

---

# Los acuerdos internacionales de inversión como una herramienta de relacionamiento internacional de Colombia con el Asia-Pacífico: El caso de Colombia y Corea del Sur\*

The regional state: from the unitary state to the federal state  
An example of mutation in the state forms

Angélica Guerra-Barón\*\*

Universidad Javeriana. Bogotá D.C., Colombia

angelica.guerra@javeriana.edu.co

## RESUMEN

Este artículo examina los instrumentos de internacionalización de la economía colombiana y el diseño de estrategias de inserción del país en la región del Asia-Pacífico a partir de la década de los noventa en relación con la atracción de inversión extranjera al territorio. Para el análisis, Corea del Sur es tomado como punto de referencia de la investigación, toda vez que es el único país del esa zona geográfica con el cual Colombia tiene un BIT vigente y está negociando actualmente un TLC. Como hipótesis de investigación, se plantea que a pesar de que Colombia y Corea del Sur pasaron de implementar políticas de sustitución de importaciones a medidas de liberalización económica en épocas similares, así como cambios en su clima de inversión durante la primera década del SXXI, los efectos en la atracción de flujos de IED han sido significativamente distintos. Mediante un estudio de tipo comparativo, este artículo se busca contrastar el enfoque de política exterior económica llevado a cabo por Colombia y Corea del Sur desde la década de los noventa hasta el año 2010 y los resultados alcanzados tras su implementación.

## PALABRAS CLAVE

Política exterior económica, Colombia, Corea del Sur, regímenes de IED, economías emergentes.

## ABSTRACT

This article examines internationalization instruments of the Colombian economy and strategies designed of the country towards the Asia-Pacific region since the nineties, in relation to the attraction of FDI flows. The South Korean situation is taken into account, as it is the only country which Colombia has a BIT in force. As hypothesis of this investigation, it is stated that both Colombia and South Korea did apply economic liberalization measures similar during the nineties and, despite recognizing protection standards similar in FDI issues, the effects produced have been different. Through a comparative study, this paper aims to contrast foreign economic policies carried out by those counties since 1990 up to 2010 and the results obtained through its implementation.

## KEY WORDS

Foreign economic policy, Colombia, South Korea, FDI regimes, emerging economies.

---

Fecha de recepción del artículo: noviembre 7 de 2011

Fecha de aprobación del artículo: diciembre 15 de 2011

\* Resultados provenientes de trabajo preliminar asociado al proyecto de investigación: "Las políticas de promoción de la inversión extranjera implementadas por los países CIVETS durante la primera década del SXXI. Efectos sobre las relaciones internacionales". Departamento de Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales de la Pontificia Universidad Javeriana.

\*\* Abogada con maestría en Derecho Internacional Económico. Actualmente, Profesora Asistente del Departamento de Relaciones Internacionales de la Facultad de Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales de la Pontificia Universidad Javeriana.

## INTRODUCCIÓN

Las estrategias de internacionalización implementadas por Colombia durante la década de los noventa se caracterizaron por el asilamiento o por un acercamiento tímido -de tipo económico- con respecto a los países del Asia-Pacífico. De cara al nuevo siglo, el enfoque de los instrumentos utilizados en materia económica dio un viraje total. Como resultado de la necesidad de incentivar la inversión nacional y extranjera (IE) en el territorio colombiano, así como de generar confianza, la estrategia de atracción de IE se convirtió en un instrumento para diversificar las relaciones comerciales, convirtiéndose el Asia-Pacífico como una zona geográfica de interés para Colombia.

Así, tras el inicio de las relaciones diplomáticas de Colombia y Corea del Sur en 1979, tuvieron que pasar treinta años para que se reconociera la necesidad de tener relaciones comerciales más profundas entre los dos países. La suscripción de un Memorando de Entendimiento en Cooperación Industrial y Comercial -enfocado al fortalecimiento del comercio, la inversión y cooperación tecnológica entre Colombia y Corea del Sur- en el año 2009, abonó el terreno para dar inicio a la primera ronda de negociación con miras a la suscripción de un acuerdo internacional de inversión entre los dos países. A pesar de que para la fecha de escritura de los resultados de esta investigación, las negociaciones entre los dos países fueron restablecidas; es un hecho que la necesidad de fortalecer la confianza de los inversionistas extranjeros en Colombia llevó a que la agenda comercial internacional se inclinara por otros mercados.

En ese contexto, Corea del Sur se convierte en el único país del Asia-Pacífico con el cual Colombia tiene una posibilidad real de contar con un acuerdo profundo en materia comercial. Por otro lado, los dos países compartieron una preocupación, como fue la angustiosa aprobación de los acuerdos comerciales negociados con EE.UU. por el Congreso de ese país.

El objetivo central de la investigación consiste en contrastar los instrumentos o estrategias utilizados por Colombia y Corea del Sur durante la década de los noventa y el nuevo milenio en materia de relacionamiento internacional de naturaleza económica; haciendo particular énfasis en las herramientas utilizadas por estos países en materia de inversión extranjera directa (IED). Específicamente, se busca identificar las principales disposiciones sobre protección a los inversionistas extranjeros que se han utilizado en los acuerdos internacionales de inversión suscritos por Corea del Sur y Colombia e identificar socios comerciales comunes.

A través del estudio comparativo, el análisis se focaliza en la política exterior de corte económico en materia de IE adelantada por estos dos países, así como en torno a los instrumentos diseñados por Colombia y Corea del Sur para atraer flujos de IED; teniendo en cuenta los países, regiones y sectores económicos identificados como prioritarios por esos países. Por otro lado, se tienen en cuenta los acuerdos internacionales de inversión negociados durante el mismo período de tiempo. El clima de inversión colombiano y sur coreano son tenidos en cuenta, incluyendo los cambios más importantes llevados a cabo y los sectores en los cuales se han implementado.

## 1. MARCO TEÓRICO

### 1.1 LAS RELACIONES INTERNACIONALES Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

Las relaciones internacionales son en la actualidad punto de convergencia multidisciplinaria para diferentes tipos de análisis. La política económica internacional (PEI), definida como un campo que incluye todos los trabajos por los cuales los factores económicos internacionales son causa o consecuencia importante (Frieden & Martin, 2003), incorpora dentro de su rango de estudio a los actores tradicionales -los estados- y a nuevos actores de la arena internacional: las empresas transnacionales (ETNs), las organizaciones internacionales, la sociedad internacional, las organizaciones no gubernamentales internacionales, entre otros.

En los ochentas, la caída del Muro de Berlín, la disolución de la Unión Soviética y el surgimiento de nuevos estados que le apostaron al esquema de economías de libre mercado; coadyuvaron al objetivo de los países en

desarrollo de atraer mayores flujos de IED como una manera de desarrollarse (Sornarajah, 2010). Paralelamente, el nacimiento de las ETNs como actores no gubernamentales, pero tenedores de poder e influencia en el sistema internacional se fue gestando.

La PEI como tal, fue acentuada en los noventa mediante el firme establecimiento de ese enfoque en las relaciones internacionales. Bajo el paraguas de esa concepción teórica, se plantearon las razones por las cuales los gobiernos adoptan ciertos enfoques en materia de relaciones internacionales económicas; confirmando nuevamente que las relaciones internacionales se han convertido en un punto de convergencia de distintas disciplinas.

## **1.2 LOS PAÍSES EN DESARROLLO Y LA CARRERA POR ATRAER FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA**

Dentro del marco de la PEI, la mayor parte de los estudios se han centrado en asuntos relacionados con el comercio internacional, dejando de lado el estudio de asuntos como la IED y otros actores privados (Frieden & Martin, 2003) -como las ETNs-;<sup>1</sup> ignorando de cierto modo el aceleramiento de los procesos (transporte, comunicación, ideas, noticias, bienes) y, por lo tanto, el aumento de la extensión, intensidad y velocidad de las interacciones (Willets, 1990). Así, la presencia de ETNs y su influencia sobre el proceso de toma de decisiones de los gobernantes ha hecho que su rol en el contexto internacional sea más dinámico y determinante al momento de examinar los efectos de las decisiones de Estado.

