



América Latina y el Caribe y China Economía, comercio e inversión 2015



Enrique Dussel Peters
Coordinador



**RED
ALC-CHINA**
Red Académica de América Latina
y el Caribe sobre China



CENTRO DE ESTUDIOS
CHINA-MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

América Latina
y el Caribe - China

Economía, comercio e inversión 2015

Enrique Dussel Peters
Coordinador

Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China

Dr. Enrique Dussel Peters	Coordinador General y Coordinador del eje temático Economía, comercio e inversión
Dr. José Ignacio Martínez Cortés	Coordinador del eje temático Relaciones políticas e internacionales
Dra. Yolanda Trápaga Delfín	Coordinadora del eje temático Recursos naturales y medio ambiente
Dra. Liljana Arsovska	Coordinadora del eje temático Historia, cultura y aprendizaje del chino
Dr. Antonio Ibarra Romero	Representante de la Unión de Universidades de América Latina y el Caribe

<http://www.redalc-china.org/>

Unión de Universidades de América Latina y el Caribe

Dr. José Tadeu Jorge	Presidente
Dr. Roberto Escalante Semerena	Secretario General

Universidad Nacional Autónoma de México

Dr. José Narro Robles	Rector
Dr. Eduardo Bárzana García	Secretario General
Ing. Leopoldo Silva Gutiérrez	Secretario Administrativo
Dr. Francisco José Trigo Tavera	Secretario de Desarrollo Institucional
Lic. Enrique Balp Díaz	Secretario de Servicios a la Comunidad
Dr. César Iván Astudillo Reyes	Abogado General

Centro de Estudios China-México

Dr. Enrique Dussel Peters	Coordinador
Dra. Yolanda Trápaga Delfín	Responsable

América Latina y el Caribe-China. Economía, comercio e inversión 2015

Coordinador: Enrique Dussel Peters

Diseño de portada e interiores: Socorro García

DR©

Unión de Universidades de América Latina y el Caribe
Circuito Norponiente del Estadio Olímpico, Ciudad Universitaria,
Delegación Coyoacán, C.P. 04510, México, D.F.

Primera edición: 2015

ISBN: 978-607-8066-15-5

Impreso en México

América Latina
y el Caribe - China

Economía, comercio e inversión 2015

Enrique Dussel Peters
Coordinador

Índice

Introducción	9
---------------------------	---

Enrique Dussel Peters

Sección 1: Aspectos Macroeconómicos

Las perspectivas de crecimiento económico en China hacia 2020: reto de la reorientación de la inversión y las reformas	19
--	----

Adrián de León Arias y Mónica Sabrina Oyatomari

El papel del tipo de cambio y la política monetaria en el crecimiento económico de China y México.....	35
---	----

Ignacio Perrotini y Xuedong Liu Sun

El creciente protagonismo de la RPC, la autoridad monetaria y el “florecer” del <i>renminbi</i>	49
--	----

Leonardo E. Stanley

Modelo de crecimiento y desarrollo industrial de China en el período reciente	63
--	----

Rafael Gava de Souza y Fernando Sarti

Inversión en las manufacturas de China y México (2000-2012) <i>Samuel Ortiz Velásquez</i>	77
--	----

El papel de China en el proceso de integración en el Este de Asia	105
--	-----

Roberto Hernández Hernández

Sección 2: Aspectos Comerciales

La competencia china con las exportaciones de América Latina ..	129
<i>Débora Bellucci Módolo y Célio Hiratuka</i>	
Las relaciones comerciales entre el Mercosur y China, ¿socios para el desarrollo?	155
<i>Ignacio Bartesaghi</i>	
<i>Dumping</i> y subsidios en las exportaciones chinas: el caso textil peruano	177
<i>Rubén Berríos</i>	
Condiciones comerciales y de inversión entre Guatemala y la República Popular China.....	203
<i>Enrique Dussel Peters</i>	
La competencia entre México y China en las importaciones manufactureras de Estados Unidos (2000-2013)	225
<i>Ralph J. Watkins</i>	
China ante el reto de transitar de país maquilador a país innovador: ¿un ejemplo para México?	249
<i>Jorge Rodríguez Martínez</i>	
Cambio estructural: exportaciones manufactureras en México y China, 1995-2009.....	277
<i>Lesbia Pérez Santillán</i>	
Efecto desplazamiento causado por China en el comercio entre Estados Unidos y México (2000-2013).....	295
<i>Hilda Lorena Cárdenas Castro</i>	
La industria textil y de la confección mexicana en el marco de la competencia México-China.....	315
<i>Maximiliano Gracia Hernández</i>	

La competencia de México y China en el segmento
de motores a gasolina en el mercado estadounidense 341
Benito Antonio Sánchez Robles

El impacto comercial de las importaciones chinas en el mercado
mexicano de muebles: efectos y respuestas locales 359
Katia Magdalena Lozano Uvario

Sección 3: Aspectos de la Inversión Extranjera Directa

La IED china y su dinámica de expansión:
aspectos regionales y sectoriales 379
Lilliana L. Avendaño Miranda

Los patrones de internacionalización china en once años
del proyecto *Going Global* 399
Silas Thomaz da Silva

Desafíos de las empresas chinas operando en América Latina 415
R. Evan Ellis

Características de la inversión extranjera directa china
en Brasil en el periodo reciente..... 431
Alessandra Celani de Macedo y Danilo Sartorello Spinola

Sección 4: Estudios de Caso

Innovación, protección y uso del conocimiento en China 453
*Sergio Javier Jasso Villazul, Guadalupe Calderón Martínez
y Arturo Torres Vargas*

El vínculo entre el proceso de formación de grandes grupos
nacionales y de internacionalización de empresas chinas..... 473
Silas Thomaz da Silva y Ricardo Dathein

Medidas de desigualdad para una economía emergente: el caso de China. Un análisis de econometría espacial	489
<i>Benigno Caballero Claure y Rolando Caballero Martínez</i>	
La política de vivienda urbana de China: una agenda de investigación comparativa con México	509
<i>Yú Chen</i>	
Sobre los Autores	527

Introducción

La relación de China con América Latina y el Caribe (ALC) durante el último lustro ha experimentado, sin duda alguna, una dramática profundización, que se refleja en términos de comercio e inversión, pero también en otros aspectos, tales como las relaciones políticas, educativas y académicas, así como en las culturales y en el aprendizaje del chino-mandarín en ALC y del castellano en China, entre otros aspectos.

Si bien la relación todavía se encuentra distante de históricos vínculos con la propia ALC, Estados Unidos y Europa, es innegable que se ha consolidado en fechas recientes de manera dinámica e irrefrenable, situación que motiva y propicia el análisis serio, la polémica inteligente y discusión fructífera.

En este contexto cabe destacar las numerosas reuniones bilaterales o los foros multilaterales e internacionales que se han llevado a cabo en la última década entre el presidente Hu Jintao y Xi Jinping con sus homólogos de ALC. Esta dinámica ha generado enormes expectativas no sólo en ALC, sino también en China, aunque en la mayoría de los casos el nivel de análisis ha sido limitado ante la mutua falta de conocimiento y la enorme debilidad institucional de ambos frentes sobre sus contrapartes. Llama la atención la brecha entre la dinámica económica —en particular en aspectos relativos al comercio y a la inversión— y las débiles instituciones bilaterales que existen en los respectivos países en relación.

Es en este ámbito en el que se inserta la Red Académica de América Latina y el Caribe (Red ALC-China), institución académica constituida

en mayo de 2012 con el fin de conjuntar los esfuerzos latinoamericanos y de otras regiones para analizar a profundidad la relación de ALC con China. La Unión de Universidades de América Latina y el Caribe (UDUAL) junto con el Centro de Estudios China-México de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), han sido las instancias que han permitido la génesis de la Red ALC-China. Desde su creación, la Red ha fomentado el diálogo entre diversos sectores —incluyendo a académicos, funcionarios, empresarios, expertos e interesados en general— que trabajan en el contexto de cuatro ejes temáticos: economía, comercio e inversión, relaciones políticas e internacionales, y recursos naturales y medio ambiente, sin dejar de lado la historia, cultura y aprendizaje del chino. Son más de quince las instituciones que participan en estos grupos de estudio, análisis y discusión, y participan en estos ejercicios alrededor de 150 miembros, que provienen de más de 17 países, desde mediados de 2015.

