

**ANÁLISIS DEL IMPACTO DEL ACUERDO COMERCIAL ENTRE COLOMBIA Y
COREA DEL SUR EN LAS EMPRESAS VALLECAUCANAS**

MARLEN WALLIS ROJAS

LINDA KIMBERLY SERNA GARCÍA

PROYECTO DE GRADO II.

PROFESOR.

RAFAEL ANTONIO MUÑOZ AGUILAR.

UNIVERSIDAD ICESI

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS.

PROGRAMA DE MERCADEO INTERNACIONAL Y PUBLICIDAD.

PROGRAMA DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES.

SANTIAGO DE CALI, MAYO DE 2012

TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN.....	3
INTRODUCCIÓN.....	4
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	5
FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	8
OBJETIVOS	9
OBJETIVO GENERAL	9
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	9
JUSTIFICACIÓN	10
MARCO TEÓRICO	11
LA POLÍTICA COMERCIAL	11
INTEGRACIÓN ECONÓMICA	17
TRATADO DE LIBRE COMERCIO	20
METODOLOGÍA	21
CARACTERIZACIÓN DE LAS PARTES.	22
REPÚBLICA DE COLOMBIA	22
COREA DEL SUR	29
RELACION BILATERAL ENTRE COLOMBIA Y COREA DEL SUR.....	32
Balanza Comercial entre Colombia y Corea del Sur.	32
IMPORTACIONES	32
EXPORTACIONES	34
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA.....	37
PERFIL LOGÍSTICO DESDE COLOMBIA A COREA DEL SUR.....	42
OTROS ASPECTOS PARA MANEJO LOGÍSTICO EN DESTINO	46
VALLE DEL CAUCA	48
VALLE DEL CAUCA Y COREA DEL SUR.....	56
ESTRUCTURACIÓN DEL TLC COLOMBIA- COREA DEL SUR.....	60
ESTRUCTURACIÓN DEL TLC COLOMBIA- COREA DEL SUR Y SUS IMPACTOS EN EL VALLE DEL CAUCA.....	74
RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	75
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	79
BIBLIOGRAFÍA	81

RESUMEN

Con la realización y desarrollo de este proyecto de investigación, se busca realizar un análisis del impacto comercial que tendría para las empresas Del Valle del Cauca, la firma de un Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Corea del Sur, con el fin de identificar las principales oportunidades de mercados, así como los diversos riesgos que en materia de competitividad podrían afectar en el desarrollo y crecimiento comercial de las empresas vallecaucanas.

PALABRAS CLAVES: Tratado de Libre Comercio, Corea del Sur, Colombia, Empresas del Valle del Cauca, Balanza comercial, Exportaciones, Importaciones, Sectores comerciales, Términos de Negociación, Arancel.

INTRODUCCIÓN

Buscando ampliar su comercio con Corea del sur, en Noviembre del 2009, Colombia acordó junto a Corea, iniciar negociaciones para un tratado del libre comercio de última generación, el cual empezó a negociarse entre el 7 y el 9 de Diciembre para concretar la estructura, la cobertura y el alcance del tratado. Corea del sur fue el primer país en Asia con el que Colombia aspiraba mejorar su relación comercial mediante una base preferencial que fortalecería la relación bilateral entre los dos países. Según el ministro de comercio, industria y turismo de ese entonces, Luis Guillermo Plata, “Corea es prioritario dentro de la estrategia de conseguir nuevos mercados para Colombia”.¹

Colombia desea acceder al mercado Surcoreano de productos lácteos, carnes de bovino, cerdo, productos de la avicultura, flores, frutas, verduras, confitería, chocolatería, jugos y tabaco, langostas y langostinos, atún, confecciones y cosméticos, entre otros. Mientras que corea desea tener acceso preferencial en Colombia para los polímeros, plásticos, automóviles autopartes y electrodomésticos entre otros. Aunque la economía entre los dos países es complementaria, y un tratado abriría las puertas a Colombia a un mercado de más de 48.754.657² Millones de habitantes, todavía existe una cuestión que se pretende responder ¿Tendrá el TLC entre Colombia y Corea del Sur un impacto significativo, al acceder a un nuevo mercado, para Colombia y sobre todo para las empresas vallecaucanas?

Mediante un análisis de las exportaciones del Valle del Cauca hacia Corea del Sur, se busca identificar los productos Vallecaucanos que tienen mayor demanda en el mercado Surcoreano, para así determinar el impacto que podría tener para las empresas Vallecaucanas, y los sectores que presentan mayor oportunidades de exportación, la firma de un TLC entre Colombia y Corea del Sur.

¹ http://www.sice.oas.org/TPD/Col_kor/Negotiations/Inicio_Nov2009_s.pdf

² http://www.indexmundi.com/es/corea_del_sur/poblacion.html . Datos hasta julio de 2011.

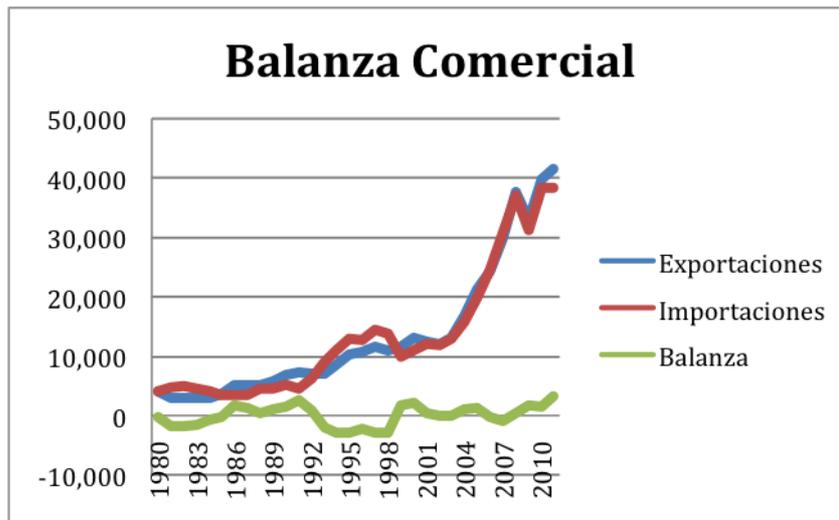
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Colombia tiene el privilegio de acceder al mercado internacional gracias a los acuerdos comerciales y preferencias arancelarias que a través de los años ha firmado, los cuales garantizan mejores condiciones de acceso para los productos colombianos y mayor competitividad a nivel internacional.

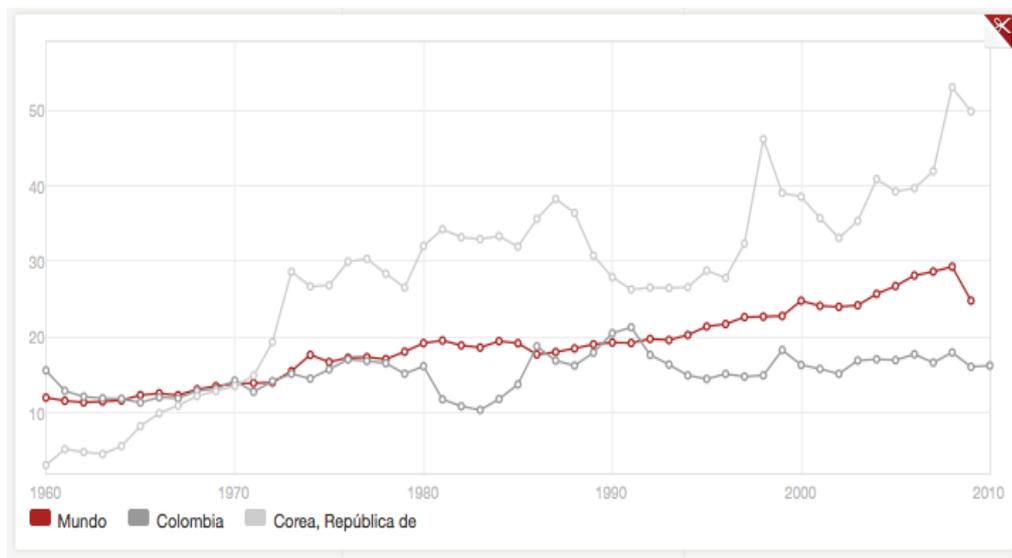
Algunos de los acuerdos comerciales que tiene Colombia con el mundo, en su mayoría los países latinoamericanos, son: Las políticas de integración abierta y mercados libres de los que goza Colombia son: Tratado de Libre Comercio (Colombia – Estados Unidos), Comunidad Andina de Naciones (CAN, Una de las más importantes para Colombia al tener libre comercio con Bolivia, Ecuador, Perú y Países miembros de la CAN), Acuerdo de Complementación Económica con Chile (arancel igual a 0% para 2012), Asociación Latinoamericana De Integración (ALADI), Comunidad del Caribe (CARICOM, siendo Colombia el de mayor desarrollo económico relativo), Acuerdo CAN-MERCOSUR (al impulsar la libre circulación de bienes y servicios y la eliminación de las restricciones arancelarias y no arancelarias, se espera un incremento de las exportaciones Colombianas hacia países como Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay), Tratado de Libre Comercio con Guatemala y México(Vigente desde el 9 de agosto de 2007), Acuerdo de Libre comercio con Canadá.

Pese a los acuerdos comerciales establecidos, en la balanza comercial podemos analizar que Colombia aun está lejos de los líderes del comercio mundial. Desde la apertura económica en los años 90 los pasos de Colombia han sido pequeños mientras que los de países como Chile, Brasil y Venezuela han sido grandes y progresivos. Casi todos los T.L.C vigentes actualmente en Colombia muestran un estancamiento, lo que hace más evidente la necesidad de acuerdos con grandes mercados que tengan gran poder de compra.

Como se observa en el gráfico, es a partir de los 90 que se inicia completamente la apertura económica en nuestro país, y pese a ello, la balanza comercial muestra que las importaciones y exportaciones son equitativas a través de los años, por lo que el ingreso de dineros es potencialmente bajo y la balanza no muestra un superávit significativo.

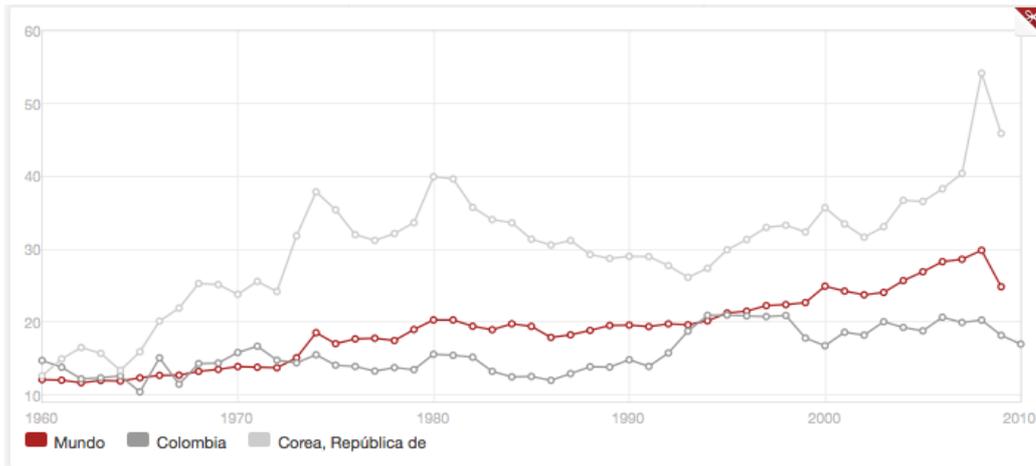


Gráfica 1. Balanza comercial Colombia.
Fuente: DANE



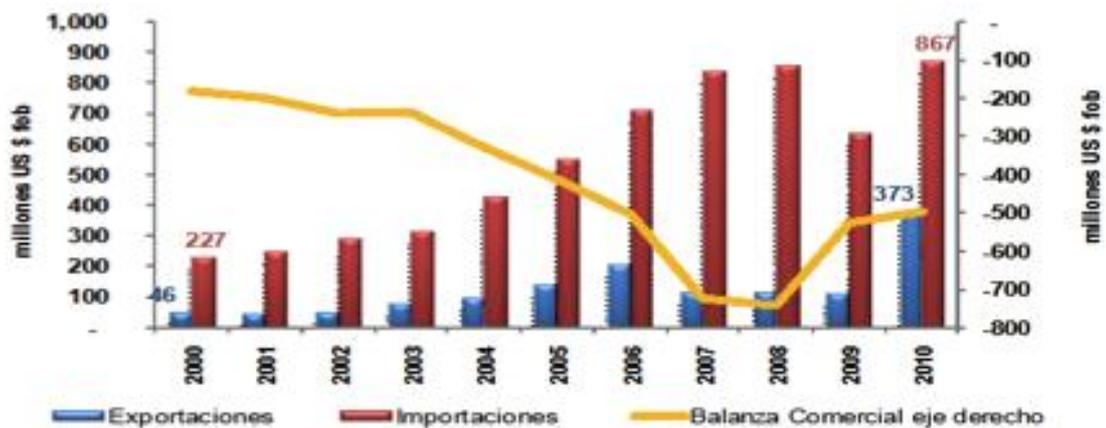
Gráfica 2. Exportaciones de Bienes y Servicios (Porcentaje del PIB).
Fuente: Banco Mundial.

Comparado con el mundo y con Corea del Sur, las exportaciones en Colombia son significativamente bajas, por lo que no aportan en mayor cuantía al PIB del país. A partir de la gráfica 2, podemos deducir que, existiendo acuerdos que permiten realizar una apertura mayor y una economía significativa con el porcentaje de exportaciones desde el país a otros, el tamaño de la economía colombiana no explota economías de escala, por lo que se está limitando al mercado interno. Y por esto se necesita ampliar la participación del país en los intercambios internacionales, para que las exportaciones contribuyan significativamente al crecimiento del PIB.



Grafica 3. Importaciones Bienes y Servicios (Porcentaje del PIB).
Fuente: Banco Mundial.

En Cuanto a las importaciones, en la grafica 3, podemos ver que para la Republica de Corea, estas representan significativamente parte del PIB, un punto que beneficia a Colombia, si establece una relación de libre comercio con el país mencionado, y una mayor apertura que incrementara el PIB interno y por lo tanto la balanza comercial ya que Corea del sur es importador de bienes primarios y de manufacturas basadas en recursos naturales.



Grafica 4. Balanza Comercial Colombia y Corea del Sur. Fuente: Ministerio de Industria y Comercio.

Si comparamos la balanza comercial entre los dos Países, podemos analizar que las importaciones desde Corea del Sur, superan las exportaciones hacia éste. Según reportes sobre el tratado de libre comercio entre Corea del Sur y Colombia, el comercio entre estos dos países se define como comercio complementario, debido a que corea exporta principalmente maquinaria y equipo de transporte, químicos y bienes manufacturados,

mientras que el principal producto que Corea Importa desde Colombia es el material crudo, animales vivos y los productos manufacturados.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Aunque un tratado entre corea del sur y Colombia suena promisorio, todavía hay factores que pueden incidir negativamente. Por ello, a través de este estudio se plantea la siguiente pregunta que lo dirige:

¿Cuales son las ventajas y desventajas de los sectores y las empresas exportadoras del Valle del Cauca con la firma del tratado de libre Comercio entre Colombia y Corea del Sur?

OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Analizar el impacto del acuerdo comercial entre Colombia y Corea del sur para las empresas del valle del Cauca.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Caracterizar la relación comercial entre Colombia y Corea del Sur.
2. Determinar los beneficios y derechos vinculados a la negociación del acuerdo comercial.
3. Evaluar el impacto resultante para las empresas del Valle del Cuaca con la entrada en vigencia del acuerdo comercial.

JUSTIFICACIÓN

Con la realización de este proyecto se pretende realizar un análisis investigativo del impacto que tendrá la firma de un tratado de libre comercio entre Colombia y Corea del Sur, en especial para el sector y las empresas Vallecaucanas. Con el fin de determinar que oportunidades se visualizan y cuáles son los riesgos de apertura con un país cuya economía se basa en la apertura económica.

Mediante el análisis de los factores que comprenden este tratado, se establecerán los motivos por los cuales resultaría beneficioso o no un tratado de libre comercio entre Colombia y Corea del Sur. Y se formularán una serie de recomendaciones para que las empresas Vallecaucanas sean más competitivas y no sean puntos débiles a la hora de competir con empresas que se dedican a exportar.

MARCO TEÓRICO

LA POLÍTICA COMERCIAL

La política comercial se refiere a las medidas que aplican los gobiernos para regular los flujos comerciales con el resto del mundo y determina el grado de contacto de productores y consumidores nacionales con los precios mundiales. En la medida en que sus distintos instrumentos (como los aranceles, las cuotas o los subsidios) afectan los precios y a las cantidades producidas, el ámbito de la política comercial es esencialmente microeconómico. No obstante no siempre resulta fácil discernir la política comercial de algunas políticas sectoriales. A modo de ejemplo, cuando se aplica un arancel sobre un producto industrial, ¿estamos ante una política comercial o ante una política industrial? Numerosas políticas sectoriales recurren a instrumentos de la política comercial, por lo que es importante comprender sus consecuencias.

(...) Los instrumentos de la política comercial son numerosos y en ocasiones, difíciles de identificar. Los cuadros 16.1 y 16.2 recogen los principales instrumentos empleados por los poderes públicos para regular los flujos internacionales de las mercancías. El primero de dichos cuadros presenta las medidas destinadas a frenar las importaciones, mientras que en el segundo se enumeran las principales medidas utilizadas para fomentar las exportaciones.

Cuadro 16.1 Instrumentos de política Comercial tendentes a frenar las importaciones
A) BARRERAS ARANCELARIAS
A.1) Aranceles e impuestos especiales
A.2) Precios de Referencia
A.3) Derechos variables
A.4) Derechos anti-dumping
A.5) Derechos compensatorios
B) BARRERAS NO ARANCELARIAS
B.1) Actúan sobre cantidades
*Directamente:
a) Licencias/ restricciones cuantitativas
b) Comercio de Estado
c) Compras Públicas
d) Control de cambios
*Indirectamente:
e) Restricciones en la distribución o la comercialización
B.2) Actúan sobre precios o costes
*Directamente:
a) Depósitos previos a la importación
b) Restricción de crédito a la importación
c) Subvención, desgravación y ventajas crediticias a la producción interna
*Indirectamente
d) Obstáculos técnicos/ normas
e) Trabas administrativas
B.3) Sin efectos aparentes
a) Monopolios de producción/ distribución
b) Monopolios de transporte

Tabla 1. Fuente: Fernández et al 2006. Políticas Microeconómicas II.

Cuadro 16.2 Instrumentos de política Comercial tendentes a aumentar las exportaciones

A) Ayudas a la exportación

A.1) Subvenciones directas

A.2) Desgravación fiscal y ventajas crediticias

B) Regímenes económicos en aduana

B.1) Admisión temporal

B.2) Otros regímenes económicos en aduana

C) Actuaciones institucionales

C.1) Seguro a la exportación

C.2) Centros de promoción de Exportaciones

C.3) Zonas francas

D) Supresión de barreras a la exportación

D.1) Licencias a la exportación

D.2) Impuestos a la exportación

D.3) Monopolios de exportación

D.4) Trabas administrativas

D.5) Trabas a la inversión extranjera

D.6) Precios de referencia

D.7) Depósitos previos a la importación para empresas exportadoras

E) Supresión del control de cambios a la exportación

Tabla 2. Fuente: Fernández et al 2006. Políticas Microeconómicas II.

El instrumento más utilizado es el **arancel** que puede ser *específico* (10 euros por cada zapato importado; 5 dólares por cada botella de vino) o *ad valorem* (un 10% sobre el precio internacional del zapato o del vino). El empleo de la mayor parte de estos instrumentos, está orientado por la Organización Mundial del Comercio (OMC), que tiende a sustituir las medidas no arancelarias por las arancelarias, buscando una mayor transparencia en los sistemas de protección de sus países miembro. ³

A continuación se observarán algunos de los conceptos que se encuentran relacionados con la imposición de un arancel y sus respectivos efectos sobre el comercio internacional.

Desviación, creación y expansión de comercio

*Creación de comercio: la creación de comercio, como efecto directo de un proceso de integración, resulta de la reducción de las trabas (arancelarias y para- arancelarias).

Mediante esta baja. Es lógico suponer que se generaran mayores flujos comerciales. Esto genera a su vez una ganancia de comercio y mayor bienestar para los consumidores, quienes accederán a una oferta superior de productos a precios más bajos.

*Desviación del comercio: se produce desviación de comercio en tanto y en cuanto la diferencia entre países miembros de un acuerdo y terceros países puede llevar a que el flujo comercial creciente entre los miembros se establezca a expensas de terceros países, los cuales pueden ser más eficientes en la producción de determinado producto.

En la figura 1.1., se observa como en un proceso de integración entre países se pueden verificar estos efectos.