Esa mayor integración de la economía mundial ha generado no solo la internacionalización de los ordenamientos jurídicos, sino la multiplicación de las transacciones entre privados. En ese sentido, siguiendo a Behrman (1981), el rol de las ETNs en el sistema internacional tiene mayor peso e influencia, llegando al punto de tener un protagonismo decisivo en la construcción de un nuevo orden económico internacional centrado en la reestructuración de la industria y la relocalización. Dentro del nuevo esquema, los protagonistas principales dejan de ser los gobiernos -y sus políticas-, para compartir el escenario con las ETNs, los consumidores y la comunidad científica; siendo los potenciales inversionistas actores con gran impacto sobre las políticas que adopten los estados.

Los países en desarrollo han adoptado estrategias para atraer ETNs a sus territorios, haciendo que las dinámicas entre los Estados y estos actores privados sean más interdependientes. Por ello, existe una maratón entre tales países para generar un espacio atractivo para las ETNs interesadas en penetrar su mercado; siendo el ganador de la competencia el gobierno que ha implementado estrategias que redunden en su clima de inversión, así como políticas que hagan más atractivas las condiciones para las grandes transnacionales; y que se traduzcan en mayores flujos de IED.

## **2. CONTRASTANDO LA REALIDAD COLOMBIANA Y LA COREANA**

En términos generales, la década de los noventa se caracterizó por la tendencia hacia la liberalización de los mercados en los países en desarrollo. De hecho, el volumen del comercio mundial (volúmenes de importaciones y exportaciones) aumentó en 6.5%, así como las exportaciones de los países en desarrollo (8.7% anualmente). A pesar de que la crisis del Asia del Este (1997) llevó a una reducción de las exportaciones en esa región, el

<sup>1</sup> De acuerdo con Omaha (1995) y Scholte (2000), la globalización -vista desde una perspectiva hiperglobalista o escéptica- es concebida como un fenómeno que llevó a la transformación y disminución de la soberanía del Estado-Nación. Desde una visión escéptica de la misma, Krasner (1999) y Gilpin (2001) ven los estados y la geopolítica como los que fijan el orden político mundial (citados por McGrew, 2005). Sin embargo, desde otra perspectiva, Ostry (1992) considera la globalización como un fenómeno más reciente, cuya edad de oro fue la época de posguerras (1950-1960), orientada por la disminución del proteccionismo económico; seguido de la integración financiera como resultado de las crisis del petróleo y cuyo motor de crecimiento fue accionado por los gobiernos de EE.UU. y Reino Unido al privatizar y desregular varios sectores económicos. La tercera fase la constituye la globalización guiada por los flujos de IED.

aumento de la tasa de exportaciones desde los países en desarrollo a partir de 1990 fue sustancial (Rajapatirana, 2000). Lo mismo puede predicarse de la exportación mundial de servicios, donde la participación de los países en desarrollo en la tasa del comercio mundial de servicios aumentó considerablemente (WTO, 2011). La década de los noventa marcó para varios países en desarrollo el cambio de viraje de su ruta exportadora, al pasar de ser exportadores de productos primarios (mineros y agrícolas) a productos manufacturados a alta escala (Rajapatirana, 2000).

Si bien es cierto, Corea del Sur implementó reformas estructurales durante los setentas y ochentas –mucho antes que Colombia y otros países Latinoamericanos-, el objetivo del cambio de rumbo fue similar para los dos países: la necesidad de diversificar sus socios comerciales, dejar de depender de un solo mercado (Estados Unidos para el caso colombiano) e incentivar los flujos de IED en sus territorios.<sup>2</sup>

## **2.1 COLOMBIA: DEL AISLACIONISMO ECONÓMICO A LA INTERNACIONALIZACIÓN Y DIVERSIFICACIÓN COMERCIAL**

Sin contar con un período de transición, Colombia pasó de un sistema de política de sustitución de importaciones de corte intervencionista a medidas de apertura y liberalización económica en la década de los noventa (Hernández y Rosado, 2010).

Así, la década de los noventa trajo consigo cambios y retos significativos a nivel mundial. El aumento de los procesos de integración económica,<sup>3</sup> la aceptación de la economía de mercado libre como “[...] *instrumento principal para la regulación del intercambio comercial internacional* [...]”, así como la eliminación gradual de regulaciones de tipo proteccionista (Pastrana, 2000); fueron algunos de los hitos en materia económica internacional.

En el marco del sistema multilateral de comercio, Colombia ha sido miembro originario de la OMC desde su creación (Ronda Uruguay, 1995); obligándose por los acuerdos multilaterales que administra la Organización.

El régimen colombiano es considerado abierto a la IE y ajustado a los Acuerdos de la OMC. Con el fin de llevar a cabo las obligaciones asumidas multilateralmente en materia de IE, la Constitución Política colombiana fue enmendada (1999) para eliminar la facultad que tenía el Gobierno de llevar a cabo expropiaciones sin indemnización “por razones de equidad”; ajustándose de esta forma a las obligaciones internacionales asumidas por Colombia en la OMC. Por otro lado, a partir del año 2005 se admitió la posibilidad de suscribir contratos de estabilidad jurídica entre el Gobierno y los potenciales inversionistas extranjeros, a fin de garantizar la estabilidad del régimen jurídico (OMC, 2007), entre otros instrumentos diseñados para atraer la inversión.

Entre los años 1998-2002, la inversión fue vista como motor fundamental para presentar a Colombia como una economía de mercado abierta al exterior. Con el fin de asegurar el crecimiento de las exportaciones, bajo la administración del Presidente Pastrana, se reconoció el papel primordial que jugaría el capital extranjero para la construcción de un aparato productivo enfocado hacia los mercados internacionales. Así, la IED fue vista como una prioridad en distintos sectores a nivel nacional (manufacturero, servicios, productos exportables, turismo, operaciones comerciales) y a nivel subregional andino, lo cual se plasmó en la iniciativa de adoptar una

---

<sup>2</sup> Para el caso de Corea del Sur habría que añadir la necesidad de relocalizar las empresas. Esto como resultado de la reacción conjunta de los *Cuatro Tigres Asiáticos* ante la reacción de occidente de aplicar políticas de corte proteccionista por el crecimiento de Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán. Bustelo, 1994.

<sup>3</sup> Reflejado en el nacimiento de bloques comerciales en América y Europa; así como las renovaciones de los bloques ya existentes, puede citarse como ejemplo: el nacimiento del Mercado Común del Sur (Mercosur, 1991), la creación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994 (NAFTA, en inglés) conformado por Canadá, México y Estados Unidos; así como en la renovación de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) mediante el Sistema Andino de Integración (1990), y la consolidación en la Unión Europea del mercado común europeo (1993).

política comunitaria en el marco de la Comunidad Andina de Naciones (en adelante CAN) para la promoción y protección de la IE. En cuanto al relacionamiento bilateral de Colombia con Estados Unidos (en adelante EE.UU.) y la Unión Europea (en adelante UE), la intensificación de los nexos comerciales de inversión a través de la firma de acuerdos de promoción y protección de inversiones, fue incluida como parte de la agenda del gobierno.

La promoción de la IED como eje de la internacionalización, de la apertura económica y como una estrategia a desarrollar y consolidar se desarrolló a inicios de los noventa. A la iniciativa del gobierno de la época de brindar mejores condiciones y seguridad jurídica para los inversionistas extranjeros, se sumó la ya mencionada enmienda constitucional.

A inicios de la década de 2000, la confianza inversionista, junto con otros pilares, se convirtió en un tema bandera de la agenda del entonces Presidente Uribe (2002-2006). Más adelante, el fomento a la IE como política para buscar el alto crecimiento a largo plazo fue retomado. Con la finalidad de lograr el desarrollo empresarial, la innovación y el desarrollo tecnológico; la inserción internacional y la facilitación del comercio fue considerada como un eje principal. La construcción del eje se basó en la profundización de las relaciones con el resto de países del Grupo de los Tres (conformado en ese entonces por Colombia, México y Venezuela) y de Centro América y en el mejoramiento de los estándares de protección a los inversionistas extranjeros mediante la negociación de acuerdos de promoción y protección recíproca de inversiones (en adelante BITs, por sus siglas en inglés) y de tratados de libre comercio (en adelante TLCs).

Desde la perspectiva del diseño institucional, un nuevo ministerio fue creado con el objetivo de articular la política comercial del país (Decreto 210 de 2003). Al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (en adelante MCIT) se le confió la formulación, adopción, dirección, coordinación y ejecución de, entre otros temas, las políticas generales de IE. De igual manera, bajo la coordinación del MCIT se formulan las estrategias de atracción de IE; así como las negociaciones internacionales al respecto (artículo 2, num. 9). Como dirección adscrita al Viceministerio de Comercio Exterior (art. 6), la Dirección de Inversión Extranjera y Servicios tiene a cargo la elaboración de documentos de política de IE dentro de los lineamientos del Consejo Superior de Comercio Exterior.

