

# La cooperación entre Corea del Sur y América Latina mediante los acuerdos comerciales y de inversión

*(Recibido: julio/012–aprobado: noviembre/012)*

*José Luis Estrada López<sup>\*</sup>*  
*Heri O. Landa Díaz<sup>\*\*</sup>*

## **Resumen**

Se analizan las relaciones económicas entre América Latina (AL) y Corea del Sur, con base en hipótesis que se formulan a partir de principios tradicionales y modernos del comercio y la IED. Según las estimaciones, se identifican cuatro resultados principales: a) existe un desequilibrio comercial sistemático entre las principales economías de AL; b) el comercio bilateral entre AL y Corea se concentra en la importación de productos de alta tecnología y la exportación de bienes primarios; c) focalización de los flujos de capital en los sectores de minería y manufactura; d) predominio de relaciones comerciales de tipo interindustrial. Se identifican áreas de comercio favorables y de conflicto, que sirven como base para la discusión de posibles acuerdos comerciales equilibrados entre ciertos países latinoamericanos y Corea del Sur.

**Palabras clave:** comercio, Corea del Sur, América Latina, México.

**Clasificación JEL:** F14.

\* Profesor del Departamento de Economía de la UAM-Iztapalapa (jestrada10@hotmail.com).

\*\* Doctorado en Estudios Sociales de la UAM-Iztapalapa (hold77@hotmail.com).

## **Introducción**

La República de Corea estableció, a partir de 2004, un acuerdo de libre comercio para bienes y servicios (ALC) con Chile, e inició negociaciones con México, las cuales no han prosperado. Corea del Sur es una de las pocas economías que han logrado transitar por varias fases de cambio estructural y se encuentran en la antesala del mundo desarrollado; lo ha logrado a partir de su rápido proceso de asimilación tecnológica, desarrollo de capacidades educativas y sociales –junto con una exitosa combinación de políticas públicas, empresas privadas y mercado–, y una marcada orientación exportadora. El avance tecnológico y empresarial de Corea representa una opción para que los países de América Latina y del Caribe puedan, al incursionar en mercados asiáticos, obtener conocimientos tecnológicos, inversión y otros beneficios; pero también existen áreas de posibles conflictos y potenciales pérdidas que hay que evaluar. Es lo que se propone en este trabajo, utilizando los enfoques teóricos y metodológicos modernos.

En la segunda sección se hace una revisión de varios principios y modelos de comercio internacional, a partir de los cuales se define una metodología para caracterizar y analizar las relaciones comerciales entre países con grados de desarrollo desigual como son, por un lado, Corea del Sur y, por el otro, los latinoamericanos. A partir de la tipología de comercio de Lall (2000), se concreta la caracterización que se utiliza en el estudio tomando como punto de partida la información a nivel de capítulo del sistema de clasificación armonizado. En la tercera sección se caracterizan los patrones de comercio exterior de Corea del Sur, primero, en el ámbito del comercio mundial y después con AL y, segundo, con base en la metodología del comercio intraindustrial; la sección concluye con un análisis de los resultados. En la cuarta sección se vinculan estos patrones con los flujos de IED que realizan las empresas coreanas en la región latinoamericana y, de esta manera, se enriquece el análisis. En la última sección se proponen varias consideraciones sobre áreas de cooperación y ganancia mutua, así como sobre posibles áreas de conflicto que requerirían mayor esfuerzo de negociación para fortalecer las relaciones entre países.

### **1. Modelos teóricos de comercio y metodología**

Desde que David Ricardo lo propuso hace más de dos siglos, el principio de la ventaja comparativa se ha convertido en una de las explicaciones preferidas de los patrones comerciales y piedra angular para las propuestas de libre comercio en el mundo. Sin embargo, en el actual contexto de globalización, los supuestos en que

se basa el principio han cambiado considerablemente: a) por un lado, la movilidad del capital se ha vuelto un factor impulsor del comercio y de la localización de la producción en el mundo; b) además, el cambio tecnológico ha dinamizado considerablemente las relaciones de producción y comercio, en especial el asociado con las tecnologías de la información, la computación y el internet; c) como consecuencia de lo anterior, una buena parte del comercio asume formas que no caen dentro del ámbito del comercio del tipo interindustrial y adquiere relevancia el comercio de insumos y bienes intermedios, además de una serie de prácticas de tipo *outsourcing*, denominadas en algunos trabajos como “fragmentación de la producción” (Grossman y Rossi-Hansberg, 2006; Baldwin y Robert-Nicoud, 2006). En suma, el mundo difiere radicalmente del que contemplaba Ricardo al escribir los *Principios* y, por lo tanto, hay que recurrir a varias alternativas teóricas para analizar los flujos de comercio en la actualidad.<sup>1</sup>

Dentro de este nuevo escenario, el análisis se vuelve muy complejo y no existe un solo principio que dé cuenta de los flujos de comercio. El principio más sencillo propuesto por Eli Heckscher y Bertil Ohlin es que la especialización y el comercio, dependen principalmente de la dotación relativa de los factores y del supuesto de igual acceso al conocimiento tecnológico por los agentes en todos los países, además de la ausencia de movimiento de los factores. Si bien, desde una perspectiva teórica, hay autores que consideran fructífero mantener este supuesto de igualdad tecnológica (Mankiw, 1995: 301), otros consideran más interesante el estudio de otros casos. Y es precisamente cuando se desea explicar los notables procesos de industrialización en Asia, incluyendo el de Corea, que adquiere relevancia el análisis de la generación de capacidades productivas y tecnológicas (Amsden, 1989; Dahlman y Westphal, 1982; Westphal, Rhee y Pursell, 1981; Kim, 1997).

Para los fines de este trabajo se analizan cuatro tipos de flujos comerciales. En primer lugar, está una variedad en la que las condiciones naturales inciden de manera determinante en las diferencias de costos de producción entre países; las exportaciones que hacen naciones latinoamericanas de productos intensivos en recursos naturales como las frutas, la soya, el trigo, el café, el cobre, el petróleo crudo

<sup>1</sup> Jones (2000: 2-3) ha expresado muy bien el ámbito de validez del principio de la ventaja comparativa: cuando las mercancías se pueden intercambiar en los mercados mundiales, pero los insumos y los factores de producción no, y existen diferencias tecnológicas entre países, entonces se tiene la base para la operación del principio ricardiano. Hay que recordar también la crítica que se ha hecho al principio de la ventaja comparativa de Ricardo sobre la base de sus mismos supuestos (Shaikh, 1990).

y otros minerales, productos del mar, etc., corresponden a esta categoría. También puede incluirse en este rubro un grupo de productos de la industria manufacturera donde el costo también depende en gran medida de los insumos primarios.

En segundo lugar, se considera la influencia que tienen en el costo de producción las remuneraciones a los factores, especialmente el laboral. Un aspecto fundamental de la producción y del comercio en el mundo globalizado es la combinación de tecnologías de punta, principalmente las provenientes de las empresas del mundo industrializado, con trabajo de salarios bajos para producir en naciones que además ofrecen otro tipo de condiciones necesarias para la operación moderna.<sup>2</sup> Dentro de estas condiciones sobresalen: a) la garantía de seguridad a la propiedad de los inversionistas; b) la garantía de uso de las ganancias para remitirlas a sus matrices o reinvertirlas en el propio país; c) el trato nacional a las inversiones extranjeras, mediante el cual se entiende que todo beneficio que se otorgue a inversionistas nacionales se hará extensivo automáticamente a los inversionistas extranjeros; d) condiciones suficientes de infraestructura, capacitación de mano de obra y suministro de insumos básicos, como los de energía, transporte y comunicaciones.

En tercer lugar se considera el comercio, en el cual las ganancias se derivan principalmente del aprovechamiento de las economías de escala; se hace referencia a una variedad de modelos que se encuentran en la literatura para dar cuenta del comercio de tipo intraindustrial (Krugman, 1994; Grubel y Lloyd, 1975). Los resultados que obtienen los nuevos modelos de comercio son importantes, ya que abordan otra sustancial fuente de ganancias en el comercio y, a diferencia del principio de la ventaja comparativa, requieren tomar en cuenta los antecedentes y las condiciones históricas de las industrias involucradas. El tipo de comercio que corresponde a estos modelos es el que se da entre economías con ingresos similares, por lo que resulta interesante investigar la trascendencia del comercio entre una economía de reciente industrialización (Corea del Sur) y la diversidad de economías latinoamericanas.

<sup>2</sup> No se considera conveniente aplicar directamente el principio de la dotación de los factores que se sustenta en el teorema de Heckscher-Ohlin, ya que éste requiere que las condiciones tecnológicas sean similares en los países participantes. Es más relevante en la actualidad considerar que, de manera fundamental, se logra cierto grado de homogenización tecnológica por la tecnología de punta que lleva la Empresa Transnacional, al establecer segmentos de producción con mayor grado de intensidad laboral en países con alta dotación de trabajo, con varios grados de calificación. Véase Lall (2000) para una discusión detallada de varias elaboraciones sobre el modelo base de la dotación de los factores.

En cuarto lugar se debe considerar el factor del cambio tecnológico en el comercio internacional. El espectro de modelos de comercio que incorporan explícitamente el factor tecnológico es muy amplio, ya que éste da lugar a importantes dinámicas en la especialización internacional. Como se llegó a describir en los primeros modelos tecnológicos, las innovaciones de productos originadas en las economías avanzadas, después de pasar por varias etapas, llegaban a una etapa de estandarización, con lo cual era ventajoso que su producción se trasladara a economías subdesarrolladas (por sus salarios bajos), frecuentemente por medio de las corporaciones transnacionales (Vernon, 1979).

Consideramos que esta última posición es más fructífera para nuestros propósitos de investigar los patrones de comercio entre Corea y América Latina. También es relevante, ya que una de las características de las experiencias de desarrollo asiáticas ha sido la de establecer políticas a nivel de firma para acelerar la modernización tecnológica.

