

México y Corea del Sur, seis años de un TLC fallido (El Financiero 25/09/14)

México y Corea del Sur, seis años de un TLC fallido (El Financiero 25/09/14) Dainzú Patiño
dpatiño@elfinanciero.com.mx Jueves, 25 de septiembre de 2014 El potencial del comercio a esa nación se impulsaría junto a la inversión a México. La desgravación arancelaria unilateral de México beneficia las importaciones. A Corea podrían llegar más autos y agroindustria pero los aranceles son altos. Luego de seis años de un intento fallido por lograr un Tratado de Libre Comercio entre México y Corea del Sur, a causa de la resistencia de los sectores de acero y maquinaria nacionales, hoy se observa interés de ambas naciones por reanudar las negociaciones, que de lograrse, traerá beneficios para las exportaciones mexicanas agroindustriales, automotrices y de autopartes por la eliminación de aranceles. Esto permitiría cerrar el actual déficit de más de 10 mil millones de dólares que se tiene con Corea del Sur. También se incrementaría el potencial de las inversiones coreanas en México, a causa de su interés por fabricar automóviles, autopartes, aparatos eléctricos y electrónicos, para distribuirlos en todo el continente americano y en Asia.

Abrir oportunidades "Si hay un acuerdo entre México y Japón, que es más grande que nosotros, ¿Por qué no con Corea?". Ambos países viven una coyuntura importante, derivada de las reformas en México y de la expansión de empresas coreanas. Tener un acuerdo bilateral también es factible en vista de que las negociaciones multilaterales han avanzado poco, en especial las de la Organización Mundial de Comercio, señaló Gun Young Kim, presidente regional para América Latina de la Agencia de Promoción e Inversión de Corea (Kotra). Negociar un acuerdo bilateral es más viable, a esperar que las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) concluyan y que Corea del Sur se una a los países miembros, pues ya ha expresado su interés por participar. Mínimamente el TPP puede llevarnos cuatro años más y un acuerdo bilateral puede lograrse en menos tiempo, señaló a El Financiero, Sergio Ley, presidente de la sección empresarial de Asia y Oceanía del Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (Comce). El potencial del mercado coreano ha sido vislumbrado por países de América Latina. Perú y Chile tienen TLC con Corea y sus productos entran a un mejor precio que las mercancías mexicanas. También está por entrar un TLC entre Corea y Colombia. De los países de la Alianza del Pacífico, México es el único que falta, explicó Kim, representante de Kotra. "De ahí la importancia de un TLC, pues con éste reducen los aranceles", explicó David Hurtado, presidente del Comité de comercio y políticas de inversión de la Cámara Internacional de Comercio (ICC) en México. Apuntala automotriz También existen oportunidades en otros rubros. "Volkswagen exporta a Corea autos fabricados en México, también se envían autopartes. Derivado de su experiencia con el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, "México tiene grandes ventajas", apuntó Kim. En 2013, el 8 por ciento de las exportaciones mexicanas a Corea fueron automóviles y las autopartes representaron 6 por ciento. En 2011, los envíos de autos y autopartes apenas sumaron 6 por ciento de las exportaciones, acorde con cifras del Sistema de Información Comercial Vía Internet (Siavi). Los últimos años, las industrias automotriz y de autopartes han sido de las más dinámicas en el comercio entre ambas naciones. Éstas tomarán mayor fuerza por la reconfiguración de las cadenas globales de valor, pues veremos que estos países se complementarán para la elaboración de ciertas partes para autos y modelos; que compartan procesos y plataformas para exportar al mercado mundial", explicó a El Financiero, Manuel Sandoval, director ejecutivo de Proyectos de Exportación de ProMéxico. Igualar condiciones Mientras que los productos mexicanos con oportunidad en Corea se ven limitados por aranceles en el sector agroalimentario, la desgravación arancelaria unilateral de nuestro país ha beneficiado a las importaciones coreanas. Ello explica que 80 por ciento de éstas sean bienes intermedios, especialmente de las industrias electrónica y eléctrica, para ser ensamblados en el país y después exportarse. Según el Sistema Integral de Información de Comercio Exterior (Siicex), los aranceles en México han bajado de un rango de 9 a 50 por ciento en 2013 a uno de cero a 20 por ciento del producto, beneficiando las importaciones coreanas. Además, gozan de exención o aranceles preferenciales por los Programas de promoción sectorial (Prosec), de los que los más utilizados para la importación de bienes coreanos son los de las industrias eléctrica, electrónica, automotriz, autopartes, química, siderúrgica, caucho y plástico. Por ello, previo a un TLC, deberíamos preguntarnos "¿Qué tenemos para exportar? ¿En qué somos competitivos? ¿Cuál es el mercado meta? y ¿Qué necesitamos importar en condiciones más favorables para ser más competitivos en el mundo? Las respuestas a estas preguntas son la que deben llevarse a la mesa de negociación, dijo Gunter Maerker, presidente de la Comisión de Aduanas de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación. "Contar con un TLC beneficiará a ambas naciones, sentará las bases para mayores acciones a largo plazo; no será la panacea que solucione nuestros problemas, a la par debemos fortalecer acciones para complementarnos", concluyó Gun Young Kim.