La Red ALC-China cuenta, además, con el soporte analítico y conceptual de los coordinadores de cada uno de los ejes temáticos y sus respectivos miembros, y cabe destacar el interés que ha generado la temática a nivel internacional. Al día de hoy, la Red ALC-China ha publicado cinco libros, en formato en papel y digital, que, desde que fueron subidos a la red han tenido más de seiscientos mil consultas, desde su portal (www.redalc-china.org). En todas las publicaciones, la Red ALC-China ha cuidado que el proceso de selección académica de los materiales cumpla con las normas que dicta la importancia del proyecto, y esto también ha sido requisito en las presentaciones, congresos, seminarios y demás foros que la Red ALC-China emprende, a fin de lograr un efectivo proceso de aprendizaje, que en realidad dé cuenta de la heterogeneidad que existe en las diversas temáticas.

La Red ALC-China parte de la necesidad de un proceso de aprendizaje. Sabemos que en la región, al igual que en China existen docenas de instituciones académicas, públicas y empresariales, que desde hace décadas —aunque hay algunas más recientes—, trabajan de manera sistemática en el análisis profundo de la relación ALC-China, y que han contribuido con valiosos aportes, pero también con múltiples limitaciones. Por lo mismo, más allá de la “moda” que la relación

China-ALC ha impuesto —tanto en Estados Unidos, la Unión Europea, como en ALC y China— es importante entender los esfuerzos existentes en China y en ALC para evadir la creencia de algunos estudiosos de que apenas se ha “descubierto” el tema, y que, por ende, el tema es una novedad o si acaso un asunto reciente.

Resulta fundamental conocer que desde hace décadas se llevan a cabo esfuerzos importantes para conocer esta relación, sus alcances y consecuencias para todos los países involucrados.

La insistencia anterior no es resultado de una mera obsesión académica ante continuos esfuerzos de “redescubrir la rueda”, más bien responde a la urgencia de establecer con claridad los orígenes de estos estudios y análisis y hacer justicia al efectivo proceso de aprendizaje y de diálogo crítico entre disciplinas, sectores y países.

Desde su constitución, la Red ALC-China ha organizado una serie de eventos académicos y ha brindado apoyo a otros, entre los que destacan dos seminarios internacionales, que llevaron el título de: “América Latina y el Caribe y China: condiciones y retos en el siglo XXI”, celebrados en 2012 y 2014, respectivamente. El segundo seminario, el de 2014, llevado a cabo en la Ciudad de México, contó con 129 ponencias y sumó más de 600 asistentes. El presente volumen se circunscribe al eje temático “Economía, comercio e inversión”, y en él se presentan 25 ponencias que fueron presentadas durante el seminario en cuestión. Fueron seleccionadas en estricto apego a criterios académicos por un grupo de colegas cuyo temas de investigación se enfocan a esta temática específica. El libro da cuenta de la rica heterogeneidad de la relación entre ALC y China. Está dividido en cuatro secciones —aspectos macroeconómicos, aspectos comerciales, aspectos de la inversión extranjera y estudios de caso— y en su conjunto permite al lector comprender la creciente profundización del análisis sobre la relación económica entre ALC y China.

En él llaman la atención ciertos aspectos que rebasan la propia dinámica de crecimiento del PIB chino en las últimas décadas, al tocar temas tales como el comercio o los flujos de inversión extranjera directa (IED) entre ALC y China.

Una importante debilidad institucional de la que da cuenta este volumen es que en ALC y en China —tanto en los sectores educativos y académicos, como en las organizaciones empresariales y en las instituciones públicas— existe la urgencia de emprender análisis cuyo fin

sea construir una efectiva agenda de trabajo, propositiva y efectiva en el corto, mediano y largo plazos. Para atender esta urgencia se creó la Comunidad de Estados de América Latina y el Caribe (CELAC), que como primer resultado organizó el Foro CELAC-China en enero de 2015, además del “Plan de Cooperación CELAC-China (2015-2019)”, en el que se establece una clara estrategia y coherencia por parte de China, que se tradujo en el incremento a más de quinientos millones de dólares estadounidenses anuales en el comercio, y el acervo de la IED china a 250 000 millones de dólares para los siguientes diez años, así como seis mil becas gubernamentales, seis mil plazas para recibir capacitación y cuatrocientas plazas de maestrías profesionales. Sin embargo, debe destacarse que no existe una propuesta equivalente por parte de los países latinoamericanos que responda a los aspectos antes expuestos, ni una Secretaría de la CELAC que pueda dar seguimiento a estos compromisos.

Así las cosas, si no existe una agenda bilateral con respecto a China —para la gran mayoría de los países de ALC— será muy difícil imaginar y crear una agenda regional de trabajo en el corto, mediano y largo plazos.

En segundo término, y ya en el ámbito específico del comercio y de la IED, si bien es relevante reconocer la dinámica creciente entre ALC y China en estos rubros, también resulta fundamental detenerse y conocer a profundidad las estructuras que este nuevo comercio ha generado. Es innegable que el tema ha sido ampliamente analizado para la región en su conjunto, así como a nivel bilateral, y que en la gran mayoría de los casos y para la región el comercio se ha concentrado de manera primordial en un reducido grupo de mercancías —sobre todo en soya, minerales y petróleo— que han representado más del 80 % de las exportaciones a China, pero estas mercancías se han caracterizado por tener un muy bajo valor agregado y un nivel tecnológico muy inferior al resto de las mercancías que ALC exporta, y por lo mismo se abre una brecha significativa en relación con las importaciones que provienen del país asiático, lo cual se aúna a un creciente déficit comercial. Las salidas de flujos de IED de China a ALC, sobre todo desde la crisis internacional experimentada en 2007-2008, parecen haber profundizado esta estructura al concentrarse en la fusión y adquisición de acervos ya existentes y al enfocarse en

actividades vinculadas a la extracción de materias primas (de minerales y petróleo a pescado, entre otros).¹

Así las cosas, estas estructuras se han convertido rápidamente en los cimientos de la relación ALC-China desde la década de 1990, y hasta ahora no han sido abordados de manera explícita por el sector público (como en el caso de la CELAC). Es evidente la necesidad de fomentar el interés en ambas partes involucradas en este asunto específico, a fin de subsanar las dificultades que en el mediano y largo plazos generarán múltiples presiones económicas, sociales y políticas en ALC. Si las relaciones económicas no son armónicas en el corto plazo, muy difícilmente lo serán en el futuro.

Tercero. Más allá del creciente comercio entre ALC y China, al menos desde 2007-2008 se aprecia una creciente participación de China en su IED en la región, así como en el financiamiento directo y significativa participación en proyectos de infraestructura. En todos estos rubros el desempeño chino en ALC ha sido extremadamente dinámico; en la IED, por ejemplo, particularmente desde 2010 la IED china ha promediado más de diez millones de dólares anuales, en la mayoría de los casos concentrados en la adquisición de grandes empresas petroleras y mineras en Brasil, Argentina y Perú. También en el contexto financiero China ha destacado en fechas recientes como la fuente principal de financiamiento a ALC, superando incluso a fuentes tradicionales como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, muy particularmente en Venezuela. No existe duda en que hoy día una de las grandes fortalezas de China es lograr presentar proyectos en forma de “paquetes” o “llave en mano”; es decir, proyectos de infraestructura (o de otro tipo) con financiamiento, fuerza de trabajo, tecnología y proveedores chinos, en su mayoría todavía de propiedad pública. Pero estas recientes tendencias también han generado múltiples males entendidos y errores entre China y los

1 Surge de este desempeño un importante aspecto a analizarse en el futuro en cuanto a si la problemática entre ALC y China es resultado de su especialización en productos agrícolas y minerales (“materias primas”) o si por el contrario se debe a una especialización en productos y procesos en segmentos de cadenas de valor con escaso nivel tecnológico y de valor agregado. En el segundo caso bien pudiéramos imaginarnos un cambio en los productos exportados —por ejemplo un mayor grado de exportaciones manufactureras—, pero que continuarían con los bajos niveles tecnológicos y de valor agregado. Por el contrario, las exportaciones de ALC a China y sus productos actuales no son “el problema”, sino la falta de encadenamientos hacia atrás y el bajo nivel de procesamiento y de valor agregado.

respectivos países receptores, que han resultado en proyectos frustrados, así como distanciamientos coyunturales y de más mediano plazo entre los respectivos países. El proceso de aprendizaje entre ambas partes en estos rubros ha sido lento y al día de hoy no ha estado acompañado, de manera cercana y suficiente, por instituciones. Tal es el caso de empresas chinas que han participado en licitaciones y proyectos de infraestructura a las que no se les ha exigido presentar proyectos *vis a vis* con otros competidores, para negociar e integrar a agrupaciones sociales, ambientalistas y locales, que son relevantes para la efectiva realización de los proyectos. China requiere trabajar de manera conjunta con sus contrapartes latinoamericanas, y comprender las “características latinoamericanas”, nacionales y locales específicas en la región.