En el Cuadro 1 se resumen estas cuatro categorías de comercio que consideramos útiles para la investigación, con base en la clasificación del Sistema Armonizado para el comercio. La primera categoría agrupa los bienes primarios, así como a las manufacturas con alto contenido de recursos naturales; la segunda incluye varias industrias cuyos procesos de producción son intensivos en trabajo; en tercer lugar se agrupan bienes de industrias que se caracterizan por el factor de escala de producción y, por último, se concentran dos tipos de bienes: los que se caracterizan por niveles tecnológicos medio y alto y los que pueden estar sujetos a diferenciación. Para esta clasificación se ha seguido principalmente el estudio de Lall (2000), con las modificaciones que se comentan a continuación.

Dado que nos interesa esencialmente destacar la importancia de los cuatro principios analizados arriba, se reacomodan las categorías de la siguiente manera, y por las razones que se aducen: se concentran en un solo grupo las dos primeras categorías en el cuadro de Lall; con esto se pretende indagar la importancia de la peculiar dotación de recursos naturales de AL, en sus relaciones comerciales con una economía industrializada cuya dotación de dichos recursos es baja. Aunque en su mayoría los costos de estos bienes dependen de las condiciones naturales, no hay que perder de vista que existen importantes actividades cuya operación depende de tecnologías avanzadas, como la extracción de petróleo y algunas manufacturas de alimentos.

La segunda categoría agrupa aquellos productos que tienden a ser intensivos en trabajo, más tradicionales, como la confección, el calzado y los textiles.

Corresponde en gran medida a la descripción de bienes donde las tecnologías están bien difundidas y, en su mayoría, se encuentran incorporadas en los medios de producción, los requerimientos de habilidades son bajos y hay poca diferenciación de productos, por lo que la competencia se da con base en costos; también se observa que las economías de escala y las barreras a la entrada son bajas (Lall, 2000: 342). En las últimas décadas, una proporción muy alta de estos bienes se ha movido hacia economías subdesarrolladas, especialmente China. Nos interesa observar hasta qué punto las economías latinoamericanas resisten la competencia de las asiáticas y participan en este sector que genera mayores volúmenes de empleo, aunque sea de bajos salarios.

Siguiendo con la lógica del presente trabajo, se busca hacer corresponder la tercera categoría con los nuevos modelos de comercio, por lo que se destaca el factor de escala. Algunos productos que en la clasificación de Lall se consideran basados en recursos naturales, aquí se ubican en esta tercera categoría, tomando en cuenta que el factor de escala contribuye de manera determinante a su competitividad; casos destacados son el cemento y productos de vidrio –se hace una analogía con la industria del hierro y el acero. También se presenta un traslape importante en el caso de la industria farmacéutica, la cual se clasifica en la categoría de productos de alta tecnología en Lall y aquí se incluye junto con toda la industria química.

Finalmente, la cuarta categoría comprende los bienes en los que sobresale el contenido tecnológico, ya sea mediano o alto, en la terminología usual. Esta categoría de productos puede parecer muy amplia pero creemos que es razonable conceptuarla así para las economías de la región, las cuales no destacan por sus altos ritmos de innovación. Sería inadmisibles para analizar el comercio entre economías avanzadas –como la japonesa y la surcoreana–, dentro del cual resultaría muy interesante la diferenciación tecnológica y de calidad en varias categorías de productos intermedios y finales. En última instancia, consideramos que no existe una sola clasificación correcta, sino que depende de los objetivos que se persigan con la investigación, así como de la disponibilidad de la información; por ello suscribimos la advertencia de que: “(...)consideraciones de juicio son inevitables al tener que asignar productos a las categorías” (Lall, 2000: 341).

**Cuadro 1**  
**Clasificación del comercio internacional entre**  
**Corea del Sur y América Latina**  
**(según codificación del Sistema Armonizado)**

<i>Clasificación</i>	<i>Secciones</i>			<i>Capítulos</i>	
I. Productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales	Primarios (I, II, III, V)	Manufactura de alimentos, bebidas y tabaco (IV)	Piel, cueros y manufactura de éstos (VIII)	Madera, carbón vegetal (IX, X)	01-15; 16-24; 25-27; 41-49.
II. Intensivas en trabajo	Industria textil, calzado (XI, XII)	Plástico, caucho y sus manufacturas (VII)	Manufactura de minerales no metálicos, cemento, vidrio, etc. (XIII)	Metales (XV)	50-67
III. Escala de producción	Industrias químicas (VI)	Instrumentos variados (XVIII)			28-40; 68-70; 72-83
IV. Productos diferenciados y con alto o mediano grado de contenido tecnológico	Maquinaria, equipo, partes y aparatos eléctricos y electrónicos (XVI)				84-92
V. Otros	(XIV, XIX, XX, XXI)				71; 93-97

Fuente: Lall (2000) y clasificación Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA).

También es conveniente recordar dos limitaciones comunes a todas las clasificaciones de este tipo. La primera se refiere a los traslapes que pueden ocurrir, ya que ciertos productos pueden tener características de dos o más categorías, como recién se ha señalado; la segunda destaca la imprecisión que surge al poner atención sólo en el tipo de productos que se comercian e ignorar las características de los procesos de producción subyacente y su participación en la cadena internacional de valor. Una ilustración relevante para nuestro estudio del comercio latinoamericano es la producción maquiladora de artículos electrónicos y de telecomunicaciones, en la cual la actividad es de bajo contenido tecnológico, aunque el producto suele quedar clasificado como de mediana o alta tecnología.

En las siguientes secciones se hacen las estimaciones de las proporciones de comercio que corresponden a estas categorías, además de otras características comerciales que nos permitirán analizar el comercio América Latina-Corea del Sur.

## **2. Tendencias y naturaleza del comercio bilateral Corea del Sur-América Latina**

La economía coreana constituye uno de los casos más relevantes de países que, después de la Segunda Guerra Mundial, lograron trasladarse de un contexto de subdesarrollo económico hasta niveles cercanos a la frontera de la industrialización,

mediante la consecución de una serie de cambios estructurales alimentados, entre otros aspectos, por políticas públicas dirigidas al aumento de la productividad, el desarrollo de las capacidades tecnológicas locales y la inserción eficiente en la economía mundial.

Una línea directriz del proceso de integración en el mercado mundial y del desarrollo industrial fue la penetración en sectores industriales de mayor complejidad y diferenciación tecnológica. En la etapa inicial de exportación, la economía surcoreana se especializó en manufacturas ligeras, congruente con el principio de la dotación de los factores. Este patrón de especialización productiva requirió de importantes subsidios para compensar las desventajas de las firmas locales al competir en el exterior, así como de un mayor aprovechamiento de la capacidad instalada. Posteriormente, la política de desarrollo se orientó a la promoción de las exportaciones de industrias pesadas y químicas, lo cual, dadas las particularidades de estos sectores —mayores grados de capitalización y de escala de producción, así como mayor tiempo de aprendizaje y maduración—, promovió cambios fundamentales en el perfil exportador del país (Estrada, 1997).

### *2.1 Caracterización del comercio de Corea del Sur y Corea-América Latina*

Los cuadros 2 y 3 recogen información sobre la evolución del comercio internacional de Corea del Sur, según el contenido tecnológico de los productos, a partir de los cuales pueden inferirse los cambios del patrón de especialización del país asiático. En 1980 el principal componente de las exportaciones correspondía a productos intensivos en trabajo, 33.4% del total, en tanto que los bienes con alto contenido tecnológico y los asociados a escalas de producción mantenían una participación en el total de las exportaciones de 22.1 y 22.6%, respectivamente. Para 1990 las exportaciones coreanas mostraban una nítida reconversión estructural, al ser los bienes con alto contenido tecnológico el principal componente del flujo de exportación, 42% del total, mientras que el peso relativo de los productos intensivos en trabajo se había reducido significativamente.

Esta tendencia de especialización productiva y comercial, basada en la diferenciación tecnológica, es mucho más notable para el periodo 2000-2010, en el cual alrededor de 65% de las exportaciones totales correspondió a productos con alto contenido tecnológico, mientras que los sectores tradicionales de exportación mantuvieron una participación inferior a 10% del comercio total coreano. Cabe anotar, por otro lado, que los bienes sujetos al factor de escala, durante el periodo de 1980 a 2010, mantuvieron una participación media en las exportaciones de



aproximadamente 20%, en tanto que la producción de exportación asociada a los recursos naturales registró una tendencia decreciente.<sup>3</sup>

**Cuadro 2**  
**Exportaciones totales de Corea del Sur**  
**(Participación porcentual, según contenido tecnológico de las mercancías)**

<i>Agregados</i>	<i>Exportaciones totales</i>					
	<i>1980</i>	<i>1990</i>	<i>1995</i>	<i>2000</i>	<i>2005</i>	<i>2010</i>
Productos primarios y manufacturados (principalmente con base en recursos naturales)	18.3	11.6	8.0	9.7	8.1	9.2
Intensivos en trabajo	33.4	25.9	15.6	11.2	5.1	3.1
Escala de producción	22.6	16.1	17.8	17.1	20.3	21.3
Productos diferenciados y con medio-alto contenido tecnológico	22.1	42.3	54.9	59.8	65.6	65.0
Otros	3.6	4.0	3.7	2.3	1.0	1.5

Fuente: Elaboración propia con datos de Korea International Trade Association.

Las vicisitudes de la actividad importadora surcoreana, dan cuenta del proceso complementario a la estrategia de expansión del sector exportador. Los cambios más relevantes se dan en el marco de la composición estructural de las importaciones. Como puede observarse en el Cuadro 3, primero, el componente cardinal de la estructura de importaciones lo constituyen los bienes primarios, los cuales, si bien ha descendido su participación relativa, siguen representando casi 40% del total de las compras en 2010<sup>4</sup> y, segundo, ha ocurrido un proceso de diversificación del tipo de bienes importados. Efectivamente, los productos con alto contenido tecnológico aumentaron su participación dentro de la estructura de las importaciones: en 1980 estos productos representaban 23.3% y para 2010 esta proporción había llegado a poco más de 33%. Asimismo, los bienes basados en escalas de producción aumentaron su peso relativo de 18% en 1980 a 23% en 2010. En el caso de los productos intensivos en trabajo, su participación durante el periodo de estudio es marginal y decreciente.<sup>5</sup>

<sup>3</sup> Una parte significativa de las exportaciones surcoreanas se concentra en cuatro categorías de productos, que en conjunto representan poco más de 56% del total de las ventas: 85, (Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes); 87, (Vehículos automóbiles, tractores y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios); 84, (Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos); 89, (Navegación marítima o fluvial).

