

La vinculación de Corea con América Latina y México tras 50 años de relaciones diplomáticas: realidades y desafíos*

Juan Felipe López Aymes**

Este trabajo se basa en el supuesto de que la vinculación de Corea con Latinoamérica está relacionada con la dotación de los recursos que poseen ambas partes y el acceso a mercados. Esto crea una relación interdependiente en la que Corea debe vencer muchos obstáculos para poder asentar su posición como socio confiable respecto a sus contrapartes latinoamericanas, especialmente con México.

En los años cincuenta y sesenta, cuando Corea comenzaba a consolidarse como Estado, su política exterior y relaciones diplomáticas se enfocaban en objetivos políticos, buscando principalmente el reconocimiento como el gobierno legítimo del Estado coreano (León 2010). En 1962, una misión diplomática salió de Corea con ese fin, y es por ello que en este mismo año, otros países latinoamericanos celebran también 50 años de relaciones bilaterales. En los últimos años de la década de los ochenta, cuando el desarrollo económico se encontraba en estado avanzado y el reconocimiento internacional ya no era un tema urgente, los aspectos económicos se consideraron imperativos en materia de seguridad nacional. Recientemente, el apoyo político contra la proliferación de armas nucleares en la península coreana es un tema que se ha tratado de nuevo en sus relaciones con Latinoamérica, aunque las cuestiones económicas son las que imperan al final. Basándose en una política externa hacia la globalización, se enfatizó el comercio, la inversión y la cooperación como las áreas que facilitarían el acceso de Corea a recursos, tecnología y mercados, así como también a mejorar la eficiencia en los procesos de producción. Por lo tanto, la vinculación de Corea con Latinoamérica debe entenderse dentro de este contexto.

* Una versión previa de este trabajo fue presentada en el seminario Korea Compass series "U.S.-ROK Joint Participation in the New Economic Order of Latin America", organizado por el Korea Economic Institute of America's (KEI), en Washington, D.C., el 13 de diciembre de 2011.

** Profesor-Investigador de Centro de Estudios de Asia y África de El Colegio de México

Aunque la relación actual entre Corea y Latinoamérica es primordialmente económica, es prácticamente de carácter unilateral: por parte de Latinoamérica, el interés no es recíproco. Debido a que la obtención de recursos es la principal preocupación de Corea, su política exterior se diseñó de manera más consciente, al menos en comparación con la de los gobiernos latinoamericanos que tienden a reaccionar a los procesos que ya están en marcha y a los hechos una vez que ya acontecieron. Esto se refleja en la pasividad de las empresas y gobiernos latinoamericanos hacia los países del este de Asia en general, y hacia Corea en particular. No poseen una política exterior clara y proactiva para ser capaces de relacionarse de manera efectiva con esa región ni por iniciativa propia, como lo hace Corea hacia Latinoamérica.

Ciertamente, el comercio y la inversión entre Latinoamérica y Corea se han incrementado de manera continua desde los últimos 20 años, incluso a un porcentaje mayor que el comercio que Latinoamérica efectúa con sus socios tradicionales, como lo son Estados Unidos y Europa. Sin embargo, a pesar de que Corea cuenta con una política exterior más articulada, el comercio y la inversión en Latinoamérica son, en términos relativos, más bien marginales. Por ejemplo, Corea es el sexto socio comercial más importante de México con sólo una participación del 2%. Además, aunque se ha mencionado que México es uno de los principales objetivos para la inversión y la cooperación coreana, ni siquiera está entre los 15 o 20 socios de mayor importancia. Esta marginalidad está presente en la mayoría de los casos, lo cual sugiere que existe un gran potencial, y quizá muchas oportunidades para forjar lazos más fuertes y estrechos.

Condición actual de los vínculos de Corea con América Latina

¿Por qué Corea se vincula con Latinoamérica y cuáles son sus intereses económicos en esta región? A pesar de la aseveración de que Latinoamérica es una región estratégica para Corea, la cercanía puede no ser tan literal como se dice. La inversión y el comercio coreano se concentran principalmente en otros países asiáticos (Kwak and Mortimore 2007). A pesar de la marginalidad para ambos lados, los estudiosos

latinoamericanos y coreanos, así como algunos funcionarios del gobierno, consideran que el objetivo de Corea es obtener recursos naturales (minería, agricultura y, sobre todo, fuentes de energía) y mano de obra barata para labores de ensamblaje.

