

# **EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN LA DEFINICIÓN DE INTERESES COMERCIALES PARA LA FORMALIZACIÓN DE UN ACUERDO DE LIBRE COMERCIO ENTRE MÉXICO Y COREA DEL SUR (2001-2018)**

**KARLA NOEMÍ PADILLA MARTÍNEZ <sup>207</sup>**

## **1- INTRODUCCIÓN**

La presente investigación busca explicar las causas del congelamiento de las negociaciones del acuerdo comercial entre México y Corea del Sur (2001-2018), en particular la contribución del actores privados al estado actual de las relaciones bilaterales.

La formalización de las relaciones bilaterales se ha concentrado en los ámbitos económico y de cooperación. México y la República de Corea cuentan con un total de 15 tratados, de los cuales, 12 son bilaterales y 3 son multilaterales, con bloques regionales, como la Unión Europea y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSEA) (Ministry of Trade, Industry and Energy of the Republic of Korea (MOTIE, 2014).

La actividad bilateral más dinámica es la comercial, ya que se ha observado que el intercambio comercial entre 2007 y 2017 tuvo un incre-

---

207 Doctora en Relaciones Transpacíficas por la Universidad de Colima, Maestra en Ciencias Sociales con especialidad en Relaciones Internacionales y Estudios del Pacífico por la Universidad de Guadalajara (U de G). Coordinadora para la U de G del Programa e-School de la Fundación Corea. Áreas de Interés e investigación: Relación bilateral México-Corea del Sur y Diplomacia Corporativa y Diplomacia pública. [karla.padilla@academicos.udg.mx](mailto:karla.padilla@academicos.udg.mx)

mento del 44%, equivalente a una tasa del 4% de crecimiento anual, mientras que la balanza comercial aumentó un 25% en el mismo periodo, según datos de la Unidad de Inteligencia Comercial de ProMéxico (2018).

La relación bilateral, tanto en lo informal como en lo formal, se ha visto fuertemente influenciada por la participación empresarial, en particular, de los sectores automotriz y agropecuario. En ambos casos, a partir de la década de los noventa con la apertura comercial, aumentó considerablemente la participación de actores del sector privado en las política económica exterior, y no sólo en cantidad, sino también en calidad. Por lo anterior, se les otorgó cierto poder y capital político que, en varias negociaciones comerciales, ha tenido una influencia preferencial (“cuarto de junto”). Los sectores automotriz y agropecuario en ambos casos llevan a cabo una diplomacia corporativa preferencial que ha delineado los resultados al influir antes, durante y después de las reuniones conjuntas, visitas de Estado y demás manifestaciones de cooperación económica bilateral.

El objetivo general de este trabajo es explicar las causas del congelamiento de las negociaciones del acuerdo comercial entre México y Corea del Sur (2001-2018) a partir de la diplomacia corporativa preferencial de los sectores automotriz y agropecuario.

La estructura de este trabajo inicia con el recuento histórico de la relación del sectores seleccionados con el Estado, posteriormente se aborda brevemente la diplomacia corporativa preferencial, sus procesos de negociación y canales de influencia política en México y la República de Corea. En la parte final se explica la relación bilateral, negociaciones y posturas frente a la formalización del acuerdo comercial entre México y Corea del Sur 2006-2018.

## **2- RECUESTO HISTÓRICO DE LA RELACIÓN DE LOS SECTORES AGROPECUARIO Y AUTOMOTRIZ CON EL ESTADO EN EL CASO DE MÉXICO.**

Durante la década de los ochenta el contexto en México se caracterizó por problemas económicos y políticos que debían ser superados más allá de las esferas gubernamentales. En este sentido se propició una creciente movilidad de los empresarios entre las esferas del Estado y la eco-

nomía (gobierno, partidos, procesos electorales y poder legislativo). Se observaron tres elementos que según Luna (2012) cambiaron las relaciones Estado-sector privado en México: 1) el fortalecimiento del sistema político, 2) el proceso de internacionalización de la economía mexicana, que pone en relieve la presencia de una “nueva” élite empresarial, y 3) en lo que respecta a la sociedad civil se diversificaron los actores en los espacios públicos de forma significativa.

La participación política de los empresarios no solo ha sido en lo individual y en la política doméstica, sino en lo colectivo a través de asociaciones y en procesos de negociación comercial como se observó en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (Puga, 2004). En el año 2000 con la alternancia política y la llegada de Vicente Fox Quesada a la presidencia de México en el año 2000, se normalizó y legitimó la entrada de empresarios al campo de la política y a las negociaciones comerciales. Los actores del sector privado crecieron su activismo político y exigencia para tener voz y, muchas veces, voto en las decisiones de política industrial, comercial y económica, tanto a nivel doméstico como internacional (Luna, 2012).

El sector automotriz mexicano (ensambladoras y autopartes), es considerado sector estratégico, desde su origen y hasta la consolidación de su posición e intereses políticos, ha tenido canales de comunicación privilegiados y directos con el gobierno, lo que además de su posición económica, fortalece de forma importante su activismo político y cabildeo en todas las negociaciones comerciales y de política pública.

El sector automotriz tiene un origen en México entre los años 1925-1960, se establece principalmente por empresas estadounidenses (Miranda, 2007). El crecimiento de la industria automotriz fue constante y se distribuyó en todo el país, asimismo el modelo de sustitución de importaciones (1962-1976) representó el marco temporal para su segunda fase de desarrollo, la llamada del “despegue”. La tercera fase de desarrollo de la industria comenzó en 1977 con la salida del sector hacia el exterior y con política industrial de protección comercial y de promoción de exportaciones. Durante la liberalización comercial entre 1990-1993 se decretó que, para competir en la globalización de la industria, era necesario modernizar

el sector con inversión y aumento de los niveles de eficiencia, productividad y tecnología (DOF: 30/11/1990), lo que da lugar a la cuarta fase de desarrollo de la industria automotriz.

La quinta fase se da en un contexto de libre comercio y liberalización paulatina, mismos que fueron los temas que el sector automotriz jugó estratégicamente en las negociaciones del TLCAN, ya que representaba el sector económico más grande en cuanto a intercambio entre México, Canadá y EE. UU. La industria automotriz es *sui géneris* en México porque no es 100% mexicana -a diferencia de la coreana que si es nacional en su totalidad-. Aún bajo esta circunstancia, al momento de negociar el TLCAN fungió como actor principal en el establecimiento de las condiciones a favor de ese sector en México

Por su parte, el sector agropecuario en México, al igual que el automotriz, se considera estratégico, ya que la producción agropecuaria y la población rural han representado un papel importante dentro de la economía mexicana. Al igual que para el sector automotriz, la apertura comercial de México ha impactado de forma considerable su crecimiento, dinámica productiva, canales de comunicación, intereses y mecanismos de interacción con el Estado mexicano.

