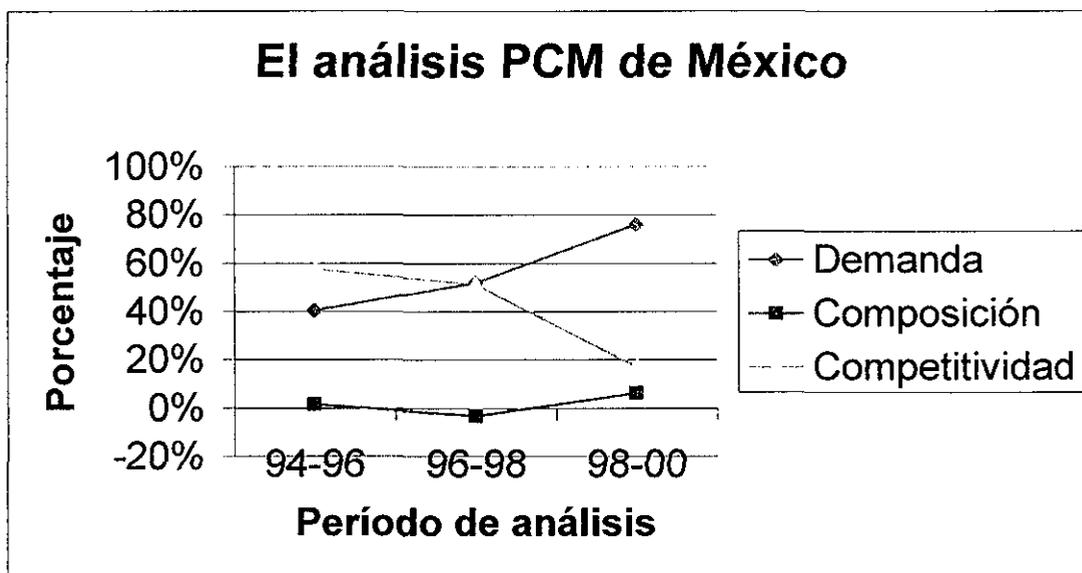
Por lo tanto, en este segundo período, la economía coreana registró un crecimiento de exportación de sólo 6%, al tiempo que todo este aumento fue ocasionado por el incremento de la demanda estadounidense, superando así el efecto negativo de la pérdida de su competitividad.

Sin embargo, en el tercer período la economía coreana recobra la vitalidad competitiva para alcanzar el 68% de crecimiento exportador. Lo destacado del análisis de este período es el papel de la competitividad que explica el 56% de crecimiento de exportación. Al contrario de los dos períodos anteriores, la competitividad supera el factor demanda como la causa que encabeza el crecimiento de la exportación.

Gráfica 6-6

El análisis PMC de dos países en el Mercado Estadounidense





Elaboración propia con los datos de la Secretaría de Comercio de EE.UU.

Para el caso mexicano, la competitividad fue el primer factor de aumento exportador para el primer período. Pero para el segundo período, la demanda y la competitividad fueron las dos causas igualitarias del incremento de exportación. En el tercer período, la demanda se postula como la principal causa del crecimiento, mientras que la competitividad disminuyó su papel aunque todavía es bastante positivo su desempeño al explicar el 17% de crecimiento.

Lo anterior quiere decir que en el caso coreano para los primeros dos períodos se deterioró bastante la competitividad y en el tercero se recobró la vigorosidad de la competitividad. Asimismo, para México la demanda general del mercado estadounidense y el fortalecimiento de la competitividad fueron los dos factores que igualmente determinaron el crecimiento de las exportaciones. Sin embargo, en el tercer período fue la demanda la que arrastró el aumento de la exportación.

6.2.2. Análisis de Brecha de Participación: comprobación estadística de los impactos arancelarios del TLCAN y los impactos salariales de la devaluación

En la parte anterior se probó a través del análisis del PCM que el aumento de la brecha de participación del mercado de los dos países en los primeros 5 años de la vigencia del TLCAN, se debió al deterioro de la competitividad de las exportaciones coreanas. En consecuencia, es necesario identificar la causa de tal deterioro de la competitividad de los productos coreanos. Aunque la cuota de mercado de las mercancías coreanas ha bajado continuamente desde finales de los años 80 en el mercado estadounidense, aquí se analizan los impactos arancelarios del TLCAN como la posible causa del agravamiento de la competitividad de la economía coreana.

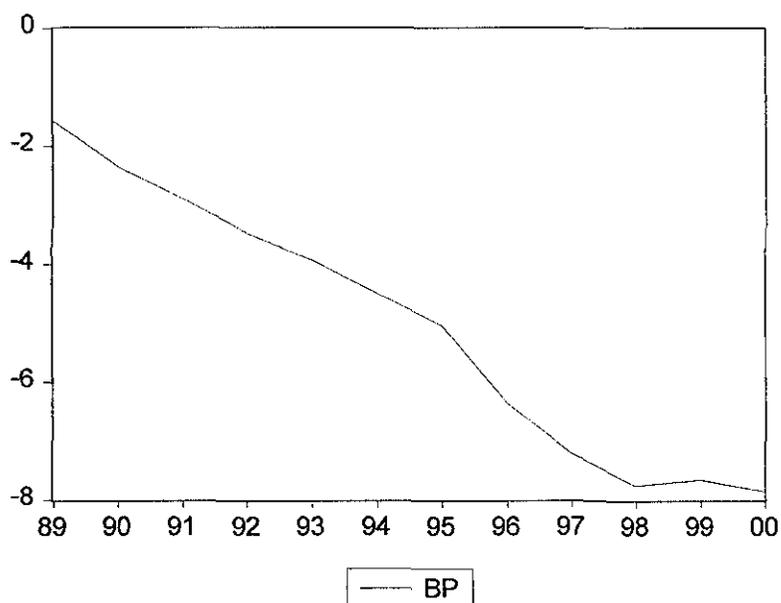
Otra variable importante de la competitividad mexicana en el período de vigencia del TLCAN fue la devaluación de la crisis financiera de México, que abarató los productos mexicanos en el mercado estadounidense. Por lo tanto, se procede a realizar una serie de estimaciones econométricas con el objetivo de diferenciar la influencia que tuvieron la reducción arancelaria derivada del TLCAN y la devaluación mexicana sobre la competitividad industrial de ambos países. Aquí el objetivo es ver el significado de la reducción arancelaria del TLCAN y la devaluación del peso mexicano en el cambio de competitividad bilateral que agrandó la brecha de participación del mercado estadounidense.

La metodología es tomada de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (2000) Dado que interesa medir la diferencia de competitividad de Corea con respecto a México, el indicador de competitividad es relativo: se utiliza la Brecha de Participación de Mercado (BP), para medir la evolución de la participación de mercado de Corea en relación con México.

Se ve primero la brecha de participación de los dos países en el mercado estadounidense desde 1989 hasta 2000. La brecha de participación (como indicador de competitividad) muestra que ésta ha sido negativa durante todo el período, favoreciendo a México que ha incrementado sustancialmente su participación en el mercado de EEUU, aunque muestra cierta estabilidad a partir de 1998.

Gráfica 6-7

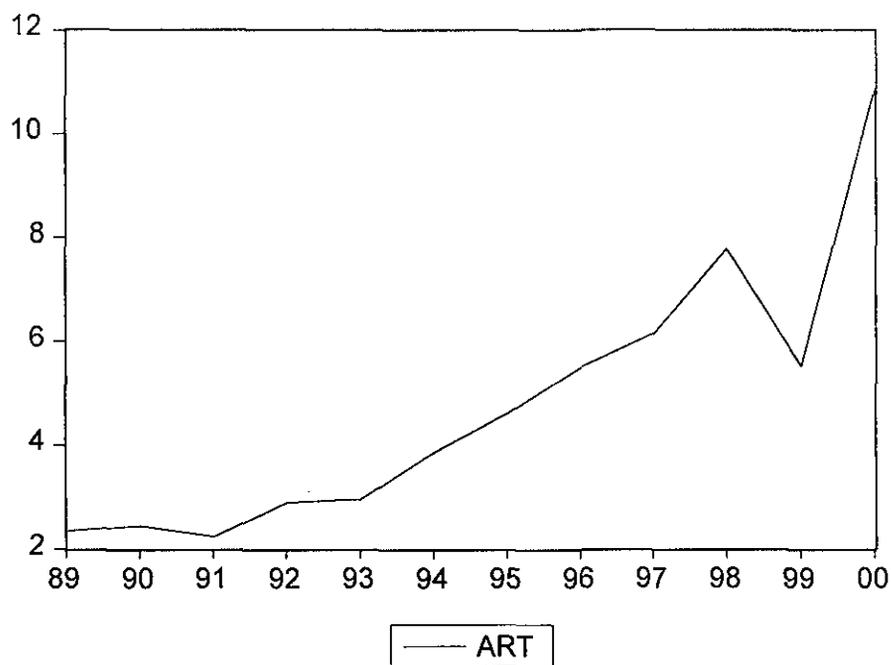
Brecha de participación de mercado Corea-México



La primera variable de la determinación de la Brecha de Participación es el arancel relativo, que se expresa mediante un indicador que mide los aranceles relativos pagados por Corea, en relación con los pagados por México