En suma, los mecanismos de inserción de Colombia al contexto económico global durante la década de 2000 se enfocaron hacia la búsqueda de condiciones adecuadas traducidas en reglas de juego estables, seguridad jurídica, participación y nuevas instituciones públicas encargadas de liderar el tema.

La inserción internacional y la facilitación del comercio fueron consideradas como uno de los cinco ejes para promover la innovación y el desarrollo empresarial y tecnológico de Colombia. En esa medida, la negociación de acuerdos comerciales con la UE y los países miembros de la Asociación Europea de Libre Comercio conformada por Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza<sup>4</sup> (EFTA, por sus siglas en inglés) fue prioritario. De igual manera, en el PND se incluyeron los países asiáticos como puntos focales de atención de la agenda negociadora colombiana, así como la mayor participación y visibilidad de Colombia en sus relaciones con la región Asia-Pacífico. La consolidación de reglas de juego claras en materia de inversión, en la cual se otorgaran estándares de protección adecuados a inversionistas extranjeros en territorio colombiano, así como a la inversión colombiana en el exterior, traducidos en la celebración de TLCs y de BITs; fue incluida como una de las medidas claves para lograr el objetivo trazado.

En lo que respecta al sector comercio, la internacionalización de la economía colombiana fue considerada como un objetivo estratégico misional, para cuya realización se planteó la negociación, implementación y aprovechamiento de acuerdos comerciales y de inversión como una de las estrategias para alcanzarlo (*Planeación Estratégica Sectorial 2007 – 2010*).

<sup>4</sup> Recientemente, el TLC negociado entre los países EFTA y Colombia, entró provisionalmente en vigencia para Colombia, Liechtenstein y Suiza el 01/07/2011. Recuperado el 05/09/2011, de <http://www.efta.int/free-trade/free-trade-news/2011-06-30-efta-colombia-peru-fta.aspx>

Como resultado de las estrategias implementadas por el país sudamericano para internacionalizar la economía, la visibilidad y el relacionamiento internacional de Colombia con los socios comerciales identificados como prioritarios fue evidente; lo que se tradujo en la negociación de tratados internacionales. En la década de los noventas, Colombia se caracterizó por su histórica precariedad en la inserción a la economía global,<sup>5</sup> limitada al régimen común andino (Decisión 24, 1970) y a un tratado con México en 1995 (G3, ahora G2). En la década de 2000, por el contrario, Colombia dio un fuerte viraje en el enfoque de su intento por diversificar sus socios comerciales en materia de IE, toda vez que suscribió acuerdos internacionales de inversión con Corea del Sur (BIT), China (BIT), EE.UU., EFTA, Canadá, India (BIT), Japón (BIT), Perú (BIT profundizado), Triángulo Norte (TLC Colombia con Salvador, Guatemala y Honduras), Reino Unido (BIT) y UE (27 países miembros).<sup>6</sup>

Paralelamente a la negociación de tratados, el clima de inversión de Colombia mejoró exponencialmente, destacándose como uno de los mejores de Latinoamérica (*Doing Business*, 2003-2011). Los planes de inserción del país en el contexto globalizado y la iniciativa de generar confianza entre potenciales inversionistas extranjeros, llevó a que el país fuese considerado por la Unidad de Inteligencia de *The Economist* (2009) como una de las economías emergentes del futuro y, por ende, territorio atractivo para la recepción de flujos de IED.

Por otro lado, el clima de inversión colombiano es calificado como el más abierto a la inversión extranjera. De los 14 países que constituyen América Latina y el Caribe, Colombia es una de las economías más abiertas en cuanto a porcentaje de propiedad de extranjeros. Así, con la excepción de actividades de radiodifusión (limita a 40%), todos los sectores están totalmente abiertos a participación de capital extranjero.<sup>7</sup> Sin embargo, resulta preocupante que la mayor parte de la inversión extranjera se dirija al sector primario (minas y canteras),<sup>8</sup> lo que necesariamente lleva a replantearse la política unilateral del estado colombiano de llegar a un punto de no retorno en cuanto a los recursos naturales no renovables, así como a la falta de una política de inversión sostenible desde el punto de vista ambiental.

## **2.2 DE LA POLÍTICA DE INDUSTRIALIZACIÓN Y ORIENTACIÓN EXPORTADORA A LA ATRACCIÓN DE FLUJOS DE IED: EL CASO DE COREA DEL SUR**

Tras la aplicación de la política de sustitución de importaciones durante los cincuentas (1953-1960),<sup>9</sup> Corea del Sur se abalanzó a una etapa de mixta de corte ISI sumada a la orientación exportadora (1961-1965); para luego dar inicio a la fase denominada *big push-trade* (1966-1979), consistente en una ola de inversiones en

---

<sup>5</sup> Misión de Política Exterior de Colombia (2010). Recuperado el 05/10/2011, de [http://avalon.utadeo.edu.co/comunidades/grupos/asiapacifico/uploads/mision\\_de\\_politica\\_exterior\\_de\\_colombia.pdf](http://avalon.utadeo.edu.co/comunidades/grupos/asiapacifico/uploads/mision_de_politica_exterior_de_colombia.pdf)

<sup>6</sup> Excluyendo los acuerdos internacionales cuya entrada en vigencia está pendiente (BIT Colombia-Kuwait), aquellos que están actualmente en negociación (TLC Colombia-Turquía) o cuya negociación está congelada (TLC Colombia-Panamá) o bajo consideración (TLC Colombia-China).

<sup>7</sup> Según los datos del World Bank (*Investing Across Borders*), para efectos del análisis maneja algunos sectores económicos: mina, petróleo y gas; agricultura y forestales; industria ligera; telecomunicaciones; electricidad; sector bancario; seguros; transporte; medios de comunicación; construcción, turismo y venta al por menor; y servicios de salud y manejo de desperdicios. Tomado el 23/05/2011, de: <http://iab.worldbank.org/Data/Explore%20Economies/Colombia>

<sup>8</sup> Para el año 2010, se recibieron U\$2,055 millones en el sector minas y canteras (incluyendo carbón). Cifra menor al tamaño de la inversión extranjera recibida en el sector petrolero (U\$ 2,862 millones). Banco de la República de Colombia. Tomado el 23/05/2011, de: [http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see\\_s\\_externo.htm#flujos](http://www.banrep.gov.co/series-estadisticas/see_s_externo.htm#flujos)

<sup>9</sup> La política de corte exportador adaptada en los cincuentas, se acompañó de una política de atracción de IED en los sesentas (Acta de Atracción de Capital Foráneo, FCIA por sus siglas en inglés) -con el fin de superar los problemas de la balanza de pagos y de convertirse en receptor de tecnología y *know-how*-. La recepción se dio a través de la creación de zonas francas de exportación (Masan e Iri), pero el temor al dominio por empresas extranjeras llevó a que los potenciales inversionistas no se vieran atraídos debido al proteccionismo existente. Con el fin de tener el control y de direccionar la financiación hacia industrias identificadas como vitales para un crecimiento económico a largo plazo, el gobierno prefirió recurrir al endeudamiento externo y no al fortalecimiento de la IED (June-Dong & Sang-In, 2000).

industrias pesadas de tamaño eficiente, subsidiadas por el gobierno. Luego de suturar el mercado interno, el gobierno coreano optó por participar activamente del mercado internacional de bienes intermedios, obligando internamente a los *chaebols* (conglomerados industriales) a competir entre ellos (Hernández y Rosado, 2010).