Cuarto, y último, los aspectos antes señalados en el ámbito socioeconómico —y en particular los relativos al comercio y a la IED— parecieran invitar a que ALC y China definan con detalle una “agenda de desarrollo”, más que múltiples rubros por el momento sin mayor vínculo, tal y como se ha planteado en la CELAC. Una agenda de desarrollo recibiría mayor comprensión en China, tras tres intensas y extensas décadas de reformas de desarrollo y ante la larga tradición sobre la temática en ALC. Si ambas partes toman como eje la agenda de desarrollo en el largo plazo es posible que logren enfrentar y solucionar las problemáticas ya señaladas, además de múltiples aspectos que en este volumen son tratados de manera puntual.

En este contexto el libro que el lector tiene en sus manos resulta un importante aporte desde múltiples perspectivas. En la primera sección, “aspectos macroeconómicos”, se aclara y profundiza en diversos aspectos del modelo de crecimiento de China en el largo plazo (De León Arias y Oyatomari), así como en el tipo de cambio (Perrotini y Liu Sun) y en la política monetaria y auge del *renminbi* a nivel internacional (Stanley). De Souza y Sarti, así como Ortiz Velásquez detallan las estructuras, políticas y el vínculo entre el desarrollo industrial y manufacturero, también desde una perspectiva comparativa con países de ALC. El último documento de esta sección, a cargo de Roberto Hernández Hernández, analiza el proceso de integración en el Este de Asia y el papel crecientemente relevante de China.

La segunda sección del libro está integrada por once artículos que se ocupan de la relación comercial de ALC con China. Dos documentos —el de Bellucci Módolo e Hiratuka, y el de Bartesaghi— permiten

un acercamiento al enfoque regional sobre ALC en su conjunto y al Mercosur. Otros dos documentos examinan el tema del *dumping* y de los subsidios en los textiles peruanos (Berríos). Dussel Peters, por su parte, se ocupa de las condiciones comerciales y de inversión de Guatemala con China. Los restantes siete documentos enfocan su atención en diversas perspectivas de la relación comercial entre México y China. Watkins, Rodríguez Martínez, Pérez Santillán y Cárdenas Castro analizan la relación comercial México-China, con especial énfasis en las manufacturas, en sus diferencias e intercambio, así como en su desempeño en Estados Unidos durante el período más reciente, sin dejar de lado las experiencias con regímenes particulares, como el de la maquila. Gracia Hernández, Sánchez Robles y Lozano Uvario analizan casos específicos de la relación comercial México-China para la confección, motores a gasolina y muebles, tanto en la relación bilateral como en terceros mercados (Estados Unidos). Estos documentos enriquecen de manera significativa el conocimiento del comercio reciente entre ALC y China y permiten un puntual diálogo con contrapartes en China, ALC y otros países.

La tercera sección del libro, integrada por cuatro documentos, da cuenta de la relación de ALC con China en el ámbito de la inversión. Dos documentos, el de Avendaño Miranda y el de Da Silva, constituyen análisis detallados de las características regionales, sectoriales y estratégicas de la salida de IED china en ALC. Los trabajos de de Ellis y De Macedo, así como el de Sartorello Spinola, investigan tanto los desafíos de las empresas chinas en ALC como el caso específico de Brasil.

El cuarto apartado del libro también está conformado por cuatro documentos con diversas características. El análisis de Jasso Villazul, Calderón Martínez y Torres Vargas incluye la descripción a detalle de la innovación y uso del conocimiento en China, mientras que Da Silva y Dathein examinan los grandes grupos nacionales chinos. La sección culmina con dos aportes relevantes: la creciente desigualdad espacial en China (Caballero Clauere y Caballero Martínez), así como la política de vivienda en China en comparación con lo que ocurre en México (Chen).

La Red ALC-China agradece las colaboraciones de más de doce instituciones miembros de la propia RED, que al momento cuentan con más de 150 colaboradores. La UDUAL y el Cechimex han desempeñado un rol crítico en el desempeño de la Red ALC-China, ya que la

mayoría de las actividades no habrían sido posibles de realizarse sin el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Invitamos a los lectores, investigadores e interesados a participar en las actividades de la Red ALC-China, a que se sumen al objetivo de acrecentar y fomentar el conocimiento mutuo entre ALC y China en el corto, mediano y largo plazos. Si bien se han logrado avances significativos, no existe duda en que los retos aún son inmensos.

Enrique Dussel Peters
Coodinador del Eje Temático
“Economía, comercio e inversión”
Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China

Sección 1

Aspectos Macroeconómicos

Las perspectivas de crecimiento económico en China hacia 2020: reto de la reorientación de la inversión y las reformas

Adrián de León Arias

Mónica Sabrina Oyatamari

Introducción

El crecimiento de China se ha desacelerado desde 2012, y a mediano plazo estará, según las proyecciones de analistas económicos y organismos internacionales, por debajo de la tasa promedio de 10% registrada en los últimos 30 años.

Ante una baja reciente en la tendencia de crecimiento económico, se ha generado un debate sobre sus causas que, en general, se ubican entre dos perspectivas. Por un lado, se habla de una estrategia de capitalización y sobreinversión en ciertos sectores que ha conducido a una reducción en la productividad marginal del capital. Por otro lado, y siguiendo las recomendaciones de organismos internacionales, se identifica que si se impulsan reformas que promuevan la toma de decisiones económicas a través de incentivos de mercado, se atraerá más ahorro y esto hará posible la sustentabilidad del crecimiento.

En conclusión, la inversión en China en los últimos años, se ha orientado a proyectos de retornos negativos, como ha ocurrido en otras economías que han seguido este modelo de crecimiento. Un crecimiento rápido beneficia desproporcionadamente a las élites políticas a costa de los hogares, mientras que un crecimiento lento, al contrario, beneficiaría a los hogares a costa de las élites políticas.

En este trabajo de investigación se desarrollan tres capítulos. En el primero se describen las tasas del crecimiento del producto interno bruto de China comparados con México, para continuar la productividad factorial total y el comportamiento del crédito y la inversión. En el capítulo 2 se describen brevemente las reformas orientadas a

incentivar el consumo en China, la composición del consumo y el ahorro en los diferentes sectores de la economía en aquel país. Posteriormente, en el capítulo 3 se señalan los pronósticos de las tasas de crecimiento para el gigante asiático de organismos internacionales y analistas financieros: Fondo Monetario Internacional (FMI), Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), Banco Mundial, analistas de Ernst & Young y el banco HSBC. Para finalizar, el capítulo 4 culmina con las conclusiones obtenidas del análisis y sugerencias para continuar con futuras investigaciones.

1. Crecimiento económico en China

En este capítulo iniciaremos con el análisis de la tendencia de las tasas de crecimiento del PIB de China en comparación con México desde la década de 1960, para continuar con tres apartados que analizan la productividad factorial total, el comportamiento del crédito y la inversión.

El crecimiento de China se ha desacelerado desde 2012 y podría estar por debajo de la tasa promedio. En el tercer pleno de noviembre de 2013, se planteó que las nuevas reformas podrían impactar en la productividad de manera tal que se mantendrían las tasas de crecimiento entre 7.5 y 8.0%, o incluso se lograría alcanzar la meta planteada de crecimiento del PIB actual de 7.5% (FMI 2012; OCDE 2014; Ernst & Young 2014).

Según Aslund (2013), dentro de las causas que han llevado a la baja de estas tasas de crecimiento registradas entre 2000-2012 en China se encuentran el agotamiento del crédito extraordinario y el auge de los productos básicos, además del financiamiento frágil, y algunos problemas de gobernabilidad de las economías emergentes de Asia.

Para comprender qué rumbo tomará el crecimiento futuro de China, es conveniente analizar qué ha sucedido hasta ahora. En el cuadro 1 se observan las tasas de crecimiento del PIB desde la década de 1960 hasta los años 2000, 2011, 2013 y un pronóstico previsto para 2013-2017, donde China, partiendo de una tasa promedio anual de 4.65% en la década de 1960 ha alcanzado una tasa de aproximadamente 10.5% durante las décadas de 1990 y 2000, mientras que América Latina en promedio la ha ido disminuyendo hasta alcanzar una tasa promedio de 3.3%.