El sector agropecuario ha evolucionado de forma importante en el siglo XX. La etapa revolucionaria, cuando se realizó el primer reparto agrario en 1910. Entre 1934 y 1940, se consolidó el desarrollo económico de México y se dio un nuevo impulso al sector con reparto de tierras, fundación de bancos agrícolas, educación rural y construcción de presas, entre otras actividades. De 1965 a 1995 hubo cambios fundamentales en el sector agropecuario mexicano que modificó su perfil productivo y demográfico (Zorrilla, 2006; Grammont y Mackinlay, 2006).

La transformación del sector agropecuario en la década de los ochenta fue acelerada debido a factores internos y externos, tales como la urbanización, la globalización y las subsecuentes transformaciones demográficas, así como la incorporación de tecnología, la demanda internacional de variedades de productos y el surgimiento de nuevos esquemas de desarrollo rural. Sin embargo, se han propiciado problemas como el aumento de los niveles de pobreza, migración y “des-agrarización” (Escalante y Catalán, 2008).

Adicionalmente a las reformas constitucionales hacia la liberalización comercial y la apertura económica, la década de los noventa representó según Ramón Zamanillo y Andrés Rosenzweig (2009), el primer paso para que el sector agropecuario tuviera una política agrícola acorde a dicho contexto y con el fin de aprovechar las ventajas comparativas del país en productos agropecuarios y agroindustriales. Las negociaciones del TLCAN fueron especialmente trascendentes para el sector agropecuario debido ya que fue el primer acuerdo regional en someterlo al proceso de desgravación arancelaria.

### **3- RECUENTO HISTÓRICO DE LA RELACIÓN DE LOS SECTORES AGROPECUARIO Y AUTOMOTRIZ CON EL ESTADO EN EL CASO DE COREA DEL SUR**

Pensar en la relación del sector privado y el sector público en Corea del Sur está indudablemente ligado al binomio Estado-Empresa o, mejor dicho, Estado-chaebol en el marco del autoritarismo burocrático<sup>208</sup>. Estos conglomerados han sido un pilar en la política comercial e industrial de Corea del Sur a partir de la reconstrucción nacional, después de la guerra de la península coreana en la década de los cincuenta. La relación estado-empresarios ha sido fundamental para el proceso de desarrollo económico de Corea del Sur, y se enmarcaba en un alto grado de autonomía del Estado (Amsden, 1989; Cuéllar, 2009; Valencia, 2015).

En este contexto, el diálogo entre el Estado y otros sectores se centralizaba en algunas cámaras y asociaciones de empresarios. Las instancias de diálogo entre el gobierno y las grandes corporaciones tuvo como interlocutor fundamental la Federación de Industrias Coreanas (FKI, por sus siglas en inglés), fundada en 1961 y para el caso de las empresas o sectores no prioritarios, el gobierno se comunicaba a través de 62 cámaras de comercio que fungían como intermediarias con el Ministerio de Comercio e Industria (MCI) (León & López, 2009).

---

208 Los chaebol coreanos son conglomerados o grupos corporativos que operan en diversas industrias, o en industrias no relacionadas.

En el año 1989, y bajo el modelo de democratización del sector privado coreano, se creó la Federación Nacional de Organizaciones Empresariales, organismo gremial formado por seis grandes organizaciones empresariales, incluida la representante de los conglomerados, la FKI (1961), KCCI, KFTA, ahora llamada Korean International Trade Association (KITA) (1946), Korean Federation of Small Businesses (KBIZ) (1962), Korean Employers Association (1970) y Federation of Korean Banks (en 1975 se funda la Korean Bankers Association y se renombra en 1984) (Valencia, 2015)

Entre 1999 y 2003, el gobierno de Corea experimentó el primer proceso de negociación comercial bilateral con Chile, lo que significó una experiencia fundamental para el gobierno y los empresarios coreanos, ya que la delegación chilena contaba con la experiencia de nueve acuerdos comerciales concluidos (Kim, 2003).

La relación de los chaebol y el sector privado con el Estado surcoreano, ha sido fluctuante, pues según la orientación del gobierno se tiene mayor o menos vinculación entre sí. En el caso de Lee Myung-bak marcó su administración como “chaebol-friendly” pues los identificó como “salvadores nacionales”, así los conglomerados tuvieron condiciones de demandar y exigir al gobierno condiciones que les proveyeran instituciones y ambientes favorables que les permitieran influir en el diseño de política pública (Schwak, 2018).

En el gobierno de Park Geun-hye en 2013 se planteó estimular el desarrollo económico a través de la diplomacia económica como uno de sus ejes de política exterior, donde la promoción de exportaciones y el apoyo a empresas coreanas en el exterior para la apertura de nuevos mercados serían los canales fundamentales para lograr una economía sana. Este objetivo de política exterior pone en relieve el papel de las empresas y corporativos coreanos como parte de la política gubernamental hacia el exterior (MOFA, 2015).

En 2017 a la llegada al poder, Moon estableció un nuevo rumbo para la economía coreana que consideraba cuatro puntos fundamentales que marcaba una relación más distanciada de los corporativos y con mayores consideraciones a las pequeñas y medianas empresas (MOFA, 2018).

En este contexto, las relaciones del sector automotriz y el agrope-

cuario con el Estado en Corea del Sur se han marcado por algunas características similares. Ambos son estratégicos, aunque de forma distinta: uno por estar altamente globalizado y vinculado a estrategias económicas a nivel internacional y el otro por presentar vulnerabilidades vinculadas a la disponibilidad de área cultivada y a la soberanía alimentaria. La vinculación con el Estado es privilegiada por su naturaleza y contribución, y por otro lado también es altamente corporativizada en ambos sectores, ya que cuenta con canales abiertos de comunicación a través de cámaras y federaciones centralizadas para plantear sus posturas de forma clara.

En cuanto al sector automotriz se puede mencionar que en el marco del estado desarrollista de Corea del Sur, a inicios de la década de los setenta, se enfatizó el desarrollo de la industria pesada, donde la industria automotriz ocupó un lugar muy importante, pues desde entonces ha contribuido al crecimiento económico y expansión de las exportaciones. En Corea, la política industrial fue la institución que determinó la relación entre el gobierno y los *chaebol*, en particular la del sector automotriz hasta finales de la década de los ochenta (Jeong, 2004, Lee 2011).

La industria automotriz coreana transitó dos etapas: la primera dentro de un sistema desarrollista que abarcó de 1960 a 1980 y la segunda de desregulación en los años noventa se dio el proceso de desregulación y expansión industrial que incluyó la promulgación de nuevas leyes, la racionalización de programas industriales problemáticos y el apoyo a investigación y desarrollo. La industria automotriz estaba dirigida por el Ministerio de Comercio e Industria por el periodo de 1986-1989. En el gobierno de Kim Dae-jung presionó a los *chaebol* para consolidar sus operaciones al participar en intercambios de activos (el programa "*Big Deal*") y reducir sus índices de deuda a capital a menos del 200 por ciento para fines de 1999 (Ravenhill, 2001). Por esto, Corea se mantuvo como el único caso de los países en desarrollo donde las empresas fabricantes de autos transnacionales no han jugado un rol de liderazgo. En 1997 el sector automotriz coreano tenía 3 de los principales 10 fabricantes de autos en el mundo (Ravenhill, 2001; Jeong, 2004; Lee, 2011).