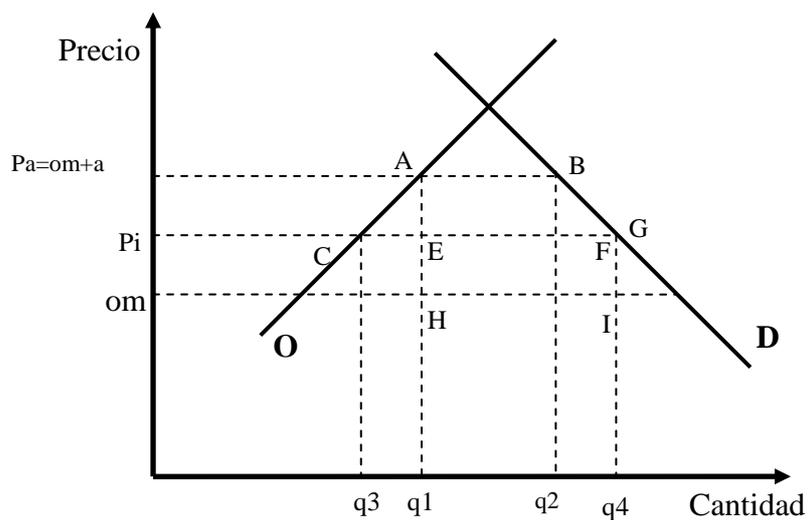
Supongamos, siguiendo la figura 1.1, que un país que oportunamente llamamos OCIN tenía un **arancel (a)** sobre todas las importaciones, es decir que importaba lo representado en AB ($q_2 - q_1$ en la cantidad) del productor o fabricante de un país determinado (al que llamamos país X). ¿Qué puede ocurrir si OCIN decide participar de un acuerdo de integración con un país denominado J? (del cual no participa X).

El precio en el mercado integrado se ubica en P2, mayor que el precio de la oferta mundial (om), pero a la vez menor que el precio de $om + a$ (precio de oferta mundial más

➤ ³ Fernández, Andrés. Parejo, José. Rodríguez Luis. Capítulo 16: Políticas Microeconómicas II. Editorial Mc Graw Hill 2006- 4 edición.

arancel) que tiene el país respecto del resto (por ejemplo, por arancel exterior de la Unión Aduanera).

Por ello, OCIN importa la cantidad de CG ($q_4 - q_3$) del país (al que llamamos J), que ahora es su contraparte en el acuerdo de integración. De esta forma se verifican los efectos del proceso de integración. En términos generales el comercio internacional que realiza OCIN ha crecido. Sin embargo, la cuantía AB ($q_1 - q_2$) es desviación de comercio (hacia J desde X). Asimismo, la cantidad de $q_1 - q_3$ que no existía anteriormente, es creación de comercio (por sustituir producto nacional por producto importado de J) y, por fin, $q_4 - q_2$ representa la cantidad de expansión del comercio, por aumento de consumo al producirse una reducción de precio.⁴



Grafica 5.

Fuente: Rugman Alan. Negocios Internacionales.

Como claramente en el gráfico se observa, dada la imposición de un arancel, se confirma un efecto directo tanto en el nivel de demanda como en el nivel de oferta de la economía. Luego, el incremento en el precio origina un incremento en la oferta o producción nacional de q_3 a q_1 , así como al mismo tiempo una disminución en la demanda o consumo doméstico nacional pasando de q_4 a q_2 . Así mismo dada la existencia del arancel, el Estado recauda el ingreso obtenido dado el rectángulo formado por AB*EF,

➤ ⁴ Rugman, Alan. Hodgetts, Richard. Capítulo 6. Negocios Internacionales. Editorial Mc Graw Hill. Primera Edición.

esto se conoce generalmente como ingreso arancelario adicional que adquiere el Estado. Por tanto, el efecto neto del arancel se relaciona a una pérdida de poder de consumo a la sociedad, debido generalmente al incremento del precio y por ende la disminución de su respectiva demanda.

De nuevo retomando a (Fernández et al 2006) se tiene que otro instrumento proteccionista muy utilizado es la **cuota de importación**, consistente en una restricción directa a la cantidad de un bien que puede importarse en un país (por ejemplo, la limitación anual de las importaciones de automóviles japoneses a un número determinado de unidades). En este caso, se producen unos efectos muy similares a los estudiados para el arancel. La disminución de la cantidad ofertada presiona al alza los precios de las importaciones restringidas y aumenta la producción nacional del bien. Pero hay una diferencia importante: El arancel genera renta para el Estado en forma de ingresos arancelarios susceptibles de ser distribuidos entre el conjunto de la sociedad, mientras con restricciones cuantitativas serán los importadores quienes se apropien en exclusiva de la renta de la cuota (diferencia entre el precio internacional y el nacional).

Un caso diferente es el de las **restricciones voluntarias a la exportación** (VoluntaryExportRestraints, VER) por las que los países autolimitan sus exportaciones, normalmente ante presiones o amenazas de instaurar cuotas de importación, aranceles elevados u otras medidas proteccionistas por parte de sus socios comerciales. Dado que serán los exportadores quienes se apropien de la diferencia entre el precio internacional y el nacional (venden menos cantidad pero a precios más altos), las VER suponen transferencia de la renta de la cuota de los importadores a los exportadores y por ello son preferidas por éstos.

El principal instrumento de la política comercial orientada a fomentar las exportaciones es el **subsidio a la exportación**. Se trata de una ayuda otorgada a los productores o exportadores por vender un bien al resto del mundo, ya sea una cantidad determinada (subsido específico) o un porcentaje del precio del bien (subsido ad valorem). El objetivo es acercar los precios de un producto nacional no competitivo a los precios internacionales, permitiendo así exportarlo a precios inferiores a los vigentes en el mercado nacional. Los subsidios directos a la exportación están prohibidos por la OMC y las ayudas relacionadas con el crédito a la exportación se encuentran severamente restringidas por el denominado consenso OCDE. No obstante, muchos de los

instrumentos de promoción de las exportaciones aceptados por los compromisos internacionales funcional igual que un subsidio: reducen los costes de los productores.⁵

INTEGRACIÓN ECONÓMICA

La integración económica se puede definir como una situación o como un proceso. Cuando se habla de la integración económica como situación nos referimos a la ausencia de cualquier modo de discriminación entre economías nacionales, es decir, el estado en el cual pierden importancia las fronteras y las barreras comerciales. Se dice que la integración es un proceso cuando paulatinamente se presenta una creciente apertura e interdependencia política y económica entre las naciones que hacen parte del proceso. En este proceso, una serie de países se unen con el fin de incrementar y facilitar el intercambio comercial en el marco de sus territorios.



Grafica 6. Fuente: José Roberto Concha. Mercadeo Internacional. Universidad Icesi.

Modalidades de integración económica

- Acuerdo bilateral, se firma entre dos países.
- Acuerdos multilaterales, se firman entre numerosos países con el objetivo de eliminar gradualmente barreras comerciales.
- Fórmulas de integración regional, persiguen un objetivo más ambicioso y específico, su objetivo es formar un mercado único.

Objetivos de la integración económica

➤ ⁵ Fernández, Andrés. Parejo, José. Rodríguez Luis. Capítulo 16: Políticas Microeconómicas II. Editorial Mc Graw Hill 2006- 4 edición.

- Eliminación de los obstáculos al comercio y a la libre circulación de bienes, mercancías y personas; la reducción de los costos de transporte,
- Implementación de políticas comunes en distintos sectores de la economía.
- Establecen también tarifas o aranceles externos a los países no miembros.
- Incrementar el comercio entre los países miembros
- Disminuir los riesgos que generan situaciones de incertidumbre en la economía global.

Principales ventajas de la integración económica

En primer lugar el aumento de la demanda como la renta real del consumidor, debido a la libre competencia y al nuevo esquema de reducción de costos de las empresas que se traducirá en menores precios; en segundo lugar la integración favorece la especialización productiva, es decir, que cada país se dedicará a explotar el sector que mayores beneficios le genere; en tercer lugar, con la eliminación de las barreras comerciales el tamaño del mercado crece en grandes proporciones y por último un aumento en el peso económico de los países, así como la obtención de una economía más sólida.

Desventajas de la integración económica

La integración trae desventajas a los países con sistemas productivos menos eficientes o de menor nivel de apertura, ya que la eliminación de barreras comerciales supone mayor competencia entre productores y aquéllos que no sean eficientes corren el riesgo de perder el mercado. Dependiendo del nivel de integración hay pérdida de soberanía entre los miembros del acuerdo. También con la integración se genera un aumento de las importaciones.

Niveles de integración económica

Las posibles formas de integración económica podríamos enumerarlas así:

1. Acuerdo preferencial
2. Área de Libre Comercio
3. Unión Aduanera
4. Mercado Común
5. Unión Económica
6. Integración Económica Plena.

Acuerdo preferencial

Se llama acuerdo preferencial a la forma más simple de integración económica en la cual se otorgan determinadas ventajas de manera recíproca entre los firmantes. Estos acuerdos preferenciales son contratos para facilitar el comercio, generalmente los beneficios son de tipo arancelario.

Área de libre comercio

El área de libre comercio, es un acuerdo entre países que busca el desmonte de las barreras al comercio interior con el fin de dar libertad al movimiento de mercancías en la zona, en esta área los países miembros del acuerdo mantienen las barreras de comercio con el resto de los países. En el área de libre comercio se establecen las “reglas de origen” y las políticas comerciales individuales con respecto a terceros países. Ejemplos: NAFTA, MERCOSUR.

Unión Aduanera

La unión aduanera es el acuerdo entre países que supone, además de la eliminación barreras comerciales entre los países miembros, una política arancelaria común frente al resto de países. Las uniones aduaneras requieren de cierta integración en las políticas fiscales y monetarias de los países miembros. Su principal ventaja es que favorece la especialización dentro de su territorio, traducida en una eficiente asignación de recursos.

Mercado común

Por mercado común se entiende el área económica en la cual hay libre movimiento de mercancías y factores de producción, como consecuencia de la eliminación total de los controles aduaneros internos y el levantamiento de las barreras no arancelarias existentes. Dado este escenario, la legislación laboral, las regulaciones de los mercados financieros, los controles técnicos y sanitarios, entre otros, son disposiciones que ocupan gran importancia dentro de la firma del acuerdo.

Unión económica

Los países miembros de la unión económica se caracterizan por tener una política económica, fiscal y monetaria común, es decir que, hay una pérdida de la soberanía nacional. Dichas políticas garantizan la armonía entre los miembros y crean marcos de

estabilidad económica para evitar que se desestabilice alguno de los miembros.

Integración económica plena

La integración económica plena se da cuando se contemplan dentro de un acuerdo los siguientes requisitos: libre comercio de mercancías, arancel externo común, libre movilidad de factores, política económica armonizada y política económica unificada.⁶

TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Es un acuerdo mediante el cual dos o más países reglamentan de manera comprehensiva sus relaciones comerciales, con el fin de incrementar los flujos de comercio e inversión y, por esa vía, su nivel de desarrollo económico y social. Los TLC's contienen normas y procedimientos tendientes a garantizar que los flujos de bienes, servicios e inversiones entre los países que suscriben dichos tratados se realicen sin restricciones injustificadas y en condiciones transparentes y predecibles.⁷

Acuerdo de nueva generación:

Se dice del nuevo tipo de acuerdos comerciales internacionales surgidos en los años 80. Se caracterizan por abarcar un ámbito más amplio que el simple comercio de bienes, incluyendo temas nuevos como el comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual, y compras estatales, a la vez que incorporan disciplinas más complejas en materia de normas de origen, medidas fito y zoonosanitarias y medidas anti-dumping..

⁶ Consultorio de Comercio Exterior ICECOMEX. www.icesi.edu.co

⁷ Osorio, Ángela. Anteproyecto de Tesis. “El TLC EEUU- COLOMBIA y su impacto en el sector floricultor”.

METODOLOGÍA

El proceso de realización del presente proyecto investigativo constó en primer lugar de una caracterización específica de las partes contratantes teniendo en cuenta información de orden estadístico y económico tanto de Colombia, como de Corea del Sur, así como del Valle del Cauca. Todo esto con el fin de tener una comprensión mucho más amplia de la relación comercial entre estos actores.

A continuación, se generó una ampliación analítica, teniendo en cuenta indicadores económicos de la balanza comercial Colombo-Coreana, así como la relación de exportación e importación entre el Valle del Cauca y Corea del Sur para el período 2009-2011, enfatizando en aquellos productos exportados con más peso hacia ese país, y de igual forma los sectores más representativos del empresariado vallecaucano, dadas las distintas actividades económicas; todo esto con el fin de identificar aquellas empresas con el mayor potencial de crecimiento en el mercado surcoreano.

La segunda parte del proceso investigativo constó de la realización de diferentes comparaciones entre los productos Vallecaucanos con más dinámica exportadora y las diferentes especificaciones en las diferentes rondas de negociación dados los términos planteados en materia de normas fitosanitarias, acuerdos de orden técnico, industrial, arancelario, entre otros.

Dado el análisis de las rondas de negociación del Acuerdo Comercial entre Colombia y Corea del Sur, se pudieron identificar aquellos sectores estratégicos para el Valle del Cauca, con mayor potencial de crecimiento en ventas y la necesidad de volver mucho más competitivos otros sectores que podrían desempeñar un mejor papel en materia de exportación hacia ese país, dada la firma final del Tratado de Libre Comercio.

Por último, se presenta por parte de los autores diferentes conclusiones y recomendaciones hacia el empresariado vallecaucano, dado el objetivo de clarificar los posibles impactos en materia comercial para los mismos, junto con el reconocimiento de los beneficios y posibles riesgos una vez firmado el acuerdo comercial entre ambos países.

CARACTERIZACIÓN DE LAS PARTES.

REPÚBLICA DE COLOMBIA

La Apertura Económica

Durante la década de los 80, Colombia y América Latina se aisló del mundo con el modelo que precede a la Apertura Económica de la década de los 90, el combina una estrategia de sustitución de importaciones y protección a la industria nacional, con una estrategia de promoción de exportaciones, apoyada en el otorgamiento de estímulos directos a las ventas en el exterior y en menor grado en el manejo cambiario, para tener una balanza comercial positiva.

Este modelo significaba para Colombia, un marcado rezago tecnológico, así como una considerable limitante frente a la innovación, la productividad, las oportunidades de exportaciones, los niveles de empleo y en general para el bienestar de la población.

De igual forma, la excesiva protección a la industria nacional, hacía que existiera una amplia concentración de la industria, haciéndose predominantes estructuras monopólicas y oligopólicas, que afectaban en forma directa tanto en los precios como en la calidad de los productos, lo cual quizá hacía de nuestra industria un sector aún más vulnerable para enfrentar a un mercado mundial.

Al finalizar la década de los 80 se fue gestando la idea de que se debía iniciar una serie de reformas con el propósito de lograr equilibrios macroeconómicos, liberalizar su comercio, darle mayor peso a los mecanismos de mercado para asignar los recursos productivos y abrirse a la competencia internacional.⁸

⁸ Tomado como referencia de <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/poli/poli69.htm>

Fue por ello que a inicios de la década de los 90 y durante la presidencia de Cesar Gaviria Trujillo (1990-1994), quien fue el máximo exponente del Neoliberalismo en Colombia, se da inicio a la implantación de la apertura económica en nuestro País, para buscar fuentes de crecimiento en el sector externo.

Con el modelo aperturista, Colombia sufrió transformaciones, como el cambio en la composición de la balanza comercial, donde se vio una disminución en las exportaciones tradicionales como el café, petróleo, ferro-níquel y carbón, las cuales fueron desplazadas a un segundo plano por la exportación de productos como los alimentos, impresas, textiles, editoriales, químicos, confecciones, entre otros bienes de origen industrial, los cuales son exportaciones no tradicionales y que llegaron a representar el 56% de las exportaciones totales.

En 1990 la apertura económica y la liberalización comercial entre países se apoyó con la desgravación arancelaria para equilibrar los precios de las mercancías, lo cual disminuyó los precios de los bienes importados y provoco una disminución en la producción nacional. Esto hizo que Colombia pasara de un superávit en 1991 de US\$2.346,7 millones a un déficit en 1993 de US\$2.220,9 millones, el cual continuó hasta 1998 con un monto de US\$4.858 Millones. Y que en los años siguientes aunque se tuvieran superávit, este déficit continuara y muchas industrias no lograran sobrevivir a la competencia, y sectores enteros de producción desaparecieran.

A pesar del auge que se experimentó al inicio, la economía decayó, y los sectores que se vieron afectados con la apertura fueron el sector agrícola al igual que el sector industrial. Este último, debido a sus características, demostraba que no se encontraba en el mejor momento para afrontar un proceso de internacionalización, ya que antes se requería del fortalecimiento de la capacidad productiva nacional, de sistemas de mercadeo moderno, de estrategias que permitan aumentar la productividad y competitividad interna y externamente, de una base productiva eficiente y dinámica, pero sobretodo de consolidar el mercado interno.

Esto sucedió debido a que la lógica del modelo nunca fue aplicada en su totalidad. Aunque Las aspiraciones del plan de desarrollo, denominado “ La Revolución Pacífica”, del Presidente Cesar Gaviria pretendía crear el ambiente institucional adecuado para que el mercado fuera el medio por el cual se asignaran los recursos, la falta de estímulos reales por parte del Estado, hizo que no se lograran los objetivos de agilizar la industria.

Sin excepción, todos los países en el mercado global deben aplicar medidas proteccionistas, en forma de aranceles, subsidios a ciertos sectores, u otro tipo de restricciones, para no debilitar la competitividad de las empresas nacionales frente al mercado externo.

Para 1994 la estrategia del Presidente Samper estaba encaminada a garantizar un equilibrio macroeconómico, a través del manejo de las bonanzas cafeteras y petroleras, garantizar el descenso de la inflación, crecimiento del 5,7% de la economía anual y disminución de la tasa de desempleo; el plan al que se le llamo “El salto social”. Durante los siguientes cuatro años la inflación paso de 22.5% en 1994 a 16,70% para 1998; aunque se puede pensar que la disminución de la inflación iba a contribuir o al menos facilitar al crecimiento económico, la deficiencia estructural de la productividad colombiana para la internacionalización de la economía y la baja competitividad de las industrias llevo a que este anhelado resultado no se presenciara en dicho periodo. Por el contrario se presentó el decrecimiento económico más bajo desde la década de los setenta, para 1994 el PIB presento un incremento del 5.81% a diferencia de 1998 cuyo crecimiento fue de 0.60%.

Para ese mismo periodo, y con el objetivo de superar las debilidades antes mencionadas; se generaron unas series de estrategias para lograr establecer unas ventajas comparativas sostenibles, tales como tecnológicas, productivas, comerciales y de infraestructura. Siendo evidente el impulso por las negociaciones internacionales con Venezuela, acuerdos con el G3 y CARICOM. En donde se incluían incentivos a los exportadores como la devolución de impuestos indirectos y créditos a bajas tasas de interés. Con un panorama general de la Administración de Samper para 1994 se registraron en exportaciones US\$8.546,4 millones FOB y para 1998 se aportó US\$10.890,2 millones FOB; un aumento del 27,42% destacándose las exportaciones en banano, flores, esmeraldas, textiles, café y petróleo. Por otro lado las importaciones durante para 1994 fueron US\$11.926,6 millones CIF enfocadas principalmente hacia bienes de consumo duradero, para 1998 las importaciones crecieron a US\$14.634,5 millones CIF, presentando un incremento del 22.70% especialmente en bienes de consumo no duradero y el sector industrial. Finalizando la administración Samper la economía colombiana tenía una balanza de pagos deficitaria de US\$1.544 millones y una deuda externa de US\$10.486,1 millones. Aunque se presenciaron esfuerzos para lograr una estabilidad económica encaminada a un bienestar social, los resultados no fueron muy satisfactorios.

Con un nuevo gobierno del presidente Andrés Pastrana para 1998 se establecieron diferentes estrategias encaminadas a la definición de las exportaciones como motor del crecimiento y sector líder la cual permitiría la generación de empleos y lograr una disminución de la tasa de desempleo. Este aumento de las exportaciones, sobre todo en las no tradicionales llevaría a compensar los desequilibrios de la balanza comercial, permitiendo acceder a nuevos mercados mundiales a través del desarrollo de ventajas competitivas internacionales por medio de la reasignación de recursos productivos del sector privado y público hacia la producción exportable. Adicionalmente el sector sería estimulado a través de una política macroeconómica sin arriesgar la política cambiaria y la tasa de cambio favorables para la exportación; cuyo resultado se presencia en 1999 con la caída de la banda cambiaria dejando la tasa de cambio flexible y permitiendo una intervención del Banco de la Republica cuando se viera afectado el poder adquisitivo de la moneda nacional.

Sin embargo los resultados económicos no eran muy alentadores, para 1999 se presentó un crecimiento del PIB en -4,2% y para 2002 fue de 1.90%. Así como algunas administraciones anteriores, las políticas económicas estaban encaminadas a incentivar las exportaciones con el fin de general empleo, ser más competitivos en la economía internacional y dirigir las importaciones principalmente de tecnología al sector industrial. Para 1999 las exportaciones alcanzaron US\$11.575,4 millones FOB y para 2002 un nivel de US\$11.907,5 millones FOB; in incremento de tan solo 2,87% el cual no superó las expectativas del gobierno; por otro lado las importaciones durante estos cuatro años mostraron un incremento del 19.15%; sin embargo acontecimientos externos tales como el terremoto del Eje Cafetero, el rompimiento de los diálogos de paz, la fuerte recesión y la crisis sectoriales que se destacaron a partir de 1999 cambiaron el rumbo de las estrategias iniciales del gobierno de Pastrana. Aunque se tenía en claro que los incentivos a las exportaciones contribuirían a la generación de empleo, las fallas estructurales, de infraestructura y la baja competitividad de las empresas nacionales en el mercado extranjero llevaba a que los resultados de las políticas económicas no fueran los más acertados.