Gráfica 6-8

Arancel total relativo Corea-México

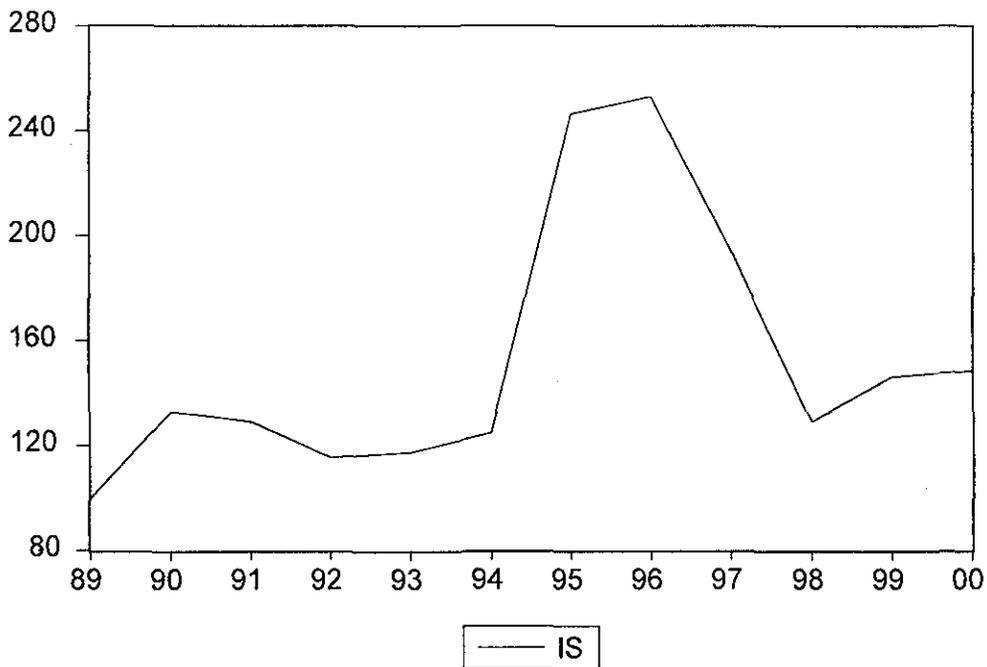


Lo que se aprecia en la gráfica anterior es que las reducciones arancelarias en el mercado de los Estados Unidos favorecieron en gran medida a México. En cambio, los aranceles estadounidenses a los productos coreanos eran tres veces superiores a los mexicanos. Después del TLCAN esa diferencia creció entre 5 y 10 veces.

La segundo variable de la metodología de la brecha de participación es el índice salarial. Para determinar la influencia del cambio en los salarios sobre la competitividad se utilizan los salarios relativos. La evolución comparativa de los salarios medios mensuales en la industria manufacturera de México y Corea se muestra en la siguiente gráfica:

Gráfica 6-9

Índice de salarios relativos Corea-México (1989=100)



En la gráfica se puede observar que los salarios coreanos han sido más altos que los mexicanos en todo el periodo. En función del efecto devaluatorio de 1994, los salarios mexicanos en dólares se volvieron muy competitivos en relación con los de Corea, aunque solamente por un par de años, ya que el efecto devaluatorio se desvanece rápidamente y el índice salarial continúa con su tendencia histórica.

Con base a estas dos variables anteriores de índice salarial y el arancel relativo, se estima el siguiente modelo, con el fin de explicar la brecha de participación entre Corea y México en el mercado estadounidense:

$$BP_{it} = \alpha + \beta_i * ART_{it} + \gamma_i * IS_{it} + \varepsilon_t$$

BP= Brecha de participación

ART= Arancel total relativo

IS= Índice de salarios relativos

ε = Término de error aleatorio²⁴⁹

La ecuación se estimó logarítmicamente para obtener las elasticidades de la brecha de participación a los aranceles y salarios. En conformidad con los resultados que aparecen en el cuadro siguiente, es posible apreciar que los signos de los coeficientes son los esperados, tanto los salarios relativos, como los aranceles relativos tienen un impacto negativo en la brecha de participación. Sin embargo, las estadísticas muestran que la variable del índice salarial no es estadísticamente significativa, por lo que su efecto en la brecha de participación puede ser ignorado. Esto significa que los cambios en la brecha de participación se explican básicamente por el comportamiento de los aranceles relativos. De acuerdo con el modelo, un incremento de un punto porcentual en el arancel relativo disminuye a la brecha en 4% a favor de México.

Cuadro 6-13

Variable dependiente: Brecha de Participación de Corea en relación con México

Dependent Variable: BP
Method: Least Squares
Sample: 1989 2000
Included observations: 12

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
----------	-------------	------------	-------------	-------

²⁴⁹ Eduardo Gitli y Randall Arce, Los Desbalances de los Países de la Cuenca del Caribe frente al TLCAN: La Industria de la Confección, p. 115, en Rudolf Buitelaar y Ennio Rodríguez, Impacto del TLCAN en las Exportaciones de Prendas de Vestir de los Países de América Central y República Dominicana, CEPAL, 2000.

C	3.081850	4.194397	0.734754	0.4812
LOG(IS)	-0.456129	0.898610	-0.507594	0.6239
LOG(ART)	-4.071998	0.521687	-7.805447	0.0000
R-squared	0.901612	Mean dependent var	-5.047500	
Adjusted R-squared	0.879748	S.D. dependent var	2.262027	
S.E. of regression	0.784412	Akaike info criterion	2.564553	
Sum squared resid	5.537718	Schwarz criterion	2.685780	
Log likelihood	-12.38732	F-statistic	41.23724	
Durbin-Watson stat	1.921456	Prob(F-statistic)	0.000029	

A pesar del hecho encontrado anteriormente, en el análisis más detallado de los períodos que confirman los efectos de la discriminación arancelaria y la diferencia salarial entre Corea y México en el mercado estadounidense se encuentra otro hecho interesante. El modelo anterior identificó que durante todo el período 1989-2000 se produjo un incremento de un punto porcentual en el arancel relativo, disminuyendo la brecha en 4% a favor de México. Al dividir el período antes y después de la vigencia del TLCAN se confirma que la discriminación arancelaria a favor de México tuvo el efecto de agrandar la brecha de participación en 6.14 por ciento antes del TLCAN y 3.27 por ciento después del TLCAN.²⁵⁰ Es decir, el arancel relativo fue más decisivo en la determinación de la brecha de participación antes del TLCAN, no después del TLCAN.

También el anexo II indica que con el índice salarial rezagado dos años, las decisiones de invertir en el país con menores salarios relativos no se materializan inmediatamente, sino que existe un rezago de dos años, de acuerdo con el modelo. Esto quiere decir que la diferencia del nivel salarial entre ambos países no tiene efecto directo alguno, sin embargo, los inversionistas coreanos decidieron posiblemente invertir en México en 2 años.

²⁵⁰ Consúltense los anexos III y IV .

Cuadro 6-14

Los datos utilizados para la metodología Brecha de Participación

	México	Corea	Índice relativo	México	Corea	Arancel relativo	Corea	México	Brecha de participación
Año	Salario (dll)	Salario (dll)	IS	Arancel total	Arancel total	ART	Cuota de mercado	Cuota de mercado	BP
1989	279.2	517.6	1.00	3.12	7.34	2.4	4.17	5.74	-1.57
1990	303.9	748.6	1.33	3.01	7.35	2.4	3.73	6.08	-2.35
1991	354.7	848.3	1.29	3.12	7.01	2.2	3.48	6.38	-2.90
1992	415.9	890.0	1.15	2.31	6.69	2.9	3.14	6.61	-3.48
1993	451.1	982.1	1.17	2.06	6.09	3.0	2.95	6.88	-3.93
1994	461.1	1066.7	1.25	1.36	5.25	3.9	2.96	7.45	-4.49
1995	282.2	1289.6	2.46	0.83	3.83	4.6	3.25	8.29	-5.04
1996	294.8	1383.8	2.53	0.64	3.52	5.5	2.86	9.22	-6.36
1997	344.8	1241.4	1.94	0.55	3.38	6.1	2.66	9.86	-7.20
1998	356.6	853.0	1.29	0.45	3.5	7.8	2.61	10.36	-7.75
1999	404.8	1096.6	1.46	0.53	2.93	5.5	3.05	10.7	-7.65
2000	481.8	1327.6	1.49	0.23	2.5	10.9	3.31	11.16	-7.85

Fuente: Arancel ponderado total de Corea y México en el mercado estadounidense: USITC

Salario de México: INEGI, Salario de Corea: La Secretaría de Trabajo de Corea

Cuota de mercado: USITC (United States International Trade Commission)

En la primera parte de este capítulo se revisó el panorama de la competencia y el cambio de la competitividad de las exportaciones de los dos países en el mercado estadounidense. El análisis de la cuota de mercado y ventaja comparativa revelada indicaron que la competencia bilateral en el mercado estadounidense se realiza en torno a unas cuantas fracciones arancelarias, debido a la concentración del comercio exterior de ambos países con Estados Unidos en unas pocas industrias y a la diferente estructura de las industrias donde tienen ventaja comparativa las dos economías. México y Corea concentran el 84.2% y el 86.4% de sus exportaciones en las 10 fracciones respectivamente. Además, de estas 10 fracciones, 8 coinciden, de manera que la competencia real entre los dos países se

materializa sobre la base de estas 10 fracciones de mayor valor de exportación. Se trata de los productos que también muestran alto Índice de Similitud de Exportación, como el sector de aparatos eléctricos, el sector de vehículos, el textil y el de manufacturas de fundición, hierro y acero.

La cuota de mercado de México ha subido de manera sostenida desde mediados de los años 80, mientras que la participación de Corea cayó bastante en el mismo período por varios factores internos y externos.

El Índice de Similitud de Exportación (ISE), que mide el grado de competencia, muestra que después del vuelco de la economía mexicana al exterior, el grado de competencia bilateral en el mercado estadounidense es bastante alto.

Sin embargo, las exportaciones tienen ventajas comparativas tanto en unas mismas industrias como en otras diferentes, conforme lo demuestra el análisis de cuota de mercado y la ventaja comparativa revelada. Los dos países exportan cada vez más en sectores similares, pero la ventaja comparativa de las industrias es diferente en ambos países. Las fracciones arancelarias de alta cuota de mercado y aquellas con alta VCR en varias ocasiones no coinciden con la lista de las fracciones de mayor valor de exportación y de ISE.

México tiene la ventaja comparativa en la industria primaria y en los productos de ensamble con mano de obra intensiva, aunque es al mismo tiempo competitivo para las industrias manufactureras, desarrolladas a base de la inversión extranjera directa. Corea tiene desarrollo relativo en las industrias textiles, la de acero, la de electrónica y la de tecnología de información.