<sup>4</sup> En 1980 alrededor de 51% de la demanda total de importaciones se concentraba en productos primarios; sin embargo, para 2010 el peso relativo de estos bienes representó apenas 39%.

<sup>5</sup> En promedio, durante 1995-2010, el 58.5% de las importaciones se concentró en cuatro capítulos: 27 (Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación); 85 (Máquinas, aparatos y material eléctrico); 84 (Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos); 72 (Fundición, hierro y acero).

**Cuadro 3**  
**Importaciones totales de Corea del Sur**  
**(Participación porcentual, según contenido tecnológico de las mercancías)**

<i>Agregados</i>	<i>Exportaciones totales</i>					
	<i>1980</i>	<i>1990</i>	<i>1995</i>	<i>2000</i>	<i>2005</i>	<i>2010</i>
Productos primarios y manufacturados (principalmente con base en recursos naturales)	51.9	31.8	27.4	33.9	35.2	39.1
Intensivos en trabajo	5.6	5.2	5.0	3.6	3.0	2.6
Escala de producción	18.3	23.4	22.8	18.4	23.2	23.4
Productos diferenciados y con medio-alto contenido tecnológico	23.3	38.0	41.4	41.4	37.0	33.1
Otros	0.8	1.6	3.4	2.7	1.7	1.8

Fuente: Elaboración propia con datos de Korea International Trade Association.

La dirección del comercio, por región, también registra cambios significativos. A lo largo del periodo 1980-2010, Asia se consolidó como la principal región de influencia comercial de la economía surcoreana: en 1980 este continente compraba 32% de los bienes exportados por Corea del Sur; para 2010 esa participación era de 54%. Otro cambio relevante es la caída de las ventas coreanas a Norteamérica, las cuales descendieron durante el periodo de referencia casi 17 puntos porcentuales (véase Cuadro 4).

En la base del intercambio comercial entre Corea y la región asiática subyace el aumento sustancial de las exportaciones hacia China: 25 puntos porcentuales entre 1980 y 2010, al transitar de una participación de 0.1% en 1980 a poco más de 25% en 2010. El otro lado de la moneda es la fuerte desaceleración del intercambio bilateral entre Corea del Sur y EUA; por ejemplo, de haber representado alrededor de una cuarta parte del total de las exportaciones coreanas en 1980, disminuyó hasta cerca de 10% en 2010.<sup>6</sup> Otra senda distintiva es la evolución del comercio bilateral con Japón, pues durante el mismo periodo la participación de la economía nipona en las ventas mundiales surcoreanas descendió más de 11 puntos porcentuales, para llegar en 2010 a un peso de apenas 6%.

Al margen de los matices expuestos, los principales destinos de las exportaciones surcoreanas son China, EUA, Japón, Hong Kong, Singapur y Taiwán, los cuales en conjunto captan 54.6% de las mercancías coreanas vendidas al mercado mundial (véase Cuadro 4). De éstos, China y EUA constituyen los dos compradores más importantes de los productos surcoreanos, al absorber alrededor de un tercio de las exportaciones totales del país asiático durante 1980-2010.

<sup>6</sup> El flujo de exportaciones hacia Norteamérica registró una caída de 16.7 puntos porcentuales durante el periodo de estudio (Cuadro 4).

**Cuadro 4**  
**Exportaciones de Corea del Sur**  
**(Participación porcentual)**

<i>Según región de destino</i>						
<i>Periodo</i>	<i>Asia</i>	<i>Europa</i>	<i>Norteamérica</i>	<i>América Latina</i>	<i>Medio Oriente</i>	<i>Otras Regiones</i>
1980	32.09	17.89	28.28	2.79	14.55	18.95
1990	37.9	18.46	32.44	3.23	4.03	7.97
2000	47.07	16.34	23.24	5.44	4.4	7.91
2005	51.65	18.58	15.75	5.27	4.3	8.75
2010	54.71	14.93	11.56	7.76	6.08	11.04
1980-2010	48.39	17.1	18.51	6.06	5.34	9.94
1995-2010	50.74	17.34	15.68	6.47	5.1	9.76

<i>Según región de destino</i>						
<i>Periodo</i>	<i>China</i>	<i>EUA</i>	<i>Japón</i>	<i>Hong Kong</i>	<i>Singapur</i>	<i>Taiwán</i>
1980	0.09	26.32	17.36	4.7	1.52	1.24
1990	0.9	29.78	19.44	5.81	2.78	1.92
2000	10.71	21.83	11.88	6.22	3.28	4.66
2005	21.77	14.54	8.45	5.46	2.6	3.82
2010	25.05	10.68	6.04	5.42	3.27	3.18
1980-2010	15.9	17.16	9.81	6.05	3.2	3.22
1995-2010	18.85	14.57	8.35	6.05	3.28	3.5

Fuente: Elaboración propia con datos de Korea International Trade Association.

En el campo de las importaciones, entre 1980 y 2010 la región de Asia asentó su importancia como proveedor de la economía coreana. En 1980 esta región proveía 35.2% de las importaciones totales realizadas por Corea del Sur; para 2010 esta participación alcanzaba 47.5% de las compras totales surcoreanas. En un contexto opuesto, Norteamérica registró una caída de más de 13 puntos porcentuales en su participación como abastecedor del país asiático; si bien en 1980 la región proveía alrededor de 23.6% del total de las compras surcoreanas, en 2010 esta proporción apenas alcanzó 10.5% del total (ver Cuadro 5). Una trayectoria equivalente emana del intercambio entre Corea y Medio Oriente, aunque menos acentuada, ya que las importaciones, principalmente petroleras, gravitan más en el total importado.

En este contexto Japón, China y EUA integran los principales proveedores de importaciones de la economía surcoreana, pues durante el periodo 1980-2010, aportaron 48.4% de las compras totales del país asiático.

Es evidente que la región de Asia se ha convertido en un socio comercial estratégico de la economía coreana en las últimas décadas, en especial China, que a partir de 2001 profundiza sus vínculos comerciales con Corea del Sur, para convertirse en el principal mercado de destino y origen del comercio internacional surcoreano.

**Cuadro 5**  
**Importaciones de Corea del Sur**  
**(Distribución porcentual)**

<i>Según región de destino</i>						
<i>Periodo</i>	<i>Asia</i>	<i>Europa</i>	<i>Norteamérica</i>	<i>América Latina</i>	<i>Medio Oriente</i>	<i>Otras Regiones</i>
1980	35.23	8.55	23.64	1.66	26.05	4.89
1990	40.83	15.04	26.36	2.47	8.86	6.45
2000	43.78	12.51	19.53	2.03	16.07	6.07
2005	48.24	12.87	12.7	2.69	18.14	5.36
2010	47.59	13.11	10.53	3.44	19.01	6.33
1980-2010	44.08	13.89	17.97	2.97	15.05	6.03
1995-2010	45.39	13.86	15.44	2.91	16.42	5.98

<i>Según país de origen</i>						
<i>Periodo</i>	<i>China</i>	<i>Japón</i>	<i>EUA</i>	<i>Arabia Saudita</i>	<i>Australia</i>	<i>Alemania</i>
1980	0.12	26.85	22.42	15.07	3.12	2.92
1990	3.38	27.69	25.26	2.57	3.86	4.9
2000	8.24	20.5	18.83	6.21	3.84	2.98
2005	15.15	18.98	11.99	6.31	3.87	3.83
2010	17.24	15.49	9.73	6.46	4.93	3.45
1980-2010	10.4	21.01	17.03	5.62	3.99	3.96
1995-2010	13.02	18.69	14.61	5.9	4.07	3.84

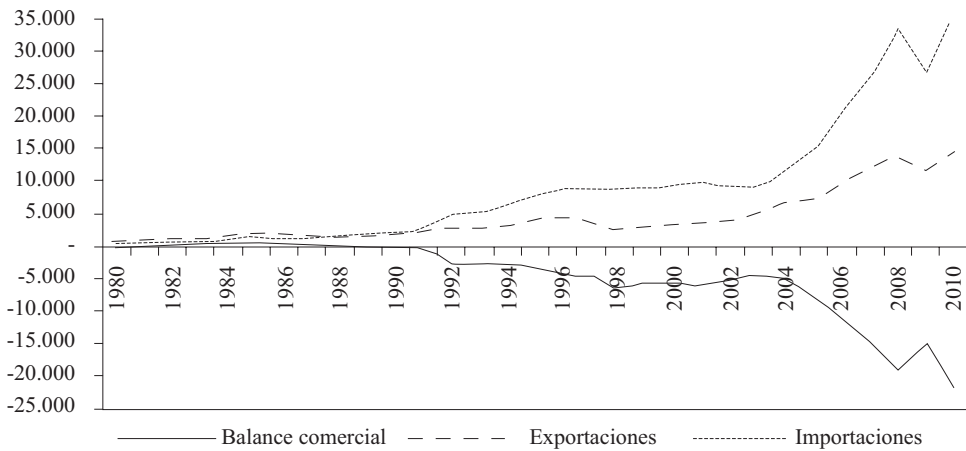
Fuente: Elaboración propia con datos de Korea International Trade Association.

En el caso que nos ocupa, el intercambio comercial entre Corea del Sur y América Latina ha registrado importantes cambios durante las últimas dos décadas, tanto en su volumen como en su composición. Entre 1995 y 2010 el flujo de exportaciones coreanas a Latinoamérica registró un aumento de casi 5 puntos porcentuales, al pasar de una participación de 2.8% en 1995 a poco más de 7.7% en 2010 (véase Cuadro 4). En tanto que el flujo de importaciones surcoreanas procedentes de América Latina aumentó apenas 2 puntos porcentuales durante el mismo periodo, en 1995 la participación total de las importaciones procedentes de Latinoamérica representaba 1.7%, y para 2010 esta alcanzó 3.5% de las compras totales del país asiático (Cuadro 5). El entorno de este esquema, en consecuencia, revela una de las principales vertientes de la relación comercial: el creciente desequilibrio comercial entre la economía asiática y América Latina, así como con la mayoría de los países de la región, como se verá más adelante.