Esto se refleja en términos comerciales, en los cuales la mayoría de las economías importan bienes coreanos manufacturados y productos de alta tecnología, mientras exportan materias primas y bienes de manufactura ligera (Mesquita Moreira 2011). Esta asimetría estructural se debe al desarrollo más avanzado de la industria en Corea y a la mayor dotación de recursos en Latinoamérica, aunque con industrias y tecnologías menos desarrolladas. Algunos autores y funcionarios gustan de calificar esta relación como complementaria.

En el caso específico de México (y quizá de Centroamérica en general), el factor geográfico juega un papel esencial en los patrones de inversión y comercio del país. Siendo el vecino del sur de los Estados Unidos y habiendo desarrollado una amplia infraestructura, México es particularmente atractivo para las empresas coreanas en comparación con otras economías de la región. Esta concepción se acentúa con la economía relativamente abierta, la cual permite el comercio intra-industrial e intra-firma para la re-exportación. Alrededor del 70% de las importaciones desde Corea son insumos que se ensamblan para la creación de un producto final y se exportan a Estados Unidos. Es por eso que el gobierno mexicano no considera el déficit de crecimiento comercial entre Corea y México un problema.

Se debe reconocer también que la vinculación económica ha evolucionado de la búsqueda de recursos naturales y de mercados a una búsqueda de internacionalización eficiente (Kwak y Mortimer 2007), debido a que los elevados sueldos y el incremento en el precio de la tierra en Corea son un obstáculo a su competitividad global. Sin embargo, Latinoamérica no es un objetivo de inversión en actividades de alta tecnología, ya sea en adquisición, investigación o desarrollo. Aparentemente, dadas las circunstancias descritas con anterioridad, la falta de una política económica efectiva para el desarrollo de la industria y la pasividad de los modos de vinculación por parte de

los gobiernos latinoamericanos hacia Corea, ocasionará que esta estructura de intercambio permanezca igual por largo tiempo. Pero, ¿puede la apertura coreana hacia el comercio internacional hacer alguna diferencia en la mejora de relaciones y en el desarrollo de México?

La singularidad de la estrategia coreana

Algunos países latinoamericanos están interesados en ser socios de Corea, sobre todo a causa del factor China. En este respecto, ¿qué tiene de original la forma de vinculación de Corea hacia Latinoamérica?

Los países latinoamericanos podrían interesarse en tener a Corea como socio de importancia en tres áreas primordialmente. Primero, como fuente de capital y tecnología. Existe la expectativa de que Corea podría contribuir a la creación de empleos y facilitar el desarrollo económico a través de la inversión extranjera. En segundo lugar, está la posibilidad de considerar a Corea como un contrapeso a la presencia de un poder económico mayor como lo son Japón y China, asumiendo que aún reconociendo la superioridad tecnológica de Corea, comparada con sus socios latinoamericanos, existen algunos elementos en común con países en desarrollo. Esto puede cambiar nuestra percepción de Corea, como un socio más confiable y con menor inclinación a dominar las economías locales. En tercer lugar, Corea puede ser vista como una fuerza diversificadora en el ámbito político y económico (de manera más realista en Sudamérica que en México).

Dado este trasfondo, ¿se puede considerar como único el acercamiento de Corea hacia Latinoamérica? De cierta forma podemos decir que sí. Corea es un caso especial en las relaciones internacionales, ya que en muy poco tiempo se ha convertido en una potencia media orientada hacia la exportación y, recientemente, de receptor de ayuda a donante. Sin embargo, de manera similar a Japón, su fortaleza se ve afectada por su poca riqueza de recursos naturales. Aunado esto Corea sufre de una dependencia estructural cuasi permanente hacia el sector externo, lo que deriva en una política

exterior activa en la búsqueda de vínculos firmes y estables con muchos países, y con los que se puedan comprometer beneficios mutuos (Dent 2002). En estas condiciones, Corea muchas veces se torna en el socio más vulnerable porque tiene que competir con países más fuertes y franquear los costos que implica hacer negocios en Latinoamérica, donde es común encontrar relaciones políticas y comerciales superficiales. En consecuencia, Corea enfrenta desafíos en la creación de vínculos a largo plazo con gobiernos, políticos y empresarios locales.