Respecto al sector agropecuario, Corea tiene quizás el área cultivada promedio más pequeña del mundo por hogar agrícola. La autosuficiencia de Corea en los granos alimenticios ha disminuido constantemente desde

principios de los años sesenta (Song, 2003), lo que se liga a la autosuficiencia y seguridad alimentaria surcoreana. Este sector es altamente corporativizado en sus relaciones a través de la National Agricultural Cooperative Federation (NACF or Nonghyop en coreano), la cual fue constituida en el periodo del autoritarismo burocrático (1961-1987) y desde su fundación ha tenido una enorme influencia en la agricultura, su desarrollo, y como interlocutor privilegiado para el Estado. En este sector predominó un enfoque altamente intervencionista y proteccionista durante las décadas de los sesenta y setenta, la política económica coreana en los ochenta llegó a ser menos dirigida o controladora (OCDE, 1998; Park & Hwang, 2020).

La estructura productiva agrícola en Corea se compone de granjas familiares pequeñas cuyo cultivo fundamental es el arroz y, en segundo lugar, la cebada. En los últimos cuarenta años, Corea del Sur puso énfasis en el crecimiento económico con base en el desarrollo industrial, lo cual dejó en un papel secundario al sector agropecuario (CIA, 2007; Rhew, 2020).

Para la década de los noventa, la liberalización del mercado agrícola en el sistema de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y los acuerdos de libre comercio fueron los más grandes retos que enfrentó la agricultura coreana (OCDE, 1998; Im, 2019). A inicios del siglo XXI, el gobierno coreano fortaleció la producción de arroz al reformar su sistema de proveeduría. Para el año 2010, las pequeñas granjas se volvieron exportadoras y también incrementaron en número (MAFRA, 2017).

En síntesis, históricamente, las relaciones entre el Estado y el sector privado en Corea del Sur han estado ancladas al sistema económico nacional tanto en discurso como en operación, es decir, los empresarios, y en particular los chaebol, fueron vistos como instrumentos del Estado más que como actores económicos. En el caso de México, las relaciones entre empresarios y gobiernos son más discursivas y políticas. En ambos casos, la estrategia de impulsar ciertos sectores económicos generó, en el largo plazo, un fortalecimiento económico y político que transformó a las empresas y empresarios en activistas o actores políticos con un alto grado de interlocución frente al Estado. Así, a lo largo del tiempo fueron adquiriendo un poder importante que les permitió llevar sus demandas a diversos foros de negociación a nivel doméstico y, después en la década de los noventa,



a nivel internacional. Por otro lado, las cámaras y asociaciones que surgieron inicialmente son las que cuentan con mayor poder de interlocución, afiliación y legitimidad de representación.

#### **4- LA DIPLOMACIA CORPORATIVA PREFERENCIAL Y EL JUEGO E LOS DOS NIVELES EN LAS NEGOCIACIONES FRENTE A LA FORMALIZACIÓN DEL ACUERDO COMERCIAL ENTRE MÉXICO Y COREA DEL SUR 2006-2018**

La diplomacia corporativa preferencial (DCP) es la estrategia diplomática que una empresa, grupo empresarial, cámara o sector económico realiza por invitación o convocatoria de un gobierno, en una delegación nacional y en diversos foros, antes, durante y después de una negociación bilateral o multilateral. La DCP tiene el propósito de proteger los intereses económicos, comerciales y políticos, así como la imagen pública de los actores privados o empresas dentro y fuera del país de origen (Padilla, 2021). Esta práctica entre ambos actores, se puede enmarcar en el análisis de las negociaciones que ofrece Robert Putnam en su teoría del juego de los dos niveles (1988).

La teoría del juego los dos niveles, por su parte, nació a finales de la década de los ochenta con el trabajo de Robert D. Putnam (1988, 1993). La teoría busca explicar cómo es que la política doméstica y las relaciones internacionales están vinculadas, sugiere que los gobiernos adoptan políticas diferentes de las que hubieran adoptado en ausencia de una negociación internacional; además, asegura que los acuerdos internacionales son sólo posibles porque una poderosa minoría dentro de cada gobierno realmente favorece la política que está siendo demandada en el exterior. Sin esa presión externa, los dirigentes (presidentes, cancilleres o tomadores de decisiones) actuarían en diferente sentido, la mayoría de veces.

La teoría de los dos niveles propone que la política de muchas negociaciones internacionales usualmente puede ser concebida como un juego de dos niveles. En el nivel nacional, los grupos domésticos persiguen sus propios intereses presionando al gobierno a adoptar políticas favorables, y los políticos buscan el poder construyendo coaliciones entre esos grupos. En el nivel internacional, los gobiernos nacionales buscan maximizar su

propia habilidad para satisfacer las presiones domésticas, mientras minimizan las consecuencias adversas del entorno exterior. Ninguno de los dos niveles puede ser ignorado y los tomadores de decisiones con frecuencia tendrán un discurso diferente en cada uno de los dos niveles: Nivel I y Nivel II, sólo como estrategia negociadora (Putnam, 1993).

El juego de los dos niveles se puede ejemplificar cuando los negociadores representan dos organizaciones (por ejemplo, sus Estados), reunidos para alcanzar un acuerdo entre ellos, sujetos a las limitaciones de que cada acuerdo tentativo debe ser ratificado por su respectiva organización (su Estado). Por un momento, se debe suponer que cada lado está representado por un solo líder o “negociador líder” y que este individuo no tiene preferencias políticas, pues busca simplemente alcanzar un acuerdo que sea atractivo para sus *stakeholders*. Por ello es que el proceso se divide en dos niveles: 1. Negociaciones entre los líderes, llegando a un acuerdo tentativo, llamado el Nivel I. 2. Discusiones por separado dentro de cada grupo de constituyentes acerca de si ratificar o no el acuerdo, llamado el Nivel II.

La necesidad de que cada acuerdo deba, al final, ser ratificado por el Nivel II impone una crucial liga teórica entre estos dos niveles. Para esto, Putnam (1988, 1993) asevera que el supuesto de que entre más grande sea el tamaño del apoyo interno o conjunto de preferencias (*size win-sets*), es más probable alcanzar un acuerdo internacional. En el establecimiento del conjunto de preferencias a través de la DCP, los sectores económicamente más fuertes y políticamente más influyentes juegan un papel muy importante para determinar las preferencias económicas y políticas a nivel doméstico, ya que buscarán que les beneficien y establezcan mejores condiciones para su inserción en la economía internacional.

En el caso de la relación bilateral México-Corea del Sur se atribuye a que existe una práctica diplomática ligada a la diplomacia corporativa preferencial en particular al sector automotriz mexicano. Las empresas o grupos empresariales que pueden “utilizar” la DCP son los que el gobierno invita a la negociación, dentro de los cuales se pueden identificar a los agentes privados que cumplen con las siguientes características: Empresas de sectores estratégicos o interesados en la negociación; Empresas con mayor poder económico; Cámaras o asociaciones de empresas con mayor capital político; Empresas nacionales con presencia en el país contraparte.