Para el 2002 y con Álvaro Uribe en la presidencia, las propuestas iban dirigidas a fortalecer el sector agrícola con el fin de integrar los mercados nacionales, reducir costos de transacción y fortalecer la bolsa de bienes y productos agropecuarios y agroindustriales por medio de una política comercial que permitiría modernizar la producción nacional y

lograr competir con estándares internacionales. Para 2003 las exportaciones totales fueron de US\$13.127,5 millones FOB prevaleciendo las exportaciones no tradicionales, para el 2004 las exportaciones alcanzaron los US\$16.730,9 millones FOB un incremento del 27%, adicionalmente la economía Colombia presencio un incremento del 4.6% para el 2003 y para el 2004 fue de 4%. Para esta administración se observa que las políticas implementadas permitieron inyectar inversión y crecimiento económico y social al país; gracias al interés de solucionar las fallas de productividad, infraestructura y competitividad que poco a poco se van desarrollando para lograr un posicionamiento al menos estable en comercio exterior.

Los primeros años de la apertura económica se presenció un proceso de expansión de la producción industrial de las medianas empresas, pero a través del tiempo las desventajas con el mercado exterior se fueron presenciando, la reducción del mercado por los costos de producción interna, sin contar con los costos de transporte y logística cobraron posicionamiento del mercado para Colombia.

Aunque la situación de la industria no es la mejor hoy en día, puesto que las garantías del gobierno a las medianas empresas son pocas al hablar de convenios y tratados con diferentes países; si bien la economía Colombiana se caracteriza por la exportación no tradicional como confecciones, textiles, papel cueros, entre otros; frente a la participación en mercados internacionales que están ligados a la inversión en capital y tecnología, no alcanzamos una competitividad, puesto que la poca capacidad tecnológica hace insuficiente la producción a gran escala que pueda satisfacer la demanda de mercados internacionales y reducir los costos de transacción interna. Sin contar con las deficiencias en las instituciones formales, la infraestructura, altos costos de transporte y demoras en el proceso de exportación e importación que hacen que la firma de convenios y tratados internacionales sean en vano debido a que no contamos con una estructura sólida para ingresar en gran medida al mercado mundial.

Sin embargo y con la presencia de las fallas antes mencionadas, la firma del TLC con Estados Unidos, el mejoramiento de las relaciones bilaterales con Venezuela, la seguridad del país, el posicionamiento internacional lleva aumentar la confianza de inversiones de grandes empresas y de capital que llevara a que la económica Colombia a largo plazo se destaque en Latinoamérica como una de las mejores, pero hay fallas que aún se deben corregir.

Composición Economía del PIB Colombiana

A partir de los años cincuenta debido al modelo de sustitución de importaciones el sector industrial se ha consolidado como uno de los primordiales dentro de la estructura económica del país. No obstante, es importante distinguir la importancia relativa de la industria frente a las demás actividades económicas.

Al observar detalladamente la composición del PIB durante el periodo 1970-1996; el sector de mayor participación en los setenta fue el agropecuario con un 24,9% del total del PIB, siguiéndolo por el sector industrial con el 22.6% del PIB. Resaltando que estas actividades correspondían al 49.7% del PIB sin contar con el sector de servicios y financiero; sabiendo que para dicha época el sector financiero no estaba posicionado como hoy en día y reconociendo que Colombia tiene una ventaja comparativa en la producción agropecuaria y agroindustrial al comparación con el resto del mundo.

En la década de los ochenta tanto el sector industrial como el agropecuario comenzaron a sufrir una disminución de su participación dentro del PIB. La industrial alcanzo el 21.2% de la participación del PIB y el sector agrícola llego a 21.4% de la participación. Sin contar con la el aumento leve de la participación de la actividad minera, alcanzando al final de la década un 4.2% del PIB. Aunque se había presenciado una liberación económica; la necesidad por ingresar al mercado internacional era evidente; sin embargo las industrias ya antes establecidas no alcanzaban una mayor participación.

Para la década de los noventa, en la apertura económica la actividad industrial se redujo notablemente, descendiendo para 1996 al 17.9%. Si bien Colombia se encuentra en un relativo proceso de desindustrialización desde la década de los ochenta, esta se ha profundizado con el proceso de apertura económica. A diferencia de ocurrido en otros países latinoamericanos y muchas económicas asiáticas en los que la industria se fortaleció al ingresar a una fase de tercerización de la económica. A diferencia de lo ocurrido en Colombia cuya profundización va en contra de los objetivos del nuevo modelo, que tenía como propósito, fortalecer el desarrollo productivo, a través de la competitividad y el consecuente impulso de las actividades exportadas aprovechando nuevos mercados.

Para esta misma época, la agricultura era el sector más vulnerable a la liberación de la economía, su participación en el PIB descendió un 20.6% para el mismo periodo, siendo el sector petrolero el que conservo su participación con un 4,2%.

Cabe resaltar que la prestación de servicios en actividades como comercio, restaurante, transportes y servicios financieros, han incrementado su participación en el PIB desde la década de los setenta; para este periodo dichas actividades contribuyeron al 45.9% del PIB nación mientras que para la década de los noventa represento en un 50.6% PIB. Siendo las prestación de servicios financieros, bancarios y los servicios del gobierno los más representativos.

La pérdida de importancia relativa de la industria manufacturera es un fenómeno que se presentó en distintos países. Mientras que entre 1989 y 1985 incrementaron su producto industrial en el PIB –Chile, Venezuela, México y Corea, en la industria colombiana se perdía aproximadamente dos puntos porcentuales de participación, comenzando un proceso de desindustrialización, que para 1993 la participación de la industria manufacturera en Colombia fue de 19.8%, la de Argentina un 23.6%, México 20.2% y corea 26.1% proceso que hoy en día ha cobrado a Colombia un lento crecimiento económico a diferencia de otros países que al momento de la apertura económica aumento el nivel de producción de las industrias y no la disminución de la misma como sucedió en Colombia.

Durante la década del 2000 la participación en agricultura fue cada vez disminuyendo, alcanzando en promedio un 9.3% del PIB, por otro lado y gracias a las políticas económicas encaminadas a aumentar las exportaciones, solución de algunas fallas estructurales y el incentivo a las empresas que llevo a que en promedio la participación del sector industrial fuera del 38%, pero fue el sector de servicios que alcanzo en promedio el 52,7% sobresaliendo los servicios financieros, a este comportamiento se podrá explicar por el aumento de bienes duraderos y el aumento en la confianza de los consumidores quien deberán a través de los bancos lograr su bienestar.

En general, hoy en día Colombia a Manos de Juan Manuel Santos lleva unja económica en crecimiento con prospectos prometedores, el país es más seguro, estable y más popular entre los inversores externo, aspirando hacer parte del grupo de países de la OECD. La firma del TLC con Estados Unidos y Canadá, las restauraciones de las relaciones diplomáticas y comerciales con Venezuela y Ecuador; permite dar a conocer el activo rol

en la región. Adicional, se han realizado diferentes reformas significativas; la reforma al sistema de regalías la más sobresaliente; las extensiones tributarias han sido reducidas y las tarifas de importación han sido reducidas en un esfuerzo por mejorar los ingresos fiscales y promover la competitividad. Adicionalmente, se ha implementado leyes con el fin de reducir la informalidad y fomentar el empleo juvenil. Un nuevo marco legal para mejorar el rendimiento del sistema de salud. Finalmente, para hacer frente a las injusticias sociales presenciadas durante los años de conflicto en el país, las reformas de restitución de tierras y la ley de víctimas son algunas de las acciones encaminadas a mejorar el bienestar social del país, encaminadas a un desarrollo socioeconómico estable.

COREA DEL SUR

Corea del sur es un país de Asia oriental y está ubicado en la parte sur de la península de Corea. Limita al norte con la República Democrática Popular de Corea, al este con el Mar del Japón y al oeste con el mar Amarillos.

Cuenta con una superficie territorial de 98,480Km², la cual está compuesta por una red de carreteras de 100.279Km, las cuales conectan los centros urbanos de mayor importancia. Tiene más de 6.580 de ferrocarril, el cual cubre casi todo el país.

Sus principales socios económicos son China, Japón y Hong Kong, a los cuales dirige la mayor parte de su oferta exportable. En términos de importaciones, se considera a Arabia Saudita, Australia, China y Hong Kong, como los proveedores más destacados del mercado sur coreano.

Apertura Económica como política de Desarrollo

En el año 1953 Corea del Sur era un país arruinado por la guerra con Corea del norte, y una de las naciones agrícolas más pobres del mundo, pero en menos de 50 años, Corea del Sur ha logrado integrarse al grupo de los codiciados “Tigres Asiáticos”⁹.

Se le conoce como “El Milagro de Han”¹⁰, ya que pasó de tener un ingreso de US\$87 por persona a superar los US\$20 Mil anuales en el 2006.

⁹ Se les denomina así a Hong Kong, Singapur, Taiwan y Corea del Sur, debido a su crecimiento industrial desde 1960, logrando un incremento per capita mayor que el de países como China o Japón, gracias a su pequeño tamaño. Y sus altos niveles de producción.

El crecimiento económico y desarrollo de Corea se dio gracias a las estrategias implementadas las cuales fueron:

1. La acumulación de factores de inversión,
2. La acumulación de flujos de capital
3. El desarrollo y adopción de métodos para producir combinado con estos factores.

Todo esto se dio gracias al apoyo activo del gobierno en las tres estrategias, anteriormente mencionadas y es por ello que Corea del Sur se consolida hoy como la 15ª potencia económica mundial¹¹.

Las únicas fortalezas latentes en Corea del Sur a principio de los años sesenta, eran la abundancia de mano de obra barata y el hecho de que el grado de capacitación de los coreanos era relativamente más alto que el de otros países, ya que Corea del Sur carecía de capital, recursos y tecnología.

Tomando los factores anteriores como pilar para el desarrollo de Corea, el gobierno empezó a ofrecerle a los ciudadanos una visión para el futuro así inspiró la conciencia laboral de la gente e incremento el grado de ahorro al nivel más alto del mundo, con la ayuda del mercado internacional, al gobierno surcoreano prestar dinero en otros continentes para aumentar el capital cuando fuera necesario.

El desarrollo de Corea se basó en la especialización de negocios con mano de obra intensiva. Se adoptaron tecnologías y se amplió las oportunidades de educación para dotar a la mano de obra de un alto grado de capacitación para lograr la repetición de los ciclos de progreso económicos. El factor educación fue muy importante en el desarrollo de una política netamente exportadora, por lo tanto Corea no solo se basó en la economía para implementarla.

Los coreanos siempre le han dado gran importancia a la educación, ya que no solo constituye un medio para la realización social sino también un medio de avance social. La educación primaria es gratuita y obligatoria para todos los niños entre 6 y 12 años, y el aporte del gobierno es el mayor componente del presupuesto de las escuelas. La meta de

¹⁰ Alusión al río que pasa por esta nación.

¹¹ <http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/weo/2012/01/pdf/texts.pdf>

la gente coreana es la educación, ya que la tierra coreana no tiene casi ningún recurso natural. El único recurso natural es la propia gente.

Debido al aumento de las ventajas comparativas en las industrias gracias al capital intensivo, el eje de la economía se inclinó y el desarrollo de Corea fue abriendo campo para diferentes tipos de negocios y empresas. En los 80 se dio inicio a la industria química, y en los 90 surgió la industria de electrodomésticos, automóviles y telecomunicaciones con una integración de capital, tecnología y mano de obra intensiva experimentada. Desde el 2000, las industrias de microprocesadores, construcción de barcos, automóviles y telecomunicaciones se han colocado como las más importantes.

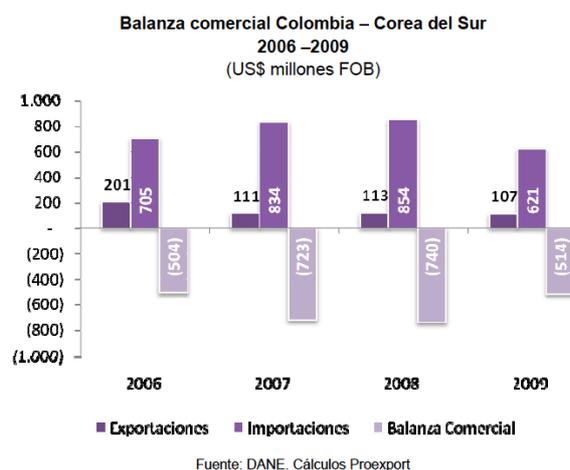
A partir de los años sesenta, las elites propusieron una visión a los coreanos y establecieron un plan de movilización para atenuar la falta de recursos, y se desempeñaron papeles principales al iniciar mercados en el extranjero, contribuyendo al establecimiento de nuevas áreas industriales que cumplieran con las ventajas comparativas que formaban la economía.

Ya que la industrialización iniciada en los años 60 incorporó etapas exitosas, la diferencia de ingresos entre los distritos metropolitanos y agrario se hizo cada vez más grande. Fue por ello que en 1970 se promovió una innovación que tenía como objetivo mejorar los ambientes para vivienda en tierra agrarias, mientras se maximizaba la productividad agrícola, al reasignar tierras y el uso de semillas mejoradas, a la vez que se apoyaba la mejora de infraestructura de carreteras.

RELACION BILATERAL ENTRE COLOMBIA Y COREA DEL SUR

SUR

Balanza Comercial entre Colombia y Corea del Sur.



La balanza comercial Colombia- Corea del Sur, demuestra un comportamiento deficitario para los períodos comprendido entre los años 2006 a 2009. En el 2006 fue de US\$504 millones, en el 2007 de US\$723 millones, en el 2008 de US\$740 millones y en el 2009 de US\$514 millones. En este último año, cabe resaltar, que la balanza comercial redujo su déficit debido a la contracción de la demanda interna colombiana, que se tradujo en menores niveles de importación desde Corea.

IMPORTACIONES

Como se observa en el gráfico, los niveles de importación por parte de nuestro país crecieron un 18,29% entre los años 2006 y 2007, pasando de US\$705 millones a US\$834 millones, de igual forma se tuvo un aumento de sólo 2,39% para el año 2008, representado en US\$854 millones. Así mismo, para el año 2009, el país importó 27,8% menos de lo que importaba en el 2008, es decir US\$621 millones. La razón de la caída en las importaciones a este socio comercial, se deben principalmente a la contracción de la demanda interna colombiana. Es importante resaltar, que el número de productos importados desde Corea se ha comportado de manera creciente, es decir, en el año 2000 se registraban 790 subpartidas arancelarias con valores mayores a US\$5 mil, luego en el 2009 el ascenso fue de 1073 subpartidas arancelarias. A continuación la Tabla 1 presenta esos indicadores.

Tabla 2. Principales Bienes importados por Colombia desde Corea del Sur

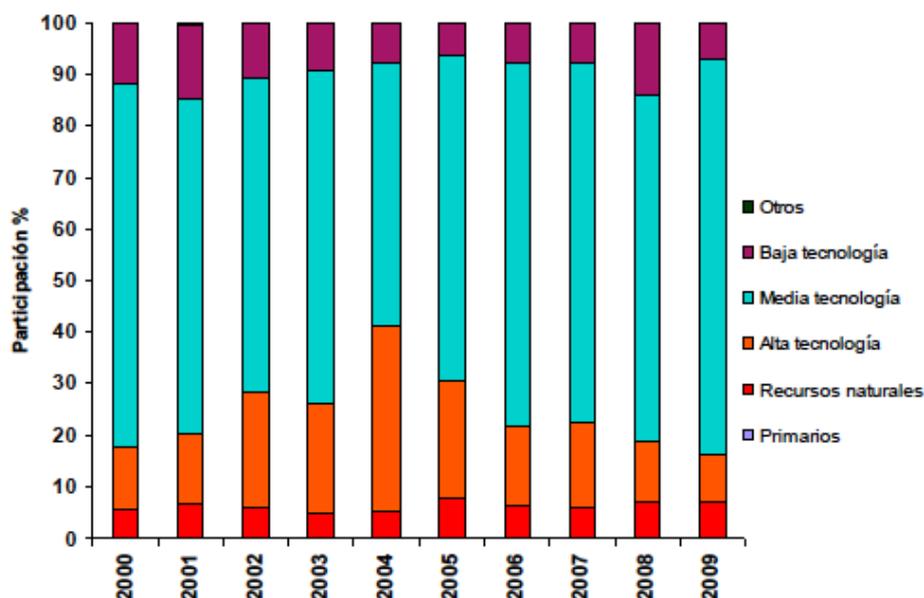
Miles de US\$

Subpartida	Descripción *	2000	2005	2008	2009
8703239000	Los demás vehículos para el transporte de personas, con motor de émbolo, de cilindrada > 1.500 cm3 <= 3.000 cm3.	-	-	70.194,0	91.036,6
8703229000	Los demás vehículos para el transporte de personas, con motor de émbolo, de cilindrada > 1.000 cm3 <= 1.500 cm3.	-	-	40.163,9	35.940,6
8703231000	Camperos (4 x 4), para el transporte de personas, con motor de émbolo alternativo, de cilindrada > 1.500 cm3 <= 3.000 cm3.	-	-	31.341,2	35.368,2
8703321000	Camperos (4 x 4), con motor de émbolo, de encendido por compresión, cilindrada > 1.500 cm3 <= 2.500 cm3.	-	-	44.681,4	30.296,6
8703241000	Camperos (4 x 4), para el transporte de personas, con motor de émbolo alternativo, de cilindrada > 3.000 cm3.	-	-	20.535,2	19.013,5
3907601000	Poli (tereftalato de etileno) con dióxido de titanio.	-	526,0	22.833,7	15.445,9
8517120000	Teléfonos móviles (celulares) y los de otras redes inalámbricas.	-	-	68.853,7	15.257,5
8415101000	Máquinas y aparatos para acondicionamiento de aire con motor y los dispositivos para modificar temperatura y humedad	1.682,1	7.847,0	3.853,9	14.268,6
3901200000	Poliétileno de densidad superior o igual a 0.94.	8.464,1	34.112,0	35.116,2	12.665,8
4011201000	Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho radiales, de los tipos utilizados en autobuses o camiones.	-	12.411,0	14.696,3	12.126,5
8429520000	Máquinas autopulsadas: cuya superestructura pueda girar 360 grados.	-	102,3	9.073,0	11.200,1
3901100000	Poliétileno de densidad inferior a 0.94.	2.637,6	19.095,2	2.363,2	10.864,5
8450200000	Máquinas para lavar ropa, incluso con dispositivo de secado, de capacidad superior a 10 Kg.	2.091,2	8.847,6	13.227,2	10.590,5
3817001000	Dodecibenceno	-	7.010,3	25.451,6	10.483,5
8421299000	Los demás aparatos para filtrar o depurar líquidos.	9,2	0,2	3.136,7	9.673,8
8702101000	Vehículos automóviles, con motor de émbolo, de encendido por compresión, para el transporte de personas (max 16).	1.511,6	4.978,5	7.209,8	9.103,5
8704211000	Los demás vehículos para el transporte de mercancías, con motor de émbolo, encendido por compresión, peso total <= 4,537	-	-	12.755,7	8.917,1
8703329000	Los demás vehículos con motor de émbolo, de encendido por compresión, de cilindrada > 1.500 cm3 <= 2.500 cm3.	-	-	8.929,1	8.508,5
3906902100	Poliacrilato de sodio, con capacidad de absorción de cloruro de sodio al 1%, >= 20 veces su propio peso.	-	-	3.625,1	7.887,1
8521909000	Los demás aparatos de grabación o de reproducción de imagen y sonido (videos)	-	-	15.541,4	6.765,1
9013809000	Los demás dispositivos, aparatos e instrumentos de óptica, no expresados ni comprendidos en otra parte de este capítulo.	-	0,7	1,4	6.348,5
8703331000	Camperos (4 x 4), con motor de émbolo (pistón), de encendido por compresión (Diesel o semi-Diesel), de cilindrada > 2.500 cm3	-	-	6.784,8	6.338,6
4011101000	Neumáticos nuevos de caucho radiales, para automóviles de turismo	-	3.032,6	8.834,9	6.225,3
9306901100	Municiones y proyectiles para armas de guerra.	-	-	6.941,9	5.956,0
8708809090	Los demás sistemas de suspensión y sus partes	-	-	666,2	5.762,6
8507100000	Acumuladores eléctricos de plomo del tipo de los utilizados para el arranque de los motores de explosión.	0,4	-	4.936,3	4.969,8
8704230000	Vehículos automóviles para el transporte de mercancías, con motor de émbolo, encendido por compresión, de peso > 20 t.	-	-	5.681,5	4.837,6
8527910000	Los demás aparatos receptores de radiodifusión, combinados con grabador o reproductor de sonido.	-	-	13.074,9	4.370,3
8418109000	Las demás combinaciones de refrigerador y congelador, con puertas exteriores separadas, aunque no sean eléctricos.	-	-	5.149,8	4.280,7
2929101000	Tolueno-diisocianato.	82,5	94,2	8.385,1	4.090,3
Subtotal 30 productos		16.478,7	98.057,7	514.038,9	428.593,2
Participación %		6,6	16,5	55,9	63,1
Total importado originario de Corea del Sur		248.019,7	593.405,8	919.819,7	679.713,3

* Descripción modificada

Fuente: DANE

**Importaciones colombianas desde Corea
Participación por intensidad tecnológica**



Grafica 7. Fuente: DANE

Dado el anterior gráfico relacionado a las importaciones según el nivel de intensidad tecnológica, puede verificarse que el mayor porcentaje de compras a Corea entre los años 2000-2009, es representado por componentes de tecnología media (76,6%), es decir, vehículos y autopartes (40%), compras de gránulos de poliéster de uso textil, aparatos para acondicionar el aire (ventiladores), polietileno, lavadoras, dodecibenceno y aparatos para filtrar líquidos.