En términos de la balanza comercial, América Latina mantiene un sistemático y creciente déficit en comparación con Corea del Sur. A partir de 1991 (véase Gráfica 1) se inicia el deterioro de la balanza comercial latinoamericana frente a la nación asiática, pues si bien las exportaciones de esta región se expandieron a una tasa promedio anual de 8.6%, las importaciones lo hicieron a un tasa promedio

anual de 13.4%. El caso chileno es destacado ya que, a diferencia de la evolución del saldo comercial de la región, esta economía describe un superávit consistente, el cual está directamente asociado con el fuerte peso del cobre y manufacturas del cobre dentro de las exportaciones.

**Gráfica 1**  
**Comercio bilateral América Latina-Corea del Sur**  
**(Millones de dólares 2005=100)**



Fuente: Elaboración propia con datos de KITA.

Como hemos apuntado, las profundas transformaciones estructurales de la economía surcoreana generaron un proceso de reconversión de la composición de su comercio –al transitar de la exportación de bienes primarios o intensivos en trabajo hacia la exportación de productos intensivos en tecnología–, además de importantes cambios en la magnitud comercial en dos vías: por un lado, el aumento significativo del volumen de las exportaciones, con tasas de expansión promedio anual de 9.7% durante 1980-2010 y, por otro lado, la desaceleración de la tasa de importaciones, cuya expansión anual fue en promedio de 6% para el mismo periodo. Estas circunstancias han permitido al país asiático trasladarse a una senda de superávit comercial.

A diferencia de la rápida evolución estructural del sistema productivo y comercial de la economía surcoreana, América Latina ha tenido un crecimiento mucho más lento y con transformaciones graduales. Una característica común de las economías de mayor tamaño de la región es la concentración productiva en industrias tradicionales, dominadas por su reducido perfil en competitividad e innovación, que

impone limitaciones significativas para interiorizar los efectos dinámicos asociados al comercio internacional.

Atendiendo al grado de desarrollo productivo y tecnológico, así como al peso dentro del intercambio comercial entre Corea del Sur y América Latina, México, Brasil, Argentina y Chile constituyen los mercados de origen y destino comercial más importantes de la región para la economía asiática. De 1995 a 2010, estos países absorbieron, en promedio, 53% de las ventas totales de Corea del Sur a América Latina y representaron cerca de 75% de las exportaciones totales de Latinoamérica hacia el país asiático. En este ámbito, México figura como la principal economía de destino de las exportaciones surcoreanas a la zona, al captar poco más de 25% de las exportaciones. Por su parte, Brasil y Chile constituyen los mercados de origen de las importaciones coreanas más importantes de la zona latinoamericana: durante el periodo 1980-2010, las ventas promedio al mercado coreano de estos países fueron del orden de 31.2 y 29.5% de las ventas totales de la región, respectivamente (véase Cuadro 6).

**Cuadro 6**  
**Comercio bilateral Corea del Sur-América Latina**  
**(Participación porcentual)**

Región/País	1995-2000		2000-2005		2005-2010	
	Exportación	Importación	Exportación	Importación	Exportación	Importación
América Latina	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
México	19.0	9.5	25.3	7.0	27.4	8.7
Brasil	17.7	30.4	15.2	34.1	17.7	29.6
Chile	6.6	37.7	6.3	26.2	9.1	32.5
Argentina	5.7	5.7	2.0	7.9	2.0	6.0

Fuente: Elaboración propia con datos de Korea International Trade Association.

Dentro de este esquema comercial se identifican patrones de especialización en dos direcciones: Corea del Sur como exportador fundamental de productos de alta tecnología y América Latina como exportador de bienes basados en recursos naturales principalmente. En promedio, durante 1995-2010, el 75.7% de las exportaciones coreanas a Latinoamérica correspondió a productos con alto contenido tecnológico, 12.1% a artículos vinculados a escalas de producción, 7.4% a mercancías intensivas en trabajo y 4.3% a productos basados en recursos naturales. Entretanto, la composición estructural de las importaciones procedentes de América Latina denota un sesgo significativo en torno a los productos basados en recursos naturales, los cuales representan 56.1% de las compras totales realizadas por Corea del Sur en la región. Destacan también los productos basados en procesos de escala de producción, los cuales representan en promedio 31.3% del flujo total.

**Cuadro 7**  
**Comercio bilateral Corea del Sur-América Latina**  
**(Participación porcentual, según contenido tecnológico de las mercancías)**

Agregados	Exportaciones de Corea hacia AL				Importaciones de Corea desde AL			
	1995	2000	2005	2010	1995	2000	2005	2010
Productos primarios y manufacturados (principalmente con base en recursos naturales)	0.6	1.9	3.8	4.9	43.5	58.1	55.1	59.4
Intensivos en trabajo	16.8	17.4	5.7	2.4	1.3	0.8	0.9	1.7
Escala de producción	6.5	14.6	14.9	12.8	42.6	31.5	33.7	28.9
Productos diferenciados y con medio-alto contenido tecnológico	75.2	65.4	75.2	19.6	11.1	9.4	10.0	9.2
Otros	0.9	0.7	0.4	0.3	1.5	0.3	0.3	0.8

Fuente: Elaboración propia con datos de Korea International Trade Association.

Tendencias análogas se observan a nivel de país, con algunos matices. El principal componente de exportación surcoreano a México son los bienes de alta tecnología, los cuales experimentaron un aumento sostenido en su participación dentro del flujo total de exportaciones: en el periodo 1995-2000, en promedio, 65.9% de las ventas coreanas a México estaban integradas por productos de alta tecnología; para el lapso 2005-2010 esta participación había pasado a más de 81%. En cuanto a la composición de las exportaciones mexicanas a Corea del Sur, ésta denotó mayor uniformidad, principalmente entre los bienes de alta tecnología y los asociados a procesos de escala de producción (véase Cuadro 8). No hay que olvidar que el peso de las ventas mexicanas en las exportaciones totales de América Latina a Corea es relativamente bajo.

Por otra parte, Brasil y Chile constituyen los más importantes mercados latinoamericanos de exportación hacia el país asiático; no obstante, la plataforma de intercambio se encuentra anidada en productos basados en recursos naturales, lo que revela su papel de exportadores netos de bienes primarios (o manufacturas de éstos) e importadores netos de productos con alto contenido tecnológico. Por ejemplo, entre 2005 y 2010, el 75% de las exportaciones totales de la economía asiática hacia Brasil correspondieron a productos con alto contenido tecnológico, mientras que 67.5% de las importaciones coreanas procedentes de Brasil se agruparon en torno a productos basados en recursos naturales.

Particular atención requiere el caso de Chile, pues si bien entre 1995 y 2010 cerca de 55% de sus exportaciones a Corea del Sur correspondió a productos basados en escalas de producción, más de 90% de esos productos están inscritos en los capítulos del cobre y manufacturas de cobre; en otras palabras, Chile se inserta en la relación bilateral, fundamentalmente, como exportador de bienes primarios. Por el lado de las compras, su base advierte una reconversión notable, al observarse una

disminución sustancial de la demanda de productos de alta tecnología y el aumento correspondiente de los bienes primarios (o manufactura de éstos).

Argentina, por su parte, no despliega cambios significativos con respecto a la dirección del comercio revelada por la región (véase Cuadro 8). Durante el periodo 1995-2010, en promedio, 90% de sus ventas totales correspondió a productos primarios y más de 61% de sus importaciones descansó en productos de mediana y alta tecnología (véase Cuadro 8).

**Cuadro 8**  
**Comercio bilateral Corea del Sur-América Latina**  
**(Participación porcentual, según país seleccionado y contenido**  
**tecnológico de las mercancías)**

<i>Agregados</i>	<i>1995-2000</i>	<i>2000-2005</i>	<i>2005-2010</i>	<i>1995-2000</i>	<i>2000-2005</i>	<i>2005-2010</i>
<i>México</i>	<i>Exportaciones de Corea hacia</i>			<i>Importaciones de Corea desde</i>		
Productos primarios y manufacturados, principalmente con base en recursos naturales	0.6	0.6	1.38	26.2	19.3	22.9
Intensivos en trabajo	18.6	8.1	1.8	4.9	4.7	1.7
Escala de producción	14.4	19.4	15.5	45.4	25.9	32
Productos diferenciados (con medio-alto contenido tecnológico)	65.9	71	81.2	18.6	49.5	43.2
Otros	0.5	1	0.2	4.9	0.7	0.3
<i>Brasil</i>						
Productos primarios y manufacturados, principalmente con base en recursos naturales	1.2	3.3	6.1	58.6	68.4	67.6
Intensivos en trabajo	21.2	11.6	3.6	1.0	0.8	3.4
Escala de producción	12.9	16.0	14.5	37.8	25.7	26.0
Productos diferenciados (con medio-alto contenido tecnológico)	63.5	68.6	75.6	2.0	4.8	2.3
Otros	1.2	0.5	0.2	0.5	0.3	0.8
<i>Argentina</i>						
Productos primarios y manufacturados, principalmente con base en recursos naturales	2.3	1.5	1.4	82.4	92.8	95.8
Intensivos en trabajo	19.1	13.8	8.6	1.4	0.4	0.3
Escala de producción	11.5	25.3	28.4	15.0	6.2	3.2
Productos diferenciados (con medio-alto contenido tecnológico)	65.9	58.2	61.3	1.1	0.6	0.6
Otros	1.3	1.2	0.4	0.2	0.0	0.0
<i>Chile</i>						
Productos primarios y manufacturados, principalmente con base en recursos naturales	1.6	10.4	40.6	38.9	43.9	50.5
Intensivos en trabajo	13.1	8.0	2.1	0.1	0.0	0.0
Escala de producción	11.2	19.0	13.1	61.0	55.7	49.0
Productos diferenciados (con medio-alto contenido tecnológico)	73.4	62.3	44.1	0.0	0.1	0.1
Otros	0.7	0.4	0.1	0.0	0.3	0.4

Fuente: Elaboración propia con datos de Korea International Trade Association.