## **5- ETAPAS Y ASPECTOS GENERALES DE LAS NEGOCIACIONES FRENTE A LA FORMALIZACIÓN DEL ACUERDO COMERCIAL ENTRE MÉXICO Y COREA DEL SUR 2001-2018**

En el año 2001 se inician los acercamientos bilaterales para la formalización de la relación comercial con la creación de la Comisión México-Corea Siglo XXI y del Grupo conjunto de expertos. Posteriormente se formaliza el inicio de las negociaciones como de las comisiones ad hoc y participantes en las delegaciones nacionales.

La Comisión México-Corea Siglo XXI estuvo integrada por funcionarios gubernamentales, legisladores, empresarios y académicos de los dos países, que en el caso mexicano lo integraron 7 participantes, mientras que 11 fueron los integrantes de la contraparte coreana (Secretaría de Relaciones Exteriores, 2005).

Por otro lado el Grupo conjunto de expertos México-Corea del Sur (GCEMC) estuvo conformado por nutridas delegaciones nacionales. La delegación mexicana se conformó con doce entidades gubernamentales: 35 personas de la Secretaría de Economía, 3 de Relaciones Exteriores, 7 de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación; y 3 representantes del sector empresarial (1 del sector agrícola, del Consejo Nacional Agropecuario; y 2 de cámaras industriales, Concamin y la Coordinadora Empresarial de Comercio Exterior, COECE). (Korea-Mexico Joint Experts Group on the Strengthening of Bilateral Economic Relations Joint Report, 2005) Se observa que el mayor interés o prioridad en la delegación mexicana fue el tema económico, al contar con mayor número de participantes.

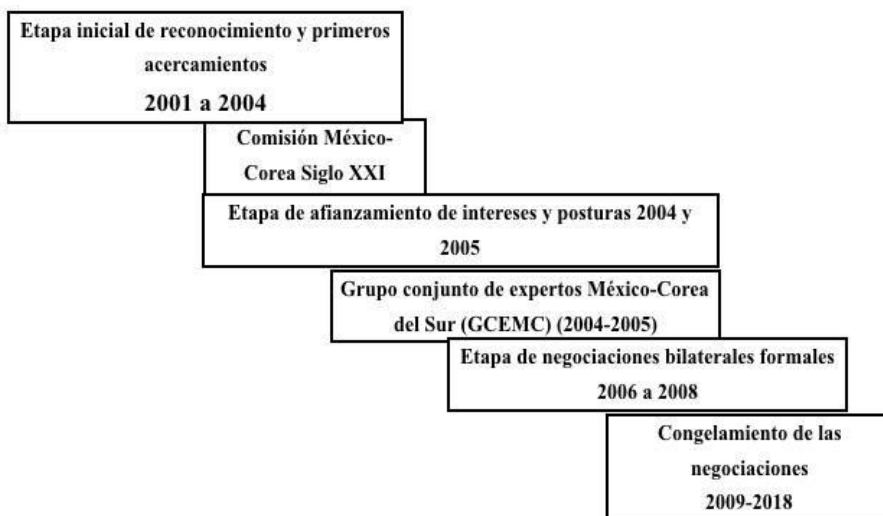
En el caso de Corea en el GCEMC se contó con la participación de un total de once entidades gubernamentales o ministerios, con un total de 37 funcionarios, 5 representantes del sector empresarial y 5 participantes del sector académico. La delegación coreana estuvo más equilibrada en cuanto al número de funcionarios por institución, y a diferencia de la delegación de México, tuvo representación de los intereses de las PyMES, de la cultura y la salud. Asimismo, en la representación empresarial se observó presencia de institutos de investigación económica y comercial y no solo la presencia de empresarios.

En ambos casos los representantes del empresariado fueron las cámaras y asociaciones del sector privado, en particular las que han sido más activas en cada país. En términos de cantidad, fueron el menor número de participantes dentro de las delegaciones, sin embargo su presencia selectiva indica que se les otorga un espacio preferencial de interlocución; en el caso de negociaciones comerciales se dice que realizan una estrategia de diplomacia corporativa preferencial. Tal es el caso de la Comisión México-Corea Siglo XXI, ya que los intereses y demandas se filtraron a través de la representación de los órganos gremiales.

En cuanto a las negociaciones y acercamientos bilaterales en el primer intento de negociación en el periodo 2004-2005 no se logró el TLC, aunque Corea del Sur y México acordaron discutir una cooperación económica limitada, que en el año 2005 llevó a la formalización de la Asociación Estratégica para la Prosperidad Mutua. Estos acercamientos tampoco lograron formalizar un acuerdo debido a las disputas sobre la posible inversión de los fabricantes de automóviles de Corea del Sur y las importaciones de productos agrícolas de México, según Lee Kyu-hyung, entonces portavoz del Ministerio de Relaciones Exteriores de Corea (Bilaterals, 2005).

En cuanto a las razones de las barreras al TLC entre Corea y México, un funcionario del Ministerio de Asuntos Exteriores y Comercio (MOFAT) dijo: *“México ha pedido a Corea del Sur que se comprometa a invertir en la industria automotriz mexicana como requisito previo para el acuerdo de cooperación”*. Intentando lograr un gran avance, el Ministerio discutió el problema con Hyundai Motor. Según el funcionario, Hyundai se negó con el argumento de que estaba comprometido por completo con su nueva planta de Alabama, Estados Unidos. El requisito previo es similar a lo que el gobierno mexicano le pidió a Japón cuando firmó el Acuerdo de Asociación Económica en 2004 (Bilaterals, 2005). En la gráfica 1 se presentan las etapas de los acercamientos descritos.

Gráfica 1. Etapas de los acercamientos bilaterales México - Corea del Sur, 2001-2018



Fuente: Elaboración propia.

## 6- ACTORES, INTERESES Y ASUNTOS PARA LA NEGOCIACIÓN DEL TLC MÉXICO-COREA

En estas etapas se pueden identificar los sectores económicos o grupos empresariales más interesados en la formalización del acuerdo comercial bilateral y sus manifestaciones de apoyo. Corea ha mostrado más interés que México y aboga por ampliar la cobertura de su comercio internacional, en particular con México como el socio latinoamericano más importante. En el lado mexicano definitivamente hay posturas a favor del acuerdo bilateral por parte de algunos sectores como autopartes, el sector agrícola y agropecuario (sector de alimentos frescos y procesados), el sector minero, ahora, habría que sumar probablemente autopartes (Comunicación personal Esqueda Julio 2018); Figueroa, Julio 2018; Ruiz, Noviembre, 2019; Hernández, Octubre, 2019 ; Leycegui Octubre, 2019); Traslosheros, Octubre, 2019), Pinedo, Mayo, 2020), Solís, Septiembre, 2020).