Por lo tanto, las compañías coreanas que realizan inversiones en el extranjero, especialmente en Latinoamérica, las hacen con sus socios tradicionales de origen coreano, extendiendo sus redes nacionales de negocios y dando pocas posibilidades a los distribuidores locales de incorporarse a la cadena de valor en la producción (Lopez Aymes y Salas Porras 2011).

Además, para superar la falta de conocimiento, desde principios de los noventa el gobierno coreano y muchas de sus agencias han desarrollado una política a nivel mundial de Marca País (Country Branding) mediante el llamado “poder suave”. Como argumenta un estudiante mexicano, en algunos casos puede existir una relación entre la diplomacia pública, la cooperación para el desarrollo y el fomento del expansionismo económico del comercio y la inversión extranjera directa (Tadeo 2011).

Lo que hace que el caso coreano sea especial, aunque no único, es que su política exterior está mucha más relacionada a la necesidad de garantizar el suministro de materias primas y bienes intermedios (que sólo pueden encontrarse en el extranjero), para el sector exportador. Recientemente, el desafío ha sido aún mayor, ya que también busca mano de obra más barata para mantener su competitividad en mercados de importancia.

Lo interesante y único del modelo coreano es que copia fórmulas de internacionalización económica similares a aquellos que siempre han estado en el núcleo del sistema económico internacional. Con algunas excepciones (India, por

ejemplo), la mayoría de las economías periféricas no han podido alcanzar y reducir la brecha entre los niveles de desarrollo industrial y tecnológico. Corea es un caso único, en el sentido de que sin ser un imperio como tal, se encuentra en una posición cercana al llamado núcleo o centro, y muchas de sus empresas transnacionales dominan porciones importantes del mercado mundial de productos de alta tecnología y otros sectores extremadamente competitivos, como el automotriz, telecomunicaciones, electrónica, industria aeroespacial y acerera, entre otros.

Sin tener el estigma ni la desconfianza que genera el ser una gran potencia, Corea puede ser reconocida como un caso de éxito en la salida del atraso y relacionarse fácilmente con países en vías de desarrollo y comenzar a considerarse como un país dispuesto a contribuir en el desarrollo de otros. Siendo miembro de la OCDE y del G20, Corea se coloca en una posición central que le ayuda a conjuntar los intereses de economías menos desarrolladas con los de países más ricos. Para Corea, las políticas de cooperación internacional y diplomacia cultural también juegan un papel estratégico en el cumplimiento de sus objetivos, al lograr una mayor simpatía y suavizar la percepción con que otros países la visualizan.

Por último, se puede argumentar también la importancia del papel que ha jugado el presidente coreano en su vinculación con México y el resto de América Latina, especialmente el impulso en la agenda que buscaba incrementar las relaciones políticas y económicas que, de otra manera, probablemente, serían muy limitadas, aun si sólo fueran a nivel ministerial. Ciertamente, la “diplomacia de cumbres” eleva el nivel de compromiso y puede destrabar los asuntos pendientes. Sin embargo, debido a la falta de conocimiento en cuanto a la condición de Corea en la economía mundial y el bajo perfil que mantiene en la lista de prioridades de algunos gobiernos latinoamericanos, tales iniciativas diplomáticas no garantizan el éxito, como fue el caso de la visita de Lee Myung-bak a México en 2010, durante la cual no se alcanzó ningún resultado concreto en lo referente al Tratado de Libre Comercio que se tenía programado. Dado que el TLC era el asunto prioritario de la agenda, su rechazo en

México dio pábulo a imputaciones de fracaso y críticas hacia el régimen del presidente Lee (Uscanga 2011).

A pesar de la singularidad del acercamiento coreano hacia Latinoamérica son muchos los desafíos a enfrentar, como se puede entender de lo anteriormente señalado.