**Cuadro 1. Crecimiento del PIB. China y otras regiones.
Varios años y periodo**

Crecimiento del PBI (% anual, precios constantes)								
País/Región	Años 60	Años 70	Años 80	Años 90	Años 2000	2011	2012	2013-17*
Todo el mundo	5.35	3.86	3.25	2.86	2.53	2.73	3.28	4.25
América Latina	5.44	5.64	1.31	3.26	3.31	4.66	3.17	3.98
China	4.65	6.28	9.35	10.45	10.49	9.3	7.83	8.46

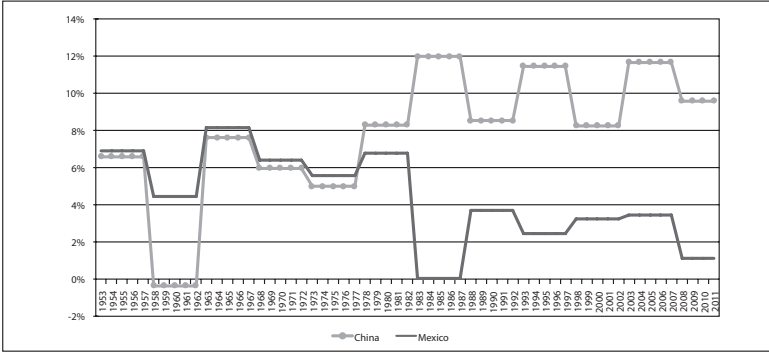
Fuente: Banco Mundial, FM (2013), HSBC (2013).

* Pronósticos

Por otra parte, al comparar a los dos países en relación al crecimiento económico y las reformas estructurales —de acuerdo con Kehoe & Meza (2013)—, en China la apertura comercial y de la IED se realizó a fines de la década de los noventa y principios de 2000, mientras que en México esta medidas se implementaron a fines de los ochenta y principio de los noventa (las reformas conocidas como de primera generación). Sin embargo, en China se dieron tasas de crecimiento mucho mayores que en México. También es cierto que China tuvo una mejor situación macroeconómica que los países de América Latina en la década de 1980: Argentina, Bolivia, Brasil y Perú, tuvieron gran déficit presupuestario y tipos de cambio fijos, que los llevaron a épocas con hiperinflación. Por el contrario, las principales economías del sudeste asiático han tenido baja la inflación, limitado déficit presupuestario, tipos de cambio flotantes (en su mayoría) y grandes reservas internacionales, aunque han tenido que enfrentar las recesiones de Estados Unidos y Europa (Aslund 2013).

En el gráfico 1, se muestran las tasas de crecimiento del PIB real de China y México, donde las tasas promedio de cinco años, entre mediados de la década de 1960 y 1970 son muy similares, sin embargo, a partir de la década de 1980, México ha tenido, además del proceso de sustitución de importaciones, la crisis de la deuda y la implementación de la primera generación de reformas estructurales, además de otras situaciones políticas-sociales que afectaron en su conjunto el crecimiento del país.

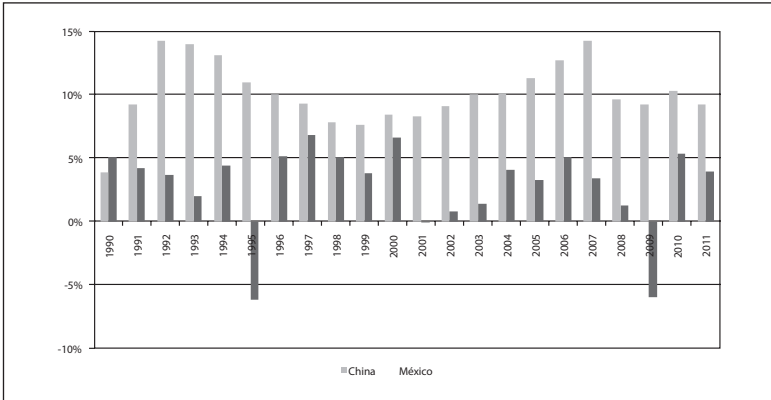
Gráfico 1. Tasas de crecimiento del PIB real en promedio de 5 años. China y México (1953-2011)



Fuente: elaboración propia con datos de PWT 8.0.

A partir de mediados de la década de 1970, China ha crecido, como se observó en el cuadro 1, con tasas promedio de alrededor de 10%, mientras que las de México han sido en torno a 3% (ver tasas en el conjunto de países de América Latina en el cuadro 1).

Gráfico 2. Tasas de crecimiento anual del PIB real. China y México. 1980-2011



Fuente: elaboración propia con datos de PWT 8.0.

En el gráfico 2, se presentan las tasas de crecimiento anual del PIB real de China y México, en el periodo de 1980-2011, donde se

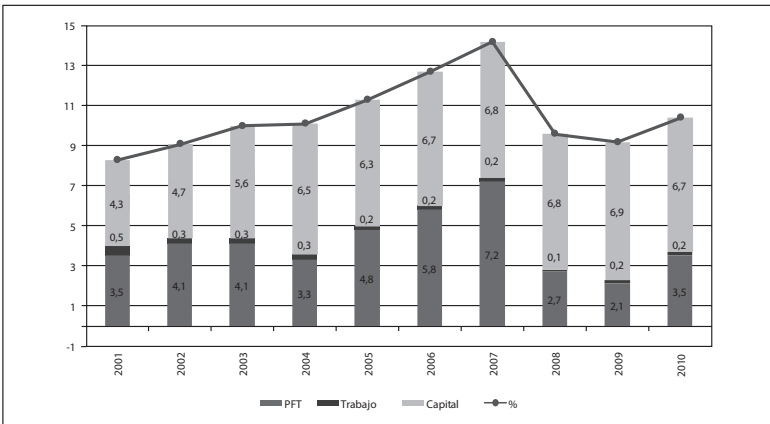
observa cómo la brecha se ha ampliado considerablemente, entre estos dos países.

1.1 Productividad factorial total

Para comprender la diferencia entre un crecimiento moderado o lento y un rápido crecimiento, es clave el análisis de la productividad factorial total (PFT), ya que los factores capital (K) y trabajo (L) combinados de manera adecuada provocan un impacto sustancial en la tasa de crecimiento del PIB.

La historia de crecimiento rápido de China es muy similar a la de los otros que se han desarrollado rápido. En China, la tasa de inversión como porcentaje del PIB ya era muy elevada durante el período de crecimiento lento de las décadas 1960 y 1970 por lo que el salto en la PFT es responsable del aumento inicial en el PIB y las tasas de crecimiento de inversión. Sin embargo, China, a diferencia de otras economías de la región como Japón y los cuatro tigres asiáticos, inició su crecimiento económico con tasas de ingreso per cápita bajo (Perkins 2012).

Gráfico 3. Contabilidad del crecimiento. China. 2001-2010



Fuente: Ernst & Young (2012), National Bureau of Statistics.

En el gráfico 3 se muestra un ejercicio de contabilidad del crecimiento realizado por Ernst & Young (2012). Aquí se descompone el PIB

de la economía china en la contribución de los diferentes factores: el aumento de capital y trabajo, más el crecimiento de la productividad. Dado que la PFT mide el cambio en la producción en relación a los cambios en el capital y el trabajo, ésta puede ser tomada como una medida del progreso tecnológico a largo plazo de una economía.

Continuando con el gráfico 3, las estimaciones muestran que el crecimiento de la productividad de China subió gradualmente tras su adhesión a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001, para alcanzar un promedio de 4.7% en el período 2001-2007.

Durante la crisis financiera mundial de 2008, se redujo considerablemente a 2.7% y en el año 2010 apenas alcanzó 3.5%. La desaceleración de la PFT, puede deberse al agotamiento de las reformas de primera generación (Ernst & Young 2012) (Kehoe & Meza 2013).

Las reformas de la liberalización del mercado y la privatización han elevado la competencia entre las empresas, y esto ha permitido que tanto la mano de obra como la inversión de capital se asignarán a las empresas e industrias más eficientes. Cabe recordar que el crecimiento de la productividad está limitada por un sistema financiero y las empresas estatales, que son menos óptimas, dominan una serie de sectores protegidos de la economía. El resultado de tanta inversión es que la eficiencia del capital está disminuyendo (Ernst & Young 2012).