A consecuencia del análisis expuesto, se elabora una descripción estilizada a nivel de capítulo de los patrones comerciales ya discutidos. De las ventas totales de América Latina a Corea del Sur, 59.2% de éstas se aglutinan en cuatro capítulos: 26 (Minerales, escorias y cenizas), 74 (Cobre y manufacturas de cobre), 72 (Fundición, hierro y acero) y 27 (Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación). Atendiendo al carácter tecnológico de las mercancías, los capítulos 26 y 27 representan cerca de 60% de las exportaciones de bienes primarios y poco más de 33% de las exportaciones totales de la región a la economía asiática. Entre tanto, los capítulos 72 y 74 constituyen más de 81% de las exportaciones de bienes basados en procesos de escala de producción y cerca de 26% de las ventas totales.\*

En cuanto a las compras, los principales productos de importación de América Latina de origen surcoreano se agrupan en cuatro capítulos: 89 (Navegación marítima o fluvial), 85 (Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes), 87 (Vehículos automóbiles y demás vehículos terrestres) y 84 (Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos). En conjunto, estos representan 69.1% de las importaciones totales de la región y poco más de 92% del valor de las importaciones de productos de alta tecnología procedentes del país asiático.

Las cifras a nivel de país no difieren de los patrones hallados para la región, pues la dirección del comercio, como apuntamos, se determina en dos vertientes. Por un lado, la plataforma de exportación de las principales economías de América Latina se sustenta en industrias tradicionales y, por otro, la industria de exportación surcoreana hacia los mercados latinoamericanos se afirma en sectores industriales dinámicos.

Por ejemplo, 61.5% de las exportaciones brasileñas a Corea del Sur se concentra primordialmente en tres capítulos: 23 (Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias), 26 (Minerales, escorias y cenizas) y 72 (Fundición, hierro y acero). De estos, los capítulos 23 y 26 componen 39.4% de las exportaciones totales y más de 59% de las ventas de bienes primarios. En el caso del capítulo 72, éste mantiene un peso promedio de 22.1% en el valor total de las exportaciones y cerca de 80% en el valor de las ventas totales de productos sujetos a escalas de producción.

Con relación a las compras de Brasil de origen surcoreano, 6.1% de éstas se cimientan en tres capítulos: 85 (Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes), 87 (Vehículos automóbiles, sus partes y accesorios) y 84 (Reactores nucleares, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos), mismos que representan 91.4% de las importaciones totales de productos con alto contenido tecnológico.

\* Véase Cuadro A3 en Anexo, el cual puede ser solicitado, para su consulta, a los autores.

En el caso chileno, los capítulos 74 (Cobre y manufacturas de cobre) y 26 (Minerales, escorias y cenizas) representan los principales componentes de exportación del país sudamericano hacia Corea del Sur, apuntalando poco más de 79% de las exportaciones totales, y alrededor de 91 y 67% de las ventas totales de productos basados en escalas de producción y de bienes primarios, respectivamente. Por otro lado, las importaciones chilenas de origen coreano se encuentran dominadas por cuatro capítulos: 87 (Vehículos automóbiles, sus partes y accesorios), 85 (Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes), 84 (Reactores nucleares, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos) y 27 (Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación). Éstos representan 79.7% de las importaciones totales de origen surcoreano. Según el carácter tecnológico de las mercancías, los capítulos 87, 85 y 84 sostienen más de 98% de las importaciones de productos de alta tecnología, mientras el capítulo 27 explica 98% del valor total de las importaciones de productos basados en recursos naturales.

La plataforma de exportación mexicana, por otro lado, se cimienta en cinco capítulos: 26 (Minerales, escorias y cenizas), 72 (Fundición, hierro y acero), 74 (Cobre y manufacturas de cobre), 84 (Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos) y 85 (Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes). Éstos, a lo largo del periodo 1995-2010, representaron, en promedio, alrededor de 59% de las ventas totales de México a Corea del Sur. Por su parte, el eje fundamental de las compras mexicanas gravita en torno a los productos de alta tecnología, agrupados en cuatro capítulos: 84 (Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos), 85 (Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes), 87 (Vehículos automóbiles y demás vehículos terrestres) y 90 (Instrumentos y aparatos de óptica, de control o de precisión). En conjunto, representan 82% del flujo total de las importaciones mexicanas procedentes de Corea y alrededor de 99% de las compras totales de bienes con alto contenido tecnológico (Cuadro A.3).

Según lo expuesto en esta sección, queda claro que la relación comercial entre América Latina y Corea del Sur se puede caracterizar por tres aspectos principales:

- 1) El comercio entre ambas partes ha aumentado en importancia en los últimos tiempos, pero se manifiesta una clara tendencia a un creciente déficit en el comercio de bienes con la región en su conjunto y con la mayoría de los países; sobresalen algunos casos como el de Chile, que mantiene relaciones más equilibradas.
- 2) La especialización comercial de América Latina es marcadamente en bienes primarios y manufacturas que requieren de alto uso de recursos naturales; en

el caso de las exportaciones mexicanas a Corea del Sur, que se clasifican con mayor contenido tecnológico, hay que interpretar los datos con cuidado, debido a que una buena parte de ellas se origina en sectores maquiladores, en los cuales en realidad predomina el uso de mano de obra.

- 3) El mayor grado de complementariedad comercial entre las economías primario-exportadoras de América del Sur y Corea.

### 3.2 El comercio intraindustrial en América Latina

Los complejos procesos de transformación de los mercados internacionales y la mayor movilidad del capital han dado paso a la aparición de nuevas formas de comercio: intraindustrial, interindustrial, intrafirma, *outsourcing*, etc. El comercio intraindustrial surge cuando un país exporta e importa bienes de un mismo sector industrial; por su naturaleza, puede ser horizontal o vertical; el primero implica asimismo la exportación-importación de bienes pertenecientes a la misma industria y de calidades análogas, pero que difieren en alguna de sus características. En contraste, el segundo, intraindustrial vertical, se refiere a la exportación-importación de bienes pertenecientes a una misma categoría industrial, principalmente intermedios (Ethier, 1982; Gutiérrez, 2007).

En la literatura empírica, el índice de Grubel y Lloyd (1975) constituye un indicador tradicional en el análisis del comercio intraindustrial. En líneas generales, éste mide la importancia relativa de las exportaciones de un sector compensadas por las importaciones del mismo, en relación con el comercio total del sector, según indica la ecuación (1):

$$\text{ICIT}_i = \left[ 1 - \frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \right] \times 100 \dots \quad (1)$$

$$0 \leq \text{ICIT}_i \leq 100$$

Léanse  $X_i$  y  $M_i$ , respectivamente, como las exportaciones e importaciones del bien  $i$  que realiza el país en cuestión. El índice varía entre 0 y 100, de tal forma que entre más cercano sea éste a 100, significa que la mayor parte del intercambio comercial es de carácter intraindustrial. En contraste, si el índice toma valores cercanos a 0, entonces los flujos comerciales serán de tipo inter-industrial, lo cual sugiere que una economía mantiene un perfil de importadora o exportadora neta.

Una importante discusión con respecto al índice de Grubel y Lloyd (1975) es el sesgo de medición asociado con el problema de agregación categórica. Esta problemática tiene su origen en dos elementos: el primero vinculado con el sesgo por

la agrupación de dos bienes del mismo sector que no deben ser clasificados juntos, y el segundo relacionado con el desequilibrio comercial (Greenaway y Milner, 1984; Andresen, 2003; Sotomayor, 2009).

En virtud de la sensibilidad del indicador a las variaciones del comercio de algún sector, con poca importancia cuantitativa, en este trabajo el índice agregado de comercio intraindustrial se calcula como la media ponderada de los diferentes índices sectoriales (categóricos), siendo la participación relativa del bien  $i$  en el flujo comercial total el factor de ponderación, como describe la ecuación (2).

$$ICITP_J = \sum_i [ICIT_i \neq ix_{ij}] \neq 100 \dots \quad (2)$$

Donde:

$X_{ij}$  y  $M_{ij}$  representan, respectivamente, las exportaciones e importaciones del bien  $i$  del país  $j$ ; y

$\alpha_{ij} = \left[ \frac{(X_{ij} + M_{ij})}{\sum (X_{ij} + M_{ij})} \right]$  es el ponderador comercial para el país  $j$ .

El índice varía entre 0 y 100, de modo que si  $ICITP_{ij} > 60$ , entonces los intercambios comerciales estarán dominados por comercio de tipo intraindustrial; si  $30 \leq ICITP_{ij} \leq 60$ , esto indicará comercio intraindustrial potencial; y si  $ICITP_{ij} < 30$  entonces será indicativo de relaciones comerciales de tipo interindustrial.

Los cuadros 9a y 9b contienen los cálculos del índice de comercio intraindustrial ponderado (ICITPI), según país (región) informante. Se emplean el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA) y la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional revisión 3 (CUCI rev. 3), a 2 y 3 dígitos, para las estimaciones.

Según los resultados, en el ámbito del comercio mundial, los indicadores muestran el predominio del comercio bidireccional dentro de un mismo segmento industrial en Corea, México y América Latina (véase Cuadro 9a). En contraste, los coeficientes sugieren un patrón de comercio intraindustrial potencial para Brasil y Argentina. En cuanto a la economía chilena, ésta denota la existencia de comercio interindustrial; es decir, mantiene un patrón de exportador neto de un sector e importador neto en otro sector.

Hasta aquí, el resultado para la economía surcoreana parece acorde con el profundo grado de desarrollo tecnológico e industrial del país asiático, cimentado en la diferenciación de productos y las economías de escala. Sin embargo, destacan los resultados para México y América Latina, pues si bien la región ha mostrado

avances industriales distintivos, aún son significativos los retos en materia de competitividad y desarrollo tecnológico.

**Cuadro 9a**  
**Índice de comercio intra-industrial ponderado**  
**Según país seleccionado-Mundo**

<i>País/región</i>	<i>1995-2000</i>	<i>2000-2005</i>	<i>2005-2010</i>
Corea del Sur <sup>1</sup>	73.8	76.1	82.7
América Latina <sup>2</sup>	67.9	68.7	69.7
México <sup>2</sup>	65.3	67	68.2
Brasil <sup>2</sup>	47.6	50.8	55.5
Argentina <sup>2</sup>	38	39.7	43.3
Chile <sup>2</sup>	21.2	23	20.3

Fuente: Elaboración propia con datos de Korea International Trade Association<sup>1</sup> y Base de Datos Estadísticos de Comercio Exterior (CEPAL).<sup>2</sup>

En torno al comercio bilateral entre América Latina y Corea del Sur, los cálculos indican comercio de tipo interindustrial. Sin embargo, se observa un aumento de la participación del comercio intraindustrial a lo largo del periodo; entre 1995 y 2010 el índice aumentó 9 puntos porcentuales, para quedar en poco más de 17% durante el último quinquenio del periodo de estudio (véase Cuadro 9b).