Los resultados alcanzados en términos económicos fueron tan positivos que los denominados nuevos países industriales asiáticos (Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong y Singapur) se convirtieron en objeto de investigación. Superado el debate sobre la calificación de *nuevos países industrializados* a *nuevas economías industrializadas* a finales de los ochentas (Bustelo, 1994), a la agitada realidad política<sup>10</sup> y ambiental de los noventas en Corea del Sur se sumó el calentamiento de su economía<sup>11</sup> y la pérdida de la competitividad internacional. Tras el crecimiento desbalanceado ocasionado por su política de *big push-trade*, los coreanos enfrentaron la década de los noventas en una fase de *crecimiento balanceado* (1980-1996),<sup>12</sup> en la cual las herramientas escogidas fueron la liberalización y desregulación. Esta fase se desarrolló durante los noventas, de la mano del aumento significativo de la demanda.<sup>13</sup>

El cambio de perspectiva del estado sur coreano cambió radicalmente en buena parte de los ochentas y los noventas (1984-1997) cuando el Plan de Promoción de la Industria Pesada y Química (1970) produjo efectos negativos sobre su economía. Así, la nueva estrategia adoptada en los ochentas llevó a actualizar la estructura industrial del país, lo que implicaba promover sectores asociados a mayor tecnología y uso intensivo de conocimiento; lo cual solo se alcanzó mediante la liberalización de la IED. De ahí que en 1984, Corea del Sur adoptó un sistema de lista negativa<sup>14</sup> y varios requisitos de desempeño (contenido local, transferencia de tecnología) impuestos a las empresas extranjeras fueron eliminados.

Entrados los noventas, se tomó la decisión de liberalizar los negocios que estaban restringidos a la IE (Plan a Cinco Años de Liberalización de la Inversión Extranjera, 1994) y de participar en las negociaciones multilaterales que se adelantaban en materia comercial internacional: GATT (June-Dong & Sang-In, 2000), lo que se tradujo en la membresía a la OMC en 1995.

Como actor central del denominado *Milagro del Asia del Este* (Banco Mundial, 1993), Corea del Sur aplicó durante los noventas ajustes macroeconómicos que buscaron crear un ambiente de negocios estable que promoviera la inversión, además de otras medidas fiscales y sectoriales Stiglitz & Yusuf (2000). De cierta manera, ese impulso explica la fácil recuperación experimentada por los surcoreanos tras la crisis monetaria de 1997; debido a la estabilidad de los flujos estables de IED -menos propensos a volatilidades financieras-.

<sup>10</sup> Bajo la sexta República, Corea del Sur tenía frente a sí el reto de la democratización. Los noventas trajeron cambios políticos significativos para los surcoreanos, como la fusión de los dos partidos de la oposición bajo el Partido Liberal Democrático (1990); la firma del acuerdo de reconciliación con Corea del Norte y de un compromiso de desnuclearización de la península; la decisión del fundador y presidente honorario del *chaebol* Hyundai de retirarse de los negocios para dedicarse a la política; y la elección democrática en 1992 del Primer Ministro sur coreano (Kim Young Sam) sin pasado militar en la historia del país (Bustelo, 1994).

<sup>11</sup> El calentamiento de la economía sur coreana se debió al fuerte crecimiento de la producción y de la demanda interna. Tras un crecimiento del PIB a una tasa mayor al 12% anual (1986-1988), devino una desaceleración hasta de 6.8% en 1989. En los años 1990-1991 se experimentó una reactivación (tasas 9.2% y 8.4%), seguido de una reducción en su tasa de crecimiento económico en 1992 (4.5%); esto tras un aumento del consumo interno mayor al 9.5% (1989-1990), del crecimiento del 7.5% en 1991 y de la tasa de inflación (8.6%, 1990 y 9.3%, 1991). Bustelo (1994).

<sup>12</sup> Según Stiglitz & Yusuf (2000), Corea del Sur reportó una caída en términos porcentuales del PIB durante 1997 (5%) y 1998 (-5.8%); para recuperarse en 1999 (10.2%).

<sup>13</sup> Explicado por el aumento del costo laboral; mantenimiento de una muy baja tasa de desempleo (2.5%, 1990); desaceleración del aumento de productividad laboral, debido a conflictos industriales; encarecimiento del serlo y ausencia de una política monetaria restrictiva, debido al deseo de evitar una apreciación de la moneda. Bustelo (1994).

<sup>14</sup> Los servicios no incluidos en la lista estaban abiertos para la entrada de flujos de IED.

Tras la incorporación de Corea del Sur a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en 1996, se implementaron medidas a favor de la liberalización que se tradujeron en la creación de la Ley sobre IED e Inducción de Capital Extranjero (modificación de la FCIA). Tras la crisis de 1997 y la situación de incumplimiento del pago de la deuda externa (diciembre, 1997), Corea del Sur optó por atraer altos flujos de IED<sup>15</sup> y por diseñar una estructura institucional pro-IE.<sup>16</sup>

Los noventa marcaron el inicio de Corea del Sur como exportador neto de IED, aunque se centraba en la búsqueda de recursos naturales, el interés se centró en sectores de manufactura en los cuales el país asiático ha desarrollado ventajas comparativas; conformándose el Camino de la Inversión hacia el Desarrollo (Twomey, 2000).

La tendencia en Corea del Sur se caracterizó por dos velocidades. Desde el inicio del nuevo milenio hasta el año 2007, el crecimiento se debió principalmente a la política exportadora, que le permitió crecer en promedio un 14% anual (Hoare & Köllner, 2008). La prioridad para el nuevo gobierno sur-coreano se concentra en revivir los flujos de IED al país, pues se experimentó una caída desde el año 2000 hasta el año 2002 y luego del año 2004 al año 2007.

Como resultado de política exterior de corte económico implementada por Corea del Sur durante los noventa y el nuevo milenio, concluyeron las negociaciones de TLCs con Chile (implementado en 2004); Singapur (implementado en 2006); EFTA (implementado en 2006); ASEAN (implementado en 2007); Unión Europea (aplicación provisional, 2011) y Perú (2011). Bajo negociación se adelantan posibles TLCs con ASEAN (negociaciones sobre inversión); Australia, Canadá, México, Nueva Zelanda y Turquía. Por otro lado, se tiene bajo consideración una eventual negociación con Centro América, China, Indonesia, Israel, Japón, Japón-China, Malasia, Mercosur, Mongolia, Rusia, Vietnam, SACU (Unión Aduanera África Austral). En cuanto a EE.UU., la negociación del TLC terminó en 2007,<sup>17</sup> teniendo que pasar cuatro años para que el Congreso norteamericano aprobara el acuerdo comercial (12/10/2011).

Finalmente, tras contrastar el clima de inversión surcoreano con el resto de economías que conforman la OCDE, puede afirmarse que las restricciones a la propiedad extranjera son rigurosas y se expresan fundamentalmente en limitaciones en el sector servicios (menos del 50% en telecomunicaciones, transmisión y distribución de electricidad -máximo 49% de capital extranjero-, medios de comunicación, sectores de transporte aéreo nacional e internacional -menos del 50% de participación extranjera-).<sup>18</sup>

### **3. LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS RELACIONES COMERCIALES DE COLOMBIA Y LA BÚSQUEDA DE UN ACUERDO PROFUNDO CON COREA DEL SUR**

El año 1979 marcó el inicio de las relaciones diplomáticas de Colombia con Corea del Sur, mientras que el relacionamiento en términos de cooperación internacional se consolidó entre los dos países a finales de los ochentas, mediante la suscripción de un Acuerdo de Cooperación Cultural, de Ciencia y Tecnología, vigente en

---

<sup>15</sup> Esas medidas se tradujeron en la promulgación de la Ley de Promoción a la Inversión Extranjera (1998) para mejorar el clima de inversión e inició la liberalización total de la inversión traducida en fusiones y adquisiciones de empresas. En términos prácticos, el sector servicio en materia hotelera se convirtió en el mayor receptor de IED a principios de los noventa. June-Dong & Sang-In, 2000.

<sup>16</sup> Ejemplo de ello, fue la creación de la agencia nacional de promoción a la inversión (*Invest Korea*, IK por sus siglas en inglés) como parte integrante de la Agencia de Promoción al Comercio y la Inversión (KOTRA, por sus siglas en inglés) y del Centro de Servicios de Cora a la Inversión (1998). *Ministry of Knowledge Economy*. Recuperado el 8/9/2011, de: <http://www.mke.go.kr/language/eng/invest/AboutIK.jsp>

<sup>17</sup> Recuperado el 10/09/2011, de: <http://www.mofat.go.kr/english/econtrade/fta/issues/index2.jsp>

<sup>18</sup> World Bank (*Investing Across Borders*). Recuperado el 20/10/2011, de: <http://iab.worldbank.org/Data/Explore%20Economies/Korea>

1986.<sup>19</sup> Como resultado de la agenda negociadora colombiana diseñada por el Consejo Superior de Comercio Exterior (2004, 2007), Corea del Sur fue considerado como uno de veinte socios comerciales prioritarios en términos económicos y políticos.<sup>20</sup>

En ese contexto de diplomacia y cooperación entre Corea del Sur y Colombia, la invitación hecha por el país suramericano para suscribir un tratado de libre comercio con Corea del Sur (14/07/2008), puede tener varias lecturas.