Los economistas han reconocido desde hace tiempo la importancia de la productividad en el crecimiento económico. La experiencia de otras economías de Asia oriental demuestra que el crecimiento impulsado por el aumento del capital —debido a que una disminución en el producto marginal del capital— finalmente, inhibe el crecimiento.

1.2 Crédito

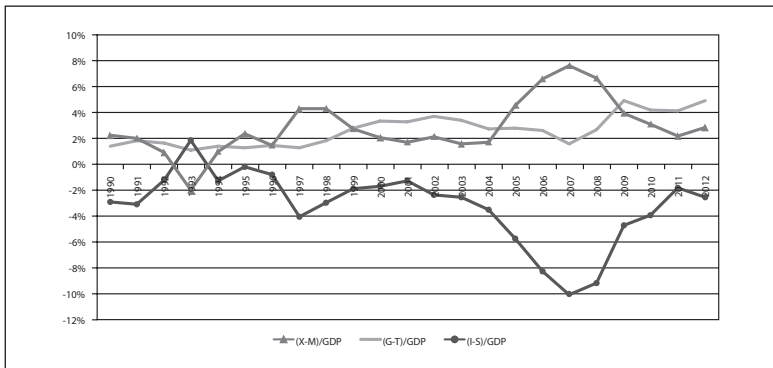
El crecimiento de China se ha desacelerado desde 2012, y el crecimiento a mediano plazo estará, según las proyecciones, sustancialmente por debajo de la tasa promedio de 10% registrada en los 30 últimos años. La actividad económica continúa dependiendo excesivamente de la inversión alimentada por el crédito, y cada vez será más vulnerable. La prioridad de la política económica consiste en lograr la transición a un crecimiento más inclusivo y sostenible, impulsado por el consumo privado (FMI 2013).

Esa transición exigiría la liberalización de las tasas de interés para permitir una valoración eficaz del riesgo, un marco de política monetaria más transparente basado en las tasas de interés, un régimen cambiario más flexible, reformas para mejorar la gobernabilidad y la calidad del crecimiento, así como una regulación y supervisión más estrictas del sector financiero. La Tercera Sesión Plenaria del Decimotavo Comité Central ha esbozado un plan de reforma que incluye estas medidas políticas. La implementación oportuna debe ser una prioridad. Ya se han tomado medidas alentadoras en el ámbito del sector financiero —anuncio de un cronograma para reformas críticas, además de la creación de un régimen de garantía de depósitos y una liberalización más amplia de las tasas de interés— y de la política cambiaria —se ha ampliado la zona de fluctuación del tipo de cambio—. Frenar la rápida expansión del crédito y limitar el endeudamiento de los gobiernos locales constituyen prioridades a corto plazo. Las autoridades también deben enfrentar los riesgos que podría plantear la rápida expansión del crédito de los últimos años.

1.3 Inversión

Como se señaló en el apartado 1.1, las tasas de inversión en el periodo de rápido crecimiento ya eran elevadas. Un crecimiento rápido beneficia desproporcionadamente a las élites políticas a costa de los hogares, mientras que un crecimiento lento, al contrario, beneficiaría

Gráfico 4: Balance de sectores de la economía china (1990-2012)



Fuente: Wray & Lui (2014) elaborado con datos de *China Statistics Year Book* 2013.

a los hogares a costa de las élites políticas. En los últimos años la inversión masiva en China ha sido en proyectos de retornos negativos, como ha ocurrido en otras económicas que han seguido este modelo de crecimiento.

En el gráfico 4 (Wray & Lui 2014), en el balance de sectores de la economía china, se aprecia que desde el año 2007 el superávit comercial ha estado disminuyendo en proporción al PIB y se ha acercado a 2% en 2011.

Por otra parte, el capital ha desempeñado un papel cada vez más importante en la economía china, país que, desde 2008, ha compensado la caída de las exportaciones netas al expandir la inversión.

2. Reformas orientadas a incentivar el consumo:¿por qué aumentar el consumo?

En este capítulo 2 se describen brevemente las reformas orientadas a incentivar el consumo en China para continuar con dos secciones que describen la composición del consumo y el ahorro en los diferentes sectores de la economía.

2.1. Consumo

Ya desde 2012, los analistas del FMI han prestado atención al consumo de los hogares en China. Si bien todavía se mantiene en un nivel bajo en relación al PIB, es un hecho crucial que no se debe pasar por alto.

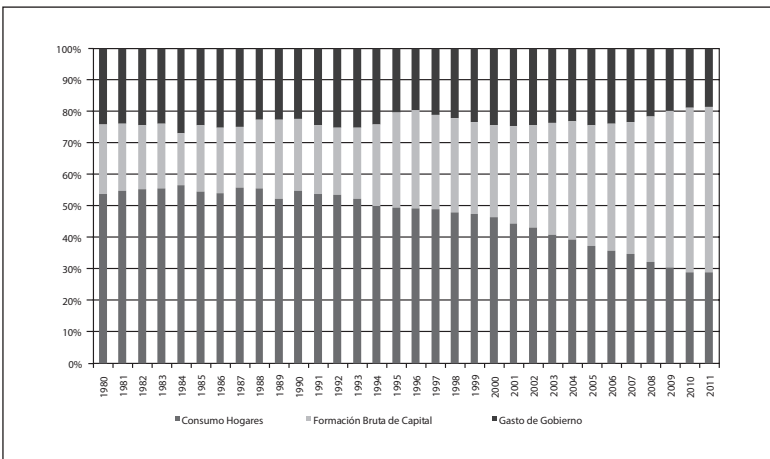
Entre 2007 y 2011 el consumo privado promedio, como porcentaje del PIB, continua siendo bajo comparado con otras economías de ingreso similar. La disminución de la relación consumo/PIB (ver gráficas de consumo como proporción del PIB, comparado con otros países) es atribuible a la caída del ingreso disponible de los hogares como proporción del PIB. Debido a la intensificación del uso del capital en el periodo de rápido crecimiento, las utilidades de las empresas subieron y el ingreso disponible de los hogares disminuyó como proporción del PIB. La baja tasa de consumo se puede deber a las características de la economía china: un grado relativamente bajo de desarrollo del sector servicios financiero y tasas de interés reales bajas comparadas con otras economías (FMI 2012).

Por otra parte, la baja en las tasas de consumo se ve reflejada en un aumento de las tasas de ahorro de los hogares: *a)* por motivaciones precautorias: salud y *b)* para afrontar gastos de vivienda y educación (Yáng y Zhou 2011).

En el informe de proyecciones del FMI (2014), así como otros analistas económicos como Ernst & Young, HSBC señala, acerca del crecimiento de la economía global en el caso particular de China, que para mantener una trayectoria equilibrada y sostenible de crecimiento, se necesita una serie de reformas orientadas hacia el consumo, más que a la inversión. En el gráfico 5 se pueden observar los cambios en la composición del PIB en el periodo 1980-2011. Como se señaló en el apartado 1.3, la inversión se ha incrementado como proporción del PIB, en detrimento del consumo de los hogares, y con un gasto de gobierno constante.

Por otra parte, la caída en el consumo se traduce en mayor ahorro privado. Muchas economías necesitan una nueva ronda de reformas estructurales que incluyan inversión en infraestructura pública, eliminación de los obstáculos al ingreso en los mercados de productos y servicios, pero, en el caso de China, para conseguir un crecimiento estable son necesarias las reformas orientadas a estimular el consumo, más que la inversión.

Gráfico 5. China. Cambios en la composición del PIB (1980-2011) (en porcentaje)



Fuente: elaboración propia con datos PWT 8.0.

Otro argumento que sostiene la reorientación hacia el consumo, se relaciona con el aumento de la población urbana. Ernst & Young (2014) estima que en China, el número de hogares con mayor poder adquisitivo se triplicará en 2022. En el cuadro 2 se observan los cambios en la distribución de la población urbana.