Continuando con los mayores porcentajes de compra se encuentran las importaciones de alta tecnología (8,9% del total en el 2009) destacándose las compras de teléfonos celulares (aunque en el 2009 decayeron en 77,8%), instrumentos de óptica, acumuladores eléctricos y cámaras de TV.

Las importaciones referidas a recursos naturales representaron un 7,3% de las compras al socio asiático, determinadas en neumáticos, toluendiisocianato (producto químico que sirve para recubrimientos para pisos y terminaciones de madera, pinturas, sellantes, barnices, esmaltes para cables, adhesivos, entre otros) y otros productos químicos como cianuros y oxicianuros.

Finalmente, dados los bienes importados de baja tecnología que representaron el 6,9 % del total, se encontraron barras y productos laminados, hilados y perfiles de hierro.

A continuación se presentan los **subsectores no tradicionales** importados por Colombia desde Corea para el año 2009:

- Vehículos por US\$237,8 millones FOB. Participación del subsector 38,3%
- Plásticos en formas primarias por US\$53,4 millones FOB. Participación del subsector 8,6%.
- Maquinaria industrial por US\$49,9 millones FOB. Participación del subsector 8%.

EXPORTACIONES

Como se detalla en la balanza comercial de ambos países, los niveles de exportaciones durante el período de estudio han disminuido considerablemente. Al observar en 2006 los niveles exportados cercanos a los US\$201 millones y comparándolos con los resultantes en el 2009 de sólo US\$107 millones, puede evidenciarse la pérdida del dinamismo exportador por parte de la nación. Queda notificado que estamos exportando

46,76% de lo que hacíamos en el 2006. Luego, es precisamente ese año, en el que Colombia alcanza su máximo histórico, gracias a las mayores exportaciones de Ferroníquel (US\$135 millones) que representaron un total del 68% de ventas a ese país, y que también resultaron favorecidas por el incremento del precio del mismo.

Aunque este país asiático no es uno de los principales mercados de destino, en el período 2007-2009 representó el 0,3% de las exportaciones totales de Colombia. En estos años estas se han mantenido en US\$100 millones. En comparación al año 2000 en el que se registraban ventas en 20 subpartidas arancelarias con valores superiores a US\$5 mil, para el 2009 el número de subpartidas se incrementó a 63. Se debe aprovechar la demanda de este mercado por importaciones internacionales diversificando los productos a exportar.

La siguiente tabla presenta los principales bienes exportados y sus respectivas subpartidas arancelarias, dado el período de estudio años 2000-2009. Se resalta que en el año 2009, fue el café el principal bien de exportación hacia Corea, con ventas registradas de US\$48 millones.

TABLA 2

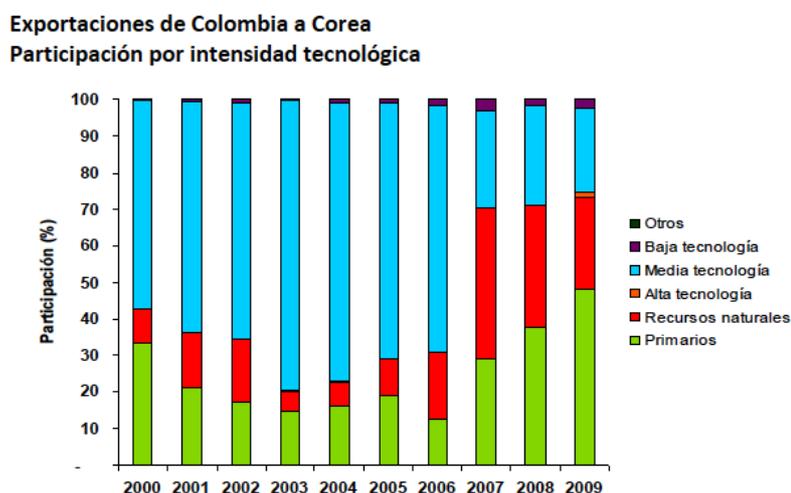
Principales bienes exportados por Colombia a Corea del Sur

Miles de US\$

Subpartida	Descripción	2000	2005	2008	2009
0901119000	Los demás cafés sin tostar, sin descafeinar.	14.835,4	25.638,5	39.139,3	48.722,3
7202600000	Ferroníquel.	25.893,5	94.493,0	30.425,0	18.660,7
7404000010	Desperdicios y desechos, de cobre, con contenido en peso igual o superior al 10%.	2.938,6	4.934,7	18.463,4	13.958,1
7602000000	Desperdicios y desechos, de aluminio.	44,8	1.106,5	4.029,8	4.147,0
3824909100	Maneb, zineb, mancozeb.	-	-	-	3.999,0
7404000090	Los demás desperdicios y desechos, de cobre.	-	-	2.760,6	3.298,4
7406200000	Polvo de estructura laminar; escamillas de cobre.	388,5	1.690,4	2.582,9	1.980,1
3808929900	Los demás fungicidas.	-	-	1,3	1.665,3
3004902900	Los demás medicamentos para uso humano.	-	-	-	1.581,5
2101110090	Los demás extractos, esencias y concentrados de café.	-	-	778,4	1.354,0
9503009910	Globos de latex de caucho natural.	-	-	1.162,9	910,1
7204300000	Desperdicios y desechos, de hierro o de acero estañados.	-	-	1.956,6	881,8
4103200000	Cueros y pieles en bruto, de reptil (frescos o salados, secos, encalados).	-	57,1	292,2	611,9
1701119000	Los demás azúcares en bruto de caña, sin adición de aromatizante.	-	4.831,4	152,8	573,0
4202210000	Bolsos de mano, incluso con bandolera o sin asas, con la superficie exterior de cuero.	1,9	-	143,4	571,6
2101110010	Café soluble liofilizado, con granulometría de 2.0 - 3.00 mm.	-	-	1.538,1	520,6
4104110000	Cueros y pieles, curtidos, de bovino (incluido el búfalo) o de equino.	-	115,5	222,4	485,8
1704901000	Bombones, caramelos, confites y pastillas.	249,7	528,8	147,4	299,5
3902100000	Polipropileno.	-	-	-	225,0
0301100000	Peces ornamentales.	16,1	18,2	107,3	211,3
0803001200	Bananas o plátanos frescos del tipo "cavendish valery".	-	83,1	38,5	204,4
6110309000	Sueteres (jerseys), "pullovers", "cardigans", chalecos y artículos similares.	-	-	75,8	162,3
7403220000	Aleaciones a base de cobre-estaño (bronce).	-	-	2.322,2	151,1
1806209000	Las demás preparaciones alimenticias que contengan cacao, en bloques.	-	-	86,9	148,0
1511900000	Los demás aceites de palma y sus fracciones, incluso refinados, pesados.	-	18,9	37,1	130,8
2106904000	Autolizados de levaduras.	114,7	59,0	240,0	130,4
2704001000	Coques y semicoques de hulla, incluso aglomerados.	-	-	-	125,8
7103912000	Esmeraldas trabajadas de otro modo, clasificadas, sin ensartar, montadas.	435,0	-	699,4	114,4
0603199000	Las demás flores y capullos frescos, cortados para ramos o adornos.	-	-	43,4	111,8
7802000000	Desperdicios y desechos, de plomo.	-	-	-	88,8
Subtotal 30 productos		44.918,3	133.575,1	107.447,3	106.024,5
Participación %		98,5	98,3	95,0	99,0
Total exportado a Corea del Sur		45.585,0	135.949,5	113.111,1	107.131,1

Fuente: DANE

Continuando con el análisis de las exportaciones desde Colombia hacia Corea del Sur, cabe resaltar la diferenciación en términos de intensidad tecnológica, con el fin de evaluar las exportaciones que concentran ventas según bienes de media, alta o baja tecnología. El análisis del gráfico 2 se presenta en el siguiente párrafo.



Fuente: DANE-Mincomercio

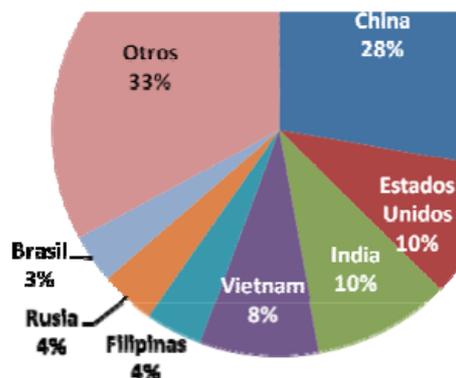
Hasta el año 2006, las exportaciones se concentraban en las ventas de los bienes de media tecnología, debido principalmente al peso que generaba el Ferroníquel. A partir de ese año sin embargo, fueron los bienes primarios los que concentraron las exportaciones y sus niveles de ventas (48.4% del total en el 2009) así como los basados en recursos naturales (24.7% del total en 2009). Entre los bienes primarios se resalta el café considerado en el 2007 como el principal bien de exportación a ese mercado sumando un total de ventas de US\$48.7 millones más del doble de lo exportado en el 2006. Por su parte los recursos naturales destacan los desperdicios de minerales (cobre, aluminio, hierro), ventas de azúcar (bombones, dulces, caramelos) por US\$572 millones y US\$299 mil en el 2009.

De igual forma, se tienen las exportaciones de media tecnología (23,1% en 2009) cuyo principal producto fue el ferroníquel y siguiéndole los fungicidas con ventas de US\$5, 6 millones. También se tiene la baja tecnología tales como exportaciones de globos de látex, de caucho natural, bolsos de mano en cuero, cueros o pieles de bovino y suéteres. Concluyendo se tiene la alta tecnología (1,6% del total en 2009) en el que solamente se destacaron exportaciones de medicamentos para uso humano por cerca de US\$1,6 millones.

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

IED Corea del Sur en el Mundo

Inversión Extranjera Directa de Corea hacia el mundo por País 2003 – 2009 (%)



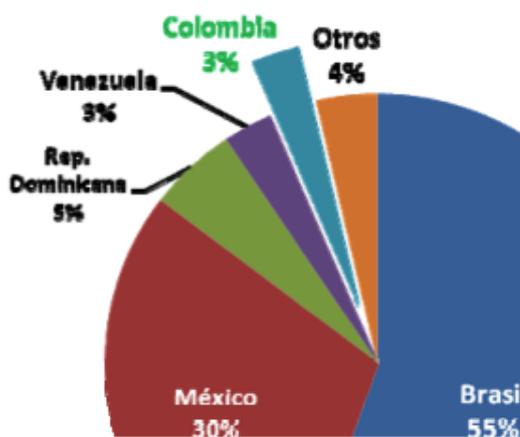
De acuerdo al FDI Markets, Corea del sur dirigió su IED principalmente a China, con un 28% de un inversión de US\$170.772 Millones, la cual fue dirigida a los sectores de semiconductores, componentes eléctricos y ensamble de vehículos.

En segundo lugar está Estados Unidos, con una inversión del 10% de una inversión de US\$ 170.772 Millones, la cual fue dirigida a los sectores de semiconductores, ensamble de vehículos y autopartes.

La lista la completan India con un 10%, Vietnam con 8%, Filipinas con 4%, Rusia con 4% y Brasil con un 3%

IED Corea del Sur en Latinoamérica

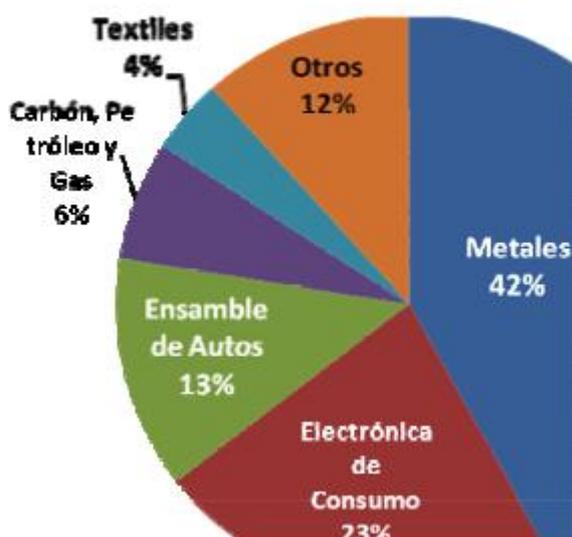
Inversión Extranjera Directa de Corea hacia Latinoamérica por país 2003 – 2009 (%)



Fuente: FDI Markets

Aunque la inversión extranjera directa en Latinoamérica, no alcanza las exuberantes cifras que Corea del Sur invierte en países como China, Corea del Sur ha invertido más de US\$10.823,5 Millones en este continente debido a sus proyectos Greenfield. Los países latinoamericanos con mayor auge para Corea del Sur, en cuanto a IED se refiere, son Brasil, México y le siguen Rep. Dominicana, Venezuela y Colombia con un 3% de participación.

Inversión Extranjera Directa de Corea hacia Latinoamérica por sector económico 2003 – 2009 (%)



Fuente: FDI Markets

*Incluye: Proyectos abiertos o en marcha (US\$1.054 Millones) y proyectos anunciados (US\$9.769 Millones)

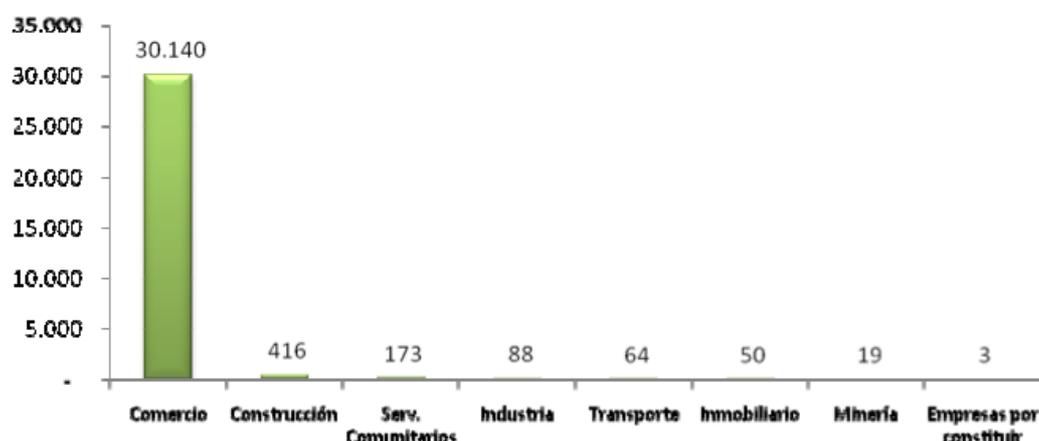
Como podemos observar en la gráfica anterior, entre el año 2003 y el año 2009, de la inversión total (77 proyectos de inversión), 55 de esos proyectos ya han sido anunciados y comprenden el US\$9.769 Millones. Y el 22 restante, el cual comprende una suma de US\$ 1.054 Millones, ya han sido puestos en marcha.

Analizando la gráfica anterior, Los principales sectores de mayor interés para Corea del Sur, según respecta a IED en Latinoamérica, son Metales, la electrónica de consumo, y el ensamble de autos.

IED Corea del Sur en Colombia

Colombia se posiciona como el quinto país en Latinoamérica como destino de IED para Corea del Sur con un monto de US\$309.8 Millones. Desde 1994 hasta el tercer trimestre de 2009, la inversión en Colombia por parte de Corea del Sur asciende a US\$66,1 Millones, siendo los sectores de Comercio, construcción y comunicaciones los más seductores para el país Coreano.

Inversión Extranjera Directa de Corea por sector en Colombia, 2000 – III Trim. 2009
(US\$ miles)



Total: US\$ 30,9 millones

Fuente: Registros de Inversión (ver pie de página 2), Banco de la República

Proyectos realizados por inversionistas Coreanos en Colombia

Fecha	Firma	Website	Ciudad de destino	Sector
2009	Daewoo	www.daewoo.com	Pereira	Autopartes
2009	Samsung	www.samsung.com	Pereira	Electrónica de Consumo
2007	Hyundai Motor	worldwide.hyundai.com	Girardot, Pereira, Medellín	Autopartes
2005	Skyzen	www.skyzen.com.mx http://worldwide.hyundai.com		Comunicaciones
2003	LG	www.lg.co.kr	N.A	Componentes electrónicos

Fuente: FDI Markets

Aun así, siendo Corea del sur, uno de los principales exportadores de capital hacia el mundo, su IED en Colombia sólo representa el 0,5% de la inversión en todo el mundo. La IED que hace Corea del Sur hacia el país es insignificante comparada con la inversión

realizada por países como Estados Unidos y España, cuyas inversiones representan el 16% y 5% respectivamente.

De lo anterior podemos decir que Corea del Sur todavía no ha dinamizado sus flujos de inversión significativamente hacia el país, es decir, que el 0,5% es una pequeña parte del potencial que Colombia puede ofrecer a Corea del Sur. Existe un gran potencial de explotación.

Específicamente, los principales sectores de inversión Coreana en Colombia, según concluyeron el estado colombiano en apoyo con la firma consultora McKinsey, se identificaron ciertos sectores que presentan una gran oportunidad para los inversionistas, los cuales son:

Sector	Potencial
Biocombustibles	<ul style="list-style-type: none"> • Exención del impuesto a la Renta por diez años. • 6,5 millones de hectáreas para la producción de biocombustibles. • Quinto productor mundial de aceite de palma. • Productividad de 9.000 litros de etanol por hectárea año. • Mercado creciente: para el 2020, producción de 1.400 millones de litros de etanol y 1.200 millones de litros de biodiesel anualmente. • Creación de un "sello verde" para identificar la producción Nacional con buenas prácticas sociales.
Cosméticos	<ul style="list-style-type: none"> • Mercado de USD 2.600 millones y producción de USD 2.370 millones. • Las exportaciones de cosméticos crecieron un 23% entre 2003 y 2007. • Segundo país con mayor diversidad de flora en América Latina. • Se espera que el mercado masculino crezca el 20% anual. • Las mujeres colombianas gastan más del doble que las mujeres europeas (como proporción de su ingreso). • Más de 242.000 profesionales y técnicos disponibles para trabajar en la industria de cosméticos. • Productos con ingredientes naturales crecieron 9% entre 2003 y 2008.
Servicios de TI	<ul style="list-style-type: none"> • 27.000 graduados de Administración y 13.000 graduados de Ingeniería al año. • Siete ciudades con más de 500.000 habitantes. • Acento español neutral. • Mercado: USD 1.000 millones, creció 42% en tres

	años.
Turismo	<ul style="list-style-type: none"> • 1,45 Millones de extranjeros visitaron Colombia en el 2008. • El crecimiento del turismo en Colombia (9,73%) más que duplicó el mundial (2%). • Exención Impuesto a la Renta para hoteles nuevos/remodelados.
Turismo Médico	<ul style="list-style-type: none"> • Programa Pionero en la reproducción inmunológica; el primer bebé de probeta nacido en A.L.; el primer marcapasos del mundo. • Colombia es el segundo país en Infraestructura Científica y de Salud de América Latina: (IMD, 2008). • 3.000 médicos generales graduados al año.
Infraestructura	<ul style="list-style-type: none"> • Proyectos de infraestructura que sólo en 2009 suman más de USD 25 mil millones.

Otros sectores adicionales que pueden ser de gran interés para inversionistas coreanos son:

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

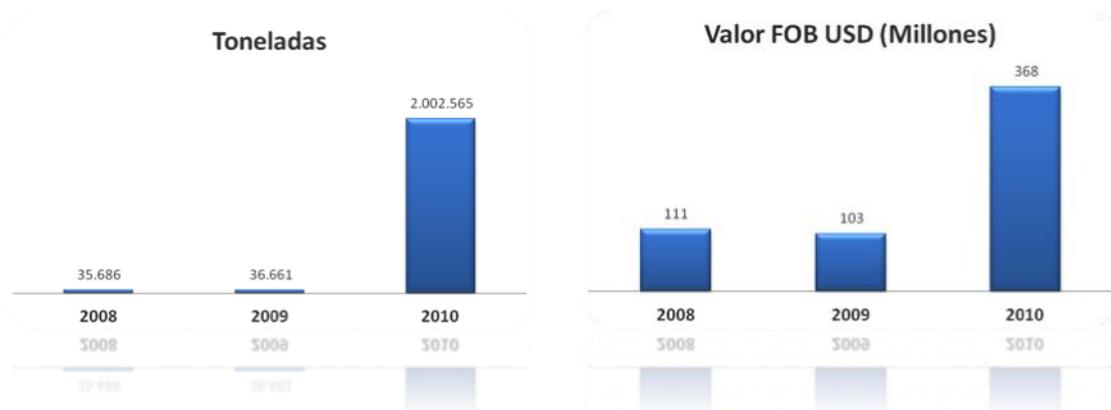
Fuente: Proexport , Fedesarrollo.

PERFIL LOGÍSTICO DESDE COLOMBIA A COREA DEL SUR

El modo de transporte que se utiliza para exportar desde Colombia a Corea del Sur es por vía marítima o aérea.