Desafíos del acercamiento de Corea y recomendación a sus políticas

¿Cuáles son los distintos desafíos que enfrentan los inversionistas coreanos en Latinoamérica en general, y en México en particular? Dado que la vinculación entre Corea y la región es muy reciente y ocurre en un espacio competido por todas las potencias globales, son muchos los desafíos a enfrentar para lograr una relación fructífera entre ambas partes. Por ejemplo, Kwon et al. (2009), identifica 16 desafíos específicos para la inversión extranjera directa por parte de Corea en Latinoamérica. En un informe reciente del BID, Mesquita Moreira y colegas (2011), y en un anterior Kwak y Mortimore (2007), se mencionan muchos más. Todo se puede resumir en seis grandes desafíos.

Desafío 1: China. La amenaza que China genera podría ser la principal preocupación para el gobierno coreano y sus prospectos de negocios. Actualmente, China está expandiendo su influencia económica de manera agresiva como comprador e inversionista en sectores que compiten de manera directa con los objetivos de Corea de hacerse presente. Corea puede intentar forjar alianzas estratégicas con productores y distribuidores locales y comprometerse en ser un verdadero socio al compartir conocimiento y toma de decisiones para, de esta manera, formar un contrapeso sólido ante las empresas chinas.

Desafío 2: ¿Qué es Corea? A pesar de tener una considerablemente larga relación diplomática, la atención del público mexicano hacia Corea es más bien reciente. Esto significa que las construcciones sociales que se tiene sobre el país se han visto

fuertemente influidas por algunas ideas e imágenes que se filtran en los medios de comunicación y también, hasta cierto punto, por la mercadotecnia de negocios, los programas académicos y la investigación, así como conspicua aparición de la ola cultural coreana. En ocasiones, lo único que escuchamos de Corea son historias sobre legisladores forcejeando en las votaciones de proyectos de ley en la Asamblea Nacional, o acciones militares efectuadas por Corea del Norte que parecen llevar a la península al borde de la guerra. El conocimiento general sobre Corea es muy limitado y pocos saben que es hogar de muchas grandes compañías que juegan en las grandes ligas de la información y las comunicaciones, así como también en la industria pesada. La mayoría de los políticos y hombres de negocios en México deben ser educados en este aspecto. Este ambiente de ignorancia no ayuda necesariamente a la construcción de un punto de vista positivo y, muchas veces, influye en una percepción negativa que genera desconcierto o indiferencia.

Desafío 3: ¿Por qué debería importarme? Como consecuencia de la falta de conocimiento descrita en el punto anterior, Corea debe trabajar para atraer el interés y fomentar curiosidad genuina en una región donde es poco conocida. Esto significa que debemos darnos cuenta de la importancia de pensar más en la realidad que nos rodea. Pocos son conscientes de que muchos productos coreanos son parte de nuestra vida diaria; muy pocos se dan cuenta de la creciente influencia que tiene Corea en asuntos internacionales más allá del papel que juega en el noreste de Asia. Se puede promover y desarrollar una más amplia y efectiva campaña de concientización en distintos frentes; por ejemplo, expandiendo los programas y temas de estudio coreanos en las universidades y haciendo una mayor difusión de los muchos proyectos de cooperación en los que actualmente participan agencias coreanas. Intercambios culturales y artísticos también pueden contribuir a este objetivo, ya que el “descubrimiento” de la riqueza cultural coreana suele ser sumamente placentero. Esto puede marcar una gran diferencia en tanto los hombres de negocios y los funcionarios del gobierno reconocerían la condición actual de la vinculación económica y su potencial. Esto podría traducirse en un compromiso de vinculación más profundo y fructífero con intereses locales.

Desafío 4: Concluir los acuerdos y desarrollar sociedades de negocios más significativos. ¿Es un TLC la única manera de facilitar los negocios y el avance tecnológico? Por supuesto que no. Corea debe buscar alternativas para poder cumplir el objetivo de tener mejor acceso a los recursos naturales y humanos de América Latina. Algunos países están más dispuestos a hacerlo mediante un TLC, pero a otros, como México, se les puede convencer de otra manera. Algunas medidas alternativas pueden ser el establecimiento de instrumentos legales, centros de I+D e incluir a más empresas locales en la cadena de valor y de la producción. El crear empleos (no especializados) no es suficiente para un país que se enorgullece de apoyar el desarrollo local de otros países. También es cierto que con la pobre e insuficiente infraestructura, los bajos niveles de educación y prácticas predatorias de negocios que se efectúan en Latinoamérica, no parece muy atractiva la idea de comprometerse a largo plazo, por lo que, en este caso, el desafío recae en los países latinoamericanos. Lo cual nos lleva al siguiente reto.