Otros sectores que pudieran ser aliados al TLC, son los que menciona Cristina Hernández (2019): “Además del agrícola y también más allá de las

manufacturas, Corea ya es muy fuerte en todo lo que es tecnología e informática, entonces ahí también podría ser un sector que viera oportunidades, Turismo, de hecho, ya tenemos creo que cinco vuelos directos a la semana por

Aeroméxico y ha crecido muchísimo el intercambio. Y aeroespacial también, hay que ver.”

En el caso mexicano el sector alimenticio, Wonil Noh, Consejero de asuntos económicos de la Embajada de la República de Corea en México (Comunicación personal, Octubre de 2018) explicó: “México exporta 130 millones de dólares en los productos agroalimentarios a Corea, pero considerando que el tamaño del mercado coreano de importación agroalimentaria es de más de 30 mil millones de dólares, por eso la ocupación mexicana actual es de solo 0.3%, esta figura significa la gran potencia de exportación mexicana a Corea”

Según lo que mencionan los entrevistados del COMCE (Comunicación personal, Ruiz, Noviembre, 2019), AMIA (Comunicación personal, Solís, Septiembre, 2020) y ex funcionarios (Comunicación personal, Traslóheros, Octubre, 2019), el sector más beneficiado es evidentemente el agropecuario, sin embargo, se puede inferir que otros sectores que pueden tener grandes oportunidades en el mercado coreano, no tienen conocimiento, información o no han tomado conciencia sobre dichas oportunidades. Adicionalmente existen sectores estratégicos de tecnología, informática y servicios turísticos que pueden aprovechar de forma importante el TLC. Igualmente, según el representante del COMCE, el cambio de interés del subsector de autopartes puede generar más sinergias y nuevo interés en Corea. Adicionalmente, con este cambio de interés, el sector automotriz mexicano que hoy rechaza el acuerdo, podría visualizar más ventajas en Corea del Sur como socio comercial.

En cuanto a los sectores y empresas coreanas más interesados se mencionó que el sector de maquiladoras coreanas está buscando una oportunidad en México, es decir las fábricas de partes y componentes (Comunicación personal, Kwak, Kwon, Julio 2018). El sector automotriz, la industria química o petroquímica y el sector siderúrgico coreanos (Comunicación personal, Kim, Kwon, Julio 2018). También las PyMEs coreanas están interesadas y tienen una gran oportunidad, como las ventas directas desde

casa por televisión (Comunicación personal, Kwon, Julio 2018). En el caso coreano Wonil Noh (Comunicación personal, 2018) explicó: “Los sectores más interesados en Corea son el sector automotriz, el petroquímico, el electrodoméstico y el de la infraestructura, están apoyando el tratado en México”.

En resumen, las industrias fuertes en Corea son tradicionalmente las más interesadas en continuar su expansión exportadora, ya que es una práctica que históricamente las ha caracterizado. Un hallazgo importante es también la mención que tuvieron las PyMES coreanas y su presencia en México cada vez más fuerte, aún sin TLC.

En cuanto a las manifestaciones de apoyo se expresaron los siguientes aspectos generales: en cuanto a la participación el sector automotriz coreano tiene una “voz fuerte”, muchos otros también como los empresarios que están interesados en construcción, compras del gobierno e infraestructura. Su apoyo lo dan por medio de dos vías, a través de su propia compañía y a través de cámaras y asociaciones (Comunicación personal, Kwon, Julio 2018).

En cuanto a cómo manifiestan su apoyo, Beatriz Leycegui (Comunicación personal, Octubre 2019) comentó para el caso mexicano que: “Generalmente el proceso de consulta, cuando tú inicias una negociación o vas a iniciar un proceso... a los sectores les dices “esta es mi agenda” y ellos te entregan cartas con sus peticiones o cartas de total oposición. Pero todo es a través de cámaras, porque no se puede negociar con 10, 000 empresas. Entonces son las cámaras empresariales las que representan a todo el sector”.

El sector agropecuario, el CNA “..se manifiesta haciendo presión dentro del sector privado, y así al gobierno. Pero se encuentran con el tren que viene del otro lado, que es el sector automotriz.

Dos sectores muy importantes, que en este caso en particular tienen intereses encontrados” (Comunicación personal, Solís, Septiembre de 2020)

De lo que se menciona en cuanto a las manifestaciones de apoyo del empresariado, se observa que, tanto en México como en Corea, la participación principal se da a través de cámaras y asociaciones, y también dichas manifestaciones se basan en gran medida en las posturas e intereses de los más

grandes empresarios. Otro hallazgo relevante fue la identificación de los beneficios más importantes que traería un acuerdo comercial entre México y Corea, que en concreto se resumen en la tabla 2.

Es significativo que un empresario del sector automotriz no mencionara beneficios argumentando que: *“...No tengo respuesta, yo estoy concentrado en el tema automotriz. Quizá esta pregunta es para alguien que lo ve desde una perspectiva más amplia”* (Comunicación personal, Solís, Septiembre de 2020).

Sintetizando lo anterior, para Corea los beneficios irían encaminados a fortalecer su presencia en México y América Latina, a través de marcos jurídicos y otros beneficios a empresas, diferentes de los que ya gozan en el país. Por otro lado los beneficios para México van en varios sentidos, como aprendizaje de buenas prácticas gubernamentales y empresariales, así como el incrementar la certidumbre del sector privado para el comercio e inversión, asimismo, se incrementaría el mercado para varios productos agropecuarios ausentes, pero sobre todo para los que ya están presentes en el mercado coreano, pues se competiría en una base más igualitaria frente a otros países con los que competimos en ciertos productos en ese mercado (Tabla 2)

*Tabla 2. Beneficios potenciales del TLC México-Corea del Sur*

<b>Beneficios para ambos países</b>	<b>Beneficios para Corea</b>	<b>Beneficios para México</b>
Crecimiento del comercio bilateral.	Acceso a recursos naturales.	Mayor comercio con Corea que representa una estrategia de diversificación importante.
	Acceso al mercado de América del Norte y América Central.	Ingreso a un mercado de 50 millones de consumidores (2016) con un PIB per cápita de 31,372 dólares (2018).
Crecimiento en el turismo.	Mayor comercio con México.	Generación de empleos para el desarrollo local y regional.



Beneficios para ambos países	Beneficios para Corea	Beneficios para México
	Oportunidades de negocio e inversión productiva.	Oportunidad de apertura o ingreso a otros mercados, particularmente el mercado chino o del sudeste asiático.
	Evitar la discriminación de las empresas coreanas frente a las empresas de países que cuentan con un tratado comercial con México.	Incremento en la inversión extranjera desde Corea.
	Aumento de certezas respecto a políticas y leyes de inversión.	Reducción de aranceles para beneficios a las empresas productoras de carne de cerdo y res, de aguacate y limón.
Desarrollo local y generación de empleos.	Completar su red de tratados de libre comercio en América Latina, México como su última pieza.	Ampliación de la oferta exportable, y en las exportaciones de productos primarios (actualmente solo hay 7 productos frescos: plátano, piña, aguacate, limón persa y coco); hay nicho en espárragos y col de Bruselas, semillas como café, el maíz, soya, frijol y varios productos que pueden entrar procesados.
	Ampliación de cadenas de valor.	Promoción de inversiones conjuntas en proyectos agroalimentarios.
Mejoraría la norma de inversión, lo que haría crecer la inversión coreana	Cooperación industrial: spillover en la industria de autopartes, proveeduría y transferencia de tecnología.	Establecimiento de certidumbre en la legislación correspondiente a aspectos económicos y comerciales (“mantener las reglas del juego”).
	Promoción de empresas conjuntas (joint ventures).	Planear mayor vinculación a mediano y largo plazo.