A partir de la puesta en marcha del TLCAN, algunas industrias han padecido su efecto de reducción arancelaria, en particular, las industrias de feroz competencia como la electrónica

y la textil. Corea ha perdido su ventaja comparativa en las prendas de vestir y unos productos textiles. En cambio, México ha fortalecido principalmente su ventaja comparativa en algunas ramas de la industria primaria, los productos electrónicos y los textiles. A través de la metodología de ventaja comparativa revelada, se evalúa que a partir de la marcha del TLCAN México ha aumentado la ventaja comparativa en varios sectores industriales.

El análisis de participación constante de mercado identificó los factores causantes de las variaciones del volumen de las exportaciones de ambos países en el mercado estadounidense. Conforme al resultado del análisis de PCM, Corea sufrió la caída de la participación por el deterioro de la competitividad en los primeros 5 años de vigencia del TLCAN al contrario de México. El incremento de la demanda interna de la economía estadounidense era la única fuente de incremento de las exportaciones coreanas. Varios factores como el estancamiento de la reestructuración industrial de Corea y la crisis financiera de Asia intervinieron en este fenómeno. En cambio, México se benefició del fortalecimiento de la competitividad en el mismo período.

Por lo tanto, en el análisis de brecha de participación se procedió a realizar la comprobación estadística de los impactos arancelarios del TLCAN como la causa de cambio de competitividad en los dos países. Otro variable que se puso en el análisis junto con el efecto de la reducción arancelaria fue el efecto de la devaluación del peso mexicano que se refleja en el índice salarial relativo.

El resultado fue que la brecha de participación era agrandada principalmente por la política discriminatoria de diferencia arancelaria desde el año 89 hasta el año 2000. Como el salario ha sido siempre alto en Corea en relación con México, no tuvo un significado estadístico. Sin embargo, al dividir el período antes y después del TLCAN, resultó que la

reducción arancelaria del tratado era menos impactante que el período anterior a la vigencia del TLCAN. Lo anterior quiere decir que el trato preferencial de Estados Unidos para las mercancías mexicanas antes del TLCAN ya era significativo y que la política discriminatoria del TLCAN no fue algo nuevo.

A través de este análisis se probó que el bajo nivel del salario mexicano tiene efectos de atracción de inversión coreana para la reexportación al mercado estadounidense. Este incentivo de bajo salario se intensificó cuando se incorporaron las reglas de origen restrictivas en las industrias de competencia feroz bilateral para el mercado estadounidense.

Conclusión

En el trabajo de tesis se ha realizado un análisis de las transformaciones en las relaciones económicas entre Corea y México a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. El TLCAN lo hemos concebido en dos sentidos, primero como la principal expresión del llamado *nuevo regionalismo*, proceso mediante el cual Estados Unidos ha decidido conformar un bloque regional, utilizando como vehículo la creación de un área de libre comercio, y el segundo, se refiere a considerar dicho tratado como un claro ejemplo de regionalismo asimétrico. Por lo tanto, en nuestro trabajo de investigación, analizamos la manera por la cual el regionalismo ha transformado las relaciones económicas entre Corea y México a partir de la puesta en marcha del TLCAN en el año de 1994.

Las evidentes diferencias en el nivel de desarrollo económico alcanzado por los países miembros del TLCAN, la importancia del mercado estadounidense para Corea y México y las propias disposiciones institucionales del TLCAN -como sus restrictivas reglas de origen- son factores que han configurado la actual relación económica entre Corea y México. Como resultado del TLCAN hemos identificado que la característica más importante, del vínculo económico entre ambos países, es la elevada correlación existente entre comercio e inversión. Dicho tratado influyó de manera determinante para que las compañías coreanas canalizaran importantes flujos de inversión extranjera directa hacia México, que favorecieron la creación de un patrón comercial de tipo intraindustrial entre los dos países.

La inversión coreana se ha concentrado principalmente en las industrias mexicanas de electrónica y textiles, cuyos rasgos industriales particulares requieren de la

internacionalización de la producción, a fin de mantener la competitividad en el entorno del comercio administrado. Por consiguiente, la mayor parte del aumento bilateral del comercio se explica a través del comercio intraindustrial; lo cual proporciona, sin duda, un sello particular forjado a partir del TLCAN.

Asimismo, dicho acuerdo ha dado lugar al establecimiento de nuevas instituciones en la relación económica entre los dos países, por ejemplo la masiva inversión de Corea en la industria electrónica desembocó en la firma del Acuerdo de Promoción y Protección Recíproca con Corea.

A partir del nivel alcanzado en las relaciones económicas bilaterales, se puede hacer una prospectiva sobre el acercamiento continuo y el desarrollo sostenido de dicha relación entre los dos países para el futuro cercano. Esto se deriva de la necesidad mutua de la cooperación económica. Los dos países necesitan a la otra parte por diferentes razones: Para México es valioso el flujo continuo de la inversión coreana, la consecuente generación de empleos y la transferencia de tecnologías sofisticadas de las empresas multinacionales coreanas. Para Corea, México significa un creciente nuevo mercado con acceso privilegiado a varios otros mercados importantes. México no es sólo un trampolín para el acceso al mercado estadounidense, sino también constituye un nuevo destino de los productos coreanos en su política comercial de diversificación de mercado mundial.

También es posible considerar dos caminos complementarios de la posible evolución de la relación económica entre los dos países: Uno es la ampliación de los sectores industriales sujetos al intercambio económico y así la intensificación de la cooperación económica en el nivel industrial. Las industrias seguirán fortaleciendo sus actividades de inversión y

comercio, salvo en algunos sectores industriales donde México pierde las ventajas comparativas de localización como en el caso de la industria textil.

También podemos prever que se ampliará la cooperación económica en nuevas industrias como las de energía, construcción y en particular la de telecomunicaciones. Esta posibilidad proviene básicamente de las diferencias estructurales entre las industrias de los dos países: México puede ayudar a Corea en materia de energía y productos agrícolas, Corea por su parte, puede participar activamente en el desarrollo de la industria de la tecnología de información mexicana. Las empresas coreanas intentan participar activamente en varios proyectos públicos y privados, como e-México y el Plan Puebla-Panamá, pero en particular buscan estar presentes en las obras de carreteras, redes de telecomunicaciones y la modernización de refinerías.

El segundo camino por el cual transitara la relación económica entre Corea y México se encuentra en el fortalecimiento de las relaciones institucionales. Esto se debe a los intereses comunes bilaterales: Los intereses económicos actuales de México, en su relación con Corea, radican en resolver la profundización del déficit comercial con este país, y reducir la regulación coreana contra la importación de los productos agrícolas mexicanos. Por otra parte, Corea intenta solucionar la prohibición de importación de autos acabados coreanos y la minimización del uso de impuesto *antidumping* de México contra los productos coreanos.

El esfuerzo de ambas partes por tratar todos estos asuntos se ve reflejado en los encuentros a escala gubernamental. Con el objeto de facilitar el intercambio de mercancías, se firmó recientemente el Acuerdo de Cooperación sobre Normalización, Reconocimiento de Conformidad y Metrología Legal. Así también, se instrumentó el estudio comparativo e-gobierno y el establecimiento del Centro de Cooperación para Tecnologías de Información.

Por último, merece particular mención la propuesta tendiente a crear la Comisión de Trabajo, donde se discutirán todos los asuntos bilaterales pendientes, incluso el posible establecimiento de un tratado de libre comercio bilateral.

A lo largo de este proceso de institucionalización parece factible ir más allá del APPRI y PROSEC. Puede afirmarse que existe la suficiente voluntad política como para que ambas partes inicien una nueva etapa en la relación económica, caracterizada ahora por la posible formación de un área de libre comercio. Las necesidades económicas de ambas partes son las fuerzas impulsoras de este proceso de institucionalización. Sin embargo, la inexperiencia coreana en este tipo de tratados y el peso de Japón en la economía mexicana podría postergar el inicio de la negociación bilateral.

En el nivel industrial se pueden presentar varios panoramas dependiendo de la industria específica de la que se trate. Después de la profundización en la integración económica de la región de América de Norte bajo las condiciones del TLCAN, el comercio bilateral entre Corea y México ha experimentado la modificación en el peso e importancia de sus diferentes industrias.

El punto más destacado en este cambio es el mayor crecimiento en el comercio intraindustrial del sector electrónico, la disminución paulatina del peso de la industria textil y el surgimiento del comercio de automóviles como el principal producto de la exportación coreana a México.

Bajo las condiciones establecidas por las reglas de origen, la creciente importancia del mercado doméstico mexicano para los productos electrónicos y el nuevo despegue de la inversión de las principales multinacionales coreanas en México, la industria electrónica seguirá aumentando el volumen de comercio intraindustrial manteniendo su posición como

el principal producto de comercio bilateral. Sin embargo, en la industria textil el panorama se ve diferente ya que ahora Estados Unidos otorga beneficios preferenciales a los países centroamericanos y del Caribe, en consecuencia la inversión coreana del sector textil está relocalizándose hacia esos países; sólo unas cuantas grandes empresas de producción de paquete completo han realizado su inversión en los años recientes. Ante el cambio en las estrategias de las compañías coreanas y la preferencia exclusiva para México que otorga el TLCAN, es posible que México siga siendo el centro de inversión extranjera y de producción textil. Sin embargo, la cercanía geográfica de China con Corea, las limitaciones de México en cuanto a su alto costo laboral y su infraestructura ineficiente, están moviendo la inversión textil coreana hacia China, Centroamérica y el Caribe. No se prevé entonces una gran inversión textil coreana en un futuro cercano en México, lo que llevará a una *disminución constante del peso de la industria textil en la inversión y comercio bilateral.*

A diferencia del caso textil, la industria automotriz es el ejemplo más claro de crecimiento a causa de la normatividad del TLCAN. La disposición del TLCAN acerca de la supresión de las barreras comerciales mexicanas en la industria automotriz va a traer como resultado el incremento sustancial de las exportaciones de automóviles coreanos hacia México. Sólo con la reciente alianza estratégica de Hyundai y Daimler Chrysler, el monto de las exportaciones de automóviles coreanos ocupó el 6º lugar en el año 2001. Cuando se abra completamente el mercado automovilístico de México en el año 2004, el vehículo de transporte será el principal producto de intercambio bilateral.