De las economías seleccionadas para la región, la mexicana es la que revela un mayor peso del comercio de tipo intraindustrial en el intercambio bilateral con Corea, 16.6% en promedio durante el periodo, aunque muy por debajo del valor crítico que ciñe el mismo índice para clasificar el comercio entre ambos países como bidireccional (intercambio de bienes diferenciados de un mismo proceso productivo). Este resultado parece corresponder con algunas características del proceso de especialización industrial de México, entre ellas, alta participación de la producción de importación-exportación en el comercio exterior y búsqueda de plataformas de exportación (mercados de mayor tamaño) por parte de las empresas transnacionales establecidas en el país.

**Cuadro 9b**  
**Índice de comercio intraindustrial ponderado**  
**Comercio bilateral Corea del Sur-país seleccionado**

<i>País/región</i>	<i>1995-2000</i>	<i>2000-2005</i>	<i>2005-2010</i>
América Latina	8.7	15.4	17.2
México	16.4	18.1	15.3
Brasil	5.5	11.5	11.1
Argentina	5.2	5	4.2
Chile	0.4	0.9	1.9

Fuente: Elaboración propia con datos de Korea International Trade Association.

Nota: Existen diferencias significativas entre los índices de comercio intraindustrial ponderado cuando son calculados a partir de KITA y BADECCEL.

Para Brasil, los resultados revelan una participación marginal, así como un aumento restringido del comercio intraindustrial en el intercambio bilateral con Corea durante el periodo, muy por debajo del promedio observado para América Latina. Como se muestra en el Cuadro 9b, para el quinquenio 1995-2000 el índice se situó por encima de 5%, y para el periodo 2005-2010 dicha participación habría aumentado a poco más de 11%.

En el caso del comercio bilateral entre Argentina y Corea del Sur, los datos obtenidos sugieren el predominio de intercambios de tipo interindustrial, manifestado así el carácter de la primera de exportadora neta de productos primarios e importadora neta de bienes manufacturados. El nivel relativo del índice para Chile denota un nítido patrón comercial de tipo interindustrial, apalancado principalmente por la exportación (neta) de productos de cobre y la importación (neta) de bienes con alto contenido tecnológico (véase Cuadro 9b).

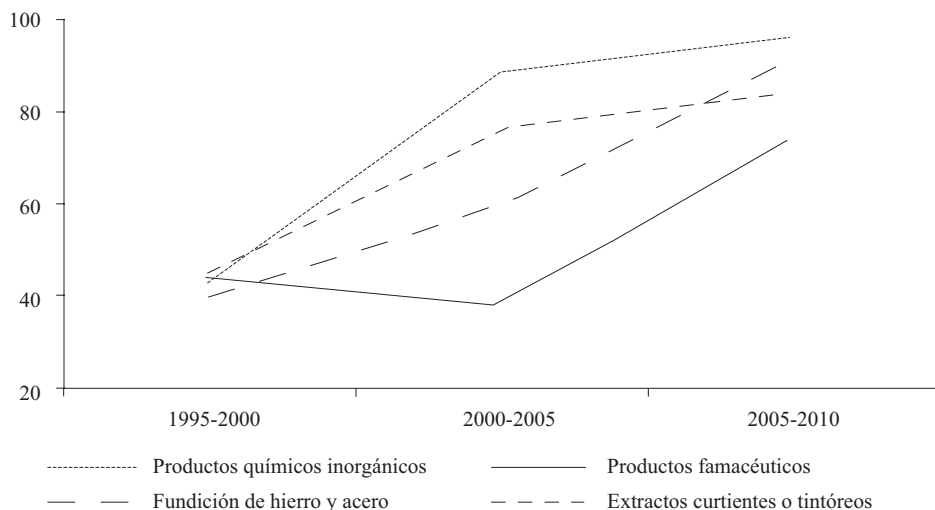
Partiendo de los datos desagregados a nivel de capítulo, los cálculos del índice de Grubel-Lloyd ponderado indican que la economía surcoreana mantiene patrones de comercio intraindustrial dominante en un total de 34 capítulos, que en promedio representan casi 83% de las ventas totales coreanas. De este grupo, destacan: 84 (Reactores nucleares, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos), 85 (Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes), 87 (Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios), 89 (Navegación marítima o fluvial), 72 (Fundición de hierro y acero), 73 (Manufacturas de fundición de hierro o de acero) y 74 (Cobre y manufacturas de cobre) (Cuadro A.4). El predominio de este tipo de comercio puede explicarse por la presencia y aprovechamiento de las economías de escala, el desarrollo tecnológico y el poder de mercado de los sectores en que se inscriben estos capítulos.

Para América Latina, los cálculos sugieren presencia de intercambio intraindustrial dominante en cinco capítulos: 29 (Productos químicos orgánicos), 50 (Seda), 68 (Manufacturas de piedra, yeso, cemento, amianto, mica o materias análogas), 69 (Productos cerámicos), y 76 (Aluminio y manufacturas de aluminio); cuya participación en las exportaciones totales latinoamericanas al país asiático representa 3.0%, en promedio. Al mismo tiempo, los resultados indican comercio intraindustrial potencial en un total de cuatro capítulos: 30 (Productos farmacéuticos), 51 (Lana y pelo fino u ordinario), 52 (Algodón) y 71 (Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semipreciosas o similares, metales preciosos).

Además, se encuentra evidencia que indica la transición de un entorno de comercio interindustrial a uno intraindustrial en 11 capítulos, entre ellos: 28 (Productos químicos inorgánicos), 32 (Extractos curtientes o tintóreos), 64 (Calzado, polainas, botines y artículos análogos), 81 (Los demás metales comunes;

manufacturas de estas materias) y 72 (Fundición, hierro y acero). Destaca el caso del capítulo 83 (Manufacturas diversas de metales comunes), mismo que durante el periodo de análisis, según cálculos, transitó de comercio intra-industrial a comercio inter-industrial (véase Gráfica 2 y Cuadro A.4).

**Gráfica 2**  
**América Latina: Índice de comercio Intraindustrial**  
**Según capítulo seleccionado**

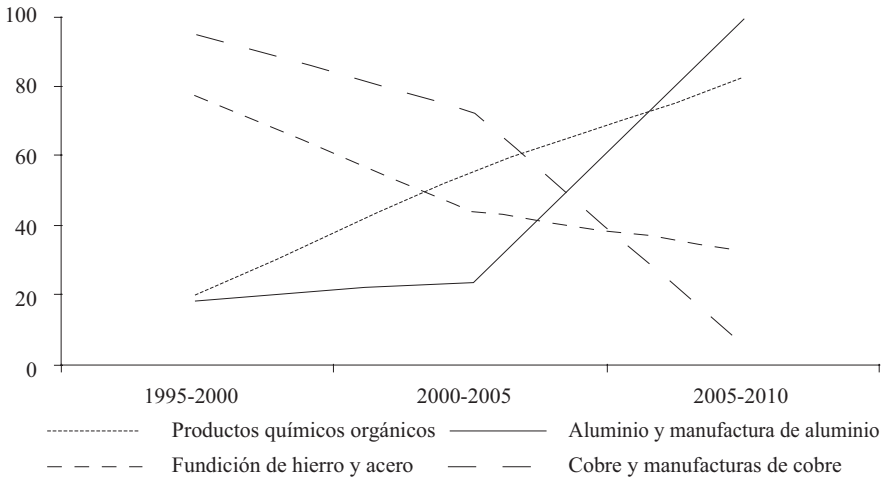


Fuente: Elaboración propia con datos de KITA.

Para México, el índice de Grubel-Lloyd revela comercio de tipo intraindustrial en el capítulo 30 (Productos farmacéuticos), cuyo peso promedio en sus exportaciones totales a Corea es de apenas 0.73%. Asimismo se encuentra evidencia que supone la existencia de comercio intraindustrial potencial en cinco capítulos, entre estos: 28 (Productos químicos inorgánicos) y 92 (Instrumentos de música, partes y accesorios de estos instrumentos). También se observa un proceso de reconversión de comercio interindustrial hacia comercio de tipo intraindustrial en cuatro capítulos, como es el caso del capítulo 76 (Aluminio y manufacturas de aluminio). Empero, se observa un efecto inverso –transición hacia modalidades interindustriales, en nueve capítulos, como son los casos: 74 (Cobre y manufacturas de cobre), 72 (Fundición, hierro y acero) y 87 (Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios).

Las estimaciones para Brasil advierten patrones de comercio, en su mayor parte de tipo interindustrial, en su relación bilateral con Corea (Cuadro A.4). Sin embargo, se encuentra evidencia de la operación de intercambios de tipo intraindustrial en el capítulo 29 (Productos químicos orgánicos), el cual conserva una participación promedio de 1.7% en el total de las exportaciones brasileñas hacia Corea. Por otro lado, los resultados revelan la existencia de comercio intraindustrial potencial en los capítulos 32 (Extractos curtientes o tintóreos) y 94 (Muebles; mobiliario médico-quirúrgico).

**Gráfica 3**  
**América Latina: Índice de comercio Intraindustrial**  
**Según capítulo seleccionado**



Fuente: Elaboración propia con datos de KITA.

Asimismo (Cuadro A.4), el índice exhibe el traslado de un patrón de comercio interindustrial al tipo intraindustrial en tres capítulos: 27 (Combustibles minerales), 33 (Aceites esenciales y resinoides), y 76 (Aluminio y manufacturas de aluminio). En contraste, se observa la transición hacia modalidades interindustriales en nueve capítulos, entre éstos: 28 (Productos químicos inorgánicos), 38 (Productos diversos de las industrias químicas) y 69 (Productos cerámicos).