Desde una perspectiva estratégica, Corea del Sur se convirtió, para los objetivos de relacionamiento internacional de Colombia, en la única economía del sudeste asiático con la cual se adelantan negociaciones para un TLC.<sup>21</sup> Desde una visión de convergencia de políticas, la suscripción de un acuerdo profundo con Colombia eventualmente podría ser vista por los surcoreanos como uno de los resultados de la estrategia de promoción de la inversión de los noventa y como parte de la Hoja de Ruta de la Promoción de TLCs, adoptada en el año 2003, para suscribir TLCs con otros países, su suplemento como parte del Comité Económico Conjunto Corea-India (2003) y la promoción de la creación de una red global de TLCs bajo el gobierno de Lee Myung-bak.<sup>22</sup>

La estrategia surcoreana de celebración de TLCs, guarda coherencia sus principales destinos de exportación: China (23.9%), EE.UU. (10.4%), Japón (6.0%) y Hong Kong (5.4%) y los principales países de los cuales importa, como son: China (16.8%), Japón (15.3%), EE.UU. (9.0%) y Alemania (3.8%)<sup>23</sup>.

### 3.1 EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO COLOMBIA - COREA DEL SUR

A partir de la iniciativa del gobierno colombiano de internacionalizar su economía, de buscar nuevas rutas de intercambio y productos de exportación más variados y de crear un ambiente de inversión transparente, atractivo y con reglas de juego claras para los potenciales inversionistas extranjeros; la negociación y suscripción de acuerdos internacionales de inversión se convirtió en una herramienta de contenido comercial con profundas implicaciones en sus relaciones internacionales.

Desde una perspectiva comercial internacional, recientes estudios se han adelantado sobre la factibilidad de un TLC entre Colombia y Corea del Sur.<sup>24</sup>

En el mes de marzo de 2009, los representantes de los gobiernos de los dos países suscribieron un memorando de entendimiento, reconociéndolo como un medio para expandir los flujos de comercio e inversión entre Colombia y Corea del Sur. Por esa razón, la prioridad fue fijada en la creación del Comité Conjunto en Cooperación Industrial, a cargo de elaborar una hoja de ruta en materia industrial.

<sup>19</sup> *Seoul National University* (2009). *Graduate School of International Studies. Korea-Colombia Free Trade Agreement. Feasibility Study. Final Draft*. Recuperado el 20/06/2011, de: <https://servicios.vuce.gov.co/ncorea/images/Doc/korea-colombiafta.pdf>

<sup>20</sup> Debe resaltarse que de acuerdo con las modificaciones hechas a la agenda colombiana de negociaciones (2011), Corea del Sur no está incluido como un país prioritario pues las negociaciones del TLC se reactivaron con la reciente visita del Presidente Santos a Corea del Sur. Consejo Superior de Comercio Exterior. [CSCE]. (2011). Sesión 89. Recuperado el 20/10/2011, de: <https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=140>

<sup>21</sup> A pesar de que para la fecha de escritura de este documento, las negociaciones para la suscripción de un tratado de libre comercio con el país asiático están estancadas.

<sup>22</sup> Bajo esa Hoja de Ruta, el gobierno Coreano seleccionó varias velocidades. En el corto plazo se fijó la celebración de TLCs con Japón, Singapur y los miembros de ASEAN; a mediano y largo plazo (3-5 años) se fijó la suscripción de TLCs con grandes economías como la Unión Europea, la República Popular China y EE.UU. Fruto del Comité Económico Conjunto India-Corea, se incluyó la negociación de un TLC entre Corea del Sur con India y los países EFTA. Tras la adopción de la red global de TLCs, se le dio prioridad a Japón, RPC, Rusia y al Consejo de cooperación del Golfo. ABDI, 2009.

<sup>23</sup> Principales destinos de exportación y principales orígenes de importación a 2009. *Economist Intelligence Unit* (2009).

<sup>24</sup> Fedesarrollo (2009). Análisis de factibilidad de un tratado de libre comercio entre Colombia y la República de Corea. Reina, M., Salamanca, C. y Forero, D. (Eds.). Recuperado el 07/06/2011, de: <https://servicios.vuce.gov.co/ncorea/images/Doc/estudio%20corea-fedesarrollo-%20informe%20final%20sp-ago%2024%202009.pdf>

En términos económicos, Corea reporta a 2009 un PIB (corriente) de U\$832.5 billones; contrastado con el PIB colombiano de U\$ 230.8 billones. En cuanto al porcentaje del empleo en agricultura, en Corea representa el 7.4% del empleo total; mientras que en Colombia equivale al 18.4% (2007). En cuanto al porcentaje en la industria, las cifras no son tan distantes. Así, para el año 2007, el 25.9% del empleo en Corea estuvo concentrado en el sector industria; mientras que en Colombia representó el 19.6%. El panorama en el sector servicios es más alentador, pues mientras que en Corea el 66.6% del empleo total se ubicó en el sector servicios; en el año 2007 Colombia alcanzó el 61.9%.

En ese contexto, las afinidades que resultan de los indicadores descritos muestran que para Colombia y Corea el dinamismo del sector servicios es evidente. Sin embargo, tras observar el porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios con respecto al PIB de cada país, el contraste salta a la vista. Mientras que para Colombia el 17% del PIB (2009) se refirió a exportaciones de bienes y servicios; para Corea el 53% se concentró en ese sector (2008); lo cual se explica con el momento histórico en el cual el país asiático optó por aplicar su política exportadora.

En cuanto al porcentaje de inversiones de cartera con respecto a la balanza de pagos, el dinamismo coreano sobresale con respecto a lo alcanzado por Colombia. Si bien es cierto la crisis asiática afectó este rubro fuertemente en el año 2008 (U\$ -33.6 millones), en el año 2009 Corea reportó una mejora sustancial al alcanzar un saldo positivo (U\$25.661 millones). Por otro lado, Colombia se ha caracterizado por tener un desempeño muy tímido en cuanto a las inversiones de cartera, lo que explica que la crisis no lo afectó en este aspecto severamente en el año 2008 (U\$-86 millones), logrado una recuperación en el año 2009, con U\$67 millones.

Los flujos de IED claramente muestran el dinamismo de Colombia, en relación con los resultados alcanzados por los surcoreanos. La IED en Colombia a 2009, equivalió al 3.1% de su PIB corriente; cifra contrastante con los resultados alcanzados por Corea en este aspecto, pues tan solo el 0.2% de su PIB corresponde a los flujos netos de IED. Si se analizan los flujos de IED en Colombia por país de origen, salta a la vista que el papel de los inversionistas coreanos en territorio colombiano es insignificante. De igual forma, si se analizan los flujos de IED por país de origen asiático, se deduce que el *stock* de inversión asiática en Colombia es muy bajo en comparación con el total de la inversión en Colombia (Fedesarrollo, 2009).

Al hacer un balance de las exportaciones de mercancías, únicamente, Corea aventaja a Colombia en este aspecto, al alcanzar U\$363,534 millones (2009); mientras que aquél reportó U\$32,853 millones el mismo año. Similares resultados se arrojan al analizar el nivel de importaciones de mercancías, pues Colombia alcanzó U\$32,898 millones (2009); contrastado con los niveles alcanzados por la economía coreana el mismo año: U\$323,085 millones.

Luego de contrastar las cifras alcanzadas por Colombia y Corea del Sur en los indicadores escogidos, es claro que el panorama del comercio internacional coreano es mucho más avanzado que el colombiano. Tal como lo señala Fedesarrollo (2009), la inversión asiática –incluyendo a Corea– en Colombia es insignificante. En ese sentido, la suscripción de un TLC con Corea del Sur es visto como un mecanismo para activar las relaciones comerciales entre los dos países. Sin embargo, la suscripción de un tratado no necesariamente se traducirá en ventajas sustanciales para Colombia.