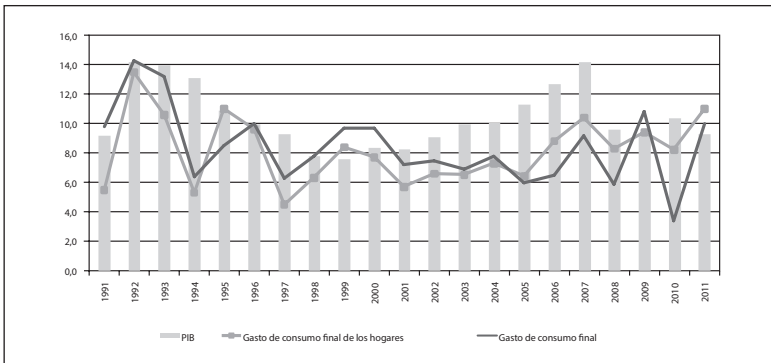
Cuadro 2. Distribución de la población urbana. China y México

Población atraída por la ciudad: (% de la población total)									
	1960	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2011
China	16.2	19.4	22.9	26.4	31	35.9	42.5	49.2	50.5
México	50.8	66.3	69	71.4	73.4	74.7	76.3	77.8	78.1

Fuente: indicadores del desarrollo mundial, Banco Mundial, datos al mes de marzo de 2013. HSBC (2013:9).

Este segmento de población que se traslada hacia las zonas urbanas, y que se incorporará a la fuerza laboral, demandará bienes y servicios como salud y educación, así como comunicaciones, cultura y recreación. A su vez, traerá mejoras en la productividad a largo plazo, por los beneficios generados por la educación y las reformas *hukou* y de la tierra, o las reformas a la política del hijo único, o un proceso de urbanización más rápida y más eficiente.

**Gráfico 6. China. Tasa de crecimiento del consumo (1990-2011)
(en porcentaje en términos reales, promedio anual)**

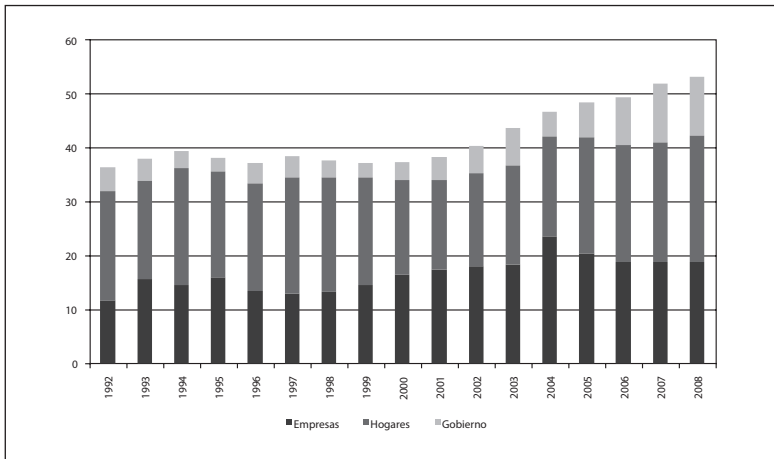


Fuente: (FMI 2012) elaborado con datos del World Bank.

2.2. ¿Y qué pasa con el ahorro de los hogares en China?

A continuación se examinarán el desglose de ahorro nacional bruto de China, el cual se compone de: corporativo, hogares y el ahorro del gobierno. El gráfico 6 permite ver la composición cambiante del ahorro chino, donde el sector de los hogares tiene el mayor porcentaje, seguido por el sector empresarial.

Gráfico 7. China. Tasas de ahorro bruto (1992-2008)



Fuente: Guonan Ma and Wang Yi (2010).

Por otro lado, los sectores empresariales y gubernamentales han sido los principales factores que impulsaron el aumento de la tasa de ahorro agregado en los últimos 15 años. Estas altas tasas de ahorro han financiado el crecimiento económico de China con baja inflación, y han contrarrestado los *shocks* externos adversos (Guonan Ma y Wang Yi 2010).

Como se mencionó anteriormente, un aumento de la tasa de ahorro implica una caída en la proporción de consumo/PIB. En los últimos 10 años, el consumo privado de China se redujo de 47% del PIB a 36%, la más baja entre las principales economías del mundo y la inversión empresarial, entre 27 y 35% del PIB (Kuijs 2005).

Modigliani y Cao (2004) atribuyen el aumento del ahorro de los hogares de China al crecimiento de la población urbana y los cambios demográficos.

3. Pronósticos de las tasas de crecimiento: FMI, OCDE, WB, analistas EY y HSBC

En este capítulo se señalan los pronósticos de las tasas de crecimiento para China de organismos internacionales y analistas financieros: FMI, OCDE, WB, analistas de EY y HSBC.

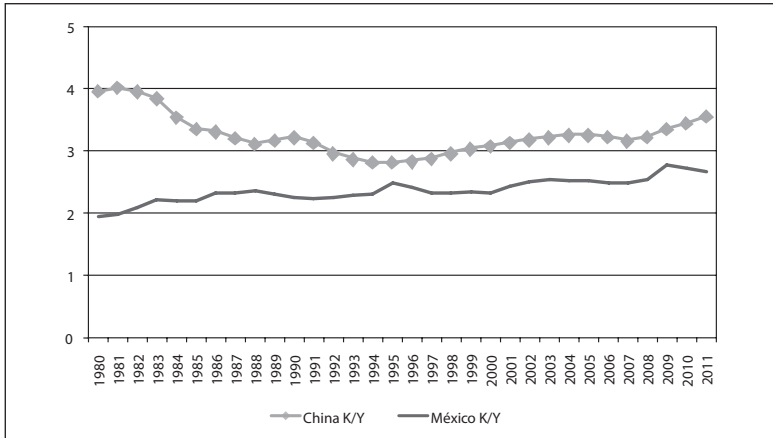
Se espera que el crecimiento del PIB real de China sea moderado, entre 7.5 y 7.7% entre 2014-2018 (en comparación a 10.5% en 2000 y 2007). Esta proyección se basa en el supuesto de que las autoridades implementen medidas que limiten la rápida expansión del crédito (FMI 2013); controlen el endeudamiento extrapresupuestario de los gobiernos locales, y avancen en la implementación de su proyecto de reforma hacia un modelo de crecimiento impulsado por el consumo interno (OCDE 2014) y para encauzar la economía china por una trayectoria de crecimiento más equilibrada y sostenible.

Para ello, será necesaria la liberalización de las tasas de interés para permitir una valoración eficaz del riesgo; un marco de política monetaria más transparente basado en las tasas de interés; un régimen cambiario más flexible; reformas para mejorar la gobernabilidad y la calidad del crecimiento; y una regulación y supervisión más estrictas del sector financiero.

La Tercera Sesión Plenaria del Decimotercero Comité Central ha esbozado un plan de reforma que incluye estas medidas políticas, pero su implementación oportuna debe ser una prioridad. Frenar la rápida expansión del crédito y limitar el endeudamiento extrapresupuestario de los gobiernos locales constituyen prioridades a corto plazo, críticas para contener el avance de los riesgos. Las autoridades también deben enfrentar los riesgos que podría plantear la rápida expansión del crédito de los últimos años. En particular, se deben reconocer los préstamos incobrables y otros activos dañados que puedan surgir, y reforzar el marco de resolución de las instituciones financieras quebradas.

Considerando la productividad media del capital (K/Y) en el periodo 1980-2011, se observa en el gráfico 8, que para China ha disminuido, sin embargo no es un dato preocupante, ya que la tendencia a partir de 2008 va en aumento, a diferencia de México que a partir de la crisis ha tenido una tendencia a la baja.

Gráfico 8. China y México. 1980-2011.
Productividad media del capital



Fuente: elaboración propia con datos PWT 8.0.

4. Conclusiones ¿qué requiere China para seguir creciendo?

La proyección dada para 2015-2017 de las tasa de crecimiento de China, según el FMI, Ernst & Young y la OCDE, se mantendrá entre 7.5 a 8% promedio anual, esto con base en la implementación de reformas. Por un lado, la reforma financiera, de manera que se restrinja el crédito y se resuelva el endeudamiento elevado de los gobiernos locales, y los problemas referidos a los balances relacionados con la calidad de los activos del sector financiero y, por otro, tomar medidas que estimulen el consumo privado.

Aunque la implementación de estas medidas debe enfrentar la oposición política: a principios de 1980 China necesitaba niveles altos de inversión, por lo que hace 50 años, implementó una serie de políticas como la represión de las tasas de interés, el desvío de recursos del sector de los hogares a la inversión en infraestructura, y una capacidad de fabricación dirigida o controlada por el Estado y la élite política.

Esto resultó en al menos dos décadas, una estrategia de crecimiento sólido y saludable; sin embargo, el sector estatal y la élite económica se beneficiaron a costas de una combinación de un rápido crecimiento y las transferencias del sector de los hogares. Así, la

participación en el PIB de los hogares chinos se redujo drásticamente en las últimas tres décadas (gráfico 5), mientras que el porcentaje retenido por el Estado creció proporcionalmente.