Desafío 5: Bajo nivel tecnológico en México y Latinoamérica. Este factor es uno de los motivos más importantes que explican por qué las compañías coreanas expanden sus propias redes de producción, involucrando marginalmente a las compañías locales (López Aymes y Salas-Porras 2011). El avance en la economía del conocimiento que prevalece en Corea no existe en nuestra región, por lo que Corea no puede hacer mucho al respecto. Por lo tanto, el tipo de internacionalización que pueden llevar a cabo las compañías coreanas en México se apegará a lo que se encuentra disponible: mano de obra barata y recursos naturales.

Desafío 6: Localización e incentivos. En un mercado muy competitivo, las compañías de electrónicos o la industria automotriz enfrentan una presión muy grande en cuanto a calidad, eficiencia y cantidad. Por lo mismo, es entendible que su internacionalización aplica nociones organizacionales con las que se encuentra familiarizadas y con estándares laborales similares. La confianza es un elemento fundamental entre empresas que conforman una red productiva, la cual es difícil de encontrar en Latinoamérica. Otra preocupación común es el alto índice de rotación laboral, sobre las

cuales existen muchas quejas referentes a una falta de lealtad o una endeble ética laboral. Estos problemas son reales no sólo para las empresas coreanas sino para todas las demás, tanto internacionales como locales. Sin embargo, al mismo tiempo, ¿qué tanta motivación puede tener el trabajador o gerente local de una compañía coreana si inevitablemente se encontrará estrictas limitantes en su aspiración de ascender los niveles organizacionales? En otras palabras, ¿las empresas coreanas están dispuestas a abrir los escalafones gerenciales al ámbito local? Localización en términos de contratar proveedores locales en la cadena de valor es un problema que puede atenuarse si se establecen determinados estándares en los negocios y se fomenta el entendimiento mutuo. En cuanto a la rotación, quizá la situación pueda mejorar a través de diferentes incentivos, además del salario.

Potencial para una sociedad comercial entre Estados Unidos y Corea en México

¿Cómo es la vinculación de Estados Unidos con Latinoamérica? Los vínculos de Estados Unidos con Latinoamérica abarcan un amplio rango de mecanismos y niveles, que van del bilateral al multilateral, a través tanto del gobierno y la sociedad civil, como de las corporaciones transnacionales. También, sus propósitos son diversos, pero la mayoría se relacionan con asuntos de seguridad, comercio e inversión. No es necesario mencionar que Estados Unidos está siempre presente y profundamente involucrado en la mayoría de los asuntos del continente, puesto que es su área natural de influencia. Es interesante señalar que la relación de los Estados Unidos con Latinoamérica se encuentra en una lucha permanente y pende siempre de un hilo muy delgado, donde la presencia militar es más bien excepcional. Debido a que los intereses de Corea en Latinoamérica no están ligados a los temas tradicionales de seguridad (militares), sino que son de índole económicos, la alianza estratégica entre Estados Unidos y Corea debería tomar un enfoque distinto al que se tiene con el este de Asia. Sin embargo, un punto en común es el lidiar con la presencia de China y la consecuencia de que se profundice sus vínculos y se convierta de manera permanente en el principal socio comercial de los países latinoamericanos.

La arquitectura actual por la que operan las relaciones de Corea y Estados Unidos hacia Latinoamérica es de naturaleza económica y política, y abarca tanto mecanismos bilaterales como multilaterales. Mientras que Estados Unidos ha construido su influencia desde hace décadas, no fue sino hasta mediados de los años noventa que Corea se unió formalmente a dicha arquitectura y comenzó a hacer sentir su presencia en la región (Kim 1996). Este proceso se ha ido consolidando en los últimos años. La membresía de Corea en el BID desde 2005 ha sido particularmente importante, y su participación como observador en los foros y mecanismos de cooperación más importantes de la región la une y enlazan formalmente con Estados Unidos, puesto que el objetivo de ambas naciones es mantener a los países latinoamericanos abiertos al comercio y la inversión. El marco bilateral es más bien un trabajo en proceso, en el que los acuerdos de libre comercio parecen ser el objetivo final. Como se mencionó anteriormente, Corea debe poner más énfasis en relacionarse a través de acuerdos de cooperación para ganar adeptos e incrementar la capacidad tecnológica local para nivelar el campo de juego.