Al analizar el comercio entre Corea y Colombia, se observó un aumento de las cifras por sectores. Así, de acuerdo con el informe de *Seoul National University* (2009), en el año 2008 la mayor parte de las importaciones de productos colombianos por Corea, se centró en materiales crudos (U\$57.26 millones), comida y animales vivos (U\$ 47.16) y bienes manufacturados (U\$39.43); *vis a vis* los tipos de productos exportados por Corea a Colombia, caracterizados todos por ser productos de alta tecnología (vehículos automotores y dispositivos telefónicos). En otras palabras, mientras que Corea exporta elementos con tecnología intensiva a Colombia, éste exporta minerales metálicos y concentrados (metal, níquel, cobre, aluminio).

A nivel latinoamericano, los flujos de IED se dirigen en mayor medida a Brasil (55% del total), concentrándose en el sector primario (metales) y secundario (ensamble de automóviles y textiles). En orden de importancia

como destino de la IED coreana en América Latina, se ubican México (30%), República Dominicana (5%), Venezuela y Colombia (3%). De ese porcentaje, el sector comercio ha sido el más dinámico (97.4%), seguido de construcción (1.3%) y comunicación (0.6%) entre los años 2000-2009.<sup>25</sup>

La mayor parte de la inversión coreana en Colombia se concentra en un sector, pero las potencialidades en ámbitos relacionados con la comunicación, por ejemplo, no son bien aprovechadas. El desempeño que ha logrado Corea del Sur en el desarrollo tecnológico es bien conocido; así que, tal como se preguntan Hernández y Rosado (2009), cuáles son las condiciones suficientes y/o necesarias para lograr el cambio estructural y tecnológico. Por otro lado, cómo se explica que a pesar de que Colombia y Corea del Sur abandonaron la política de sustitución de importaciones (1960-1990) para ingresar a la era de la liberalización económica (1991-2007) en el mismo momento histórico; el panorama para el caso colombiano se caracterizó por la baja intensidad tecnológica y rendimientos decrecientes –a pesar del libre mercado–.

En cuanto a las negociaciones para un posible TLC, éstas siguen en curso (IV ronda). La suscripción del acuerdo podría ser utilizado por Colombia como una herramienta para superar las oportunidades indicadas por Fedesarrollo (2009) –básicamente sector primario–<sup>26</sup> y hacer más dinámica la inversión extranjera en sectores identificados por el país latinoamericano como dinámicos y generadores de desarrollo. Sin embargo, el interés de los coreanos en Colombia está claramente centrado en la riqueza de recursos naturales –especialmente hidrocarburos y minerales– (Seoul National University, 2009).

Como balance final, es claro el contraste entre los estudios realizados. Mientras que Colombia ve la suscripción de un TLC con Corea como una oportunidad para dinamizar las relaciones comerciales, el estudio de factibilidad hecho por la Seoul National University (2009) califica el TLC como “pequeño, pero positivo para Corea” (traducción libre).<sup>27</sup>

Independientemente de las conclusiones de los estudios de factibilidad realizados, es un hecho que los dos países siguen adelantando las negociaciones para la suscripción de un TLC.

En cuanto a los estándares de protección reconocidos mediante los TLC suscritos por Colombia y Corea del Sur con un interlocutor comercial común, como lo es EE.UU., en términos generales hay concordancia en la mayor parte de las disposiciones del capítulo de inversión. Además de determinar claramente el ámbito y objeto de aplicación, se reconocen los principios de trato nacional (TN) a inversionistas y a las inversiones cubiertas –haciendo la debida aclaración con respecto al tratamiento a ser otorgado a nivel regional de gobierno–<sup>28</sup> y de nación más favorecida (NMF).<sup>29</sup> De igual manera, se reconoce un estándar mínimo de tratamiento a las inversiones cubiertas, siguiendo el derecho consuetudinario internacional, el trato justo y equitativo y la protección

<sup>25</sup> Promoción de Turismo, Inversión y Exportaciones [Proexport]. 2010. Informe de exportaciones, inversión extranjera y turismo. República de Corea. Recuperado el 07/06/2011, de: <https://servicios.vuce.gov.co/ncorea/images/Doc/pxpinformecorea.pdf>

<sup>26</sup> Las oportunidades se identifican en: extracción y aglomeración de hulla (carbón de piedra), el sector de ingenios, refinería de azúcar y trapiches, extracción de petróleo crudo y gas natural, la fundición de metales, la producción de refinación de petróleo, la industria básica de hierro y acero, la industria básica de metales preciosos y metales no ferrosos y la industria del vidrio y productos de vidrio. Todos los sectores, salvo extracción y aglomeración de hulla, han sido ya incluidos en los acuerdos celebrados entre Corea y países como Brasil, México y Chile. Ver Fedesarrollo, 2009.

<sup>27</sup> En cuanto al análisis hecho por Corea y el impacto del TLC con Perú, se esperaban similares resultados a los señalados para el caso colombiano. El efecto del TLC se manifiesta en un aumento del 0.001% del PIB real para Corea, menor que el esperado para Colombia. En ese sentido, el efecto de la entrada en vigencia de un TLC es mayor para Corea, en relación con Colombia. Seoul National University, 2009.

<sup>28</sup> Texto del TLC Corea-EE.UU. (Artículo 11.4) y TLC EE.UU.-Colombia (Artículo 10.3).

<sup>29</sup> A partir del establecimiento de la inversión, adquisición, expansión, administración, conducción, operación y venta o cualquier otra disposición de las inversiones. Texto del TLC Corea-EE.UU. (Artículo 11.3) y TLC EE.UU.-Colombia (Artículo 10.3).

y seguridad plenas.<sup>30</sup> En cuanto al tratamiento en caso de lucha, el texto negociado por Corea con EE.UU. es más específico y abarca más eventos que el colombiano.<sup>31</sup>

Aspectos como la expropiación y la compensación son abarcados de manera exacta en los dos acuerdos.<sup>32</sup> Sin embargo, hay una diferencia más explícita en lo referido a la denegación de los beneficios derivados del acuerdo cuando no se mantienen relaciones económicas normales con aquél que no es Parte –para el caso de Corea del Sur-EE.UU. (Art. 11.11, a)- o cuando no se mantienen relaciones diplomáticas –para el caso de Colombia-EE.UU. (Art. 10.12, a)-.

En cuanto a la solución de controversias entre el inversionista y el Estado, en los dos acuerdos se promueve una solución mediante la consulta y negociación previas. En caso de que no se alcance una solución, es posible someter la disputa a arbitraje según la Convención de CIADI, UNCITRAL u otra institución de arbitraje acordada entre las Partes o bajo otras reglas de procedimiento arbitral.

### 3.2 ESTRATEGIAS DE ATRACCIÓN DE IED Y SU REFLEJO EN TÉRMINOS DE DESARROLLO

Tras el análisis de los instrumentos de promoción para la atracción de IE, las razones y los momentos históricos en los cuales se aplicaron políticas de apertura económica por Colombia y Corea del Sur; los indicadores escogidos para las perspectivas de desarrollo acogidas por estos dos países serán analizados. Mientras que Colombia es considerada una economía de ingreso medio- alto y Corea del Sur es una economía de altos ingresos (miembro de OCDE); el PIB per cápita colombiano es de U\$5,510, mientras que el coreano llega a U\$19,890. Lo anterior, a pesar de tener una población total similar (Colombia 46 millones para 2010 y Corea del Sur de 48 millones para el mismo año).

Las cifras se tornan más contrastantes cuando la pobreza y la inequidad son analizados. En cuanto al primero, el 45.5% de la población colombiana vive sobre la línea de pobreza (2009); mientras que Corea no reporta problemas de esa naturaleza. Guardando coherencia con los hallazgos encontrados, la población surcoreana se acerca al punto de distribución perfectamente igual del ingreso; mientras que en Colombia el coeficiente Gini llega a 58.5 (*World Bank Indicators*).

En síntesis, resulta evidente que a pesar del dinamismo claramente superior alcanzado por Colombia en materia de atracción de flujos de IED, en comparación con Corea del Sur, los resultados en términos de desarrollo no han producido efectos positivos que se traduzcan en el mejor bienestar de la población.