Al analizar la evolución de la relación económica bilateral entre Corea y México se puede concluir que no necesariamente el regionalismo se vuelve más cerrado y que las relaciones económicas entre los países, dentro y fuera del bloque, se distancian. Más bien al contrario,

la segunda generación de regionalismo ha mostrado más apertura en cuanto a su membresía y a la ampliación del bloque a través del vínculo con otros bloques diferentes, como el caso de UE-MERCOSUR. Los bloques económicos regionales deben aún mejorar bastante para lograr elevar la eficiencia económica y corregir el uso proteccionista de algunos mecanismos de la integración. Sin embargo, el nuevo intento por fortalecer APEC y el regionalismo abierto muestran signos positivos de armonización entre regionalismo y multilateralismo. El hecho de que el regionalismo actual sea multidimensional al abarcar todos los campos de la relación económica y que los países estén conscientes de la importancia del multilateralismo, va a traer como consecuencia que los dos carriles de la apertura comercial se complementen uno a otro.

Como este trabajo se ha enfocado al estudio de la manera en que el regionalismo transforma las relaciones económicas internacionales, tomando el caso Corea-México a partir de la puesta en marcha del TLCAN, investigaciones posteriores podrían enfocarse al análisis del diseño institucional detallado del regionalismo que se armoniza concretamente con el multilateralismo, así como las políticas más prácticas de materialización del regionalismo abierto como en el caso de APEC.

Finalmente, una línea de investigación que se desprende de este trabajo es la ampliación del estudio a los sectores industriales específicos de la inversión y el comercio bilateral entre Corea y México. También debe ser explorada la posibilidad de negociación de un tratado de libre comercio entre Corea y México, ya que la negociación del mismo entre México y Japón puede afectar las posibilidades futuras de las relaciones comerciales entre Corea y México.

GLOSARIO

- **Cluster:** Un cluster es un conjunto de actividades económicas que se despliegan con menor o mayor integración vertical y/o horizontal y reflejan una red de interdependencias o vínculos eslabonados hacia atrás o hacia adelante a lo largo de la cadena productiva en lo concernientes a sus flujos de insumo-producto.
- **Costos de transacción:** Son todos aquellos costos que no emergen directamente del proceso de producción de los bienes y servicios. Los costos de transacción son un amplio espectro de costos institucionales que incluyen los costos de información, negociación, diseño, vigilancia y cumplimiento de contratos y protección de los derechos de propiedad.
- **Creación comercial del regionalismo:** Cuando los países establecen una unión aduanera, ocurre creación de comercio si se realiza un nuevo comercio con un socio dentro de la unión en un bien determinado que antes compraba a un productor nacional más caro.
- **Creación de inversión del regionalismo:** De acuerdo con la ampliación del mercado unificado del regionalismo las empresas involucradas en la región en cuestión, reasignan la producción regional de acuerdo con las ventajas comparativas de los países participantes, lo cual crea las nuevas inversiones.

- **Derecho de propiedad:** Son los derechos apropiados por los individuos sobre su propio trabajo y los bienes y servicios que poseen. Son el resultado de la intervención deliberada de los agentes en su creación, mantenimiento y modificación.
- **Desviación comercial del regionalismo:** Un bloque regional enfrenta la desviación comercial si se sustituye la oferta de un bien desde el productor más eficiente fuera del bloque por el productor más costoso dentro del bloque debido al trato preferencial de la unión.
- **Desviación de inversión del regionalismo:** La supresión de las barreras internas al comercio en el interior de la región trae la inversión extranjera directa de las empresas externas a la región debido a las políticas discriminatorias ante las empresas externas. Aunque el nivel agregado del stock de inversión se mantiene igual, los incrementos de las inversiones en una zona podrían producirse a costa de los decrementos en otras zonas.
- **Efecto dominó del regionalismo:** Teoría concebida por Richard E. Baldwin. Los países fuera del bloque perciben los beneficios de membresía, y llegan a unirse o establecer un nuevo bloque económico. La fuerza impulsora de la unión a la tendencia de regionalismo es, irónicamente, la de los efectos adversos de no membresía a la integración económica.

- **Efectos dinámicos del regionalismo:** El Banco Mundial define que son los efectos que se generan en un bloque económico a través de los mecanismos institucionales de la integración. Se trata de los efectos de la ampliación del mercado, la consecuente realización de economías de escala, la intensificación de la competencia, la ubicación eficiente de los recursos y el aprovechamiento de las ventajas comparativas de los países miembros.
- **Efectos estáticos del regionalismo:** Se refiere a los efectos causados por la desgravación arancelaria entre los países parte de la integración económica regional. Son los efectos de creación y desviación del comercio.
- **Efectos institucionales del regionalismo:** Según la definición del Banco Mundial, se refiere a los efectos causados institucionalmente respecto a la formación de bloques económicos. Estos son, por ejemplo, el amarre de las políticas de reforma, la garantía de seguridad, el incremento del poder de negociación de los miembros y la cooperación por proyecto.
- **El neoinstitucionalismo:** El nuevo institucionalismo es un enfoque teórico que ha aparecido en las ciencias sociales anglosajonas durante los últimos 15 años como una reacción en contra del éxito del enfoque racional. Su argumento es que los contextos institucionales-políticos, sociales, económicos- dentro de los que actúan los individuos influyen de manera importante sobre su comportamiento.

- **Institución:** Las limitaciones diseñadas por los hombres que dan forma a la interacción humana. En consecuencia ellas estructuran los incentivos en el intercambio humano, sea político, social y económico.
- **Integración plana del regionalismo:** Significa la integración que elimina sólo las barreras arancelarias.
- **Integración profunda del regionalismo:** Se refiere a la integración que va más allá de sola supresión de tarifas arancelarias como la armonización de los marcos institucionales nacionales en otros campos relacionados con el comercio.
- **Multilateralismo:** Intercambio y comercio internacional entre más de dos naciones sin discriminación entre los participantes en contraste con bilateralismo. La cláusula de la Nación Más Favorecida del GATT, Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio, es el instrumento principal del multilateralismo.
- **Oportunismo:** La muy astuta búsqueda del interés propio. Se refiere a la revelación de información incompleta ó distorsionada, y también a los esfuerzos intencionales por engañar, distorsionar y confundir.
- **Racionalidad limitada:** Se refiere a la capacidad cognitiva limitada de los hombres a pesar de su intención racional. Resulta de los costos de transacción y es, a la vez, la causa de la necesidad de la creación de una institución.

- **Regionalismo abierto:** Tiene dos conceptos: uno es la liberalización no discriminatoria incondicional. Es decir, a medida que los estados miembros liberalizan el comercio intra-regional, ellos bajan simultáneamente el arancel sobre las importaciones desde los países externos al bloque. El otro es el acceso abierto, o sea, la membresía abierta del bloque regional.
- **Regionalismo:** Establecimiento de la colaboración política a nivel intergubernamental, cuyo principal objetivo es formar la cooperación económica entre los Estados participantes. Se manifiesta en forma de la integración económica regional, es decir, bloques económicos regionales tales como tratado de libre comercio, unión aduanera y mercado común.
- **Regionalización:** La constitución de conjuntos de países reunidos por lazos económicos y/o políticos, existen en la historia, numerosos casos precedentes de espacios políticos y económicos mucho más amplios que los espacios nacionales.
- **Teoría de las uniones aduaneras:** Se desarrolla a partir del trabajo pionero de Viner y se nutre y amplía con los trabajos de Meade y Lipsey entre otros. El punto nodal de esta teoría se encuentra en su demostración de que los procesos de integración pueden tener resultados negativos (desviación) y positivos (creación) para los países participantes y para la economía mundial en su conjunto.

- **Ventajas Específicas Empresariales:** Las VEEs son ventajas como las tecnologías de punta, la marca, la publicidad y el nivel de la R&D, etc., que permiten a las empresas con inversión directa sobrevivir en la competencia con las empresas locales.
- **Ventajas Específicas de País:** las VEPs son los factores de producción ofrecidos por el estado como la mano de obra barata, el mercado amplio y los recursos naturales, a los que se agregan las variables políticas artificiales tales como las barreras arancelarias y no arancelarias y otras limitaciones gubernamentales sobre el comercio.
- **Ventajas Específicas Regionales:** Las VERs son ventajas que disponen ciertas industrias en una región debido a, por ejemplo, las economías de escala por el mercado unificado o las políticas industriales proteccionistas del regionalismo en forma de reglas de origen.

Bibliografía

- Amin, Samir, El Capitalismo en la Era de la Globalización, Paidós Estado y Sociedad, 1997.
- APEC Economic Committee, The Impact of Subregionalism in APEC, APEC, Singapore, 1997.
- Arellanes, Paulino Ernesto, Crisis Capitalista e Inversiones Extranjeras Directas, Editores Mexicanos Unidos, 1996.
- Ayala Espino, José, Instituciones y Economía, FCE, 1999.
- Balassa, Bela A., The Theory of Economic Integration, Greenwood Publishing Group, 1982.
- Baldwin, Richard E., A Domino Theory of Regionalism, en Bhagwati et.al., “Trading Blocs”, MIT, 1999.
- Bannock, Graham, Diccionario de Economía, Editorial Trillas, 1999.
- Basave Kunhardt, Jorge, Empresas Mexicanas ante la Globalización, UNAM, 2000.
- Bhagwati, Jagdish y Arvind Panagariya, Preferential Trading Areas and Multilateralism-Strangers, Friends or Foes?, en Bhagwati et.al., “Trading Blocs, alternative approaches to analyzing preferential trade agreements”, The MIT press, USA, 1999.
- Bhagwati, Jagdish, Regionalism and multilateralism: An overview, en Bhagwati et.al., “Trading Blocs, alternative approaches to analyzing preferential trade agreements”, The MIT press, USA, 1999.
- Borja, Arturo, Para Evaluar al TLCAN, ITESM-Porrúa, 2001

- Buitelar, Rudolf y Ennio Rodríguez, Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana, CEPAL, México.
- Caballero, Emilio, El Tratado de Libre Comercio, México, EUA, Canadá: Beneficios y Desventajas, Diana, 1991.
- Cabral, Gerardo, Los 20 años de un Sacerdote Guadalupano en Corea, en “México y Corea, Testimonios de Amistad”, 1997.
- Calderón Luna, Manuel, Trilateralismo y Acuerdo de Libre Comercio; Algunas Implicaciones para México, CIDE, 1991.
- Canovas, Gustavo Vega, Liberación Económica y Libre Comercio en América del Norte, El Colegio de México, 1993.
- Canovas, Gustavo Vega, véase Urquidi, Víctor L. y Gustavo Vega Canovas (comp.), Unas y Otras Integraciones, Colegio de México, 1991.
- Cardero, Maria Elena (comp.), Qué Ganamos y Qué Perdimos con el TLC, Siglo XXI-UNAM, 1996.
- Caves, Richard E., Multinational Enterprise and Economic Analysis, Second Edition, Cambridge University Press, 1999.
- CEPAL, El Regionalismo Abierto en América Latina y el Caribe, CEPAL, 1994.
- Clavijo, Fernando, La Industria Mexicana en el Mercado Mundial, FCE, México, 1994
- Clement, Norris C., et al., North American Economic Integration, EE, 1999.
- Cline, William, The Future of World Trade in Textiles and Apparel, Institute for International Economics, 1992, Washington, D.C.