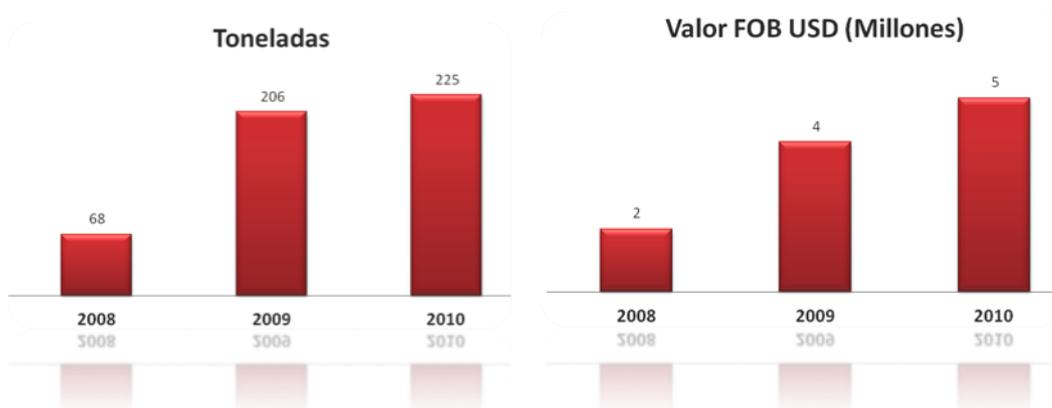
A continuación se exponen las exportaciones realizadas a Corea del Sur de acuerdo al modo de transporte utilizado, entre los años 2008 a 2010.

Transporte Marítimo



Fuente: Proexport.

Transporte Aéreo



Fuente: Proexport.

Como podemos analizar en las graficas, el transporte que más se utiliza es el marítimo, aun así, el aéreo también maneja una cuantía relevante en exportaciones.

El índice de desempeño logístico (LPI por sus siglas en inglés), brinda a los exportadores Colombianos una percepción sobre la logística del país Surcoreano, el cual tiene un LPI de 3.64 de 5 (Siendo 5 la mejor calificación y 1 la peor).

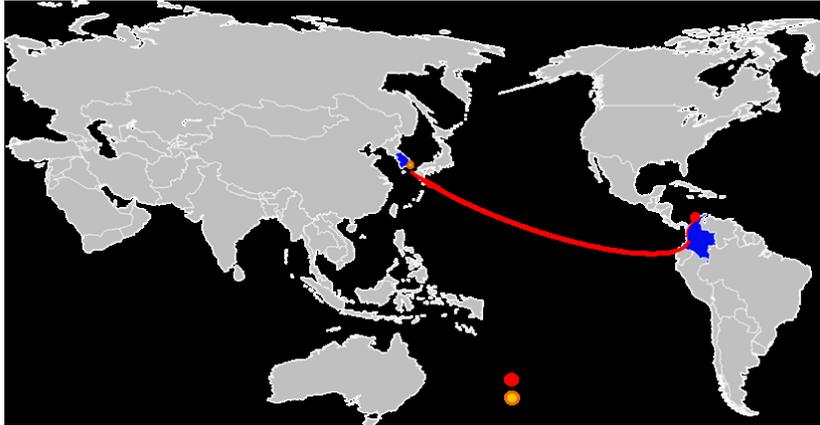
Int. LPI Rank	Country	LPI
1	Germany	4.11
2	Singapore	4.09
3	Sweden	4.08
4	Netherlands	4.07
5	Luxembourg	3.98
6	Switzerland	3.97
7	Japan	3.97
8	United Kingdom	3.95
9	Belgium	3.94
10	Norway	3.93
11	Ireland	3.89
12	Finland	3.89
13	Hong Kong, China	3.88
14	Canada	3.87
15	United States	3.86
16	Denmark	3.85
17	France	3.84
18	Australia	3.84
19	Austria	3.76
20	Taiwan	3.71
21	New Zealand	3.65
22	Italy	3.64
23	Korea, Rep.	3.64
24	United Arab Emirates	3.63

Fuente: World Bank, Logistics Performance Index.

	Korea, Rep.		Colombia	
Calificación Total	score	3.64	score	2.77
	rank	23	rank	72
Eficiencia aduanera	score	3.33	score	2.50
	rank	26	rank	66
Calidad de la Infraestructura	score	3.62	score	2.59
	rank	23	rank	62
Competitividad de transporte internacional	score	3.47	score	2.54
	rank	15	rank	112
Competencia y calidad en los servicios	score	3.64	score	2.75
	rank	23	rank	61
Capacidad de seguimiento y rastreo a	score	3.83	score	2.75
	rank	23	rank	82
Puntualidad en el transporte de Carga	score	3.97	score	3.52
	rank	28	rank	64

Fuente: Banco Mundial, LPI.

Como podemos analizar en las graficas anteriores, Corea del Sur tiene una mejor disposición logística que Colombia, el cual se ubico en el puesto 72 del LPI (Logistics Performance Index).



Fuente: Proexport.

Corea del sur cuenta con una estructura portuaria de más de 25 puertos, los cuales se extienden a lo largo de sus costas y les permite una mejor eficiencia en despacho y llegada de mercancías. Aun así, el principal puerto hacia donde Colombia exporta la mercancía, vía marítima, es el de Pusan (Busan). Este puerto desempeña un papel estratégico para Corea del Sur, ya que conecta el océano pacifico con el continente asiático. Es por ello que se considera la puerta de entrada a la Republica de Corea.

Servicios Marítimos

Según Proexport, existen en Buenaventura, cinco servicios de ruta directa con tiempos de tránsito entre 28 y 46 días hacia Pusan (Busan), y ocho navieras con cambio de buque en Hong Kong, Panamá, México y Japón, que manejan tiempos de transito de hasta 58 días hacia el mismo puerto (Pusan - Busan)

A continuación, se muestran las frecuencias y tiempos de transito que se manejan desde los puertos colombianos, el transporte de mercancías hacia Pusan (Busan)

Origen	Destino	Tiempo de Tránsito directo (días)	Tiempo Tránsito con conexión (días)	Frecuencia
Barranquilla	Pusan(Busan)		30-40	Semanal
B/Ventura	Pusan(Busan)	28-46	23-58	Semanal
Cartagena	Pusan(Busan)	31	23-53	Semanal

Fuente: Proexport, Rutas Marítimas Procesadas por Proexport.

Acceso Aéreo



Fuente: Proexport.

Corea del Sur cuenta con un total de 105 aeropuertos distribuidos a lo largo del territorio Surcoreano. Los aeropuertos que concentran mayor cantidad de tráfico son: El aeropuerto Internacional de Incheon de Seúl y el aeropuerto Internacional Gimhae.

Servicios Aéreos

Colombia no cuenta con un servicio de vuelo directo hacia Corea del Sur, Cuenta con vuelos indirectos desde Bogotá, y la movilización de la carga se efectúa a través de servicios con conexiones en Canadá, Luxemburgo, Alemania, Estados Unidos y Taiwán.

A continuación se muestran las frecuencias y tiempos de transito que manejan las Aerolíneas con las que se tienen conexiones para prestar el servicio hacia Corea del Sur.

AEROLINEA	CONEXIONES	FRECUENCIA	CLASE
 AIR CANADA	VANCOUVER – CANADA TORONTO – CANADA	Todos los Días	Pasajeros
 Continental Airlines Cargo	HOUSTON – ESTADOS UNIDOS	Todos los Días	Pasajeros
 Martinair CARGO the can do crew	AMSTERDAM - PAISES BAJOS	Martes a Domingo	Carga
 cargolux	LUXEMBURGO - LUXEMBURGO	Martes, Viernes y Domingo	Carga
 aerolias	MIAMI – ESTADOS UNIDOS TAIPEI - TAIWAN	Lunes a Sábados	Carga
 Lufthansa	FRANKFURT - ALEMANIA	Martes a Domingo	Carga

Fuente: Proexport, rutas aéreas procesadas por Proexport.

OTROS ASPECTOS PARA MANEJO LOGÍSTICO EN DESTINO

Documentación requerida para el ingreso de mercancías desde Colombia hacia Corea del Sur.

*Envíos Comerciales

- 2 Facturas comerciales
- Factura consular cuando es requerida por el oficial de aduana
- Licencia de importación
- Certificado de origen
- Carta de garantía del banco.

*Envíos de Muestras

- 2 Facturas pro forma.

*Transporte de Muestras Sin Valor Comercial

“Se entiende por muestras sin valor comercial a aquellas mercancías que únicamente tienen por finalidad demostrar sus características y que carecen de valor comercial por sí mismas, las cuales no deben ser destinadas a la venta en el País.

Dentro del manejo de mercancías por vía aérea, ya sea como muestras sin valor comercial o envíos urgentes, se destacan las ALIANZAS que PROEXPORT Colombia ha suscrito con diversas transportadoras, para reducir el costo de los envíos en que incurren aquellas empresas que trabajan en los diferentes programas ofrecidos por nuestra entidad”.

***Indicador Comercio Transfronterizo**

Los costos y procedimientos relacionados con la importación y exportación de un embarque estándar de mercancías se detallan bajo este tema. Cada procedimiento oficial se registra comenzando desde el acuerdo final entre las dos partes y terminando con la entrega de las mercancías.

***Exportación**

Número de Documentos para Exportar: 3

Número de Días para Exportar: 8

Costo de Exportación en US\$ por Contenedor: 790

***Importación**

Número de Documentos para Importar: 3

Número de Días para Importar: 7

Costo de Importación en US\$ por Contenedor: 790

*Fuente: Proexport.

NORMATIVIDAD FITOSANITARIA

Corea aplica la norma NIMF-15 desde el 1 de junio de 2005. Esta medida reduce el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias relacionadas con el embalaje de madera (incluida la madera de estiba), fabricado de madera en bruto de coníferas y no coníferas, utilizado en el comercio internacional.

Es decir que los exportadores que usen este tipo de embalajes, deben conseguir la autorización NIMF 15. Para Colombia, el ICA es la entidad encargada de autorizar la marca. (Ver NIMF 15 en Anexos)

VALLE DEL CAUCA

La capital del departamento del Valle del Cauca es actualmente considerada la tercera ciudad más importante de Colombia.

Posicionada estratégicamente en el suroccidente del país, Cali se encuentra ubicada cerca del puerto marítimo de Buenaventura, el más importante de Colombia, que comunica al país con la cuenca del Pacífico.

Ofrece oportunidades de inversión en sectores de tercerización de servicios, cosméticos y productos de aseo, agroindustria e infraestructura de hotelería y turismo.

Conocida como “la Sucursal del Cielo”, la ciudad es famosa también por su tradicional Feria de Cali, un evento que desde 1957 convoca a nacionales y extranjeros a celebrar las fiestas de fin de año con mucho colorido, música y cultura.

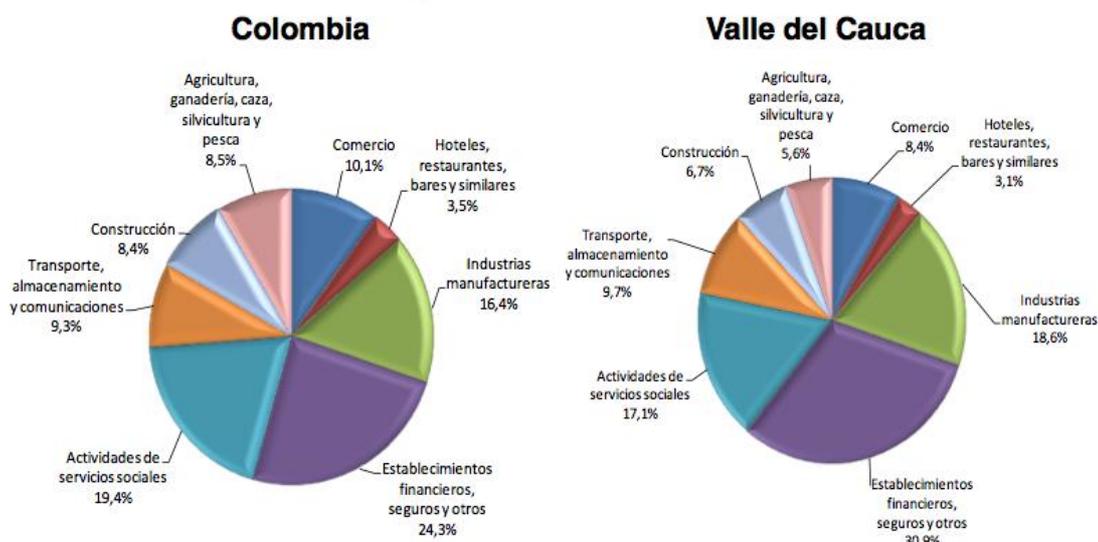
Economía

Según el informe del Banco de la Republica “El Valle del Cauca aportó el 84,9% del total de exportaciones de la región en el 2011, con ventas externas que sumaron US\$2.466 millones y un crecimiento anual de 11,8%, respecto al 2010”.

Además de ello, El Valle del Cauca aporta el 10% de las exportaciones agroindustriales Colombiana y el 7% de las no tradicionales. Exportando el 43,8% de su producción y generando 35.000 empleos directos y cerca de 210.000 indirectos. Con dos puertos hacia el pacifico, el de Buenaventura es catalogado como el principal puerto sobre el pacifico en Latinoamérica, el cual mueve más del 28% del comercio del país y operan 990 frecuencias marítimas.

A continuación se observara una serie de estadísticas que nos permite de forma detallada conocer la economía del Valle del cauca y su posicionamiento dentro de la región.

PIB por sectores, 2010



Fuente: DANE – Cuentas Nacionales Departamentales, noviembre de 2011
*Año base 2005

F

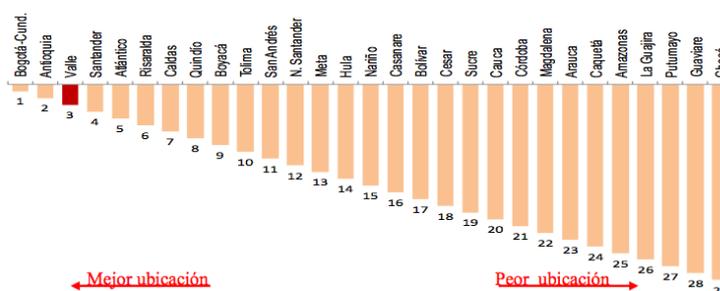
Fuente: Ministerio de Comercio Industria y Turismo.

Se puede afirmar que el Valle del Cauca presenta el mismo comportamiento de los sectores como participación del PIB que Colombia. Para el 2010 el sector que más contribuyó al crecimiento de la región fueron los establecimientos Financieros con un 30.9% del PIB, lo sigue las industrias manufactureras y las actividades de servicios sociales con 18,6% y 17.1% del PIB respectivamente. Aunque se podría pensar que la actividad agrícola tuviera una mayor participación, puesto que el Valle del Cauca cuenta con grandes ingenios de azúcar, esta actividad solo corresponde el 5.6% del PIB. Por el otro lado, el sector de Hoteles y restaurantes proporcionan solo el 3% del PIB, situación que lleva a pensar en estrategias de turismo para promover la inversión y recreación en dicha región.



Departamento del Valle del Cauca Competitividad

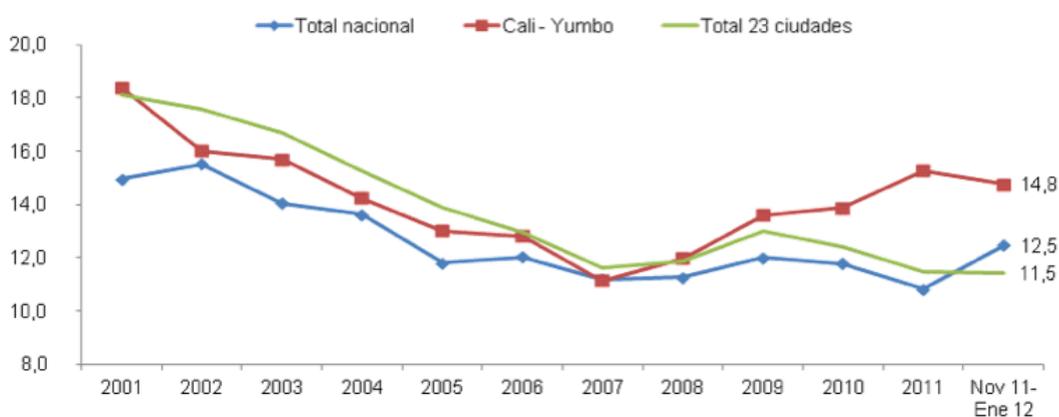
Escalafón de competitividad departamental 2009*



Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

De la gráfica anterior, se puede concluir que el Valle del Cauca es el tercer departamento más competitivo en Colombia en el 2009. El buen clima para los negocios, el contar con puerto marítimo en el departamento, las excelentes carreteras con que cuenta, el contar con zona industrial en donde se ubican las más grandes multinacionales del país, sin contar con, la geográfica del Valle, el clima y la calidez de su gente. Lo que lleva a pensar que el Valle del Cauca es una de las regiones más importantes en Colombia, con perspectiva al mercado internacional.

Tasa de desempleo* (2001 - Ene 2012)



* Promedio año

Fuente: DANE – Gran Encuesta de Hogares, febrero de 2012

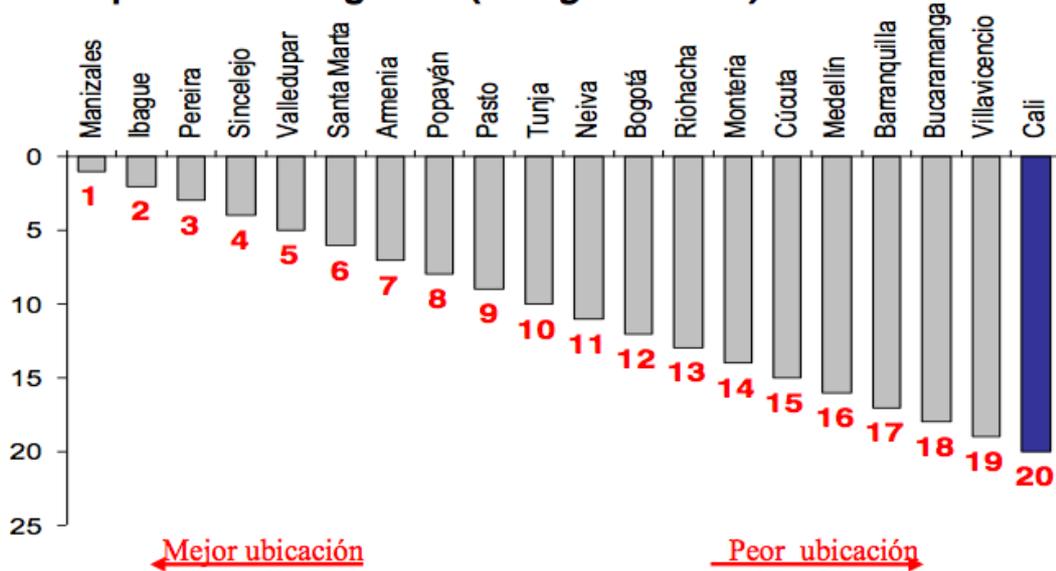
F

Fuente: Ministerio de Comercio Industria y Turismo.

Aunque el Valle del Cauca cuenta con factores muy prósperos para la región, el desempleo es una problemática social que aún no se ha podido erradicar. Para comienzos de década el país en general contaba con una tasa de desempleo de dos dígitos, la cual comienza a decrecer en los años siguientes; alcanzando su punto mínimo en el 2007, aproximada una tasa del 12 puntos, a partir de ese año, el comportamiento de dicha región será contradictorio al total, para el 2011 la tasa de desempleo nacional alcanzo 12,5, la de otras ciudades fue de 11,5 y la del valle del cauca (Cali-Yumbo) fue de 14,8; esto nos da a pensar que el Valle del Cauca es una de las regiones con más desempleo en Colombia. Se puede pensar que las diferentes negociaciones internacionales, la inversión extranjera y la confianza de inversionistas pueden generar mayor empleo en las industrias de la región, pero esto debe estar acompañado de políticas públicas locales que garantice la

generación de empleos formales y aumentar los incentivos de las diferentes industrias, como de servicios, construcción, turismo de la región.

Facilidad para hacer negocios (*Doing Business*)

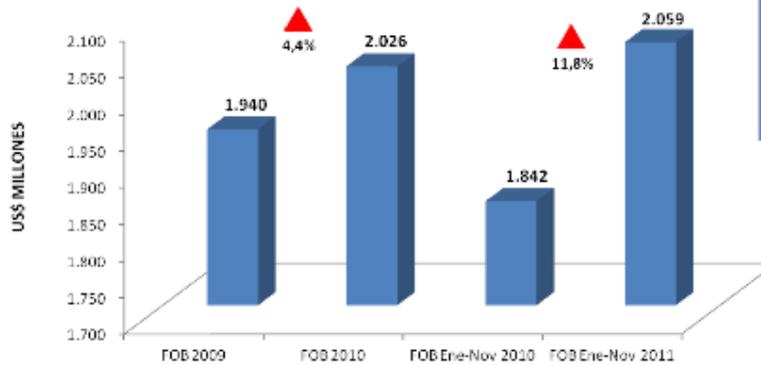


F

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

El gran proceso de tramitología para las exportaciones e importaciones para cumplir con los múltiples requisitos de la aduana, lo cual retrasan dichos procesos; la baja competitividad de puerto debido a su poca profundidad, lo que impide el ingreso de grandes buques y el no contar con líneas férreas que conecten las principales ciudades con el puerto para transportar carga, lo cual conlleva a que el transporte de esta solo se realice vía carretera; lo cual a pesar de la buena infraestructura que tenemos en carreteras, hace más lento y más costoso el transporte de la carga hacia el puerto para las exportaciones o pues del puerto hacia el interior con las importaciones, nos lleva a ubicar a la capital del Valle del Cauca en la peor lugar del escalafón de la facilidad para hacer negocios (*Doing Business*). Situación que pone en riesgo la competitividad de la región a la hora de enfrentar tratados internacionales.

Entre enero-noviembre de 2011, el departamento del Valle del Cauca exportó US\$2.059 millones.