## 4. REFLEXIONES FINALES

Colombia y Corea del Sur aplicaron políticas de sustitución de importaciones durante la década de los cincuentas; pero, el tiempo durante el cual se aplicaron ese tipo de medidas tuvo efectos distintos sobre las dinámicas internas de cada país. Así, Corea del Sur se abalanzó tempranamente a una política ISI acompañada de una verdadera orientación exportadora durante la primera mitad de los sesentas, concentrándose a finales de esa década y durante la mayor parte de los setentas en industrias pesadas, de la mano de importantes subsidios del

---

<sup>30</sup> Texto del TLC Corea-EE.UU. (Artículo 11.5) y TLC EE.UU.-Colombia (Artículo 10.5).

<sup>31</sup> El tratamiento no discriminatorio que se comprometen a reconocer las Partes a las inversiones cubiertas de la otra Parte se refiere adicionalmente a medidas que adopte o mantenga relacionadas con las pérdidas sufridas por las inversiones en el territorio debido no solo a eventos como conflicto armado o guerra civil –como en el caso colombiano-; sino, debido a insurrecciones, revueltas o motines. TLC Corea-EE.UU. (Artículo 11.5, num. 4).

<sup>32</sup> Excepto por un mayor nivel de detalle acordado entre Corea y EE.UU. en cuanto a los requisitos de desempeño cuando se trata de los monopolios o empresas estatales, cuando no están ejerciendo actos delegados de la autoridad gubernamental (Artículo 11.8, num. 5).

gobierno, convirtiendo a los *chaebols* en importantes actores con peso político y económico a nivel doméstico y luego internacional (ETNs).

El paso de una política ISI a una de corte liberal en los noventas se dio en Colombia sin contar con período de transición o de preparación a la nueva era de liberalismo económico y disminución del proteccionismo. En ese sentido, se explica porqué su inmersión en la economía mundial no logró resultados positivos. Fue hasta principios del año 2000 que se diseñaron e implementaron herramientas que le permitieran a la industria colombiana insertarse en la economía global y preparar su territorio como una opción de deslocalización a evaluar por potenciales inversionistas extranjeros.

Corea del Sur y Colombia incluyeron en sus agendas la creación de un ambiente favorable para la atracción de flujos de IED, por motivos distintos y en momentos históricos diferentes. Por la necesidad de actualizar la estructura industrial del país, Corea del Sur decidió promover sectores asociados a mayor tecnología; para lo cual resultó necesario liberalizar la IED, abrir la mayor parte de los sectores, eliminar requisitos de desempeño a los potenciales inversionistas y participar en las negociaciones multilaterales y plurilaterales. Durante los noventas, el gobierno surcoreano implementó ajustes macroeconómicos que buscaron crear un ambiente de negocios estable que promoviera la inversión.

Para el caso colombiano, la creación de un ambiente de inversión atractivo para los potenciales inversionistas, acompañado de la creación de un entorno de seguridad –jurídica y personal-, se convirtió en un tema prioritario desde finales de los noventas y principios del año 2000. Entre los años 1998-2002, la inversión, en términos generales, fue vista como motor fundamental para presentar a Colombia como una economía de mercado abierta al exterior.

La experiencia colombiana en la creación de un clima de inversión atractivo produjo frutos de una manera más clara que lo alcanzado por los surcoreanos, en términos de flujos de IED del año 1990-2010.

Analizando la coherencia y pertinencia de la aplicación de mecanismos para el logro de los objetivos de gobierno, Colombia y Corea del Sur se valieron de instrumentos similares. Así, el gobierno surcoreano emprendió una Hoja de Ruta (2003) para suscribir TLCs con sus socios comerciales prioritarios; reformando y ajustando su lista de prioridades. Colombia partió de la necesidad de crear un ambiente de seguridad jurídica –y personal- para los extranjeros traducida en la negociación y suscripción de acuerdos internacionales de inversión; para luego fijarse una agenda de negociaciones comerciales a finales del año 2000. En ese sentido, es claro que la década de 2000 significó tanto para Corea del Sur (Hoja de Ruta, 2003) como para Colombia (CSCE, 2011, 2007)<sup>33</sup> la implementación de una agenda de negociadora para la suscripción de AII –más o menos profundos-.

Tras analizar los socios comerciales más importantes de los coreanos y los ajustes y posteriores planes de acción llevados a cabo por el gobierno de Lee Myung-bak, hay coherencia entre los interlocutores comerciales más importantes para los surcoreanos y la red de tratados celebrados, negociados y aquellos que están bajo consideración. En términos generales, lo mismo podría decirse del Presidente Uribe (2002-2010) y de la actual administración del Presidente Santos (2011-2014).

Se constata que la necesidad de internacionalizar la economía colombiana a través de la creación de un ambiente de seguridad jurídica para los inversionistas extranjeros a inicios del nuevo milenio, logrado a través de la negociación de AII con distintos socios, llevó a la diversificación de las relaciones internacionales y al inicio de relaciones comerciales más profundas con países del sudeste asiático.

<sup>33</sup> Según la nueva agenda del CSCE, cuatro países fueron incluidos en la agenda de negociaciones comerciales de Colombia: Egipto, Indonesia, Filipinas y Vietnam; obedeciendo la inclusión de este último país, así como de Egipto e Indonesia a la creación del acrónimo que reúne la nueva ola de economías emergentes del futuro (CIVETS: Colombia, Indonesia, Vietnam, Egipto, Turquía y Sudáfrica) por la unidad de inteligencia de *The Economist* (2009).

Tras contrastar los instrumentos o estrategias utilizados por Colombia y Corea del Sur durante la década de los noventa y el nuevo milenio en materia de relacionamiento internacional de naturaleza económica; es claro que los dos países han adoptado mecanismos similares para atraer flujos de IED. La búsqueda del reconocimiento de los estándares internacionales de protección a los inversionistas extranjeros ha sido un elemento común para los dos países; destacándose que el TLC suscrito con economías gigantescas marcó el derrotero en cuanto a las líneas rojas a seguir por estos países.

Finalmente, desde una perspectiva social, el grandioso desempeño logrado por Colombia en la atracción de flujos de IED al territorio; no guarda coherencia con los índices de pobreza e inequidad, los cuales siguen creciendo significativamente.

## BIBLIOGRAFÍA

- Bustelo, Pablo. (1994). *Los cuatro dragones asiáticos: economía, política y sociedad*. Madrid: Editorial ESIC.
- Calder, K. (1983). *Review of MITI and the Japanese miracle. The growth of industrial policy, 1925-1975*. By Chalmers Johnson. Stanford, California: Stanford University Press. 1982. Xvi, 393 p. Tomado de la base de datos JStor®, el 9/06/2011.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2010. *La República Popular China y América Latina y el Caribe: hacia una relación estratégica*.
- Christensen, T. (1996). *Chinese realpolitik*. En: *Foreign Affairs, volume 75, number 5, september/october 1996*, p 37-52
- Cunningham, S. (2005). *Knowledge and cultural capital*. En Rooney, D., Hearn, G. & Ninan, A. (Eds.), *Handbook on the Knowledge Economy* (pp. 93-101). Cheltenham, U.K. and Northampton, U.S.A.
- Fuentes, G. y Restrepo, R. (2009). *Cincuenta años de relaciones entre India y Colombia*. En García, P. y Restrepo, R. (Eds.), *Colombia e India en Perspectiva* (pp. 211-246). Bogotá: Editorial Kimpres Ltda.
- Gomez, A. (2009). *Una mirada india desde Colombia*. En García, P. y Restrepo, R. (Eds.), *Colombia e India en Perspectiva* (pp. 201-209). Bogotá: Editorial Kimpres Ltda.
- Guerra, A. (2010). *La aplicación de Medidas de Salvaguardia, un instrumento de defensa comercial con profundas implicaciones jurídicas desde la perspectiva del Derecho Internacional Económico. La experiencia de China y Perú*. En: Colección Enrique Low Murtra. Tomo VII, 2010, pp. 75-184. Universidad Externado de Colombia.
- Guerra, A. (2009). *Medidas de Salvaguardia: ¿defensa o protección comercial? Un análisis jurídico a la luz del caso de la República Popular China con el Perú en materia de textiles*. En: *Agenda Internacional. Revista del Instituto de Estudios Internacionales, PUCP, Año XV, N° 26, 2008*, pp. 199-230. Lima, Perú.
- Hughes, C. (2005). *Nationalism and multilateralism in Chinese foreign policy: implications for Southeast Asia*. *The Pacific Review*, 18(1). March 2005: 119-139. Tomado de la base de datos EbscoHost®, el 07/06/2011.
- June-Dong, K. & Sang-In, H. (2000). *The Role of Foreign Direct Investment in Korea's Economic Development. Productivity Effects and Implications for the Currency Crisis*. En Ito & Krueger (Eds.), *Role of Foreign Direct Investment in East Asian Economic Development* (pp.267-294). Chicago.
- Morton, L. & Lewis, Ch. (2005). *China. Its history and culture*, 4a ed., McGraw-Hill, pp. 1310.
- Overholt, W. (1996). *China after Deng*. *Foreign Affairs*, 75(3), may-june, p 63-78.
- Pastrana, E. (2000). *Institucionalización de las relaciones económicas internacionales: globalización versus regionalización de la economía*. Cali: Universidad Santiago de Cali.