Beneficios para ambos países	Beneficios para Corea	Beneficios para México
Para cada una de las partes, según los entrevistados, así como algunos otros autores, se pueden identificar beneficios. En el caso de Corea:	Contribuir a mejorar la asociación política y estratégica entre los dos países.	México incrementará con el TLC su PIB real en un 0.34% y el bienestar social en 3.5 mil millones de dólares.
	Estrategia de diversificación.	Acceso a tecnología o importación de insumos que no se producen en México.
	Más y mejor acceso a PYMES coreanas al mercado mexicano.	Aprovechamiento de la experiencia de Corea en materia de política industrial e inversión en ciencia y tecnología en un ambiente de apertura.
Incremento de intercambios culturales, cooperación educativa y científica.	Aumento del PIB real de Corea 0.15% y el bienestar social en 12.5 mil millones de dólares	Inversión y tecnología de punta para la producción de manufacturas y de infraestructura.
	Más participación de las empresas coreanas en los proyectos de infraestructura y en las compras gubernamentales en México (White paper, 2008; Kim, 2018; Informe conjunto del GCEMC, 2005)	Alianzas intersectoriales, de producción y de cooperación tecnológica en los sectores industriales y agropecuarios (White paper, 2008; Kim, 2018; Informe conjunto del GCEMC, 2005)

Fuentes: Elaboración propia con base en: Informe conjunto del GCEMC, 2005; Bernal, 2016; Kim, 2018; Comunicación personal: Kwak, Jae-sung Julio 2018; Kwon, Kisu, Julio 2018; Kim, Do-hoon, Julio 2018; Kim, Won-Ho, Julio 2018; Kim, Chong-Sup, Julio 2018; Noh, Wonil Octubre 2018; Esqueda, Humberto, Julio 2018; Figueroa, Bruno, Julio 2018; Ruiz, Fernando, Noviembre 2019; Hernández, Cristina, Octubre 2019; Leycegui, Beatriz, Octubre 2019; Traslosheros, Gerardo Octubre, 2019, Pinedo, Cora Cecilia, Mayo, 2020; Solís, Eduardo, Septiembre 2020

A partir de los beneficios anteriormente descritos, se pueden identificar las posturas y contribución al congelamiento de las negociaciones por actor y etapa (Tabla 3).

Tabla 3. Estrategias y contribución al congelamiento de las negociaciones, por actor y etapa (2001-2018)

ACTOR	POSTURA FRENTE AL TLC	ESTRATEGIA		CONTRIBUCIÓN AL CONGELAMIENTO DE LAS NEGOCIACIONES
		Etapa 1 de Negociaciones bilaterales formales 2006	Etapa 2 de Negociaciones bilaterales formales 2007-2008	
Gobierno Mexicano	A favor	Disposición al diálogo nivel I y II. Procesos de consultas privadas.	Disposición a profundizar el diálogo y reanudar el proceso para lograr el TLC	Dar poder de veto a los sectores empresariales que rechazaban el acuerdo
Gobierno Coreano	A favor	Disposición al diálogo nivel I y II. Procesos de consultas privadas.	Disposición a profundizar el diálogo y reanudar el proceso para lograr el TLC	Cambio o ampliación de la estrategia (multilateral-subnacional) en coordinación con el sector privado y a varios niveles.
Sector automotriz mexicano	En contra	Diplomacia corporativa preferencial-lógica de la influencia general y sectorial: poder de veto, cabildeo, transacciones con Estado. Propuesta acuerdo limitado.	Diplomacia corporativa preferencial-lógica de la influencia general y sectorial: poder de veto, cabildeo, fuertes transacciones con Estado frente otros acuerdos, débil dialogo con Estado frente al TLCMC, establecimiento de condicionamientos.	Condicionamiento de Inversión en el sector automotriz como requisito previo a la cooperación. Desacuerdo respecto a acceso a mercados de bienes industriales y compras de gobierno. No diálogo.
Sector automotriz coreano	A favor	Diplomacia corporativa preferencial-lógica de la influencia general y sectorial: poder de influencia, cabildeo, transacciones con Estado, inversiones. Establecimiento de intereses y prioridades frente al TLC.	Diplomacia corporativa preferencial-lógica de la influencia general y sectorial: poder de influencia, cabildeo, transacciones con Estado, inversiones, Establecimiento de intereses y prioridades frente al TLC.	Ingreso y participación en el mercado mexicano a través de inversión. Ampliación de la estrategia (vínculos con entidades subnacionales y actores privados)

Sector agropecuario mexicano	A favor	Diplomacia corporativa preferencial-lógica de la influencia general y sectorial: transacciones con Estado débiles y desarticuladas. Establecimiento de intereses y prioridades. Petición de formalizar la participación en el mercado coreano a través de un TLC o alguna otra figura jurídica.	Diplomacia corporativa preferencial-lógica de la influencia general y sectorial: poder de influencia, cabildeo, transacciones con Estado. Establecimiento de intereses y prioridades frente al TLC.	Alinearse a los intereses de otros sectores para aplazar el acuerdo. Dispersión de intereses dentro del sector.
Sector agropecuario coreano	En contra	Lógica de la influencia general y sectorial: transacciones con Estado fuertes y corporativizadas, que ha garantizado sus intereses en el Estado y en negociaciones comerciales.		Condicionamiento sobre las salvaguardas para los productos agrícolas. Rechazo a mayor competencia agropecuaria por baja competitividad en el sector.

Fuente: Elaboración propia con base en Bernal, 2016; Korea-Mexico Joint Experts Group on the Strengthening of Bilateral Economic Relations (2005); Kim, 2018; Embajada de la República de Corea, 2020; Comunicación personal con el grupo de entrevistados.