Estados Unidos y Corea pueden trabajar en conjunto en Latinoamérica en otros asuntos tales como: seguridad ciudadana, cambio climático, crecimiento verde y desarrollo sostenible. Esto se puede lograr a través de foros internacionales (el G20 y organizaciones y mecanismos multilaterales especializados) y organizar a la sociedad civil para que se involucre en mayor medida en la toma de decisiones. Es cierto que alcanzar acuerdos sobre temas tales como el cambio climático y crecimiento verde es complicado. Se deben eliminar las barreras políticas y económicas, a pesar de su popularidad e importancia. El mantener las economías abiertas y el desarrollo sostenible son áreas sobre las cuales la relación entre Estados Unidos y Corea puede trabajar de manera más o menos armoniosa (ya que ambos enfrentan el desafío que China presenta). Los desafíos que enfrenta Corea mencionados en la sección anterior podrían mitigarse de manera parcial mediante la creación de esa sociedad, siempre y cuando Corea encuentre el modo de acomodar sus intereses económicos dentro de la arquitectura regional formal.

La percepción del nivel de vinculación y presencia de Estados Unidos en Latinoamérica es compleja, es distinta en cada país y sector, y no siempre es positiva. Como resultado, Corea tiene que balancear cuidadosamente su sociedad con Estados Unidos. Sin embargo, debido a la antigua y arraigada relación entre Estados Unidos y muchos países latinoamericanos, Corea puede aprender de su presencia en la región y actuar de manera constructiva.

Conclusión

La vinculación de Corea con México y América Latina es una estrategia relativamente reciente que obedece principalmente a imperativos económicos. Es muy importante para México que Corea se involucre, especialmente para que contribuya a diversificar las relaciones económicas y funja como contrapeso a la creciente y abrumadora presencia de China. Esta es una preocupación mutua, ya que Corea también necesita mantener abiertas las economías de sus socios no tradicionales. El lograr que la sociedad latinoamericana, los gobiernos y sus negocios se interesen en fomentar una actitud de colaboración hacia Corea es un desafío de gran importancia. Una manera de superar este reto y las consecuencias que conlleva, podría ser mediante la participación activa en los mecanismos regionales y asociarse con Estados Unidos en proyectos que contribuyan genuinamente al desarrollo de la región en infraestructura educativa y avances tecnológicos.

Referencias

- Dent, Christopher. 2002. *The Foreign Economic Policies of Singapore, South Korea and Taiwan*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Kim, Sung Han. 1996. “Korea and Latin America Toward a New Partnership.” Ministry of Foreign Affairs and Trade: Seoul.
- Kwak, Jae Sung y Michael Mortimore. 2007. *Republic of Korea: Investment and Corporate Strategies in Latin America and the Caribbean*: KOTRA/ECLAC.
- Kwon, Kisu, Jin-o Kim y Hee-chaek Ko. 2009. *Korea’s Overseas Direct Investment in Latin America: Its Performance and Challenges*. Policy Analyses 09-20. Seoul: Korea Institute For International Economic Policy.
- León Manríquez, José Luis, “Formal Friendship, Real Suspensions: Diplomatic Relations between Mexico and South Korea, 1962-1987”, *México y la Cuenca del Pacífico*, 2010, vol. 13, núm. 38, pp. 19-36.
- López Aymes, Juan Felipe y Alejandra Salas-Porras. 2012. “Companies in Mexico: Business Practices and National Identity.” *Journal of Asia-Pacific Business*, 13:4.
- Mesquita Moreira, Mauricio (Coord.). 2011. “Korea: Breaking the Mold of the Asia-Latin America Relationship.” Inter-American Development Bank: Washington, D.C.
- Tadeo, Eduardo. 2011. “La Importancia del Soft Power a través de la Diplomacia Pública para las Potencias Medias.” *International Relations Department*, Vol. B.A. Tesis de grado. Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla: Puebla.
- Uscanga, Carlos. 2011. “La Diplomacia de “Último Recurso” en la Negociación del Tratado de Libre Comercio entre México y Corea del Sur.” *Revista Asia y América*, 11:1, pp. 165-80.