- Chacholiades, Miltiades, *Economía Internacional*, McGraw Hill, 1988.
- Choi In Bum, 미국 시장에서 한국의 경쟁력 분석 [El Análisis de la Competitividad Coreana en el Mercado Estadounidense], KIEP, Corea, 1991.
- Dávila Pérez, Consuelo, véase Morales Aragón, Eliéser y Consuelo Dávila Pérez (coord.), *La Nueva Relación de México con América del Norte*, UNAM, 1994.
- De la Reza, Germán A. y Raúl Conde Hernández (coord.), *Nuevas Dimensiones de la Integración*, Plaza y Valdés – UAM Iztapalapa, 1999.
- De Melo, Jaime y Arvind Panagariya, *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge University Press, 1993.
- De Melo, Jaime, véase Rodrik, Dani, Jaime de Melo y Arvind Panagariya, *The New Regionalism: a Country Perspective*, en De Melo, Jaime y Arvind Panagariya, “New Dimensions in Regional Integration”, Cambridge University Press, 1993.
- Del Arenal, Celestino, *Introducción a las Relaciones Internacionales*, REI, 1990.
- Dickerson, G. Kitty, *Textiles and Apparel in the International Economy*, Macmillan, 1995, EUA,
- Dougherty, James E. Y Robert Pfaltzgraff, *Contending Theories of International Relations*, Addison-Wesley Pub Co, 1996.
- Dunning, John, *Transnational Corporations and World Development*, International Thomson Business Press, 1996.
- Dussel Peters, Enrique, *El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el Desempeño de la Economía en México*, CEPAL, 2000.
- Ferrer, Aldo, *Historia de la Globalización*, FCE, 1996.

- Flamm, Kenneth, véase Grunwald, Joseph y Kenneth Flamm, *La Fábrica Mundial*, FCE, 1991, México.
- Frankel, A. Jeffrey, *Regional Trading Blocs in the World Economic System*. Institute for International Economics, Washington, DC., 1997.
- Gereffi, Gary, *La Transformación de la Industria de la Indumentaria en América del Norte: ¿Es el TLCAN una Maldición o una Bendición?* en Buitelar, Rudolf y Ennio Rodríguez, “Impacto del TLCAN en las Exportaciones de Prendas de Vestir de los Países de América Central y República Dominicana”, CEPAL, 2000.
- Gestrin, Michael y Alan M. Rugman, *The Strategic Response of MNEs to NAFTA*, en Rugman, Alan M., “Foreign Investment and NAFTA”, University of South Carolina Press, 1994.
- Gilpin, Robert, *La Economía Política de las Relaciones Internacionales*, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1990.
- Girón, Alicia, *Integración Financiera y TLC: Retos y Perspectivas*, Siglo Veintiuno, 1995.
- Griswold, Daniel G, *The Blessings and Challenges of Globalization*. Center for Trade Policy Studies, CATO Institute.
- Grunwald, Joseph y Kenneth Flamm, *La Fábrica Mundial*, FCE, 1991, México.
- Han Jae-Yoon, *국제 경쟁력 측정 방법 [Las Metodologías de Evaluación de la Competitividad Internacional]*, El Instituto Nacional de Industrias, 1989.
- Hernández Rodríguez, Noemí, *Reglas de Origen en el TLC*, en Cardero, Maria Elena (comp.), “Qué ganamos y qué perdemos con el TLC”, Siglo Veintiuno y UNAM, 1996.

- Hernández Conde, Raúl, Véase De la Reza, Germán A. y Raúl Conde Hernández (coord.), Nuevas Dimensiones de la Integración, Plaza y Valdés – UAM Iztapalapa, 1999.
- Heyman, Timothy, Inversión en la Globalización, ITAM, 1998.
- Hobsbawm, Eric, Historia del Siglo XX, Crítica, 1995.
- Hymer, Stephen H., The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment, Cambridge, MIT, 1976.
- Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C., La Competitividad de la Empresa Mexicana, NAFIN, México, 1995.
- ITESM, Entendiendo el TLC, FCE, 1994.
- Jeong Won-Chan, 한국 경제 아직도 멀었다 [Todavía falta mucho que hacer en la economía coreana], 나무와 숲 [Editorial Árbol y bosque], 1999.
- Jiménez, Minerva, Los Programas de Fomento a las Exportaciones, Trabajo de investigación, 2000.
- Kemp, M., A Contribution to the General Equilibrium Theory of Preferential Trading, Amsterdam, North Holland, 1969.
- Kessel, Georgina (comp.) Lo negociado del TLC: Un Análisis Económico sobre el Impacto Sectorial del Tratado Trilateral de Libre Comercio, McGraw Hill, 1994.
- Kim Hung Ki, 영육의 한국경제 [Los Altibajos de la Economía Coreana], Editorial Maeil News, 1999.
- Kim Hyun-Jong, 경제블럭화와 NAFTA [La Formación de los Bloques Económicos y el TLCAN], 21st Century Books, 1995, Korea

- Kim Kwon-Soo, 다국적 기업론 [La Teoría de las Empresas Transnacionales], Kyung Nam University Press, 1999.
- Kim, Sang Kyeom, 나프타 출범과 미국시장에서의 한국과 멕시코의 경쟁력 비교 [La Puesta en Marcha del TLCAN y la Comparación de la Competitividad, Coreana y Mexicana, en el Mercado de Importación Estadounidense], KIEP, Corea, 1991
- Kindleberger, Charles P., American Business Abroad, New Haven, Yale University Press, 1969.
- KOTRA, CBTPA 법의 영향과 전망 [El Impacto y la Perspectiva de la ley CBTPA], KOTRA, Corea, 2001,.
- KOTRA, 멕시코 경제와 양국 쌍무교역및 투자 현황 [La Economía Mexicana y el Panorama del Comercio Bilateral e Inversión], KOTRA, Corea, 2001
- Krasner, Stephen D., Bloques Económicos Regionales y el Fin de la Guerra Fría, en Canovas, Gustavo Vega, “Liberación Económica y Libre Comercio en América del Norte”, El Colegio de México, 1993.
- Krippendorff, Ekkehart, El Sistema Internacional como Historia, FCE, 1993.
- Krippendorff, Ekkehart, Las Relaciones Internacionales como Ciencia, FCE, 1993.
- Krugman, Paul, Regionalism versus Multilateralism: Analytical notes, en Bhagwati et.al., “Trading Blocs, alternative approaches to analyzing preferential trade agreements”, The MIT press, USA, 1999.
- La Embajada de Corea en México, 멕시코 경제 [La Economía Mexicana, México], 2001.

- Lall, Sanjaya y Michael Mortimore, The Garment Industry in the Dominican Republic, Costa Rica and Morocco, en “Study of Industrial Restructuring and International Competitiveness”, UNCTAD, 1997.
- Lawrence, Robert Z., Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration, The Brookings Institution, 1996.
- Leamer, Edward E. y Robert M. Stern, Quantitative International Economy, Allyn and Bacon, 1970.
- Lee Byung Ho, 현 무역 동향 특징과 대응 [La Característica Actual, Problema y Respuesta del Comportamiento de Comercio], la Secretaría de Finanzas y Comercio de Corea, 2001.
- Lee Hyun Hoon, 한국경제 [La Economía Coreana], 비봉[Editorial Bibong], 1997.
- Lewis, W. Arthur Evolución del Orden Económico Internacional, Colegio de México, 1992.
- Leycegui, Beatriz y Rafael Fernández de Castro, ¿ Socios Naturales ? , ITAM-Porrúa, México, 2000.
- Little, Ian M.D., Estudio Social del Costo-Beneficio en la Industria de los Países en Desarrollo, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, 1979.
- Lutz, M., véase Wonnacott, P. y M. Lutz, Is There a Case for Free Trade Areas?, en Schott, J. Ed., “ Free Trade Areas and US Trade Policy, Washington, D.C., Institute for International Economics, 1989.
- Machlup, Fritz, A History of Thought on Economic Integration, Macmillan, 1977
- Mansfield, Edward D. y Helen V. Milner, The Political Economy of Regionalism, Columbia University Press, 1997.