Como se ha esbozado a lo largo de este trabajo, con base en los datos recabados, y tomando en cuenta los pronósticos de los analistas y organismos internacionales, se sugiere que China —para mantener sus tasas de crecimiento— debe poner en marcha reformas que aumenten la eficiencia de la inversión, así como aumentar la proporción de consumo de los hogares.

Bibliografía

- Aslund, Anders. 2013. “Why Growth in Emerging Economies is likely to fall”. *Peterson Institute for International Economics*. pp. 1-28.
- EY (Ernst & Young Global Limited). 2012. [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/China_productivity_imperative_en/\\$FILE/China-Productivity-Imperative_en.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/China_productivity_imperative_en/$FILE/China-Productivity-Imperative_en.pdf). Consultado el 24 de marzo de 2014.
- EY (Ernst & Young Global Limited). 2014. [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-rapid-growth-markets-february-2014/\\$FILE/EY-rapid-growth-markets-february-2014.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-rapid-growth-markets-february-2014/$FILE/EY-rapid-growth-markets-february-2014.pdf). Consultado el 2 de mayo de 2014.
- FMI. (Fondo Monetario Internacional). 2012-2014. <http://www.imf.org/external/country/Chn/index.htm?pn=0>. Consultado el 4 de mayo de 2014.
- Guonan, Ma & Wang, Yi. 2010. “China’s high saving rate: myth and reality”. Working Papers, Monetary and Economic Department, Bank for International Settlements 312, pp. 1-29.
- HSBC. Informe Trimestral sobre Inversiones. 2014. https://www.HSBC.com.mx/1/PA_esf-ca-appontent/content/inicio/personas/inversiones_fondos/fondos_inversion/archivos/nota_trimestral_mercados.pdf. Consultado el 4 de mayo de 2014.
- Kehoe, Timothy Jerome y Felipe Meza Goiz. 2013. “Crecimiento rápido seguido de estancamiento: México (1950-2010)”, *Trimestre Económico* 80, pp. 237-280.
- The World Bank, Pekín, China. 2005 <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-3633>. Consultado el 13 de enero de 2014.

- Modigliani, Franco & Shi Larry Cao. 2004. "The Chinese Saving Puzzle and the Life-Cycle Hypothesis", *Journal of Economic Literature* 92, pp. 145-170.
- OECD. *Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos*. 2013.
<http://dx.doi.org/10.1787/saeo-2014-en>. Consultado el 9 de mayo de 2014.
- The World Bank*. 2014.
<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDS.TOTL.ZS>. Consultados de marzo al 14 de mayo de 2014.
- Yang, Denis Tao & Junsen Zhang, Shaojie Zhou. 2011. "Why are saving rates so high in China?" *National Bureau of Economic Research*. pp. 1-46.
- Feenstra, Robert, Robert Inklaar & Marcel Timmer, 2013. "The Next Generation of the Penn World Table". *Penn World Table* 23.
- Perkins, Carl Dewey. 2010. "Rapid growth and changing economic structure: The expenditure side story and it's implications for China". *China Economic Review* 23. pp. 501-511.
- Wray, Larry Randal & Lui Xinhua. 2014. "Options for China in a Dollar Standard World: A Sovereign Currency Approach". *Levy Economics Institute of Bard College*. 783. pp. 1-77.

El papel del tipo de cambio y la política monetaria en el crecimiento económico de China y México

*Ignacio Perrotini y
Xuedong Liu Sun*

Introducción

Las experiencias recientes de las economías de China y México ofrecen ejemplos aparentemente contrastantes en lo concerniente al papel de las políticas cambiaria y monetaria en la dinámica de la actividad económica. Algunos autores sostienen que el extraordinario superávit en cuenta corriente, la enorme tasa de ahorro y el notable dinamismo económico de China —observados en decenios recientes—, se explican en gran parte por políticas conocidas como *beggar-thy-neighbour*, es decir, la “significativa subvaluación del *renminbi*” (Goldstein 2004 y 2007; Henning 2012), tasas de interés excesivamente bajas (Borst 2014; Eichengreen *et al.* 2011), represión financiera (Borst 2014; Singh *et al.* 2013) y control de capitales (Goldstein 2007). Por otra parte, otros analistas estiman que el prolongado estancamiento de la economía mexicana (y de otras economías de América Latina) está asociado a la significativa sobrevaluación del peso mexicano, por lo que el magro desempeño de la economía mexicana podría superarse, entre otras medidas, mediante un tipo de cambio competitivo que induzca una aceleración del crecimiento económico (*cf.* Ros 2012 y 2013; Bresser-Pereira 2010; Frenkel y Rapetti 2012).

En el presente trabajo discutimos esta hipótesis sobre el papel del tipo de cambio y su influencia en la inflación y el crecimiento económico. Alternativamente, sostenemos que la adopción de un tipo de cambio “competitivo” que aumentara las exportaciones de China y de México podría contribuir parcialmente a dinamizar la economía,

pero esto no sería una condición suficiente para acelerar el crecimiento del PIB y la generación del empleo, si la inversión fija (sobre todo en sectores de rendimientos crecientes) y la productividad no se incrementan, y si la distribución del ingreso no se torna más equitativa (como ha ocurrido en China, pero no en México).

Por otra parte, la evidencia empírica indica que la tendencia creciente del valor de la moneda china a partir de julio de 2005 en comparación con las demás divisas, sobre todo el dólar de Estados Unidos, no ha contribuido al mejoramiento en la balanza de las transacciones comerciales entre China y el resto del mundo. En el caso particular de México, el déficit comercial con China aumentó 7.3 veces entre 2000 y 2011, mientras que el tipo de cambio yuan-peso se apreció en 142% (Liu Sun 2012).

Nuestro trabajo propone un análisis alternativo centrado en recomendaciones de política que asignan al tipo de cambio, a la política inflacionaria y a la acumulación de capital, un papel pro-crecimiento del producto y el empleo. El resto de este artículo se compone de la siguiente manera: en la parte II discutimos el papel del tipo cambio en la dinámica de la economía mexicana durante el periodo en que ha estado vigente el régimen de política monetaria de objetivos de inflación; la parte III comprende el análisis correspondiente al papel del yuan en la evolución de la economía china; y la parte IV contiene algunas conclusiones de nuestro análisis.

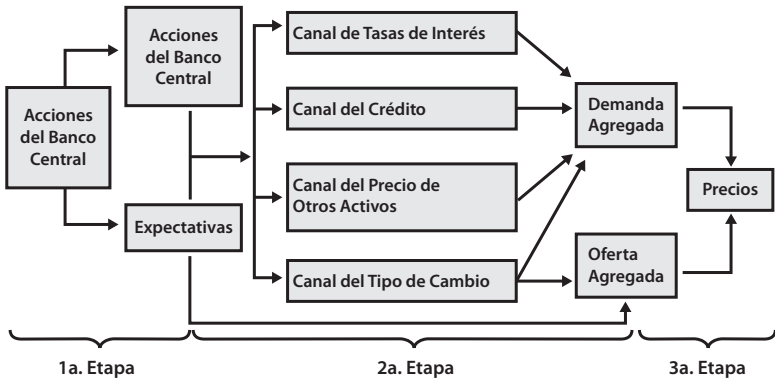
1. Tipo cambio, inflación y crecimiento económico en México

El Banco de México (BM) adoptó el marco de política monetaria de objetivos de inflación, conocido popularmente como regla de Taylor, después de la crisis financiera de 1994-1995 (Carstens y Werner 1999; Ramos Francia y Torres 2005). Este modelo se define como una estrategia de política monetaria que consiste en: 1) la adopción pública de una meta de inflación baja y estable de mediano plazo; 2) un compromiso institucional con esa meta en el largo plazo; 3) la ausencia de metas intermedias; 4) la transparencia y rendición de cuentas en la conducción de la política monetaria para que los agentes económicos puedan evaluar los resultados del banco central y tomar decisiones racionales y 5) autonomía del instrumento de la

política monetaria del banco central respecto del gobierno en turno, a fin de evitar el financiamiento del gasto público mediante la expansión de la base monetaria (Arestis *et al.* 2005; Ball 1999; Bernanke *et al.* 1999; Bernanke y Mishkin 1997; Svensson 1998 y 2001; Taylor 1993; Woodford 2003).