En líneas generales, el predominio del comercio interindustrial dentro del intercambio bilateral Corea del Sur-América Latina, así como con las economías



de mayor tamaño, en principio, revela la especialización del aparato productivo de la región en sectores poco dinámicos, determinados por el rezago tecnológico y la reducida capacidad de incorporar nuevas tecnologías y variedades de insumos a los procesos productivos. En otras palabras, el sector exportador latinoamericano se encuentra apalancado en un reducido grupo de industrias que generan vínculos productivos poco significativos, ya sea por el alto grado de sofisticación tecnológica de algunos sectores (como la industria de sustancias y productos químicos) o por el bajo perfil tecnológico de otros sectores más tradicionales (como la industria de alimentos), ámbito que impone estrictas limitaciones en competitividad, ganancias de productividad y en el desarrollo tecnológico doméstico.

#### **4. Inversión extranjera y comercio**

En general, las decisiones de inversión que toman las empresas transnacionales forman parte de sus estrategias de crecimiento y competencia a nivel global, tomando en cuenta la disposición de opciones que ofrecen las economías nacionales para sus proyectos de expansión. Por lo tanto, las motivaciones pueden ser muy variadas, como han sido analizadas teóricamente en el trabajo clásico de Caves (1982), desde el interés de la empresa por explotar sus activos intangibles, mediante su diversificación de tipo horizontal, para internalizar transacciones intermedias y enfrentar los riesgos en el comercio de insumos intermedios (integración de tipo vertical), hasta la diversificación cuando se busca disminuir el riesgo de operaciones individuales.<sup>7</sup>

Desde otra perspectiva, se ha considerado conveniente distinguir tres tipos de motivaciones para llevar a cabo inversiones directas por parte de la empresa multinacional (CEPAL, 2006). El primero, incluye la búsqueda y procesamiento de materias primas, el segundo, tiene que ver con el interés en el mercado interno del país anfitrión, y el tercero se orienta a aprovechar las condiciones del país (especialmente la mano de obra barata con diferentes grados de calificación), para reducir sus costos de producción (plataforma de exportación). En esta etapa de globalización, ésta ha sido una de las principales estrategias de las Empresas Transnacionales:

<sup>7</sup> En un plano teórico es usual también ver los movimientos de bienes y servicios y los de factores (capital y trabajo) como sustitutos. Por ejemplo, en lugar de que la compañía coreana LG exporte televisores a México, puede establecer una planta productora de los mismos en México y vender al mercado interno de este país, además de hacerlo al mercado de EUA. En esta situación, se podría dar efectivamente una sustitución real o potencial de comercio por IED. Otro ejemplo puede ser el hecho de que migrantes mexicanos en California produzcan frutas y hortalizas que sustituyan parte de las exportaciones de estos bienes a EUA. Sin embargo, dadas las características de los flujos de IED se puede afirmar que hay un efecto de complementariedad entre inversión y comercio, como sería el caso de muchas multinacionales que exportan componentes y partes a sus plantas en México, con el objeto de reducir los costos de producción.

combina su ventaja tecnológica con la utilización de bajos costos de producción en economías en desarrollo para fortalecer su posición competitiva. Esta motivación se puede observar en las firmas transnacionales de las economías industrializadas de América del Norte, Europa Occidental y Japón, con orientaciones de inversión destacadas en economías asiáticas como China y las naciones del sudeste asiático, al igual que en América Latina, especialmente en el caso de México, y en otros continentes.

Hay otra serie de factores que pueden incidir en las decisiones de invertir en otro país. Unos se refieren a los costos de transporte o barreras proteccionistas que se pueden evitar al establecer una subsidiaria; otros tienen que ver con incentivos que otorgue un país con el objeto de atraer inversiones al mismo, los que serán importantes para analizar, al final del trabajo, varias opciones de políticas y negociación entre Corea y países latinoamericanos. De especial importancia son los movimientos en los tipos de cambio de los países, por el doble efecto que llevan aparejados. Por ejemplo, la apreciación de una moneda con respecto a otra (el dólar estadounidense), provoca una pérdida de competitividad del país en cuestión (con un efecto negativo sobre el comercio de exportación), pero aumenta la riqueza de los agentes en cuanto a su posición neta en activos denominados en dicha moneda; esto a su vez eleva la capacidad de estos agentes para invertir en el exterior (EUA), ya sea en activos reales o financieros.<sup>8</sup>

Consideramos que la mayoría de estas mismas motivaciones están presentes en la actividad de IED de empresas coreanas en América Latina. El rápido proceso de crecimiento y cambio estructural de Corea del Sur la ha llevado no sólo a aumentar considerablemente su ingreso por habitante, sino que también ha consolidado un amplio número de empresas que participan activamente en los flujos de comercio e inversión. Por el contrario, las economías latinoamericanas se encuentran todavía en fases previas de desarrollo, con ingresos bajos y, aunque empresas de algunos países participan en inversiones directas en el exterior, son receptoras netas de inversión extranjera. De hecho, como se señala en varios trabajos, uno de los componentes principales de la estrategia del Consenso de Washington ha sido la de competir y crear condiciones para acceder a mayores flujos de IED en la región (Mortimore, 2009).

<sup>8</sup> Un caso relevante de este tipo se dio durante los ochenta como consecuencia de, por un lado, la revaluación del yen respecto al dólar, como resultado de los acuerdos Plaza y Louvre y, por el otro, de las medidas proteccionistas aplicadas por el gobierno de Reagan, bajo la modalidad de cuotas de exportación asignadas a los exportadores automotrices japoneses. Ambas medidas contribuyeron al auge de adquisiciones e inversiones japonesas en EUA (Urata, 2006).

La actividad de inversión directa en el exterior de las empresas coreanas ha ido en aumento, sobre todo una vez superada la crisis económica de 1997-1998 que padeció por el contagio asiático. Para 2010, la magnitud del flujo de IED en el exterior ascendió a 23 mil millones de dólares. Los principales destinos son Asia (40.8%), Europa (25.4%) y Norteamérica (19.4%). América Central y Sudamérica se encuentran en una posición intermedia, aunque ésta disminuyó considerablemente, a 8.4% (Cuadro A.5). Las participaciones más bajas se encuentran en las inversiones en Oceanía, Medio Oriente y África.

Un estudio muy importante sobre la inversión de empresas coreanas en América Latina lo llevó a cabo un equipo de investigadores para la CEPAL (CEPAL, IED, 2006: 60). Las motivaciones que dominan son la búsqueda de recursos naturales para apoyar el crecimiento de Corea, el acceso a los mercados, especialmente los de mayor tamaño como Brasil y México, así como el establecimiento de plataformas de exportación a otros mercados, principalmente el de EUA, para el caso de México.<sup>9</sup> Hay que agregar un comentario sobre la expresión “IED en busca de eficiencia”, cuando se refiere a la búsqueda de reducción de costos, vía la combinación de tecnología avanzada de la empresa transnacional, con insumos y componentes importados y mano de obra barata de varios grados de calificación; dado que el término de eficiencia se refiere a la producción en relación con los insumos (físicos), consideramos que hablar de “IED en busca de eficiencia” se relaciona con el pago de salarios bajos, para reducir los costos de producción. A partir de la investigación realizada por CEPAL y de información sobre proyectos de inversión anunciados por empresas coreanas se elaboró el cuadro sinóptico que se presenta en el Anexo (Cuadro A.6).

Las inversiones coreanas en la región cubren las principales áreas identificadas: como plataforma de exportación, se registran las inversiones en electrónica y telecomunicaciones –especialmente en México, orientado hacia el mercado de EUA–, y también para aprovechar el amplio mercado interno de Brasil. La inversión en recursos naturales destaca en varios países (Chile, Brasil, Colombia, Perú), con interés particular en depósitos de gas y yacimientos de cobre y otros minera-

<sup>9</sup> “El análisis detallado de los principales puntos de inversión directa en América Latina y el Caribe de la República de Corea demuestra inequívocamente que las empresas transnacionales coreanas no consideran que esta región tenga una importancia prioritaria y la mayoría estima que tiene mejores oportunidades de inversión en otros lugares. Muchas han tenido problemas en la región y creen que no han recibido un tratamiento adecuado de parte de los países anfitriones. En consecuencia, la participación de estas empresas aún se limita a cumplir funciones relativamente sencillas relacionadas con la primera fase del proceso coreano de desarrollo –industrialización orientada al exterior– como la de asegurar suministros de recursos naturales, aumentar el acceso a los mercados o establecer plataformas de exportación que emplean componentes importados para suministrar productos finales al mercado de Estados Unidos”. (CEPAL, IED, 2006: 60).

les. En el caso de productos tradicionales de las industrias textiles y del vestido, la presencia de inversiones coreanas es marginal, en buena medida por la fuerte competencia china en el mercado mundial y la eliminación de las preferencias de acceso al mercado de EUA.

Como es bien conocido, el tema de los efectos de la presencia de la ETN y la IED en el país anfitrión ha sido ampliamente discutido y subsisten debates importantes. Para los propósitos del presente trabajo es conveniente orientar la discusión respecto a los posibles efectos de la inversión extranjera sobre el desarrollo económico de las naciones latinoamericanas, buscando recuperar algunas lecciones de las experiencias de desarrollo de la misma Corea del Sur. Uno de los aspectos clave del actual proceso de globalización ha sido el amplio grado de movilidad que han adquirido las corporaciones, con base en los avances en los medios de transporte, las tecnologías de la comunicación y la eliminación de gran parte de las barreras, dentro de las cuales estaba el mundo de las economías centralmente planificadas; de manera destacada, la Unión Soviética y China.

Además de ser una fuente de capital, la ETN se ha vuelto la instancia más importante, aunque no la única, de las innovaciones y el cambio tecnológico. El punto de vista convencional, que descansa en la premisa de la eficiencia de los mercados de conocimiento, resalta la importancia de la IED como uno de los canales de transmisión del conocimiento de frontera, y por lo tanto recomienda la apertura a la misma por parte de los países en desarrollo. Aún más, identifica también una serie de externalidades asociadas a la presencia de la ETN sobre el entorno económico del país anfitrión. Varios estudios han buscado probar este tipo de efectos en México y otras economías, y entre los que han encontrado resultados positivos para México están Blomstrom y Wolff (1989). Sin embargo, la estimación econométrica de las externalidades presenta dificultades, como lo señalan Harrison y Rodríguez-Clare (2009) refiriéndose a un estudio realizado para la industria venezolana en 1999. En un estudio reciente de datos panel para evaluar las externalidades asociadas al comercio exterior y la IED en la industria mexicana, Landa (2010) encuentra efectos significativos pero débiles.