- Márquez Padilla, Carlos, La Competitividad de la Industria Textil, en Clavijo, Fernando, “La Industria Mexicana en el Mercado Mundial”, FCE, México, 1994.
- Mattli, Walter, The Logic of Regional Integration, Cambridge University Press, 1999.
- Milner, Helen V., véase Mansfield, Edward D. y Helen V. Milner, The Political Economy of Regionalism, Columbia University Press, 1997.
- Ministro de Relaciones Exteriores y Comercio de Corea, CBTPA 법의효과와 영향 [La Influencia y el Impacto de la Ley CBTPA], 2001, Corea.
- Mikio Kuwayama, Open Regionalism in Asia-Pacific and Latin America; A Survey of the Literature, CEPAL, 1999.
- MOFAT, 무역및 투자 정보 [Las Informaciones de Comercio e Inversión], Corea, 2000.
- Morales Aragón, Eliéser y Consuelo Dávila Pérez (coord.), La Nueva Relación de México con América del Norte, UNAM, 1994.
- Mortimore, Michael, véase Lall, Sanjaya y Michael Mortimore, The Garment Industry in the Dominican Republic, Costa Rica and Morocco, en “Study of Industrial Restructuring and International Competitiveness”, UNCTAD, 1997.
- North, Douglass C., Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge University Press, 1990.
- North, Douglass C., Structure and Change in Economic History, W.W. Norton & Company, 1982.
- Obstfeld, M, véase Krugman, Paul y M. Obstfeld, Economía Internacional, McGraw Hill, México, 1994.

- OECD, Regional Integration and the Multilateral Trading System. Synergy and Divergence, Paris, 1995
- Panagariya, Arvind, véase De Melo, Jaime y Arvind Panagariya, New Dimensions in Regional Integration, Cambridge University Press, 1993.
- Park Sung-Hoon, APEC 의 개방적 지역주의와 WTO 의 조화에 관한 연구 [La Investigación sobre la Armonía entre el Regionalismo Abierto de APEC y la OMC], KOPEC, 1998.
- Park, Se-Gil, 한국경제의 뿌리와 열매 [La Raíz y el Fruto de la Economía Coreana], 돌베개 [Dolbegye], 1998.
- Pelkmans, J. y A. Winters, Europe's Domestic Market, London, Routledge, 1988.
- Pfaltzgraff, Robert, véase Dougherty, James E. Y Robert Pfaltzgraff, Contending Theories of International Relations, Addison-Wesley Pub Co, 1996.
- Porter, Michael E., Competitive Strategy, Free Press, 1998.
- Porter, Michael E., The Competitive Advantage of Nations, Free Press, 1990.
- Rivera de la Rosa, José de Jesús, La Inversión Extranjera Directa, Marco Teórico y Evolución Reciente, Revisión Bibliográfica y Metodológica, BUAP.
- Robson, Peter, The Economics of International Integration, Routledge, NY., 1998.
- Rodríguez, Ennio, véase Buitelar, Rudolf y Ennio Rodríguez, Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana, CEPAL, México.
- Rodrik, Dani, Jaime de Melo y Arvind Panagariya, The New Regionalism: a Country Perspective, en De Melo, Jaime y Arvind Panagariya, "New Dimensions in Regional Integration", 1993.

- Romero Castilla, Alfredo, Huellas del Paso de los Inmigrantes Coreanos en Tierras de Yucatán y su Dispersión por el Territorio Mexicano, en María Elena Ota Mishima (comp.), “Destino México; Un Estudio de los Migrados Asiáticos a México”, Siglo XIX y XX, Colmex.
- Rozo, Carlos A., La Integración Comercial de México a Estados Unidos y Canadá, Siglo XXI, Edición 1998.
- Rubio, Luis, ¿Cómo va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio?, Fondo de Cultura Económica, 1992.
- Rugman, Alan M. Véase Gestrin, Michael y Alan M. Rugman, The Strategic Response of MNEs to NAFTA, en Rugman, Alan M., “Foreign Investment and NAFTA”, University of South Carolina Press, 1994.
- Rugman, Alan M., Foreign Direct Investment and NAFTA, University of South Carolina Press, 1994.
- Rugman, Alan M., Multinationals and Canada-United States Free Trade, University of South Carolina Press, 1990.
- Rugman, Alan M., The End of Globalization, Amacom, 2000.
- Rugman, Alan M., The Theory of Multinational Enterprises, Edward Elgar Pub.,1996.
- Samsung, 티후아나 복합단지 현황 [El Panorama del Complejo Industrial de Tijuana], Samsung, 2000.
- SECOFI, Fracciones Arancelarias y Plazos de Desgravación del TLCAN, Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa, 1994.
- Simon, H. A., Administrative Behavior, 2ª. Ed., Macmillan, Nueva York, 1957.

- Sobarzo, Horacio, Applied General Equilibrium Models: The Mexican Experience of NAFTA”, Documento de trabajo núm. 1, Colmex, 1998.
- Stern, Robert M., véase Leamer, Edward E. y Robert M. Stern, Quantitative International Economy, Boston; Allyn and Bacon, 1970.
- Subsecretaría de Normatividad y Servicios a la Industria y al Comercio Exterior, Inversión de Corea del Sur en México, Junio de 2001.
- Texto Oficial, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Grupo editorial Miguel Ángel Porrúa, 1998
- The Export-Import Bank of Korea, Overseas Direct Investment Statistics Yearbook, 2000.
- Twomey, Michael J., Macroeconomic effects of trade liberalization in Canada and Mexico, Centro de Estudios Económicos, El Colegio de México, 1992.
- Twomey, Michael J., Multinational Corporations and the North American Free Trade Agreement, Praeger, 1993.
- United Nations, Regional Economic Integration and Transnational Corporations in the 1990s: Europe 1992, North America and Developing Countries, New York, United Nations Center on Transnational Corporations, July 1990.
- United Nations, World Investment Report 2000, UNCTAD, 2000.
- Urquidi, Víctor L. y Gustavo Vega Canovas (comp.), Unas y Otras Integraciones, Colegio de México, 1991.
- Uscanga, Carlos, Regionalismo y Mecanismos de Cooperación en la Cuenca del Pacífico, UNAM, 2000.

- Valdés, José Luis, Análisis de los efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en la economía mexicana: Una visión sectorial a cinco años de distancia, Senado de la República-Porrúa, México, 2000.
- Vanek, J., General Equilibrium of International Discrimination, Cambridge, Harvard University, 1965.
- Velez Arboleda, Germán, Proyectos, A C Editores, 1998.
- Vergara, Rodolfo, “El Redescubrimiento de las Instituciones”: De la teoría organizacional a la ciencia política, en March, James G. y Johan P. Olsen, “El Redescubrimiento de las Instituciones”, FCE, 1997.
- Viner, Jacob, The Customs Union Issue, New York: Carnegie Endowment for International Peace, 1950.
- Von Wobeser, Claus, El Régimen Legal de la Inversión Extranjera en el TLCAN, en Leycegui, Beatriz y Rafael Fernández de Castro, “¿Socios Naturales?”, ITAM, 2000.
- Wang Yoon-Jong, 한국의 해외직접투자 현황과 성과 [El Panorama Actual y el Fruto de La Inversión Directa Exterior de Corea], KIEP, Corea, 1997.
- Warman, José, La Competitividad de la Industria Electrónica: Situación y Perspectiva, en Clavijo, Fernando, “La Industria Mexicana en el Mercado Mundial”, FCE, México, 1994.
- Waters, Malcom, Globalization, Routledge, 1995.
- Weintraub, Sidney. “El TLC cumple tres años: Un informe de sus avances”, FCE-ITAM, 1997.
- Wells Jr, Louis T., Third World Multinationals, MIT, 1986.

- Williamson, Oliver E., *The Economic Institutions of Capitalism*, Cambridge University Press, 1991.
- Williamson, Oliver E., *Transaction Cost Economics and Organization Theory*, en *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, N.J., 1996
- Winters, A., véase Pelkmans, J. y A. Winters, *Europe's Domestic Market*, London, Routledge, 1988.
- Wonnacott, P. y M. Lutz, *Is There a Case for Free Trade Areas?*, en Schott, J. Ed., "Free Trade Areas and US Trade Policy", Washington, D.C., Institute for International Economics, 1989.
- World Bank, *Trade Blocs*, Oxford University Press, 2000.
- WTO Secretariat, *Regionalism and the World Trading System*, Geneva, 1995.
- Yarbrough, Beth V. y Robert M. Yarbrough, *Dispute Settlement in International Trade*, en Mansfield, Edward D. y Helen V. Milner, "The Political Economy of Regionalism", Columbia University Press, 1997.
- Yarbrough, Robert M., véase Yarbrough, Beth V. y Robert M. Yarbrough, *Dispute Settlement in International Trade*, en Mansfield, Edward D. y Helen V. Milner, "The Political Economy of Regionalism", Columbia University Press, 1997.

Hemerografía

- Álvarez Galván, José Luis y Enrique Dussel Peters, Causas y Efectos de los Programas de Promoción Sectorial en la Economía Mexicana, Comercio Exterior Vol.51, Núm.5, 2001.
- American Apparel & Footwear Association, Trends; 2000 Footwear and Apparel Industry Data, www.americanapparel.org, 2001.
- Baker, James C., véase Rayome, David y James C. Baker, Foreign Direct Investment: A Review and Analysis of the Literature, The International Trade Journal, Vol. IX, No. 1, spring, 1995.
- Bancomext, Importancia de la Industria Electrónica en la Economía Mexicana, www.bancomext.gob.mx
- Bergstein, C. Fred, “The World Economy After the Cold War”, Foreign Affairs, verano de 1990.
- Borrego, John, Dos mil cincuenta: el Momento Hegemónico del Capitalismo Global, Investigación Económica, Vol. LVII:224, Abril-Junio de 1998.
- Cueva, Teresa, véase Mercado, Alfonso y Teresa Cueva, “El TLCAN y la Maquila: su efecto en el sector de servicios profesionales en México”, en Comercio Exterior, Bancomext, septiembre de 1999.
- Demsetz, Harold, Towards a Theory of Property Rights, American Economic Review-Papers and Proceedings 57, 1969.
- Diario Oficial de la Federación de México: 1 de marzo de 2001
- Diario Oficial de la Federación de México: 18 de mayo de 2001

- Diario Oficial de la Federación de México: 27 de diciembre de 1993.
- Diario Oficial de la Federación de México: 31 de diciembre de 2000
- Douw, Wiw y Boudewijn Koops, Estrategias de Suministro de las Plantas de Origen Asiático en San Diego-Tijuana, en Las Maquiladoras de cara al año 2001, Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior. Sept. 1999, Vol. 49, Num 9.
- Dussel Peters, Enrique, véase Álvarez Galván, José Luis y Enrique Dussel Peters, Causas y efectos de los programas de promoción sectorial en la economía mexicana, Comercio Exterior Vol.51, Núm.5, 2001.
- Dussel Peters, Enrique, véase León González Pacheco, Alejandra y Enrique Dussel Peters, El Comercio Intraindustrial en México, 1990-1999, Comercio exterior Vol.51, Núm.7, México, 2001.
- El Banco de Corea, 해외 투자의 최근 동향과 전망 [La Evaluación sobre la Reciente Tendencia de Inversión Exterior y su Perspectiva], Corea, Mar/1997.
- Finger, J.M. y M.E. Krenin, “ A Measure of Export Similarity and Its Possible Uses, pp. 905-912, The Economic Journal, 1979.
- Grubel, Herbert G, The Empirical Measurement of Intraindustry Trade, The Economic Record, diciembre de 1971.
- Hamilton, Clive y Paul Kniest, Trade Liberalization, Structural Adjustment and Intraindustry Trade: A Note, Weltwirtschaftliches Archiv, vol.127, núm. 2, 1991.
- Harris, R, Applied General Equilibrium Analysis of Small Open Economies with Scale Economies and Imperfect Competition.. The American economic Review, vol 74, NO. 5, december 1984.

