

Academia Nacional de Economía

Ciclo 2017



Academia Nacional de Economía



Pharos
ANÁLISIS Y PROPUESTAS DE LA ACADEMIA NACIONAL DE ECONOMÍA

Fecha
Lunes 21 de agosto

Hora
8:30 hs. - Acreditaciones y café
9:00 hs. - Conferencia

Lugar
Piso 40 - Torre 4 del World Trade Center.

Condiciones
Entrada libre
EXCLUSIVAMENTE previa inscripción a info@acadeco.com.uy o al teléfono 2915.6724.
CUPOS LIMITADOS

El Consejo Directivo de la Academia Nacional de Economía tiene el agrado de invitarlos a la charla del Profesor Won-Ho Kim

Negociaciones de Acuerdos de Libre Comercio con Corea. El caso de socios comerciales latinoamericanos.



Won-Ho Kim, Ph.D., University of Texas, Austin.

Decano y Profesor en Graduate School of International and Area Studies, Hankuk University of Foreign Studies, Corea.

Director ejecutivo del Korean Council on Latin America and the Caribbean.

Ex Director para América del Korea Institute for International Economic Policy (KIEP).

Autor de Publicaciones sobre Relaciones comerciales y desarrollo económico comparado de Asia Este y Latinoamérica.

Asesor de Korea Foundation y de varias instituciones de cooperación y desarrollo.

Apoya la Embajada de la República de Corea



EMBAJADA DE LA REPUBLICA DE COREA EN URUGUAY

El pasado lunes 21 de agosto, en el salón de conferencias del Piso 40 (Torre IV del WTC), se realizó la charla del Profesor, Dr. Won-Ho Kim sobre Negociaciones de Acuerdos de Libre Comercio con Corea. El caso de socios comerciales latinoamericanos.

La bienvenida estuvo a cargo de la Presidente de la Academia Nacional de Economía quien se refirió al trabajo desarrollado por Pharos en relación al tema de Acuerdos Comerciales con países de Asia Pacífico.

http://www.acadeco.com.uy/pharos/Nuevos_acuerdos_comerciales.pdf



El Profesor Kim comenzó dando un panorama general de su país: “no tenemos Recursos Naturales, pero tenemos buenos Recursos Humanos”, resumió.

Repasó las relaciones internacionales de Corea en las distintas décadas. Detalló dos épocas claramente diferenciadas: a partir de la Guerra Fría, con una economía más bien cerrada y basada en los acuerdos multilaterales y luego de la crisis de 1997, con **una estrategia** que impulsa los Acuerdos de Libre Comercio, no sólo con grandes socios comerciales, sino también con economías más pequeñas.



Para esta estrategia, desarrollaron **una institucionalidad** basada primero en el Ministerio de Asuntos Internacionales y Comercio y luego en el Ministerio de Comercio, Industria y Energía. Si la prioridad antes estaba en promover la producción, ahora se presta especial interés a mejorar el bienestar de los consumidores. Asimismo, se está focalizando ahora en contrarrestar los avances del proteccionismo, especialmente de EEUU y de China.

Esta estrategia los llevó a firmar 15 acuerdos comerciales con 52 países que representan el 77% del PBI mundial y entre los que están EEUU, Unión Europea y China.

Por lo demás, los distintos obstáculos internos que enfrentaron los Gobiernos de Corea en la implantación de los acuerdos comerciales, les llevaron a desarrollar **un procedimiento** que parte de acuerdos Ministeriales, pasa por el asesoramiento con expertos y sigue con consultas o audiencias públicas donde se escucha a todos los involucrados.



Korean FTA Strategy

1998~2014	2015~2017	2017~
Ministry of Foreign Affairs and Trade (Trade Negotiation Unit)	Ministry of Trade, Industry and Energy	New Trade Negotiation Unit under MOTIE
"Simultaneous Multiple Negotiation" (2003)	"New FTA Strategy"	Crisis management?
Deep Integration*	Deep Integration*	Against protectionism
<ul style="list-style-type: none"> • Compensate liberalization with further penetration into overseas markets • Respond to regionalist discrimination 	<ul style="list-style-type: none"> • Mega-FTAs such as RCEP and TPP • Upgrading existing FTAs • New FTAs with emerging economies 	<ul style="list-style-type: none"> • Trump pressure to renegotiate KORUS • China's commercial retaliation with THAAD

*Singapore issues: investment, gov procurement, trade facilitation, competition policy + IPR

Destaca la importancia de América Latina, para Corea: un mercado para exportar, un mercado proveedor de recursos naturales y alimentos y una plataforma de manufacturas para terceros mercados.

En particular, señala la experiencia iniciada en 1999 y culminada en 2004 con la firma del Acuerdo de Libre Comercio entre Corea y Chile. Chile, en tanto país pequeño, generó menos resistencia interna para Corea.

Y luego se sucedieron otros acuerdos con más países latinoamericanos: Perú (2011), Colombia (2016) y se encuentran en proceso un Acuerdo con Ecuador y otro con cinco países de Centroamérica . El acuerdo con México está estancado.

Mercosur.

En 2007 se realizó un estudio de factibilidad donde se estimaba el crecimiento de PBI por la firma de un acuerdo Mercosur-Corea en hasta 2,7% y 2% respectivamente.

Expected Economic Effect

Results of joint study and Korean side on economic effects of Korea-Mercosur Trade Agreement

Effect	In detail
GDP	- Korea: 0.17 – 2% - Mercosur: 0.02 – 2.74%
Export for Korea	Home appliances, Mobile phone, IT products, Chemical products, Automobile and auto parts, Machines, and Tires etc.
Export for Mercosur	Corn, Leather goods, Ethyl alcohol, Leaf tobacco, Poultry, Soybean oil, Peanut, Coffee, Beef, Jewelry, and LPG etc.

Sin embargo, poco se ha avanzado desde entonces. De hecho, la importancia relativa de Mercosur en el comercio exterior e Inversiones de Corea ha caído sostenidamente en los últimos cinco años, en beneficio de otros socios con los que Corea sí tiene acuerdos firmados.

Ante las preguntas de los asistentes, y del comentarista Ignacio Bartesaghi, comentó que Mercosur puede firmar acuerdos a distintas velocidades para sus países miembro.



La lenta velocidad del Mercosur en tomar estas decisiones, unidas a un peor ambiente de negocios en comparación con países de la Alianza del Pacífico, le han llevado a ser desplazado como mercado y como lugar de radicación de inversión por los empresarios Coreanos.

Por último, señaló que la estrategia adoptada después de 1997 por su país no contó con demasiada Inversión Extranjera Directa (IED), sino que se basó en la canalización de deuda hacia conglomerados que se consideraron clave y a una fuerte inversión en capital humano: “La IED no es imprescindible cuando hay inversión en Recursos Humanos”.