- Los principales productos fueron: azúcares de caña o remolacha, bombones, caramelos, confites y pastillas sin cacao, acumuladores eléctricos de plomo utilizados para el arranque de motores de émbolo.
- Los principales destinos fueron: Ecuador, Estados Unidos y Perú.

Entre enero y noviembre de 2011 el registro de empresas que exportaron productos no tradicionales al mundo fueron 924.

[Volver](#)

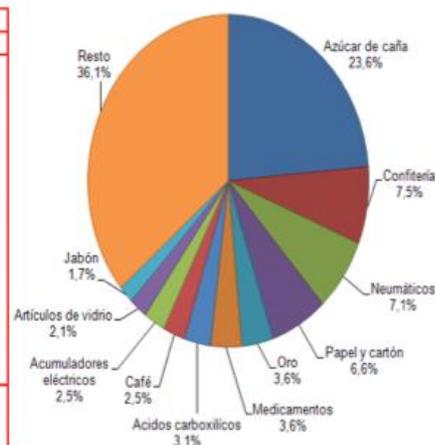
Fuente: Proexport

Observando las estadísticas desde el 2009, se observa un leve aumento en el volumen de las exportaciones, sin embargo no es muy representativo. Para el 2009 el Valle del Cauca exportó US\$1.940 millones FOB, para el 2010 se presentó un nivel de exportación entre enero-noviembre de US\$1.842 millones FOB y para el año pasado presentó un aumento de 11.8% alcanzando US\$2.059 millones FOB. Lo que lleva a pensar que las estrategias para aumentar el comercio exterior en donde se involucre empresas del Valle del Cauca son bajas, sabiendo que los principales productos de exportación son los no tradicionales como azúcar de caña entre otros.

Principales productos de exportación (2010 - Enero 2012) Miles de dólares FOB

Partida	Descripción *	Enero-diciembre		Enero	
		2010	2011	2011	2012
1701	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado	320.815	451.325	13.772	38.040
1704	Artículos de confitería sin cacao (incluido el chocolate blanco).	177.679	227.802	10.098	12.089
4011	Neumáticos (llantas neumáticas) nuevos de caucho.	120.215	155.241	5.128	11.470
4802	Papel y cartón, sin estucar ni recubrir, de los tipos utilizados para escribir	90.392	85.427	8.564	10.566
7108	Oro (incluido el oro platinado) en bruto, semilabrado o en polvo.	200.603	180.405	13.048	5.850
3004	Medicamentos (excepto los productos de las partidas 30.02, 30.05 ó 30.06)	74.845	78.968	6.389	5.736
2918	Ácidos carboxílicos con funciones oxigenadas suplementarias y sus anhídridos	46.875	47.191	3.828	4.920
0901	Café, incluso tostado o descafeinado; cáscara y cascarrilla de café; sucedáneos	102.007	109.261	13.345	4.065
8507	Acumuladores eléctricos, incluidos sus separadores, aunque sean cuadrangulares	54.917	81.746	6.254	3.984
7013	Artículos de vidrio para servicio de mesa, cocina, tocador, baño, oficina, etc.	31.242	41.868	3.656	3.356
3401	Jabón; productos y preparaciones orgánicas tensoactivos usados como detergentes	36.275	50.664	2.195	2.741
4804	Papel y cartón Kraft, sin estucar ni recubrir, en bobinas (rollos) o en hojas	26.305	26.832	2.915	2.545
1806	Chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao.	18.199	28.145	1.406	2.498
8544	Hilos, cables (incluidos los coaxiales) y demás conductores aislados para uso eléctrico	39.135	58.740	3.845	2.428
3306	Preparaciones para higiene bucal o dental, incluidos los polvos y cremas dentales	36.178	34.658	1.663	2.294
Principales productos		1.375.682	1.658.272	96.107	112.583
Participación %		62,3	67,2	61,0	70,0
Total general		2.206.819	2.466.762	157.583	160.947

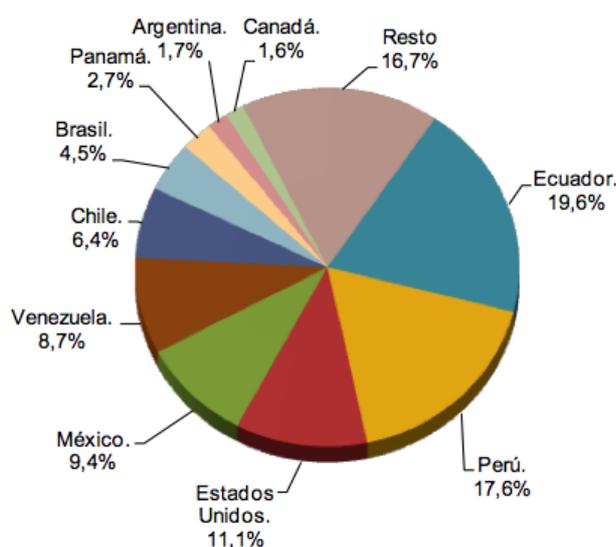
* descripción modificada por OEE, Mincomercio



Fuente: Ministerio de Comercio Industria y Turismo.

En la gráfica y tabla anterior se observa los principales productos de exportación que realiza el Valle de Cauca en miles de dólares FOB. De los cuales se destacan la azúcar de caña con el 27% representado en US\$451.325miles FOB, además la confitería con un 7.5% la cual representa un US\$177.679 miles FOB, neumáticos 7.1%, papel cartón 6.6%, el resto de productos representa el 36.1%. Aquí se puede resaltar que la mayoría de productos de industrias manufactureras, y es la producción de las mismas la segunda actividad más importante en participación del PIB del Valle del Cauca.

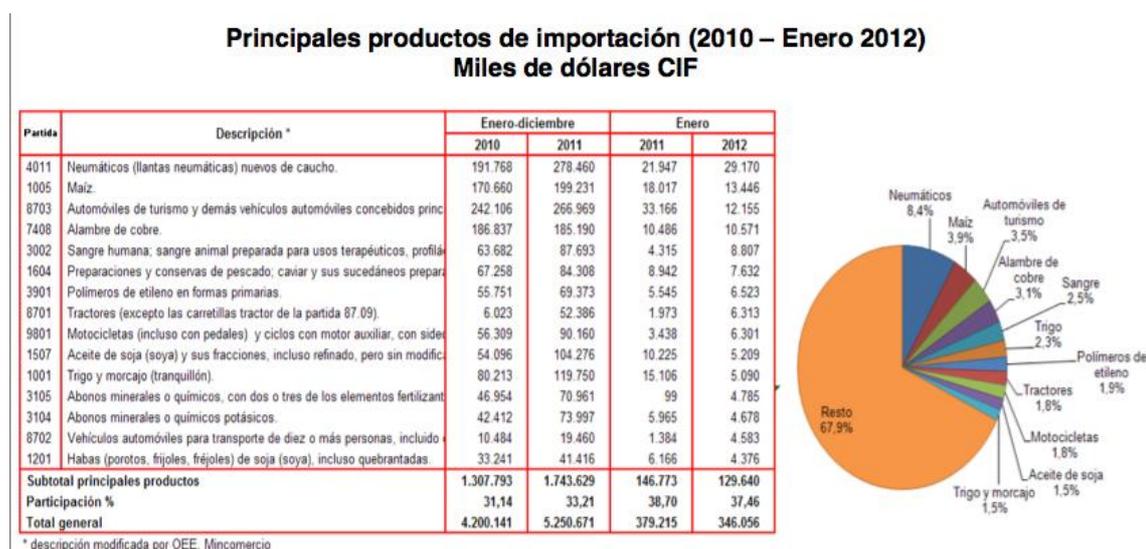
Principales destinos Enero 2012



012

Fuente: Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

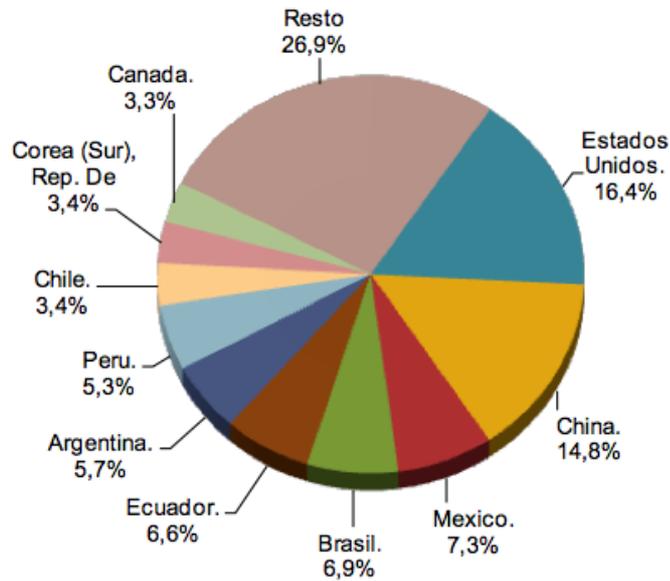
Para la misma época los principales destinos de exportación de los productos del Valle del Cauca fueron Ecuador, Perú y Estados Unidos con una participación del 19.6%, 17.6% y 11.1% respectivamente. De esto se puede rescatar que el rompimiento de las relaciones bilaterales con Ecuador en el 2010 perjudicó a las exportaciones del Valle del Cauca, cifra que se observa anteriormente. Al igual, se espera que con la firma de nuevos convenios internacionales y la puesta en marcha de los ya firmados como el de Estados Unidos las exportaciones del Valle del Cauca aumenten, siendo este país el tercer principal destino de los productos de dicha región.



Fuente: Ministerio de Comercio Industria y Turismo.

De la anterior y la siguiente estadísticas se pueden dar un análisis general del comportamiento de las importaciones hacia el Valle del Cauca, de los cuales se pueden destacar los neumáticos con un 8.4% de participación que equivale para el 2011 un US\$278.460 miles CIF, el Maíz con un 3.9%, el resto de productos no incluidos en la gráfica anterior representan el 67.9%. Siendo la importación de medios de transporte como automóviles de turismo, motocicletas, tractores y vehículos de pasajeros importantes a la hora de ingresar productos del exterior.

Principales orígenes Enero 2012



Fuente: Ministerio de Comercio Industria y Turismo.

Los países más destacados en el proceso de importación en el Valle del Cauca son Estados Unidos con un 16.4% del total, China con un 14.8% y México con 7.3%. Se espera que con los diferentes tratados como USA, Corea del Sur, Canadá aumenten los productos a menor precio que beneficien a los consumidores locales, sin olvidar las medianas empresas que deberán ser prioridad para el gobierno y así lograr que estas aumenten su competitividad, sacando provecho de las negociaciones internacionales y no que se vean afectadas por las misma.

VALLE DEL CAUCA Y COREA DEL SUR

Las exportaciones en el primer semestre del año 2010, se muestran en la siguiente tabla, la cual contiene los productos que Colombia exporto desde Enero a Abril del 2010.

La mayoría de los bienes importados fueron no tradicionales.

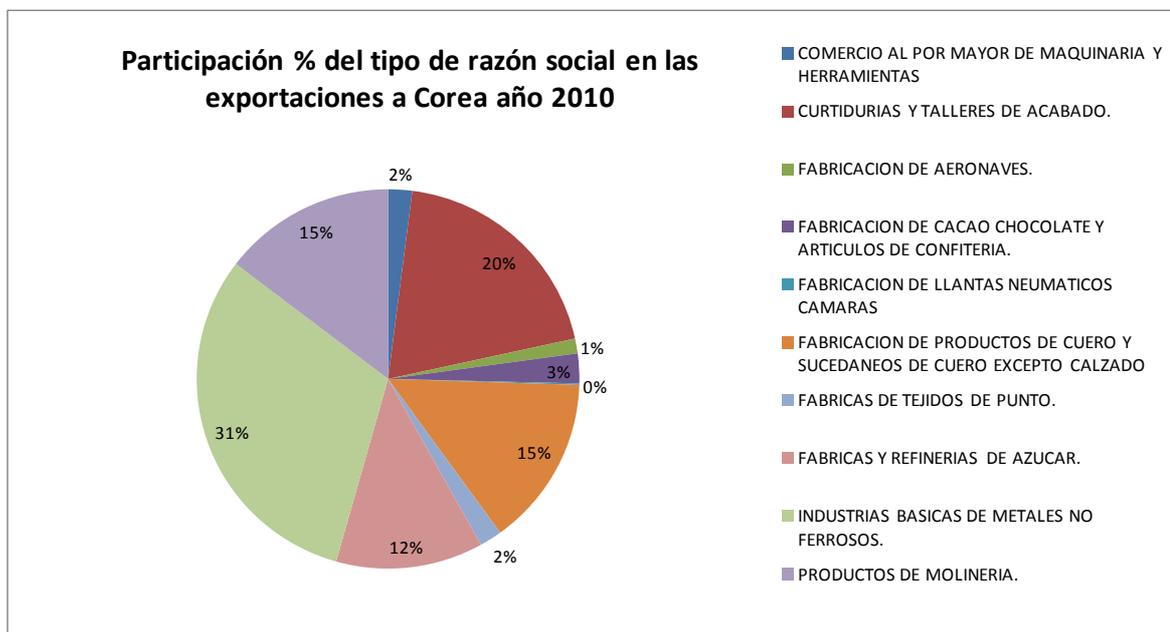
Tabla 1.1. Principales productos vallecaucanos exportados hacia Corea del Sur. 2010

DESCRIPCIÓN ARANCEL	TOTAL VALOR FOB	
ARTICULOS DE BOLSILLO O DE BOLSOS DE MANO (CARTERAS)- CON LA SUPERFICIE EXTERIOR DE CUERO NATURAL- D	20910,88	1%
BOLSOS DE MANO (CARTERAS)- INCLUSO CON BANDOLERA O SIN ASAS- CON LA SUPERFICIE EXTERIOR DE CUERO NAT	563757,17	14%
BOMBONES- CARAMELOS- CONFITES Y PASTILLAS SIN CACAO	103496,6	3%
CUEROS Y PIELES- CURTIDOS O CRUST- DE BOVINO (INCLUIDO EL BUFALO) O DE EQUINO- EN ESTADO HUMEDO (INC	797052,85	19%
CUEROS Y PIELES- CURTIDOS O CRUST- DE BOVINO (INCLUIDO EL BUFALO) O DE EQUINO- EN ESTADO SECO (CRUST	2362,08	0%
DESPERDICIOS Y DESECHOS- DE ALUMINIO	82980,01	2%
LAS DEMAS MANUFACTURAS DE CUERO NATURAL O DE CUERO ARTIFICIAL O CUERO REGENERADO	5199,44	0%
LOS DMS AVIONES Y AERONAVES- DE PESO EN VACIO INFERIOR O IGUAL A 2.000 KG	51633,5	1%
LOS DMS AZUCARES EN BRUTO DE CANA- SIN ADICION DE AROMATIZANTE NI COLORANTE- EN ESTADO SOLIDO	508944,91	12%
LOS DMS CAFE SIN TOSTAR- SIN DESCAFEINAR	598235,34	15%
LOS DMS ESTUCHES PARA CAMARA- BOLSAS PARA HERRAMIENTAS Y CONTINENTES SIMILARES- CON LA SUPERFICIE EX	4484,3	0%
NEUMATICOS (LLANTAS NEUMATICAS) NUEVOS DE CAUCHO- DEL TIPO DE LOS UTILIZADOS EN AUTOBUSES O CAMIONES	5074,29	0%
PANTALONES LARGOS- PANTALONES CON PETO- PANTALONES CORTOS (CALZONES) Y SHORTS- DE PUNTO- DE FIBRAS S	17189,81	0%
POLVO DE ESTRUCTURA LAMINA- DE COBRE; ESCAMILLAS DE COBRE	1234311,96	30%
POLVO DE ESTRUCTURA LAMINAR- DE ALUMINIO; ESCAMILLAS DE ALUMINIO	32952,84	1%
SUETERES (JERSEYS)- PULLOVERS- CARDIGANS- CHALECOS Y ARTICULOS SIMILARES- DE PUNTO- DE LAS DEMAS FIB	60056,87	1%
Total general	4088642,85	100%

Fuente: Quintero Hermanos Ltda.

En relación a la participación porcentual de las respectivas industrias a las que pertenecen los principales renglones de exportación se observa en el gráfico 1.2, una incidencia mayoritaria en el nivel de exportaciones de las industrias básicas de metales no ferrosos (31%) a esto le siguen las curtidurías y talleres de acabado (20%), fabricación de productos de cuero y sucedáneos de cuero excepto calzado (15%) y por último las fábricas y refinerías de azúcar con una participación del 12%.

Gráfico 1.2 Participación % del tipo de industrias en las exportaciones a Corea.



Fuente: Cálculos propios. Quintero Hermanos Limitada.

En referencia al año 2011 el panorama exportador no presenta cambios muy distintivos, los principales productos exportados son de nuevo productos relacionados a los desperdicios y desechos de cobre, con un contenido en peso igual o superior a 94% de cobre esto representa una participación del casi (34%) del nivel FOB exportado. En segundo lugar se denota la participación de los demás azúcares en bruto de caña, sin adición de aromatizante ni colorante en estado sólido, con una participación del (31%), por último se destaca con una participación del 19% todos los productos relacionados a los bolsos de mano (carteras) incluso con bandolera o sin asas con la superficie exterior de cuero natural.

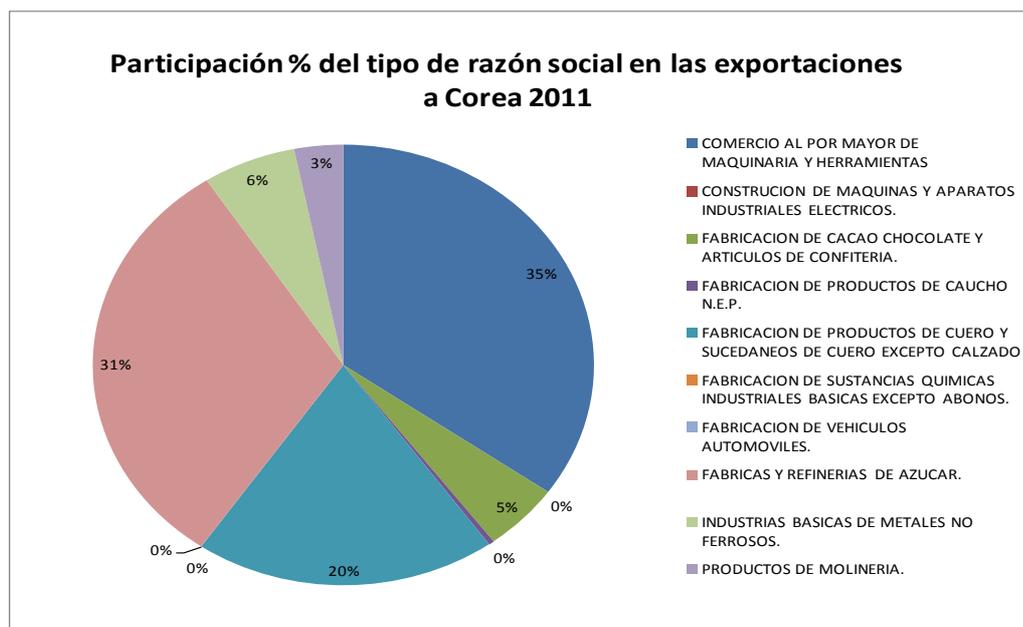
Tabla 1.2. Principales productos vallecaucanos exportados hacia Corea del Sur. 2011

DESCRIPCIÓN ARANCEL	Total Valor FOB US\$	%
ACIDO CITRICO	131,89	0%
ARTICULOS DE BOLSILLO O DE BOLSOS DE MANO (CARTERAS)- CON LA SUPERFICIE EXTERIOR DE CUERO NATURAL- D	20979,47	1%
BAULES- MALETAS (VALUAS) Y MALETINES - INCLUIDOS LOS DE ASEO- CON LA SUPERFICIE EXTERIOR DE CUERO N	6162,25	0%
BOLSOS DE MANO (CARTERAS)- INCLUSO CON BANDOLERA O SIN ASAS- CON LA SUPERFICIE EXTERIOR DE CUERO NAT	686908,1	19%
BOMBONES- CARAMELOS- CONFITES Y PASTILLAS SIN CACAO	183612,5	5%
DESPERDICIOS Y DESECHOS- DE ALUMINIO	40474,7	1%
DESPERDICIOS Y DESECHOS- DE COBRE- CON UN CONTENIDO EN PESO IGUAL O SUPERIOR A 94% DE COBRE	1238077,19	34%
GUIAS DE VALVULAS- IDENTIFICABLES COMO DESTINADOS- EXCLUSIVA O PRINCIPALMENTE- A LOS MOTORES DE EMBO	27,84	0%
INYECTORES Y DEMAS PARTES PARA SISTEMAS DE COMBUSTIBLE- IDENTIFICABLES COMO DESTINADOS- A LOS MOTORE	104,4	0%
LAS DEMAS PARTES- IDENTIFICABLES COMO DESTINADOS- EXCLUSIVA O PRINCIPALMENTE- A LOS MOTORES DE EMBOL	20	0%
LOS DMS AZUCARES DE CANA O DE REMOLACHA- EN ESTADO SOLIDO	12,08	0%
LOS DMS AZUCARES EN BRUTO DE CANA- SIN ADICION DE AROMATIZANTE NI COLORANTE- EN ESTADO SOLIDO	1146819,58	31%
LOS DMS CAFE SIN TOSTAR- SIN DESCAFEINAR	116453,19	3%
LOS DMS ESTUCHES PARA CAMARA- BOLSAS PARA HERRAMIENTAS Y CONTINENTES SIMILARES- CON LA SUPERFICIE EX	3734,09	0%
LOS DMS MOTORES UNIVERSALES DE POTENCIA SUPERIOR A 37-5 W PERO INFERIOR O IGUAL A 7-5 KW	45	0%
PASADORES DE PISTON- IDENTIFICABLES COMO DESTINADOS- EXCLUSIVA O PRINCIPALMENTE- A LOS MOTORES DE EM	6,72	0%
POLVO DE ESTRUCTURA LAMINA- DE COBRE; ESCAMILLAS DE COBRE	154405,95	4%
POLVO DE ESTRUCTURA LAMINAR- DE ALUMINIO; ESCAMILLAS DE ALUMINIO	67539,24	2%
PRESERVATIVOS DE CAUCHO VULCANIZADOS SIN ENDURECER	13254,44	0%
VALVULAS- IDENTIFICABLES COMO DESTINADOS- EXCLUSIVA O PRINCIPALMENTE- A LOS MOTORES DE EMBOLO DE ENC	29,54	0%
Total general	3678798,17	100%

Fuente: Quintero Hermanos Ltda.