- Keiichi Tsunekawa, Efectos del TLCAN en las Relaciones México-Japón: una aproximación, la revista Relaciones Internacionales de la FCyS, México.
- Kniest, Paul, véase Hamilton, Clive y Paul Kniest, Trade Liberalization, Structural Adjustment and Intraindustry Trade: A Note, Weltwirtschaftliches Archiv, vol.127, núm. 2, 1991.
- Koops, Boudewijn, véase Douw, Wiw y Boudewijn Koops, Estrategias de Suministro de las Plantas de Origen Asiático en San Diego-Tijuana, en el artículo Las Maquiladoras de cara al año 2001, Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior. Sept. 1999, Vol. 49, Num 9.
- Korea Latinamerica Council, 동아시아와 중남미간 경제협력 강화방안 [Las Maneras de Intensificación Cooperativa Económica entre Asia Oriental y América Latina], www.mofat.go.kr, Corea, 2000.
- Korea Latinamerica Council, 중남미 투자이민 [La Migración Coreana de Inversión hacia América Latina, MOFAT], www.latinamerica.co.kr, Corea, 2001.
- Krenin, M.E., véase Finger, J.M. y M.E. Krenin, “ A Measure of Export Similarity and Its Possible Uses, en The Economic Journal, 1979.
- Kuri Gaytán, Armando, La Globalización hacia un Nuevo Tipo de Hegemonía, Comercio Exterior, Vol. 42, núm. 12, 1993.
- León González Pacheco, Alejandra y Enrique Dussel Peters, El Comercio Intraindustrial en México, 1990-1999, Comercio exterior Vol.51, Núm.7, México, 2001.
- López Aymes, Juan Felipe, Una Visión de Corea desde México, en Mercado de Valores, México, Febrero 2001.

- Martínez Cortés, Ignacio, El Desarrollo Tecnoindustrial y su Impacto en la Economía Mundial, Relaciones Internacionales, No. 71, . Julio-Septiembre de 1996.
- Mercado, Alfonso y Teresa Cueva, “El TLCAN y la Maquila: su efecto en el sector de servicios profesionales en México”, en Comercio Exterior, Bancomext, septiembre de 1999.
- Mercado, Alfonso, “Las Maquiladoras de cara al año 2000”, Revista de Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior. Sept. 1999, Vol. 49, Num 9.
- Moreno Villanueva, Lissette Wendy y Ángel Palerm Viqueira, Comercio Intraindustrial en el Sector Manufacturero Mexicano, en Comercio Exterior Vol.51, Núm.9, México, 2001.
- Mundell, R., Tariff Preferences and the Terms of Trade, Manchester School of Economic and Social Studies, Vol. 32, 1964.
- Ochoa N., Mario R., Korean Foreign Direct Investment in México, página de web <http://www.geocities.com/marior8a>
- Ordóñez, Sergio, La Industria Electrónica de México en el Nuevo Entorno Internacional, Comercio Exterior Vol.51, Núm.9, México.
- Palerm Viqueira, Ángel, véase Moreno Villanueva, Lissette Wendy y Ángel Palerm Viqueira, Comercio Intraindustrial en el Sector Manufacturero Mexicano, en Comercio Exterior Vol.51, Núm.9, México, 2001.
- Pearce, I., International Trade, Vol. 1, London, MacMillan, 1970.
- Ravenhill, John, Competing Logics of Regionalism in the Asia-Pacific, en Rêvue d'integration européenne, Canadá, XVIII, núms.. 2-3, 1995

- Rayome, David y James C. Baker, Foreign Direct Investment: A Review and Analysis of the Literature, *The International Trade Journal*, Vol. IX, No. 1, spring, 1995.
- Rosas, María Cristina, Globalización y Regionalismo: ¿Procesos Antagónicos o Complementarios?, *Relaciones Internacionales*, No. 71, Julio-Septiembre de 1996.
- Secretaría de Economía, Inversión Extranjera Directa en la Industria Textil, junio de 2001, www.economia-snci.gob.mx
- Secretaría de Economía, Inversión Extranjera Directa en México, Julio de 2000.
- Secretaría de Economía, Nota de Prensa, Noviembre de 2000.
- Secretaría de Economía, PITEEX y Maquiladoras, 2001.
- Secretaría de Economía, Programas de Promoción Sectorial, 2000.
- Tovias, A., A Survey of the Theory of Economic Integration, *Journal of European Integrations*, Vol. 15, 1991.
- Van Leeuwen, Remco y Bram Wijnhoven, Decisiones Locales en las Plantas de Origen Asiático de la Zona San Diego-Tijuana, en el artículo *Las Maquiladoras de cara al año 2001*, Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, Vol. 49, Num 9. 1999.
- Wijnhoven, Bram, véase Van Leeuwen, Remco y Bram Wijnhoven, Decisiones Locales en las Plantas de Origen Asiático de la Zona San Diego-Tijuana, en el artículo *Las Maquiladoras de cara al año 2001*, Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, Vol. 49, Num 9. 1999.
- Yachir, Faysal, Bloques Regionales en la Economía Mundial, México, Vol. 26, núm. 103, Octubre-diciembre, 1995.

- Zabludovski, Gina, El término “Globalización”: algunos significados conceptuales y políticos, Relaciones Internacionales, No. 71. Julio-Septiembre de 1996.

Las páginas de web consultadas

- American Apparel & Footwear Association, www.americanapparel.org
- Banco de Comercio Exterior, <http://www.bancomext.com>
- Banco de México, <http://www.banxico.org.mx>
- Cadena Productiva de la Electrónica A.C., <http://www.cadelec.com.mx>
- Cámara Nacional de Industria Electrónica, de Telecomunicaciones e Informática, <http://www.canieti.org.mx/>
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, <http://www.inegi.gob.mx>
- Korea Customs Administration, <http://www.customs.go.kr>
- Korea Export and Import Bank, <http://www.koreaexim.go.kr>
- Korea Federation of Textile Industries, <http://www.kofoti.or.kr>
- Korea Productivity Center, <http://www.kpc.or.kr>
- Korea Trade Association, <http://www.kotis.net>
- Organización Mundial de Comercio, www.wto.org
- Secretaría de Economía, <http://www.se.gob.mx>
- Secretaría de Finanzas y Economía de Corea, <http://www.mofe.go.kr>
- Secretaría de Recursos Naturales e Industria de Corea, <http://www.mocie.go.kr>
- Secretaría de Relaciones Exteriores y Comercio de Corea, <http://www.mofat.go.kr>

- **United States Customs Service, <http://www.customs.ustreas.gov>**
- **United States Department of Commerce, <http://www.doc.gov>**
- **United States Department of Commerce, Office of Textile and Apparel,
<http://otexa.ita.doc.gov>**
- **United States Department of Labor, <http://www.dol.gov>**
- **United States International Trade Commission, <http://www.usitc.gov>**

Anexo

Anexo I

Índice de clasificación en el sistema armonizado

Los primeros dos dígitos de una fracción indican el Capítulo del Sistema Armonizado en el cual se encuentra un producto:

01. Animales vivos
02. Carnes y despojos comestibles
03. Pescados y crustáceos y moluscos y otros invertebrados acuáticos
04. Leche y productos lácteos; huevo de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal no expresados ni comprendidos en otras partidas
05. Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otras partidas
06. Plantas vivas y productos de la floricultura
07. Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios
08. Frutas comestibles; cortezas de agrios o de melones
09. Café, té, hierba mate y especias
10. Cereales
11. Productos de la molinería; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo
12. Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forrajes
13. Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales

14. Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otras partidas
15. Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal
16. Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos o de otros invertebrados acuáticos
17. Azúcares y artículos de confitería
18. Cacao y sus preparaciones
19. Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería
20. Preparaciones de legumbres u hortalizas, de frutos o de otras partes de plantas
21. Preparaciones alimenticias diversas
22. Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagres
23. Residuos y desperdicios de las bebidas alimentarias; alimentos preparados para animales
24. Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados
25. Sal; azufre; tierras y piedras; yesos; cales y cementos
26. Minerales, escorias y cenizas
27. Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación; materias bituminosas; ceras minerales
28. Productos químicos inorgánicos; compuestos inorgánicos u orgánicos de los metales preciosos, de los elementos radioactivos, de los metales de las tierras raras o de isótopos
29. Productos químicos orgánicos