Un enfoque alternativo, basado en buena medida en la experiencia de convergencia tecnológica de varias economías asiáticas, incluida la coreana, destaca el importante papel que juega la política para la generación de capacidades tecnológicas o de absorción (Lall y Narula, 2004). Este enfoque se sustenta en la visión de tecnología alternativa propuesta en estudios como los de Rosenberg (1976/1985), Nelson y Winter (1982) y Amsden (1989), este último para Corea del Sur, en los cuales se argumenta con base en qué parte del conocimiento tecnológico es tácito (no codificado), por lo que es necesario que en el país receptor las empresas busquen

crear este tipo de capacidades de absorción o tecnológicas y los gobiernos promuevan un ambiente propicio para ello. Similares propuestas han sido planteadas para América Latina en varios estudios de la CEPAL.

## Conclusiones

### ¿Cómo fortalecer las relaciones entre Corea y América Latina?

El análisis precedente de las relaciones económicas entre América Latina y Corea del Sur, para los últimos tres quinquenios es relevante desde varias perspectivas. En primer lugar sobresale que el creciente comercio entre las partes se manifiesta en importantes y crecientes déficit comerciales, con excepción del caso de Chile, para casi todo el periodo de estudio.

En segundo lugar, el patrón de especialización y comercio entre las dos partes domina el intercambio de tipo interindustrial, dentro del cual América Latina exporta bienes primarios o manufacturas altamente dependientes de recursos naturales e importa bienes manufacturados de Corea, en los que sobresale el componente tecnológico. También destaca un comercio asociado a las economías de escala. Las estimaciones del índice Grubel-Lloyd de comercio intraindustrial es considerablemente más alto en el comercio de Corea con el resto del mundo que el que tiene con la región latinoamericana, confirmando así el carácter interindustrial de este último. Esta conclusión se sostiene cuando se hacen las estimaciones con base en información de BADECEL, según CUCI rev. 3. De hecho, como se aprecia en el Cuadro 6b, el comercio de tipo intraindustrial entre las economías seleccionadas de América Latina y el resto del mundo es considerablemente más alto que el registrado en el intercambio bilateral con Corea del Sur. Es importante destacar que esta tendencia se mantiene invariable aun con niveles de desagregación de grupos según CUCI rev. 3.

En tercer lugar, se observó un desfase entre los flujos de comercio y los de IED. En efecto, mientras que la participación de las exportaciones de Corea hacia América Latina ha aumentado significativamente, hasta alcanzar 7.1% en el último quinquenio, la correspondiente participación de la IED de empresas coreanas en la región disminuyó a poco menos de 7.5%, en promedio para el último quinquenio.

A lo anterior hay que agregar la oposición en varios países latinoamericanos y en Corea misma a los acuerdos de libre comercio. Efectivamente, en México, a pesar de haberse iniciado un proceso de negociación para un acuerdo de libre comercio, éste no ha tenido éxito debido a la percepción de grupos empresariales

mexicanos en cuanto su debilidad frente a la competencia de la contraparte coreana en una serie de industrias; esto se reafirma con las cifras del creciente desequilibrio comercial ante aquella nación. En realidad, ésta es la actitud de los empresarios mexicanos hacia cualquier tipo de acuerdo, tomando en cuenta que la mayoría de los Acuerdos de Libre Comercio de México han sido poco aprovechados, debido a una baja capacidad de respuesta exportadora de la industria mexicana. Por el lado coreano también existen grupos de oposición a la firma de acuerdos de libre comercio, de manera notable en el sector agrícola. Esto ha representado una seria dificultad para la continuación de las negociaciones, porque una parte importante de las exportaciones potenciales a Corea se origina precisamente en este sector, que se buscaría proteger bajo la consideración de productos sensibles.

En la situación opuesta se encuentran las relaciones comerciales entre Chile y Corea, especialmente a partir de la entrada en vigor del TLC. Como se vio arriba, el comercio entre ambos países ha aumentado casi cuatro veces, al pasar de \$1,057 millones de dólares en 2003 a \$4,221 en 2010; además, se ha mantenido una relación bastante equilibrada entre las dos economías, ya que el balance comercial no se ha agravado para ninguna de las dos partes, aunque muestra una ligera ventaja para el país sudamericano.

En virtud de lo anterior, pueden adelantarse algunas recomendaciones generales:

- 1) Se observa mayor rango de oportunidad en el plano de las inversiones coreanas en países de la región; más que buscar la firma de acuerdos comerciales estándar de libre comercio, es conveniente buscar negociaciones en las que se incluya el tema del aprovechamiento equilibrado de los beneficios de las relaciones económicas.
- 2) En cuanto a la política comercial de la región es preciso implementar un plan enfocado en la diversificación de mercados y la estructura del comercio (exportaciones), así como una estrategia de contención ante el creciente flujo de importaciones. El objetivo es crear un sector industrial competitivo, basado en la diferenciación de productos y en la inversión tecnológica (desarrollo de nuevas tecnologías y acumulación de capital humano), un aparato industrial capaz de responder a los choques externos y a las exigencias del mercado mundial.
- 3) El diseño de una política industrial encaminada a favorecer las cadenas productivas y la creación de una estructura industrial, especializada en fases iniciales o intermedias del proceso de producción (y no sólo de ensamble).
- 4) Como resultado de lo anterior, es necesario buscar los mecanismos adecuados para asegurar un proceso continuo de avance tecnológico del sector industrial;

es decir, impulsar el desarrollo de las capacidades domésticas de aprendizaje e innovación tecnológica, ya que la intensificación del comercio internacional no constituye *per se* una condición necesaria y suficiente para garantizar las consiguientes ganancias en productividad, la desincorporación tecnológica y, por ende, el aprendizaje tecnológico.

## Referencias bibliográficas

- Amsden, A. H. (1989). *Asia's next giant. South Korea and late industrialization*. New York: Oxford University Press.
- Andresen, M. (2003). "Empirical intraindustry trade: What we know and what we need to know" ([http://www.sfu.ca/~andresen/papers/Empirical\\_IIT\\_Lit\\_Review.pdf](http://www.sfu.ca/~andresen/papers/Empirical_IIT_Lit_Review.pdf)).
- Baldwin, R. y F. Robert-Nicoud (2006). "Offshoring and globalization: What is new about the new paradigm?", Graduate Institute of International Studies, Geneva: London School of Economics, 24 de octubre.
- Blomstrom, M. (1989). *Foreign investment and spillovers*, London: Routledge.
- CEPAL. Banco de Datos Estadísticos sobre el Comercio Exterior (BADECEL).
- (2006). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*, (<http://www.eclac.org/estadisticas/>).
- Coe, D. y E. Helpman (1995). "International R&D Spillovers", *European Economic Review*, Vol. 39, pp. 859-887 (originalmente como working paper en IMF en 1993).
- ; E. Helpman E. y A. W. Hoffmaister (1995). "North-South Spillovers," Working Paper NBER, No. 5048.
- Dahlman, C. y L. Westphal (1982). "Technological Effort in Industrial Development-An Interpretative Survey of Recent Research", en F. Stewart and J. James (eds.), *The Economics of New Technology in Developing Countries*, Boulder, Co.: Westview Press, pp. 105-37.
- Dosi, G., K. Pavitt y Luc Soete (1990). *The Economics of Technical Change and International Trade*, New York: Harvester Wheatsheaf.
- Estrada López, J. L. (1997). "A Comparative Analysis of Industrial Productivity Growth in Mexico and the Republic of Korea, 1960-1990", Tesis doctoral, The New School for Social Research.
- Greenaway, D. y C. Milner (1984). "A cross section analysis of intra-industry trade in the UK", *European Economic Review*, Vol. 25, No. 3, pp. 319-341.
- Grossman, G. y E. Rossi-Hansberg (2006). "The Rise of off-Shoring: It's not wine for cloth anymore" (trabajo presentado en la Conferencia para Banqueros Centrales de la FED en Kansas (<http://www.kc.frb.org>)).

- Grubel H. G. y P. Lloyd (1975). *Intra-Industry trade: The theory and measurement of international trade in differentiated products*, Londres: McMillan.
- Gutiérrez, R. (2007). “La hipótesis de Linder, la nueva teoría del comercio internacional y el comercio intraindustrial Norte-Sur: El caso de las economías emergentes manufactureras”, Tesis doctoral, México: UAM-Iztapalapa.
- Kim, L. (1997). *Imitation to innovation. The dynamics of Korea's technological learning*, Cambridge, Mass.: Harvard Business School Press.
- Krugman, P. (1994). *Rethinking international trade*. Cambridge, Mass.: The MIT Press.
- Lall, S. (2000). “The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-1998”, *Oxford Development Studies*, Vol. 28 (3), pp. 338-69.
- y R. Narula (2004). “FDI and its role in economic development: Do we need a new agenda?”, Maastricht (Holanda): Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology International Institute of Infonomics, Maastricht University (<http://www.merit.unu.edu/publications/rmpdf/2004-019.pdf>).
- Landa Díaz, H. O. (2010). “Crecimiento económico y apertura económica en México: el rol de las externalidades y las capacidades tecnológicas”, Tesis doctoral, México: UAM-Iztapalapa.
- Mankiw, N. G. (1995). “The growth nations”, *Brookings Papers on Economic Activity* 1, pp. 275-310.
- Mortimore, M. (2009). “Can Latin America learn from Developing Asia's focused FDI policies?”, *International Journal of Institutions and Economics*, Vol. 1, No. 1, pp. 106-133.
- Sotomayor, M. (2009). “Medición del comercio intraindustrial no maquilador de México”, *Investigación Económica*, vol. LXVIII (268), pp. 39-68.
- Vernon, R. (1979). “The product cycle hypothesis in a new international environment”, *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 41 (4).
- Westphal, L.; Y. W. Rhee y G. Pursell (1981). “Korean industrial competence: Where it came from,” Washington DC: World Bank, World Bank Staff Working Paper #469.