El comportamiento referente a la participación porcentual de las respectivas industrias en los principales productos exportados denotó que el comercio al por mayor de maquinarias y herramientas, representó el 35% de participación porcentual sobre el Valor total del FOB de las exportaciones para ese año; a esto le sigue los productos provenientes de fábricas y refinerías de azúcar con una participación del 3% y por último con un 20% de participación se tiene la fabricación de productos de cuero y sucedáneos de cuero excepto calzado.

Gráfico 1.3 Participación % del tipo de industrias en las exportaciones a Corea 2011.



Fuente: Cálculos propios. Hermanos quintero Ltda.

A continuación se representan las principales empresas exportadoras por nombres y valores totales FOB US\$ para el año 2011:

Tabla 1.3 Empresas exportadoras vallecaucanas hacia Corea. Vr Fob US\$. 2011

PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DEL VALLE DEL CAUCA HACIA COREA	Total Valor FOB US\$
C I COBRES DE COL LTDA	221945,19
C I METALES Y METALES DE OCCIDENTE S A	40474,7
C I SHIP PROTECTING SERVS S A S	233,5
CAFE GRANJA LA ESPERANZA LTDA C I	116453,19
COMESTIBLES ALDOR S A	183612,5
DISENO Y MODA INTL S A	717783,91
INGENIO PROVIDENCIA S A	1146819,58
JGB S A	13254,44
MANUELITA S A	12,08
SUCROMILES S A	131,89
TRADING METAL S A S	1238077,19
Total general	3678798,17

En referencia al total de Valor FOB exportado encontramos que el mayor valor lo registró la empresa TRADING METAL S.A.S especializada en el comercio al por mayor de maquinaria y herramientas por un valor de 1238077,196 US\$, seguida por el INGENIO PROVIDENCIA S.A empresa encargada de la fabricación y refinería de azúcar, con un valor FOB de exportación de 1146819,58 US\$ y por último tenemos a la empresa DISEÑO Y MODA INTL S.A empresa especializada en la fabricación de productos de cuero y sucedáneos de cuero excepto el calzado con un valor FOB de exportación de 717783,91 US\$.

ESTRUCTURACIÓN DEL TLC COLOMBIA- COREA DEL SUR

1. Colombia anuncia oficialmente inicio de negociaciones para un TLC con Corea del sur: Bogotá, 18 de noviembre de 2009.

El anuncio fue hecho en el marco del Encuentro de Inversión Colombia 2009, con la asistencia de 400 empresarios, y donde el Ministro también se refirió a los avances de la política comercial del país. Para el Gobierno Nacional sigue siendo una prioridad abrir mercados internacionales para las empresas colombianas. Sobre el punto, Plata dijo que en 2010 la meta es llegar, con preferencias arancelarias, a 1.437 millones de consumidores.

La decisión de negociar con esa economía, según el Ministro, se tomó luego de ser aprobada por el Consejo Superior de Comercio Exterior la agenda de negociaciones prevista para el futuro. Corea es prioritario dentro de la estrategia de conseguir nuevos mercados para Colombia. La negociación, que también es apoyada por gremios como la Andi y la SAC, fue respaldada por Fedesarrollo, entidad que adelantó un estudio de factibilidad sobre un TLC entre los dos países. Aunque la fecha de la primera ronda está por definir, los dos gobiernos acordaron una reunión de los jefes negociadores entre el 7 y el 9 de diciembre, para concretar cuál será la estructura, la cobertura y alcance del tratado. “Vamos a hacer un esfuerzo importante para comenzar a integrarnos con los mercados asiáticos, así como lo hemos hecho con el vecindario y con otros bloques”, precisó al referirse al avance de la negociación con la Unión Europea. Con este bloque, esta semana se cumple la VII ronda para avanzar hacia la firma de un Acuerdo Comercial.

La negociación de un TLC Colombia – Corea del Sur se enmarca dentro de una relación bilateral de larga tradición que se ha estrechado durante los últimos años, reiteró al recordar que un primer paso para afianzar la relación con esa economía se dio con la negociación de un Acuerdo Internacional de Inversión, la cual terminó en septiembre pasado. El sector servicios tiene un gran potencial para ambos países toda vez que el nivel de desarrollo de Corea del Sur ha llevado a que un porcentaje elevado de su PIB se sustente en este tipo de actividades. Colombia por su parte, destacó el titular de la cartera

de Comercio, ha identificado una serie de sectores atractivos para la inversión y que forman parte del programa de Transformación Productiva.

CIFRAS: Según el Ministro Plata las exportaciones de Colombia al destino en referencia, entre enero-septiembre de 2009, alcanzaron 74 millones de dólares y estuvieron representadas en café (48 por ciento), chatarra de metales (19 por ciento), ferroníquel (18 por ciento) y productos químicos (9 por ciento). Asimismo, las importaciones registradas por Colombia, entre enero-septiembre de 2009, sumaron 482 millones de dólares y se concentraron en la compra de vehículos y sus partes (41 por ciento), maquinaria (29 por ciento), químicos (19 por ciento), productos de la metalurgia (3,4 por ciento) y textiles (3,2 por ciento).

La Inversión de Corea en Colombia alcanzó un acumulado entre 2002 y 2008 de aproximadamente 41,4 millones de dólares, (sin petróleo ni reinversión de utilidades), dirigido en gran parte al sector comercio (97,4 por ciento).

Dentro de 79 países que han realizado IED en Colombia, Corea se ubica como el número 33. Sin embargo, fue el segundo inversionista de la región de asiática en Colombia, después de Japón que cuenta con 71,2 millones de dólares en ese mismo período.

Existe un importante potencial de crecimiento comercial entre Colombia y Corea del Sur. De acuerdo con el ministro Plata, este país, con una población total de 48,9 millones de habitantes (2008), representa un mercado potencial para productos colombianos dados los altos niveles de ingreso per-cápita (19.504 dólares en 2008). Por su parte, Corea es comprador de algunos productos que Colombia exporta como laminados en caliente, carbón, refinería de azúcar y trapiches, gas natural, la producción de refinación de petróleo, industria básica de hierro y acero, industria básica de metales preciosos y metales no ferrosos, industria del vidrio y productos de vidrio, entre otros.

2. Primera Ronda de negociaciones. Seúl, 9 de diciembre de 2009.

El ministro de Comercio, Industria y Turismo Luis Guillermo Plata, señaló que luego de que el Consejo Superior de Comercio Exterior aprobara la decisión de negociar con este país, siendo el primero en Asia con el cual Colombia aspira a profundizar bajo una base preferencial su relacionamiento comercial, se avanza en el fortalecimiento de una relación bilateral, de larga tradición.

El Jefe Negociador de Colombia, Santiago Pardo, resaltó que ambas delegaciones acordaron los términos de referencia para este proceso e hicieron una presentación preliminar de cada uno de los temas que serán objeto de negociación. Se definieron los objetivos, principios y estructura que guiarán las negociaciones de este TLC, las cuales tendrán lugar alternativamente en Corea y Colombia. La próxima ronda de negociaciones se llevará a cabo en Bogotá, del 1o al 5 de marzo de 2010.

El Ministro recordó que el sector servicios tiene un gran potencial para ambos países, toda vez que el nivel de desarrollo de Corea del Sur ha llevado a que un porcentaje elevado de su PIB se sustente en este tipo de actividades. Colombia, por su parte, ha identificado una serie de sectores atractivos para la inversión y que forman parte del programa de Transformación Productiva, que lidera esta Cartera.

3. Segunda ronda de negociaciones Bogotá Colombia. 5 de marzo del 2010.

Del 01 al 06 de marzo de 2010, se realizó la segunda ronda de negociaciones. En la misma, se lograron cerrar los temas de competencia, comercio electrónico, transparencia y servicios transfronterizos.

4. Mini ronda de negociaciones para un TLC Colombia- Corea. Los Ángeles. 7 de mayo de 2010.

El ministro de Comercio, Industria y Turismo, Luis Guillermo Plata, calificó como satisfactoria y altamente positiva esta jornada de trabajo, que se realizó, esta vez, fuera del territorio de las dos naciones.

Al dar cuenta de los resultados, dijo que Colombia manifestó su interés en obtener acceso al mercado coreano de productos lácteos, carnes de bovino, cerdo, productos de la avicultura, flores, frutas, verduras, confitería, chocolatería, jugos y tabaco, langostas y langostinos, atún, confecciones y cosméticos, entre otros; mientras que Corea se mostró interesado en tener acceso preferencial en Colombia para los polímeros, plásticos, automóviles, autopartes y electrodomésticos, entre otros.

El Jefe Negociador de Colombia, Santiago Pardo señaló que la revisión de las ofertas permitió identificar detalladamente las sensibilidades e intereses de ambas partes, lo que, a su vez, facilitará los trabajos que permitirán adelantar la presentación de solicitudes de mejoramiento de ofertas que se realizará con antelación a la III Ronda de negociación, que se tendrá lugar entre el 10 y el 14 de junio, en Seúl, Corea.

El Ministro explicó que este primer acercamiento comercial mediante una negociación de un tratado de libre comercio con un país asiático constituye una gran oportunidad para productos agrícolas e industriales con un alto potencial de exportación al mercado coreano, y que se apoya en el Programa de Transformación Productiva, que lidera la cartera a su cargo.

“Seguimos avanzando en este proceso de internacionalización de nuestra economía”, dijo el Ministro, quien explicó que “pronto, nuestros empresarios tendrán acceso a mil cuatrocientos millones de consumidores de todo el mundo, de los 48 países con los que Colombia tendrá acuerdos comerciales gracias a los tratados de libre comercio que están firmados y vigentes o en proceso”.

Según lo explicó Pardo, durante la Ronda de Seúl, sesionarán todas las mesas de negociación, incluida la de Reglas y Procedimientos de Origen, que iniciará sus debates el 9 de junio.

5. Tercera ronda de negociaciones: Seúl. 18 de junio de 2010.

Según el ministro de Comercio, Industria y Turismo, Luis Guillermo Plata, el equipo de gobierno que viajó a Seúl estuvo acompañado por un número importante de representantes de la sociedad civil y del sector privado, interesados en el desarrollo de las negociaciones.

En la tercera ronda se discutieron y revisaron las solicitudes de mejora de liberación arancelaria para bienes agrícolas e industriales, presentadas por cada una de las partes.

Al referirse al cierre de la mesa de obstáculos técnicos al comercio, el Ministro hizo énfasis en que se logró un capítulo comprensivo en el que se resalta el acuerdo sobre la aceptación de los diferentes resultados de evaluación de la conformidad. Además, se incluyen disposiciones en materia de cooperación en sectores como cosméticos, autopartes y textiles, entre otros. También se realizó una visita de campo para conocer un laboratorio de metrología y el Instituto de Investigación en Normalización (KRISS).

En asuntos institucionales, los avances, según Plata, se dieron en los capítulos de disposiciones iniciales y excepciones. En solución de controversias hubo cierre del capítulo y se destaca el establecimiento de mecanismos ágiles y eficaces, lo que hará posible contar con disposiciones relacionadas con el ámbito de aplicación, las etapas del mismo, la elección de foro, el procedimiento del panel y las sanciones comerciales en caso de incumplimiento de las obligaciones del Tratado, entre otras disposiciones.

En cuanto al cierre de telecomunicaciones, precisó el negociador Pardo, se lograron disposiciones que permitirán el fomento de la competencia y la oferta de mejores servicios a menores precios. Dentro de las disposiciones acordadas se destacan la interconexión, la reventa, la transparencia, y la solución de controversias en materia de telecomunicaciones, principalmente.

En lo referente a las disciplinas en materia de acceso a mercados se discutieron aquellas que garantizan el trato nacional, el desmonte gradual de los aranceles, la eliminación de

medidas no arancelarias y de procedimientos para utilizar algunos regímenes aduaneros especiales.

Las discusiones continuaron con el intercambio de opiniones sobre las disciplinas en el ámbito agrícola.

El grupo de reglas de origen acordó cerca del 40% de éstas para productos químicos, minerales y sus manufacturas, maderas, joyas, siderurgia, entre otras. Se revisaron los asuntos pendientes del texto sobre los cuales Colombia y Corea intercambiarán información detallada entre rondas.

Los negociadores de medidas sanitarias y fitosanitarias realizaron una visita de campo a las entidades técnicas de Corea, lo que permitió a los negociadores colombianos tener un conocimiento más cercano del funcionamiento de las instituciones y de los procedimientos que se realizan sobre ese tema en el país en mención.

En asuntos aduaneros se acordó analizar la legislación nacional en lo que tiene que ver con la aplicación de procedimientos relacionados con la inspección simultánea y la revocatoria con efecto retroactivo de las resoluciones anticipadas cuando éstas se basen en información falsa.

En defensa comercial las partes intercambiaron propuestas alternativas y lograron avances en salvaguardia bilateral, puntualmente en lo que tiene que ver con las condiciones de compensación, duración y prórroga de la medida. En el tema de salvaguardia general se acordó que se mantienen los derechos y obligaciones de la OMC y la no aplicación simultánea de medidas bilaterales y generales.

La mesa de compras públicas discutió la totalidad del texto y se intercambiaron comentarios frente a las de anexo presentadas por cada uno de los equipos. Como resultado de este ejercicio, el texto del capítulo quedó acordado y sólo se deben hacer algunos ajustes menores.

El grupo de comercio transfronterizo de servicios discutió los Anexos de Medidas Disconformes, en el que se establecen las disposiciones en materia de trato nacional y acceso a mercados que aplican a los proveedores de servicios.

En esta tercera ronda, se discutió el alcance de cada una de esas medidas. Dicha discusión permitió tener un panorama del marco regulatorio del sector servicios y del régimen de inversión que aplica tanto en Colombia como en Corea.

En inversión se acordó la salvaguarda que faculta al Estado a mantener o crear monopolios. Se discutieron a profundidad las propuestas presentadas por Colombia en materia de solución de controversias inversionista – Estado y transferencias.

El capítulo de propiedad intelectual tuvo avances significativos con la revisión y discusión de la totalidad de las disposiciones. Los principales acuerdos se reflejaron en las disposiciones sobre objetivos, disposiciones generales y marcas. El artículo de observancia fue acordado en su totalidad y se realizó un gran avance en la discusión de las disposiciones de transferencia de tecnología, derechos de autor y biodiversidad. El grupo realizará trabajos entre rondas que permitirán el intercambio de información y propuestas que aseguren la conclusión acuerdos que reflejen los intereses de la dos Partes.

En el capítulo de entrada temporal de personas de negocios se acordó la mayor parte del texto. Se revisaron los puntos aún pendientes, haciendo mayor énfasis en la categoría de Profesionales. Sobre este último tema se trabajó en lograr la mayor cobertura posible. Se espera intercambiar propuestas e información complementaria durante los próximos meses, de tal forma que el capítulo de entrada temporal impida que las visas se conviertan en el cuello de botella para lograr los beneficios del Acuerdo.

6. Segunda mini ronda de negociaciones TLC Corea- Colombia. Washington 6-10 septiembre de 2010.

Hubo avances importantes en las mesas de reglas y procedimientos de origen, inversión, entrada temporal de personas, destacó el Ministro, al anunciar que se concluyó exitosamente el anexo de medidas disconformes en materia de servicios e inversión.

Hasta el momento, de este proceso se han cerrado nueve capítulos: disposiciones iniciales, obstáculos técnicos al comercio, servicios transfronterizos, telecomunicaciones, comercio electrónico, política de competencia, transparencia, solución de controversias y excepciones.

El Jefe Negociador, Santiago Pardo, señaló que en esta mini ronda se avanzó en el capítulo de reglas y procedimientos de origen, tema en el que hubo acuerdos en los requisitos específicos de origen para productos como vidrio, recipientes para gas, estufas y cocinas, artículos eléctricos y electrónicos, trenes, barcos y aviones, juguetes, aparatos médicos, prótesis, sillas y muebles, entre otros.

También destacó el acuerdo que se logró en la mayor parte de los temas que abarca la mesa de inversión. Queda pendiente la definición de inversión, el artículo de requisitos de desempeño, y los anexos de expropiación, transferencias y balanza de pagos.

Los equipos negociadores se comprometieron a realizar consultas con sus autoridades de los puntos pendientes, con miras a lograr un cierre de la mesa en la próxima ronda de negociación.

Las delegaciones revisaron y acordaron en su totalidad el anexo de medidas disconformes que hace parte del capítulo de comercio transfronterizo de servicios, el cual tiene como propósito indicar las medidas vigentes en la legislación de cada país que incumplen las obligaciones de acceso a mercados y trato nacional, y que por ende, serán mantenidas por cada país.

Según el ministro Díaz-Granados, la cuarta ronda de negociaciones se llevará a cabo entre el 4 y 8 de octubre en Cali, donde sesionarán todas las mesas que tienen temas pendientes por definir.

7. Cuarta ronda de negociaciones para un TLC Colombia- Corea del sur. Cali, Colombia 4-8 octubre de 2010.

Según el Ministro de Comercio, Industria y Turismo, Sergio Díaz-Granados, sesionarán las mesas de acceso a mercados para productos agrícolas e industriales, defensa comercial, inversión, entrada temporal de personas, medidas sanitarias y fitosanitarias, propiedad intelectual, compras públicas, aduanas y reglas y procedimientos de origen.

El Ministro consideró significativos los avances en las tres rondas y dos mini-rondas que se han realizado hasta ahora. La última de ellas se realizó en Washington D.C, entre el 6

y 10 de septiembre, donde sesionaron las mesas de reglas y procedimientos de origen, inversión, entrada temporal de personas. En este encuentro concluyó el anexo de medidas disconformes para el tema de servicios.

Por su parte, el Jefe Negociador de Colombia, Santiago Pardo, precisó que hasta el momento se han cerrado los capítulos de disposiciones iniciales, obstáculos técnicos al comercio, servicios transfronterizos, telecomunicaciones, comercio electrónico, política de competencia, transparencia, solución de controversias y excepciones.

Según el Ministro, previo a la cita de Cali, los equipos negociadores intercambiaron propuestas en diferentes temas y ofertas mejoradas para la eliminación de aranceles en productos agrícolas e industriales. Díaz-Granados precisó que la negociación para un TLC con Corea forma parte de la agenda comercial que impulsará el Gobierno Nacional y responde al interés por avanzar en procesos de esta naturaleza con los países asiáticos.

Para hacer realidad un mayor ingreso de las exportaciones colombianas al mercado asiático, Colombia debe ir acorde con la estrategia que actualmente desarrollan países como México, Chile, Perú, los cuales tienen en ese mercado un soporte importante para el comercio exterior, sostuvo el Ministro. Las acciones a desarrollar, de acuerdo con el Ministro, incluyen un mayor trabajo con los exportadores para que su oferta hacia los países orientales sea más dinámica.

8. Tercera mini ronda de negociaciones para un TLC Colombia- Corea. Los Ángeles 7-9 febrero de 2011

El Jefe Negociador de Colombia, Santiago Pardo, explicó que, en esta oportunidad, trabajarán las mesas de Acceso a Mercados de productos agrícolas e industriales y Reglas de Origen. Dijo, además que, con antelación a esta ronda, se realizó un intercambio de ofertas mejoradas de bienes agrícolas e industriales que se revisarán en Los Ángeles.

En cuanto a las disciplinas que regirán el comercio de mercancías, se discutirán los artículos que buscan garantizar el trato nacional, el desmonte gradual de los aranceles y la eliminación de medidas no arancelarias. Asimismo, se buscarán acuerdos en los requisitos de origen pendientes.

A la fecha, se han concluido 14 capítulos del Tratado, y aún se encuentran en negociación los temas de Acceso a Mercados de bienes industriales y agrícolas, Reglas de Origen, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Defensa Comercial, Inversión, Propiedad Intelectual, Comercio y Desarrollo Sostenible y Cooperación.

9. Quinta ronda de negociaciones para un TLC Colombia- Corea del Sur. Seúl 14 de Octubre de 2011.

Sobre el particular, el Ministro de Comercio, Industria y Turismo, Sergio Díaz-Granados, informó que se concluyó el capítulo de facilitación de comercio y procedimientos aduaneros, e indicó que se avanzó en los capítulos de acceso a mercados de productos agrícolas e industriales, reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, defensa comercial, inversión, propiedad intelectual y cooperación.

De otra parte, señaló que la V Ronda de Negociaciones con Corea, fue altamente satisfactoria pues las negociaciones permitieron acercar a las partes, en el propósito de concluir el proceso.