30. Productos farmacéuticos
31. Abonos
32. Extractos curtientes tintóreos; taninas y sus derivados; pigmentos y demás materias colorantes; pinturas y barnices; mastiques; tintas
33. Aceites esenciales y resinoides; preparaciones de perfumería de tocador o de cosmética
34. Jabones, agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar, preparaciones lubricantes, ceras artificiales, ceras preparadas, productos de limpieza, velas y artículos similares, pastas para moldear, ceras para odontología y preparaciones para odontología a base de yeso
35. Materias albuminoideas; productos a base de almidón o de fécula modificados; colas; enzimas
36. Pólvoras y explosivos; artículos de pirotecnia; fósforos(cerillas);aleaciones pirofóricas; materias inflamables
37. Productos fotográficos o cinematográficos
38. Productos diversos de la industria química
39. Materias plásticas y manufacturas de estas materias
40. Caucho y manufacturas de caucho
41. Pieles (excepto la peletería) y cueros
42. Manufacturas de cuero; artículos de guarnicionería y talabartería; artículos de viaje, bolsas de mano y continentes similares, manufacturas de tripa
43. Peletería y confecciones de peletería; peletería artificial o facticia
44. Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera
45. Corcho y sus manufacturas

46. Manufacturas de espartería o cestería
47. Pastas de madera o de otras materias fibrosas celulósicas; desperdicios y desechos de papel o cartón
48. Papel y cartón; manufacturas de pasta de celulosa, de papel o cartón
49. Productos editoriales, de la prensa o de otras industrias gráficas; textos manuscritos o mecanografiados y planos
50. Seda
51. Lana y pelo fino u ordinario; hilados y tejidos de crin
52. Algodón
53. Las demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos de hilados de papel
54. Filamentos sintéticos o artificiales
55. Fibras sintéticas o artificiales discontinuas
56. Guata, fieltro y telas sin tejer; hilados especiales; cordeles, cuerdas y cordajes; artículos de cordelería
57. Alfombras y demás revestimientos para el suelo
58. Tejidos especiales; superficies textiles con pelo insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados
59. Tejidos impregnados, recubiertos, revestidos o estratificados; artículos técnicos de materias textiles
60. Tejidos de punto
61. Prendas y complementos de vestir, de punto
62. Prendas y complementos de vestir excepto los de punto
63. Los demás artículos textiles confeccionados; conjuntos o surtidos; prendería y trapos

64. Calzado, polainas, botines y artículos análogos; partes de estos artículos
65. Artículos de sombrerería y sus partes
66. Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones-asientos, látigos, fustas y sus partes
67. Plumas y plumón preparados y artículos de plumas y plumón; flores artificiales; manufacturas de cabellos
68. Manufacturas de piedra, yeso, cemento, amianto, mica o materias análogas
69. Productos cerámicos
70. Vidrio y manufacturas de vidrio
71. Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semipreciosas o similares, metales preciosos, chapados de metales preciosos, y manufacturas de estas materias; bisuterías; monedas
72. Fundición, hierro y acero
73. Manufacturas de fundición, de hierro o de acero
74. Cobre y manufacturas de cobre
75. Níquel y manufacturas de níquel
76. Aluminio y manufacturas de aluminio
77. No existe
78. Plomo y manufacturas de plomo
79. Cinc y manufacturas de cinc
80. Estaño y manufacturas de estaño
81. Los demás metales comunes; “cermets”; manufacturas de estas materias
82. Herramientas y útiles; artículos de cuchillería y cubiertos de mesa, de metales comunes; partes de estos artículos, de metales comunes

83. Manufacturas diversas de metales comunes
84. Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos
85. Máquinas, aparatos y material eléctricos y sus partes; aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos
86. Vehículos y material para vías férreas o similares y sus partes; aparatos mecánicos (incluso electromecánicos) de señalización para vías de comunicación
87. Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios
88. Navegación aérea y espacial
89. Navegación marítima o fluvial
90. Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o de precisión; instrumentos y aparatos médico-quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos
91. Relojería
92. Instrumentos musicales; partes y accesorios de estos instrumentos
93. Armas y municiones, sus partes y accesorios
94. Muebles; mobiliario médico-quirúrgico, artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otras partidas; anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos, y artículos similares; construcciones prefabricadas
95. Juguetes, juegos y artículos para recreo o para deportes; sus partes o accesorios
96. Manufacturas diversas
97. Objetos de arte, de colección o de antigüedad

98. Importación de mercancías mediante operaciones especiales.

Anexo II

El índice salarial rezagado dos años

Dependent Variable: BP

Method: Least Squares

Sample(adjusted): 1991 2000

Included observations: 10 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.194578	0.581212	-0.334779	0.7476
LOG(ART)	-3.115900	0.417943	-7.455321	0.0001
LOG(IS(-2))	-1.676837	0.617165	-2.717002	0.0299
R-squared	0.944445	Mean dependent var		-5.665000
Adjusted R-squared	0.928572	S.D. dependent var		1.917807
S.E. of regression	0.512552	Akaike info criterion		1.744496
Sum squared resid	1.838967	Schwarz criterion		1.835271
Log likelihood	-5.722480	F-statistic		59.50085
Durbin-Watson stat	2.755326	Prob(F-statistic)		0.000040

Anexo III

Brecha de participación: Efecto de discriminación arancelaria antes del TLCAN

Dependent Variable: BP

Method: Least Squares

Sample: 1989 1993

Included observations: 5

White Heteroskedasticity-Consistent Standard Errors & Covariance

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	20.04098	11.60034	1.727620	0.2262
LOG(IS)	-3.583294	2.667861	-1.343134	0.3114
LOG(ART)	-6.143491	2.025839	-3.032567	0.0937
R-squared	0.779341	Mean dependent var		-2.846000
Adjusted R-squared	0.558682	S.D. dependent var		0.929263
S.E. of regression	0.617326	Akaike info criterion		2.156869
Sum squared resid	0.762182	Schwarz criterion		1.922532
Log likelihood	-2.392172	F-statistic		3.531885
Durbin-Watson stat	2.607490	Prob(F-statistic)		0.220659

Anexo IV

Brecha de participación: Efecto de discriminación arancelaria después del TLCAN

Dependent Variable: BP

Method: Least Squares

Sample: 1994 2000

Included observations: 7

White Heteroskedasticity-Consistent Standard Errors & Covariance

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-2.262216	7.354381	-0.307601	0.7737
LOG(IS)	0.295708	1.144346	0.258408	0.8088
LOG(ART)	-3.279181	1.221086	-2.685462	0.0549
R-squared	0.692524	Mean dependent var	-6.620000	
Adjusted R-squared	0.538786	S.D. dependent var	1.371617	
S.E. of regression	0.931503	Akaike info criterion	2.993492	
Sum squared resid	3.470789	Schwarz criterion	2.970310	
Log likelihood	-7.477221	F-statistic	4.504573	
Durbin-Watson stat	1.738854	Prob(F-statistic)	0.094541	

Doctoral thesis summary

The NAFTA's Impact on the Economic Relationship between South Korea and Mexico

Nam kwon Mun

South Korea and Mexico are the economic partners that have increased continuously the bilateral commerce and investment since the late 1980s. Mexico has become a principal destination of Korean products in Latin America, and at the same time the Korean investments in Mexico have risen tremendously in the 1990s. The most important factor in this process of economic rapprochement has been the North American Free Trade Agreement, so that it turned out important to analyze the way in which the NAFTA has transformed and consolidated the new economic relationship between Korea and Mexico.

This research has considered what has been occurring in the economic relationship Korea-Mexico since the NAFTA came into effect. The said agreement is, in a way, the principal expression of the new regionalism where the United States decides to take part in the regional bloc through an agreement, and, in other way, an example of asymmetric regionalism.

The disparity of economic development level among the joining countries of the NAFTA, the importance of US market for Korea and Mexico, and the institutional characteristics of

the agreement like the restrictive rules of origin are the factors that have made up the panorama of the actual economic relationship between Korea and Mexico.

After the agreement, the most important characteristics of bilateral economic tie is the high correlation between commerce and investment. The above commerce treaty has been the main cause of the Korean companies' investment in Mexico, which has resulted in the establishment of the peculiar pattern of intraindustrial commerce between the two countries. The Korean investment in Mexico has been focused mainly in the electronic and textile sectors whose industrial features request the production internationalization to maintain the international competitiveness in the environment of managed commerce. So, the major part of the rise in the bilateral commerce comes from the increasing intraindustrial commerce, which is the result of the NAFTA.

Also, the above agreement gave birth to the new institutions in the bilateral economic relationship. The soaring Korean investment in the Mexican electronic industry urged the Mexican government to try to attract the more korean investment to that sector. That resulted in the establishment of the Agreement of Reciprocal Promotion and Protection of Investment between Korea and Mexico. Besides, the abolition of the maquiladora program because of the NAFTA disposal turned into the Sectorial Promotion Program. These two new institutions demonstrate the form by which the NAFTA has transformed the bilateral relationship.

Based on the ongoing research, it is possible to forecast what would happen in the future of the bilateral relationship. The basic outlook is the continuous approach and development of the said relationship owing to the mutual necessity of the economic cooperation. It's of

great value for Mexico to be the beneficiary of the sustained Korean investment, the following creation of jobs and the sophisticated technology transfer by the Korean multinationals. For Korea, Mexico means a new growing market with privileged access to the other important markets.

The prospects are the two complementary paths in the evolution of the economic relationship between the two countries. One is the sectorial expansion of the economic exchange and the intensification of the economic cooperation in the industrial level. The traditional industries with strong flow of commerce will continue reinforcing the activities of investment and commerce, with exception of some industrial sectors where Mexico loses the comparative advantage of location like the case of the textile industry. Nevertheless, the economic cooperation will be extended to the new industries like energy, construction and particularly information technology.

The second path of bilateral economic rapprochement will be found in the strengthening of the institutionalization. This is because of the bilateral common interests. The actual Mexican interest with Korea is the solution of trade deficit and the relief of the Korean regulation against the imports of the Mexican agricultural products. By the way, Korea tries to resolve the Mexican ban on the Korean car's import and the minimization of the use of antidumping tax against the Korean products. The bilateral efforts to address all these issues are reflected in the governmental level meetings. In the long run, this process of institutionalization will turn into the formal sign of free trade agreement between the two countries. The two partners have already agreed to realize the respective study of the

possibility on the said treaty. The NAFTA is the main factor of the progress of the bilateral economic relationship to this direction.