Ravenhill, J. (2010). *International Political Economy*. En Reus-Smit & Snidal (Eds.), *The Oxford Handbook of International Relations* (pp. 539-557). New York: Oxford University Press.

Ravenhill, J. (ND). *Asia's New Economic Institutions*. Tomado de la base de datos SpringerLink ©, el 07/06/2011.

Stiglitz, J. & Yusuf, S. (2000). *Rethinking the East Asian Miracle*. Washington: World Bank Publications.

Twomey, Michael. (2000). *A Century of Foreign Investment in the Third World*. Florence: *Routledge Studies in International Business and the World Economy*.

Tsang, S. (2009). *Consultative Leninism: China's new political framework*. *Journal of Contemporary China*, 18 (62), November, 865-880.

Velosa, E. (2010). Asia-Pacífico es más que economía: la necesidad de una política exterior integral. En Pastrana, Jost y Márquez (Eds.), *Más allá de la seguridad democrática* (pp. 509-521). Bogotá.

### TEXTOS EN LÍNEA

ADBI. (2009). The Impact of Free Trade Agreements (FTAs) on Business in the Republic of Korea. Cheong & Cho (Eds.). ADBI Working Paper No. 156. Recuperado de: <http://www.adbi.org/files/2009.10.15.wp156.impact.fta.business.korea.pdf>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL]. (2010). La República Popular China y América Latina y el Caribe: hacia una relación estratégica. Recuperado de: [http://www.eclac.org/publicaciones/xml/2/39082/RP\\_China\\_America\\_Latina\\_el\\_Caribe\\_una\\_relacion\\_estrategica\\_906.pdf](http://www.eclac.org/publicaciones/xml/2/39082/RP_China_America_Latina_el_Caribe_una_relacion_estrategica_906.pdf)

Consejo Superior de Comercio Exterior. [CSCE]. (2011). Sesión 89. Recuperado de: <https://www.mincomercio.gov.co/mincomercioexterior/publicaciones.php?id=140>

Consejo Superior de Comercio Exterior. [CSCE]. (2004). Sesión 75. Recuperado de: [http://www.sice.oas.org/ctyindex/COL/Agendanegociaciones\\_s.pdf](http://www.sice.oas.org/ctyindex/COL/Agendanegociaciones_s.pdf)

Creutzfeldt, B. y Gélvez, T. (ND). Panorama de la inversión china en Colombia: El Acuerdo de Protección y Promoción Recíproca de Inversiones (APPRI) y su rol en las relaciones económicas bilaterales. Recuperado de: [http://creutzfeldt.net/resources/BC+2010+APPRI+\\$28embajada\\$29.pdf](http://creutzfeldt.net/resources/BC+2010+APPRI+$28embajada$29.pdf)

Economic Commission for Latin America and the Caribbean [CECLAC], 2010. *Latin America and the Caribbean in the World Economy. A crisis generated in the centre and a recovery driven by the emerging economies*. 2009-2010. Recuperado de: <http://www.eclac.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/6/40696/P40696.xml&xsl=/comercio/tpl/p9f.xsl&base=/comercio/tpl/top-bottom.xsl>

Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo [Fedesarrollo]. (2009). Análisis de factibilidad de un tratado de libre comercio entre Colombia y la República de Corea. Reina, M., Salamanca, C. y Forero, D. (Eds.). Recuperado de: <https://servicios.vuce.gov.co/ncorea/images/Doc/estudio%20corea-fedesarrollo-%20informe%20final%20sp-ago%2024%2009.pdf>

Garay, L. (ND). Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996. Recuperado de: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industriatina/044.htm>

Hernández, I. y Rosado, L. (2010). Las instituciones del Estado y los grandes conglomerados industriales como determinantes del cambio estructural en Corea del Sur y Colombia. *Revista de Economía del Caribe*, 5. Recuperado de: <http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/economia/article/viewFile/1263/800>

Köllner, Patrick. (2008). Korea: Politics, Economy and Society. *Korea Yearbook*, 2, pp. 13-25. Hoare & Köllner (Eds.).

*Index of Economic Freedom* - 2011. Recuperado de: <http://www.heritage.org/Index/download>

Ladino, J. (2009). La política exterior colombiana hacia la cuenca del pacífico: El ingreso al Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) como un escenario futuro de integración económica regional. Ponencia presentada en la mesa de "Política colombiana para Asia", en el primer congreso de la Red Colombiana de Relaciones Internacionales. 3-4 de septiembre, 2009. Universidad del Norte, Barranquilla. Recuperado de: <http://www.redintercol.org/Cepeda-Julio-Cesar-Politica-externior-colombiana-hacia-cuenca-pacifico.pdf>

*Latin American Herald Tribune*. Recuperado de: <http://www.laht.com/article.asp?ArticleId=364694&CategoryId=12394>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia [MCIT]. (2010). Perfil comercial de Singapur. Recuperado de: <http://www.mincomercio.gov.co/econtent/Documentos/negociaciones/perfilespais/2005/Singapur.pdf>

*Ministry of Internal Affairs and Communications of Japan*. Recuperado de: [http://www.stat.go.jp/english/data/handbook/c02cont.htm#cha2\\_2](http://www.stat.go.jp/english/data/handbook/c02cont.htm#cha2_2)

*Organization for Economic Cooperation and Development* [OCDE]. (2010). *Colombia economic assesment*. Recuperado de: <http://www.oecd.org/dataoecd/38/14/46797800.pdf>

Organización Mundial de Comercio [OMC]. (2008). Examen de políticas comerciales. Informe de la Secretaría. Singapur. WT/TPR/S/202/Rev.1 Recuperado de: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tpr\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tpr_e.htm)

Misión de Política Exterior de Colombia (2010). Recuperado de: [http://avalon.utadeo.edu.co/comunidades/grupos/asiapacifico/uploads/mision\\_de\\_politica\\_externior\\_de\\_colombia.pdf](http://avalon.utadeo.edu.co/comunidades/grupos/asiapacifico/uploads/mision_de_politica_externior_de_colombia.pdf)

Ortiz, J. (2010). Perfil económico de Colombia (mayo, 2011). Grupo de Estudios Económicos. Recuperado de: [http://estudioseconomicos.com.co/anexo/temas2/c86\\_colombia\\_05\\_2011.pdf](http://estudioseconomicos.com.co/anexo/temas2/c86_colombia_05_2011.pdf)

Presidencia de la República de Colombia. Informe al Congreso. Álvaro Uribe Vélez (2008). Recuperado de: <http://www.dnp.gov.co/PortalWeb/SaladePrensa/PublicacionesDNP/2009.aspx>

Rajapatirana, Sarath. (2000). *Trade Policies of Developing Countries: Recent Reforms & New Challenges*. Washington: *American Enterprise Institute for Public Policy Research*. Tomado de la base de datos EBrary®, el 07/06/2011.

*Seoul National University* (2009). *Graduate School of International Studies. Korea-Colombia Free Trade Agreement. Feasibility Study. Final Draft*. Recuperado de: <https://servicios.vuce.gov.co/ncorea/images/Doc/korea-colombiafta.pdf>

Promoción de Turismo, Inversión y Exportaciones [Proexport]. (2010). Informe de exportaciones, inversión extranjera y turismo. República de Corea. Recuperado de: <https://servicios.vuce.gov.co/ncorea/images/Doc/pxpinformecorea.pdf>

*World Bank* [WB]. *Investing Across Sectors*. Recuperado de: <http://iab.worldbank.org/>

*World Trade Organization* [WTO]. (2011). *Annual Report, 2011*. Recuperado de: [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/anrep11\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/anrep11_e.pdf)