Según el Jefe Negociador, Javier Gamboa, durante esta ronda se realizó una revisión integral del texto del Capítulo de Acceso a Mercados, que contiene las disciplinas que regirán el comercio de mercancías entre las partes. Se destacan entre otras, las disciplinas para garantizar el trato nacional, el desmonte gradual de los aranceles, la eliminación de medidas no arancelarias y de impuestos a la exportación, al igual que los procedimientos para utilizar algunos regímenes aduaneros especiales (admisión temporal de mercancías, reexportaciones, muestras sin valor comercial).

Los asuntos que restan por acordar, serán objeto de análisis posteriores con base en las propuestas que se han presentado, y con información que se intercambiarán las delegaciones antes del próximo encuentro.

Dijo que, adicionalmente, Colombia y Corea evaluaron el estado actual de las ofertas en materia de desgravación de los aranceles para el universo de bienes industriales. A partir de allí, los trabajos se concentraron en el análisis del acceso a los principales productos de interés de las Partes. Corea precisó sus aspiraciones en los productos del sector automotor (automóviles y autopartes), electrodomésticos, siderúrgicos, plásticos y

textiles, y Colombia se comprometió a analizar cuidadosamente este ámbito de bienes, para dar respuesta con antelación a la próxima ronda, tomando en consideración el balance integral de la negociación y la completa apertura que Corea está ofreciendo para el acceso de las exportaciones industriales colombianas a dicho mercado.

Se revisó, también, el contenido de la propuesta de Sección Agrícola, la cual contiene disposiciones en torno a ámbito, cobertura, franjas de precios, subsidios a las exportaciones, administración de contingentes, salvaguardia agrícola y subcomité de agricultura. Adicionalmente, hubo discusiones sobre las ofertas y se expusieron las sensibilidades de cada país. Colombia precisó sus aspiraciones en sectores tales como los cárnicos, lácteos, café, azúcar, flores, frutas, hortalizas, tabaco, entre otros. En adelante se requiere avanzar en alternativas de mejoramiento en las condiciones de acceso, y por tal motivo, se acordó que antes de la reunión de acceso a mercados, se intercambiaran ofertas industriales y agrícolas, señaló el Jefe Negociador.

Por su parte, la mesa de medidas sanitarias y fitosanitarias intercambió puntos de vista sobre regionalización, normalización, evaluación de riesgo, y la incorporación de un subcomité especial para garantizar un acceso a mercados con admisibilidad sanitaria y la protección de la cadena alimentaria.

En cuanto al capítulo de origen, se revisaron los asuntos pendientes del texto del capítulo y las reglas específicas de origen. Con respecto al texto de reglas de origen, se acordaron los artículos relacionados con los criterios generales para la obtención de carácter originario de las mercancías y las condiciones de empaque para éstas, totalmente acondicionadas para la venta al por menor. En cuanto a los Requisitos Específicos de Origen del sector agrícola, se lograron acuerdos en las reglas para las preparaciones de café, té y yerba mate, helados, sopas, salsas, levaduras y preparaciones homogenizadas.

La mesa de inversión, así mismo, alcanzó un mayor entendimiento de sus intereses en los asuntos de mayor sensibilidad que quedan pendientes de acuerdo. Las partes asumieron compromisos para avanzar lo máximo posible antes de la siguiente ronda, en especial en cuanto a la cobertura del término de inversión y el alcance que tendrán estas disciplinas para los inversionistas. En cuanto al capítulo de propiedad intelectual, se revisó la totalidad de las disposiciones incluidas en el texto y se lograron acuerdos en materia de

objetivos, disposiciones generales y en marcas, que reflejan la importancia de este capítulo y la necesidad de un equilibrio entre los derechos de los titulares y el interés público. Se avanzó, así mismo, en la discusión de las disposiciones de transferencia de tecnología y biodiversidad, avances que conducirán a un trabajo entre rondas que permitirá el intercambio de información y de propuestas que aseguren la conclusión de acuerdos que reflejen los intereses de la dos Partes.

En materia de Defensa Comercial, se intercambiaron propuestas sobre los asuntos pendientes en materia de compensación, periodo de prórroga de la medida bilateral, exclusión de la Salvaguardia Global y aplicación de medidas antidumping. Se logró consenso en la totalidad del texto sobre la aplicación de derechos antidumping y compensatorios. En este contexto, se mantienen los derechos y obligaciones que Colombia tiene vigentes en la OMC. Asimismo, las Partes acordaron analizar las propuestas presentadas en materia de salvaguardia bilateral, con miras a alcanzar el cierre del capítulo.

En la mesa de Cooperación, se acordó desarrollar cooperación en temas como ciencia y tecnología, pymes, y se revisó la totalidad del texto acordando. Teniendo en cuenta que los temas pendientes son competencia de diferentes autoridades, las partes acordaron hacer las consultas respectivas y circular las conclusiones antes de la siguiente ronda.

10. Quinta mini ronda de negociaciones para un TLC entre Colombia y Corea del Sur. Chicago 27-29 de marzo de 2012.

Los equipos técnicos de ambos países se reunieron para agilizar el proceso en los temas de Inversión, Reglas de Origen, Defensa Comercial, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Cooperación, Comercio y Desarrollo Sostenible, Propiedad Intelectual y Compras Públicas.

El Ministro de Comercio, Industria y Turismo, Sergio Díaz Granados, dijo que la negociación continuará a finales del mes de abril, con la realización de una nueva ronda en Colombia.

Según el jefe negociador de Colombia, Javier Gamboa, en las reuniones de Chicago hubo avances significativos en los capítulos de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Reglas de Origen, Defensa Comercial, Compras Públicas, Propiedad Intelectual y Cooperación. También se abordó el capítulo de inversión.

Los intercambios entre los equipos en lo referente a Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, fueron positivos, toda vez que Corea aceptó negociar en la próxima Ronda el texto con los 7 artículos propuestos por Colombia, relacionados con objetivos, alcance, derechos y obligaciones, evaluación de riesgos, regionalización, Comité y puntos de contactos.

En Compras Públicas se discutió la cobertura y modo de aplicación del anexo de servicios. En cuanto al capítulo de Propiedad Intelectual se trataron los temas de protección de señales satelitales y medidas tecnológicas de protección. En el capítulo de cooperación se avanzó en los alcances de la cooperación en materia industrial.

En Defensa Comercial las Partes intercambiaron propuestas sobre los asuntos pendientes en materia de compensación, periodo de prórroga y definición de período de transición de la medida de salvaguardia bilateral, así como exclusión de la Salvaguardia Global.

Como resultado de las discusiones abordadas en la mesa de Reglas de Origen, los equipos lograron acordar las condiciones para que los productos de la pesca y los desechos y desperdicios sean considerados como totalmente obtenidos.

Por otra parte, se definió la totalidad de la lista de operaciones, considerada por las partes como insuficientes para conferir el carácter de originarias a las mercancías. En materia de reglas específicas se acordaron las de pesca, preparaciones de carnes, chocolates, productos de pastelería, azúcar y sus derivados.

En la mesa del capítulo de Inversión, los negociadores se enfocaron en la revisión total del texto con el objetivo de asegurar la consistencia de los compromisos de este Acuerdo con los demás Tratados Internacionales que han firmado.

11. Sexta ronda de negociaciones para un TLC entre Colombia y Corea del Sur. Cartagena de Indias 23-27 de abril de 2012.

Las delegaciones oficiales se darán cita con el propósito de buscar una conclusión satisfactoria en los capítulos de Acceso a Mercados, Inversión, Reglas de Origen, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Cooperación, Comercio y Desarrollo Sostenible, Propiedad Intelectual y Compras Públicas, que quedan pendientes para el cierre de la negociación.

El Ministro de Comercio Sergio Díaz Granados, señaló que como parte esencial de la estrategia de acercamiento al Asia, el Gobierno Nacional está enfocado, de tiempo atrás, en el ingreso del país al Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC).

En este contexto, observó que las negociaciones del TLC con Corea servirán para acercarse a este grupo de países, toda vez que esta nación hace parte de APEC desde 1989. “Es de singular importancia pertenecer de manera efectiva a este Grupo de países, de cara a consolidar la relación comercial con éstos, obtener cooperación internacional para jalonar el desarrollo empresarial del país, y atraer mayores flujos de inversión extranjera que contribuyan a generar empleo, entre otras ventajas”, precisó el Ministro.

De acuerdo el Ministro, el Acuerdo comercial con Corea del Sur obedece a un esfuerzo que de tiempo atrás adelanta el país para lograr acceso preferencial en diferentes mercados, para los productos y servicios colombianos, así como al objetivo de estrechar lazos comerciales con los países asiáticos y atraer inversión productiva de los mismos. Finalmente, puntualizó que la negociación del TLC con Corea, iniciada en diciembre de 2009, se encuentra en su recta final, una vez se logre el adecuado balance para los intereses del sector productivo colombiano.

ESTRUCTURACIÓN DEL TLC COLOMBIA- COREA DEL SUR Y SUS IMPACTOS EN EL VALLE DEL CAUCA

Con el fin de analizar los aspectos tratados en las anteriores rondas de negociación, es factible analizar, los procedimientos en materia de exportación por parte de las principales empresas vallecaucanas. A continuación se analizarán los principales productos exportados hacia las diferentes ciudades surcoreanas en términos de sus valores FOB totales, igualmente se observarán las principales actividades económicas por industria. El período de estudio serán los niveles de exportaciones para los años 2010 y 2011. La tabla 1.1 denota el comportamiento de los principales productos exportados hacia Corea en el año 2010. Los productos relacionados con Polvo de Estructura, Lámina de Cobre y escamillas de Cobre, representan el nivel de participación porcentual sobre el valor FOB más alto para ese año, denotando casi el 30% de las exportaciones vallecaucanas totales. En su nivel de exportaciones, le siguen productos como Cueros y pieles- curtidos de bovino (incluido el búfalo) o de equino en estado húmedo representando casi un 19% de las exportaciones hacia ese país. A continuación se tienen los demás productos de café sin tostar y sin descafeinar representados en un 15% de participación y por último se observan los bolsos de mano (carteras) incluso con bandolera o sin asas, con superficie exterior de cuero natural representado en un 14% de participación porcentual sobre el total de valor FOB exportado.

RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

El proceso de negociación de un TLC entre Colombia y Corea del Sur se enmarca en una larga relación bilateral de mucha tradición, que notoriamente se ha fortalecido durante los últimos decenios sobre todo en el área comercial. Un primer paso claro fue la negociación del primer Acuerdo Internacional de inversión, que finalizó en Septiembre pasado.

Es claro que el sector de servicios abarca mucho potencial para ambas partes ya que el nivel de desarrollo Surcoreano ha permitido que gran parte de la participación porcentual de su PIB se sustente en ese tipo de actividades económicas.

En términos de Mercados Internacionales, nuestro país exporta principalmente productos representativos de café, chatarra de metales, ferroníquel entre otros productos químicos, todo esto en una cifra aproximada a los 74 millones de dólares. De igual forma las importaciones que alcanzan los 482 millones de dólares se representan principalmente en la compra de vehículos y sus partes, maquinaria, químicos, productos de metalurgia y textiles. El resultado de esta relación comercial sin acuerdo alguno, es una balanza con altos niveles deficitarios desde el año 2006 hasta la fecha. La directa dependencia comercial con este gigante asiático, podría llevar a los analíticos a pensar que el acuerdo comercial podría beneficiar más ampliamente a la contraparte dado que serían mayores sus ventas hacia nosotros que las nuestras hacia ese país. Luego la pregunta es, qué tan competitivos podrían llegar a ser los empresarios colombianos y por ende vallecaucanos, en el aprovechamiento de la expansión de un mercado como el Surcoreano y las necesidades que podrían suplirse en esa amplia posibilidad de compra característica del gigante asiático.

Al analizar la economía de Corea del Sur, a través de este proyecto de investigación, se identificó que es un país que cuenta con una población aproximada de 49,5 millones de habitantes (2011), esto representa un mercado potencial para los productos de origen colombiano teniendo en cuenta que los niveles de ingreso per cápita son de casi US\$29.504 (2011).

De igual forma, Corea compra algunos productos colombianos como por ejemplo los laminados en caliente, el carbón, la refinería de azúcar y trapiches, el gas natural, la producción de refinación de petróleo, la industria básica del hierro y el acero, industria básica de metales preciosos y metales no ferrosos, industria del vidrio y productos de vidrio, entre otros. Luego, al observar al Valle del Cauca encontramos que los sectores con mayor peso de exportación, se encuentra dentro de esos renglones que más importa Corea desde Colombia, y son el sector manufacturero con las industrias básicas de metales no ferrosos, el sector de agroindustria con la fabricación y refinería de azúcar y además la fabricación de cacao, chocolate y artículos de confitería; y finalmente el sector del cuero y sucedáneos de cuero excepto calzado.

Tabla 1.4. Sectores exportadores Vallecaucanos con mayor peso en el mercado Surcoreano

Sector	Productos Representativos	Empresas
Industrias Basicas de Metales No Ferrosos	Desperdicios y desechos de cobre con un contenido en peso igual o superior a 94% de cobre	Trading Metal S.A.S/ CI cobres de Col. LTDA / CI Metales y Metales de Occidente
Fabricacion y Refineria de Azucar	Los demas azucares en bruto de cana- Sin adiccion de aromatizante ni colorante en estado solido.	Ingenio Providencia S.A / Manuelita S.A /
Fabricacion de cacao, chocolate y articulos de confiteria	Bombones-Caramelos-Confites y pastillas sin cacao.	SUCROMILES S.A./ Comestible ALDOR S.A
FABRICACION DE PRODUCTOS DE CUERO Y SUCEDANEOS DE CUERO EXCEPTO CALZADO	Bolsos de mano (carteras) - incluso con bandolera o sin asas- con la superficie exterior de cuero nat.	Diseño y Moda INTL S.A

Fuente: Cálculos propios.

Luego es muy relevante para el empresariado vallecaucano de sectores diferentes a los vistos anteriormente como más activos en la exportación hacia Corea del Sur, analizar las amplias posibilidades de acceso a ese mercado, teniendo como punto de referencia que ese país de igual forma es un gran importador de productos alimenticios, y de hecho uno de los análisis desarrollados por el gobierno nacional, amplía la idea de exportación de

productos del tipo lácteo, de carne de bovino, cerdo, productos de avicultura, flores, frutas, verduras, confitería, chocolatería, jugos y tabaco, langostas y langostinos, atún, confecciones y cosméticos, entre otros. Es por esto que son muy amplias las posibilidades de crecimiento de muchas PYMES, micro y grandes empresas vallecaucanas en el acceso a ese mercado.

Luego, las barreras de entrada del tipo no arancelario son muy características y muy comunes para ese mercado, dados los altos estándares que se demandan por parte de las principales agencias de protección fitosanitaria del gigante asiático. Por ejemplo en la importación de carne de bovino, las medidas son muy estrictas dado el celo del gobierno surcoreano por las normas fitosanitarias y de seguridad alimenticia en la importación de carnes deshuesadas congeladas, frutas, animales vivos, etc. Es por tanto una tarea para el empresariado vallecaucano, el ser lo suficientemente competitivos y demostrar altísima calidad de sus productos y altísimas certificaciones si es que deseamos como departamento y como país, desempeñar un papel importante como proveedor de alimentos a Corea del Sur. Existe un gran potencial, pero el Gobierno Nacional debe acompañar a los empresarios en su búsqueda de mejoramiento continuo, e innovación en los procesos productivos.

Luego al referirnos a una posible competencia de precios a nivel nacional dado el interés Surcoreano en tener acceso preferencial en Colombia para los polímeros, plásticos, automóviles, autopartes y electrodomésticos, entre otros; es factible reconocer que el gobierno Nacional ha tratado de generar medidas comprensivas en los términos de negociación, teniendo en cuenta discusiones que garanticen los intereses tanto nacionales como los de la contraparte –dada una falta de acuerdo entre estos tipos de puntos, la última ronda de negociación tuvo que suspenderse, aunque esto no significa una cancelación definitiva del acuerdo comercial- por ejemplo disposiciones en materia de cooperación en sectores como cosméticos, autopartes y textiles, el desmonte gradual de los aranceles, la eliminación de medidas no arancelarias y de procedimientos para utilizar algunos regímenes aduaneros especiales; son temas fuertemente debatidos en las mesas de negociación.

El aspecto de que la industria automotriz colombiana ha estado protegida por muchos años, y que en Colombia solamente se haya avanzado hacia el ensamblaje de carros, genera mucho temor en el gremio automotor dado el avance tecnológico superior de la industria automotriz surcoreana; luego, es importante resaltar, que la desgravación en ese

caso ha sido pedida por el empresariado colombiano en términos de 10 a 15 años. Luego los precios más bajos al consumidor, no se darán inmediatamente se cierre el acuerdo, sino que tendrán un tiempo de espera, mientras se acomoda la industria a esa nueva coyuntura económica. Por supuesto ese factor es relevante para el consumidor aunque afecte fuertemente a esa industria, pero es necesario, con el fin de que Colombia tenga por fin un acceso a un mercado como el Surcoreano que no es del todo desconocido para la economía nacional y que además implicaría un camino para poder en el futuro generar más acuerdos comerciales con otras economías como las de Singapur, Taiwán, Hong Kong. Grandes Economías de mercado y gigantes emergentes que tendrán un rol gigantesco en el desarrollo económico mundial para los próximos decenios.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

* Dadas las posibles ventajas para el crecimiento en ventas de los principales productos de exportación desde el Valle del Cauca hacia Corea del Sur, se recomienda al empresariado Vallecaucano analizar la viabilidad en el desarrollo de una base exportadora más diversificada, y más competitiva en ese mercado, en términos de cumplimiento de normas fitosanitarias y especificaciones esenciales en las fichas técnicas de los productos, con el fin de aprovechar las oportunidades en materia arancelaria y de entrada a mercados mucho más amplios, dada la firma del acuerdo.

* Se evidencia que el TLC tiene características más de venta que de compra en la relación bilateral, dado el tamaño económico del gigante asiático y la oferta tecnológica de productos hacia nuestro país, más que los productos que como Valle del Cauca se podrían ofrecer; por tanto, se recomienda evaluar los principales renglones de exportación, estableciendo determinados productos estratégicos que puedan potencialmente ser ofrecidos en el país asiático. Por ejemplo en el renglón alimenticio, Corea del Sur es un gran importador de productos alimenticios y a su vez protege muchísimo sus importaciones estableciendo altos estándares de calidad y cumplimiento de normas fitosanitarias para la entrada de productos como la leche, las carnes y determinados productos agrícolas. Es por esto, que aunque el fuerte en las exportaciones Vallecaucanas en este renglón es representado en el sector agroindustrial con los demás derivados del azúcar y la industria confitera (bombones, chocolates, dulces, pastillas de cacao, entre otros); sería factible analizar la penetración en ese mercado de productos de origen cárnico como la carne de bovino deshuesada para consumo –de alta preferencia de consumo en ese país- o productos agrícolas tradicionales de nuestro país, que puedan cumplir todas las normas de entrada al país y que además generen tal nivel de aceptación por parte de los consumidores surcoreanos, que hagan parte de los principales renglones de importación de los mismos.

*Es factible de igual forma descubrir mejores formas de competir en esos mercados a través de la posición como empresarios de poder no sólo ofrecer un producto básico al país asiático, sino que tratar de incorporar componentes diferenciales que le permitan ganar valor agregado por medio de la innovación ya sea en la producción de los mismos productos o a través de mejoramiento de los mismos.

* El desarrollo del recurso humano a través del aprendizaje y la modernización institucional, así como el fomento de un mejoramiento en la infraestructura y las telecomunicaciones, son puntos que el Estado Colombiano debería evaluar, antes de querer establecer acuerdos comerciales con otros países, que presentan una brecha tecnológica tan amplia como Corea del Sur.

BIBLIOGRAFÍA

- <http://www.elespectador.com/noticias/nacional/articulo-299163-colombia-busca-firmar-tlc-corea-del-sur>
- http://www.dane.gov.co/index.php?option=com_content&view=article&id=76&Itemid=56
- <http://datos.bancomundial.org/indicador/NE.IMP.GNFS.ZS/countries/1W-CO-KR?display=graph>
- Consultorio de Comercio Exterior ICECOMEX. www.icesi.edu.co
- Osorio, Ángela. Anteproyecto de Tesis. “El TLC EEUU- COLOMBIA y su impacto en el sector floricultor”.
- Fernández, Andrés. Parejo, José. Rodríguez Luis. Capítulo 16: Políticas Microeconómicas II. Editorial Mc Graw Hill 2006- 4 edición.
- Rugman, Alan. Hodgetts, Richard. Capitulo 6. Negocios Internacionales. Editorial Mc Graw Hill. Primera Edición.
- www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/2011/.../TE-No.-90.pdf
- <https://www.mincomercio.gov.co/tlc/descargar.php?id=59217>
- www.dinero.com/negocios/articulo/tlc-corea-primer-paso.../113906
- www.negociosenelhuila.com/.../acuerdos_comerciales.pdf
- www.banrep.gov.co/documentos/conferencias/2006/borra362.pdf
- <http://www.proexport.com.co/presentaciones/valle-del-cauca-oportunidades-de-promocion-internacional>.
- http://www.sice.oas.org/TPD/Col_kor/Negotiations/III_round_s.pdf
- <http://www.indexmundi.com/colombia/>
- <http://www.proexport.com.co/noticias/valle-del-cauca-fuerte-en-exportaciones-no-tradicionales>
- <http://info.worldbank.org/etools/tradesurvey/mode1b.asp#>
- <http://www.fao.org/docrep/007/y4838s/y4838s00.htm#Contents>