En el análisis y tablas anteriores se logró identificar las posturas de los actores y algunas otras variables que han contribuido al congelamiento de las negociaciones bilaterales y que mencionan a continuación:

1. Un interés mínimo por parte de los mandatarios mexicanos y la situación interna de México al término del sexenio 2000-2006, que disminuyó su interés por concluir proyectos de diversificación comercial.
2. La importancia prioritaria que se le dió a otras negociaciones en la agenda de comercial, como la que se llevó a cabo con Japón en 2004, pues representó la entrada y vínculo de la economía mexicana a la región de Asia-Pacífico. (Uscanga, 2009; Kim, 2018).
3. La capacidad negociadora de México debía dosificarse, pues entre 2007 y 2008, el gobierno mexicano tenía la necesidad de priorizar la conclusión de los acuerdos comerciales que registraban mayor progreso en aquel tiempo (Colombia y Perú) (Leycegui, 2012).
4. La falta de capacidad del Estado mexicano para mediar los intereses entre los sectores a favor y en contra del TLC con Corea. El poder económico y político de los sectores automotriz y otros, doblegó al

- gobierno a su negativa o rechazo de forma explícita.
5. La respuesta coreana a la negativa del sector automotriz ante la formalización del acuerdo, fue generar mayor inversión en el sector y acercamientos en ferias y eventos a través de KOTRA en México y la Embajada de Corea, con el fin de flexibilizar posturas, crear vínculos productivos y generar alianzas comerciales.
  6. Han existido otros mecanismos multilaterales que han hecho de lado la negociación de un tratado comercial bilateral, tales como el TPP, ahora CPTPP y la Alianza del Pacífico (donde Corea ha solicitado su asociación).
  7. El TLC con México ha sido un caso excepcional, pues ha tenido interferencias externas e internas en tres momentos clave: en 2006 las negociaciones no fueron lo suficientemente rápidas; en 2008 ambos países reiniciaron las negociaciones, nuevamente en vano (Embajada de la República de Corea, 2020); y en 2017 las negociaciones no iniciaron debido a que la delegación mexicana dirigió su atención a la revisión y renegociación del TLCAN, posteriormente llamado T-MEC. En los tres momentos se mostró rechazo de sectores empresariales importantes en México: automotriz, acero, textil y químico.
  8. El caso coreano, el sector agrícola siempre es renuente a la firma de acuerdos comerciales con socios cuyas fortalezas se encuentren en el sector primario, en este sentido este acuerdo tampoco es bienvenido.

## **7- CONCLUSIONES Y REFLEXIONES FINALES**

Los empresarios mexicanos y coreanos de sectores importantes como el automotriz y el agropecuario son los que han utilizado una estrategia basada en la diplomacia corporativa preferencial (DCP). Estos sectores son agentes naturales de la DCP. Esta estrategia se ha observado desde antes de las negociaciones formales hacia el TLC, en 2001 y hasta los últimos acercamientos en 2018-2019, a través de cámaras y asociaciones empresariales que han buscado influir sobre el proceso de negociación comercial y la firma del TLC, tanto a nivel doméstico como a nivel bilateral.

Esta influencia se realiza en los dos niveles, doméstico e internacional con el propósito de proteger sus intereses económicos, comerciales, políticos y su imagen pública, y en este caso sus resultados han sido palpables a corto y mediano plazo. Se observan logros de la acción de la DCP: los sectores automotrices de ambos países han sido los grandes ganadores del *impasse* o del congelamiento de las negociaciones comerciales para la formalización de un TLC entre México y Corea del Sur.

En el caso de México el sector automotriz ha logrado dos fines concretos a nivel internacional (I): a) La no firma del TLC con Corea, ni ningún mecanismo que comprometa bilateralmente al sector a competir con las contrapartes coreanas; y b) El congelamiento de las negociaciones bilaterales a través de cabildeo e influencia política

Sumado a esto, el sector automotriz mexicano también ejerce presión a través de: 1. El seguimiento de objetivos altamente legitimados por un sector fuerte y organizado; 2. El establecimiento de una agenda propia altamente vinculada a EE.UU.3. La autonomía frente al Estado, ya que tiene el poder de no atender las peticiones o invitaciones gubernamentales para otros fines; 4. El poder económico para ser un sector estratégico a nivel nacional e internacional.

En el caso de Corea el sector automotriz ha logrado un objetivo: la inversión e instalación de plantas en México para la producción automotriz. Se observa también que los instrumentos que utiliza en sus acciones frente al gobierno son: cabildeo, comunicación e influencia política. También se observan en este caso algunos otros elementos que fortalecen su poder e influencia: 1. El seguimiento de objetivos altamente legitimados por un sector fuerte y organizado; 2. El establecimiento de una agenda propia altamente vinculada a los mercados internacionales; 3. Por una lado, la cooperación con el Estado para el establecimiento de una agenda que coadyuve al interés nacional, por otro lado la autonomía suficiente para exigir al Estado, estrategias y apoyo para la mejor inserción internacional; 4. El poder económico debido a su pertenencia a empresas o corporativos considerados como actores internacionales por su gran influencia económica y política. El sector agropecuario mexicano se puede considerar el perdedor, pues, aunque ha logrado llegar al mercado coreano, lo ha hecho en condiciones de desventaja y con el apoyo gubernamental limitado por esa razón

se observan estrategias más desarticuladas, intermitentes y “subsectorizadas”. Por estas características se observa que los alcances de este sector también han sido limitados. Por otro lado también ha cedido espacio de influencia política por presión de otros sectores más fuertes (B. Leycegui, comunicación personal, 24 de octubre 2019)

En el caso de sector agropecuario coreano no se observa claramente la evidencia para determinar si su presión o influencia se haya ejercido de forma constante y directamente hacia este proceso, sin embargo si se observa un constante rechazo a los acuerdos comerciales con países con fuertes sectores agropecuarios, como lo es el caso de México.

¿Qué sigue para la relación bilateral? Por un lado la entrada al mercado asiático ya es un hecho a través de Japón y el CPTPP, en ese marco se debe pensar cualitativamente y redefinir las motivaciones que nos acercan al mercado coreano. Se prevé que la formalización del acuerdo bilateral con Corea no será por el camino bilateral sino a través del camino del regionalismo que ofrece la Alianza del Pacífico.

¿Es necesario un acuerdo comercial? ¿Quién gana? ¿Quién pierde? La presencia de México en el mundo es una realidad y la red de tratados con la que cuenta puede ser la vía para el crecimiento económico del país, en ese sentido para México es un tratado importante, pero no es indispensable. Para Corea en cambio sí, pues a pesar de que algunos sectores en México se beneficiarían, los grandes ganadores serían las industrias coreanas automotriz, de la construcción, siderúrgica química, maquinaria, que en tienen un gran peso económico en ese país. ¿Qué pasa si el acuerdo comercial continúa con el *impasse*? La relación comercial continuaría siendo importante, incluso podría seguir creciendo, sin embargo el papel del sector automotriz y del sector agropecuario continuará marcando pautas importantes en la relación bilateral.

## **BIBLIOGRAFÍA**

- Agencia Central de Inteligencia (CIA) (2007). *The World FactBook 2007*.  
<https://www.cia.gov/library/publications/download/download-2007/index.html> Amsden, Alice Hoffenberg (1989).

*Asia's next giant: South Korea and late industrialization.* Oxford University Press.

- Bilaterals (2005, 10 de septiembre). South Korea, Mexico to push for limited trade talks. <https://www.bilaterals.org/?south-korea-mexico-to-push-for&lang=en>
- Burmeister, Larry (1999) "From Parastatal Control to Corporatist Intermediation: The Korean Agriculture Cooperation in Transition" in D. McNamara (ed.) *Corporatism and Korean Capitalism* (London: Routledge), 110-138.
- Cuéllar Escobar, John Jairo. 2009. *Las Relaciones Estado-Empresa en el Desarrollo Industrial Coreano*. Bogotá: Universidad Central.
- De Grammont, Hubert C. & Mackinlay, Horacio (2006, octubre-diciembre). Las organizaciones sociales, campesinas e indígenas frente a los partidos políticos y el Estado, México 1938-2006. *Revista Mexicana de Sociología*, 68(4), 693-729. <http://www.ejournal.unam.mx/rms/2006-4/RMS006000403.pdf>
- Diario Oficial de la Federación (1990, 29 de noviembre) Acuerdo que determina reglas para la aplicación del Decreto para el Fomento y Modernización de la Industria Automotriz. DOF: 30/11/1990. [http://www.dof.gob.mx/nota\\_detalle.php?codigo=4691418&fecha=30/11/1990](http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=4691418&fecha=30/11/1990)
- Escalante, Roberto y Catalán, Horacio (2008, enero-febrero). Situación actual del sector agropecuario en México: perspectivas y retos. *Economía Informa*, 350, 7-25. <http://www.economia.unam.mx/publicaciones/econinforma/pdfs/350/01escalante.pdf>
- Im, Jeongbin (2019, 20 de septiembre). *Structural change of South Korea Agriculture and recent major policy reform*. Food and Fertilizer Technology Center for the Asian And Pacific Region (FFTC-AP). <https://ap.ffc.org.tw/article/1587>
- Jeong, Seung-II (2004). *Crisis and Restructuring in East Asia. The case of the Korean chaebol and the automotive industry*. Palgrave Macmillan.
- Kim, Won-ho. (2003, julio-diciembre). La situación actual de las relaciones



económicas de Corea del Sur con Latinoamérica: el nuevo paradigma y los retos. *Revista mexicana de estudios sobre la Cuenca del Pacífico*, 7 (14), 71-90. <http://www.portesasiapacifico.com.mx/revistas/epocaiii/numero14/3.pdf>

- Korea-Mexico Joint Experts Group on the Strengthening of Bilateral Economic Relations (2005) *Joint Report*, Mexico City, August.
- Lee, Byoung-Hoon (2011). The political economics of industrial development in the Korean automotive. *International Journal of Automotive Technology and Management*, 11(2), 137-151. <https://ideas.repec.org/a/ids/ijatma/v11y2011i2p137-151.html>
- León Manríquez, J. L y López Aymes, J. F. (2009). Corea del Sur. En J. L. León Manríquez (coord.). *Historia mínima de Corea*. El Colegio de México.
- Luna, Matilde (2012). Las asociaciones empresariales y el estado panista. En E. De la Garza Toledo (coord.). *La situación del trabajo en México, 2012. El trabajo en la crisis*. 661-695. Plaza y Valdés.
- Ministry of Trade, Industry and Energy of the Republic of Korea (MOTIE). (2014). Main contents of FTA. FTA Korea. <http://www.fta.go.kr/main/situation/fta/main/>
- Ministry of Agricultural, Food and Rural Affairs, Republic of Korea (MAFRA) (2017, diciembre). *Agriculture in Korea Brochure*. <https://www.mafra.go.kr/english/846/subview.do>
- ProMéxico (09 de mayo de 2018) Análisis de Comercio Bilateral e Inversión México-Corea. Fact Sheet México-Corea, Documento de trabajo, Secretaría de Economía.
- Miranda, Arturo Vicencio (2007, enero-abril). La industria automotriz en México: Antecedentes, situación actual y perspectivas. *Contaduría y administración*, 221, 211-248.
- Ministry of Foreign Affairs, Republic of Korea (MOFA) (2015, 24 de diciembre). *Diplomatic White paper 2015*. [https://www.mofa.go.kr/eng/brd/m\\_5684/list.do](https://www.mofa.go.kr/eng/brd/m_5684/list.do)
- Ministry of Foreign Affairs, Republic of Korea (MOFA) (2018, 21 de diciembre). *Diplomatic White paper 2018*. [https://www.mofa.go.kr/eng/brd/m\\_5684/list.do](https://www.mofa.go.kr/eng/brd/m_5684/list.do)

- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD) (1998). *Review of Agricultural Policies in Korea*. <https://www.oecd.org/korea/40417830.pdf>
- Padilla Martínez, Karla N. (2021) “El rol de los grupos empresariales coreanos y mexicanos en la definición de intereses comerciales para la formalización de un acuerdo de libre comercio entre México y Corea del Sur (2001-2018)” Tesis doctoral, Universidad de Colima.
- Park Seongjae, Hwang Euisik (2020) *Agricultural Cooperatives, Agriculture in Korea 2020*, Korea Rural Economic Institute. <https://repository.krei.re.kr/bitstream/2018.oak/26281/1/AIK2020.pdf>
- Puga, Cristina (2004). *Los empresarios organizados y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. Miguel Ángel Porrúa, UNAM.
- Putnam, Robert (1988), *Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games* International Organization, Vol. 42, No. 3, pp. 427-460, Published by: The MIT Press, <https://www.law.upenn.edu/live/files/5154putnamdiplomacy-and-domestic-politicspdf>
- Putnam, Robert (1993). *Diplomacy and Domestic Politics: The logic of two-level games*. En P. B. Evans; H. K. Jacobson & R. D. Putnam (eds.). *Double-Edged Diplomacy. International Bargaining and domestic politics*. 431-468. University of California Press. Ravenhill, John (2001, 4 de junio). *From national champions to global partnerships: the Korean auto industry, financial crisis and globalization*. MIT Japan Program Working Paper Series. <https://dspace.mit.edu/bitstream/handle/1721.1/16569/JP-WP-01-04-52137339.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rhew, Chanhee (2020) *Agricultural Structure*, en *Agriculture in Korea 2020*, Korea Rural Economic Institute. [https:// repository.krei.re.kr/bitstream/2018.oak/26281/1/AIK2020.pdf](https://repository.krei.re.kr/bitstream/2018.oak/26281/1/AIK2020.pdf)
- Schwak, Juliette (2018, 22 de noviembre). *When Public and Private Merge: South Korea and the Chaebol*. AsiaGlobal online. <https://www.asiaglobalonline.hku.hk/south-korea-chaebol-public-private>

- Valencia Lomelí, Enrique (2015, mayo-agosto). Estado y empresarios en Corea del Sur: entre la reciprocidad y la autonomía. *Espiral*, 22 (63), 49-886 3 )
- Zamanillo, Ramón y Rosenzweig Pichardo, Andrés y (2009). Tendencias y perspectivas del comercio agropecuario en México. En A. Oropeza García (coord.). *El comercio exterior y la gestión aduanal en el siglo XXI*. 167-187. UNAM. <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/7/3021/10.pdf>
- Zorilla Arena, Santiago. (2006). *Aspectos socioeconómicos de la problemática en México* (6ª ed.). Editorial Limusa