En teoría, el banco central no requiere adoptar otros objetivos macroeconómicos porque la inflación baja y estable maximiza el crecimiento del producto correspondiente al pleno empleo de la capacidad productiva potencial y, además, estabiliza el tipo de cambio y la balanza de pagos. La regla de Taylor que se aplica en México vincula los movimientos de la tasa de interés con la inflación, determinando así el producto real, el empleo y la tasa de inflación. La política monetaria basada en este modelo comenzó a aplicarse en 2001 con un rango de inflación de mediano plazo de $3 \pm 1\%$. En teoría, el tipo de cambio no desempeña ningún papel relevante en el mecanismo de transmisión de la política monetaria. El gráfico 1 ilustra el funcionamiento de este mecanismo de transmisión de acuerdo con el modelo canónico del marco de política monetaria de objetivo de inflación.

Gráfico 1. Mecanismo de transmisión de la política monetaria

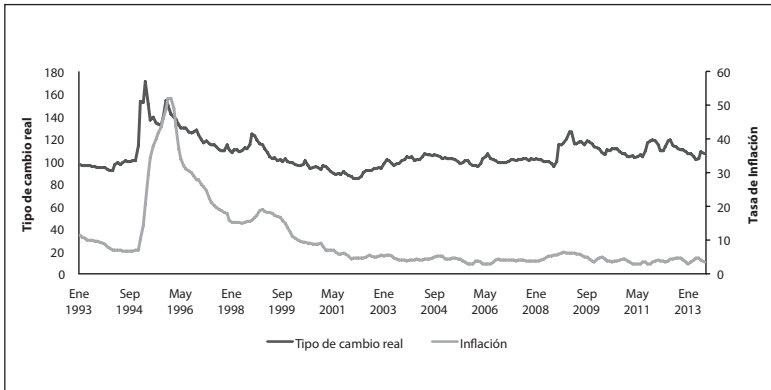


Existen diversas opiniones acerca de los méritos relativos de esta estrategia. Por ejemplo, Ramos y Torres (2005) afirman que ha facilitado la estabilidad macroeconómica, que la experiencia de México con un régimen de tipo de cambio flexible es prueba de que la política monetaria puede ser el ancla de la inflación en una economía emer-

gente sin que el tipo de cambio sea una meta intermedia. Por otra parte, Galindo y Ros (2008) afirman que el Banco de México tiene una política asimétrica que sobrevalúa el peso mexicano: neutraliza las presiones hacia la devaluación y no neutraliza la apreciación monetaria. Según Ros (2013: 137-141), esta política ha contribuido al estancamiento productivo de la economía mexicana.

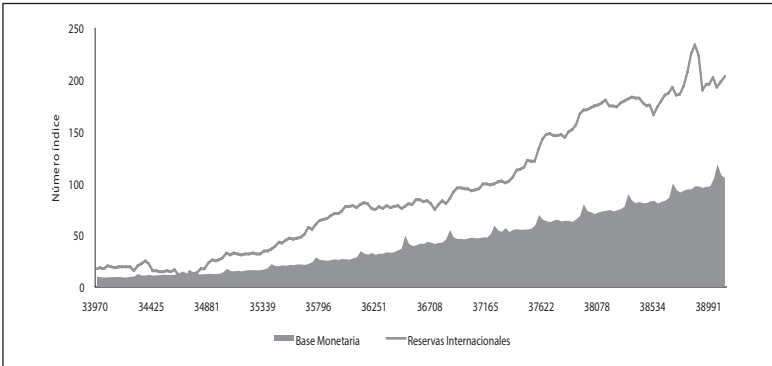
La desinflación en México ha estado apoyada en la apreciación persistente del peso mexicano. Esta tendencia se interrumpe en momentos de crisis, pero se reanuda cuando la economía retorna a la “normalidad” (ver gráfico 2).

Gráfico 2. México: Inflación y tipo de cambio real, 1993-2014



El gráfico 2 revela una alta correlación entre la tendencia a la baja de la inflación y la apreciación del tipo cambio a partir de 1996. Este proceso de apreciación monetaria se acompaña de la acumulación sistemática de reservas internacionales, cuya contraparte es la trayectoria opuesta (contracción) de la base monetaria. Por su parte, el gráfico 3 muestra el comportamiento de las reservas internacionales (RI) y de la base monetaria (H) de México. Esta evolución de ambas variables implica que el Banco de México ha realizado intervenciones en los mercados cambiarios y que operan como un segundo instrumento de la política monetaria (Hüffner 2004; Mántey 2009 y 2013; García y Perrotini 2014).

Gráfico 3. México: Base monetaria y reservas internacionales, 1993-2013
Índice base dic 2005



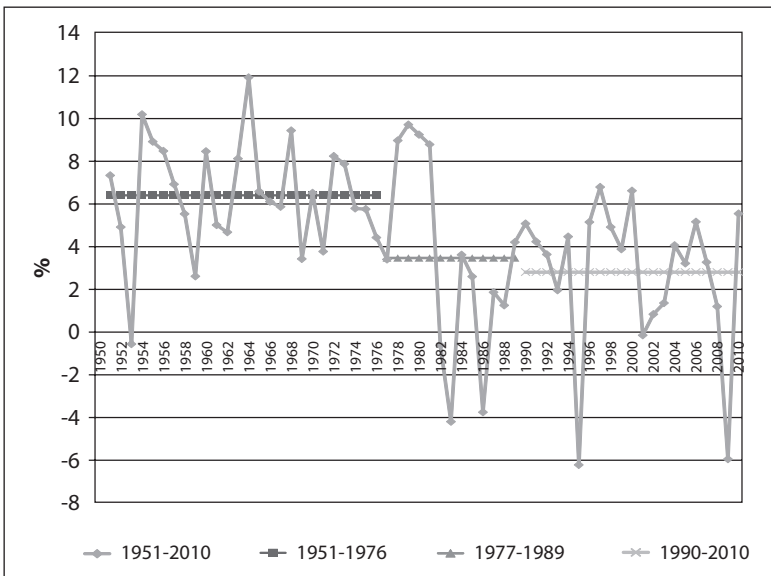
Así, en los hechos el Banco de México está lejos de practicar la flexibilidad cambiaria; por el contrario, interviene en los mercados cambiarios y esto complejiza a nivel teórico y empírico la política monetaria, más allá de los planteamientos del modelo canónico de la regla de Taylor (Hüffner 2004; Mántey 2009 y 2013; García y Perrotini 2014). Las intervenciones en el tipo de cambio pueden generar serios dilemas para la política monetaria y limitar su margen de acción. La evidencia indica que en una economía abierta y pequeña, las consideraciones del sector externo tienden a predominar sobre las condiciones de la economía interna, y esto dificulta mantener y cumplir los principios del modelo de política monetaria de objetivos de inflación. Particularmente en una economía abierta y pequeña, la tasa de interés no juega el papel contra cíclico y estabilizador que le asigna la teoría de metas de inflación. Los principales resultados de las intervenciones cambiarias y del objetivo de inflación han sido la acumulación de reservas, la distorsión de tipo de cambio y la depresión de los salarios reales (esto último no lo analizamos porque escapa al propósito de este trabajo).

El peso mexicano se ha apreciado en paralelo a la disminución de la inflación. Esto se ha acompañado de un incremento significativo de RI. En 2003, el Banco de México anunció el fin de estos esquemas de intervención cambiaria, lo cual contribuyó al incremento de los tipos de cambio nominal y real. La segunda etapa de apreciación sustancial sucedió a fines de 2008, cuando el Banco de México realizó

intervenciones extraordinarias que redujeron la volatilidad del tipo de cambio. Siguieron después varias acciones de compra y venta de dólares, opciones y otros mecanismos de intervención cambiaria que acumularon significativamente el RI.

La apreciación del tipo de cambio ha dado lugar a una ralentización del crecimiento económico en años recientes: en 1996 -2013 México creció a 3.2% y la inflación fue de 9.8%. La tasa de crecimiento económico ha sido claramente menor en el periodo de vigencia de la estrategia de metas de inflación; la inflación promedio en México se ha mantenido arriba del objetivo del Banco de México ($3.0 \pm 1.0\%$) durante esta etapa. La estabilidad de precios se ha tenido que pagar con una economía estancada, como lo muestra el gráfico 4.

Gráfico 4. Tasa de crecimiento anual del PIB, 1951-2010



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial y del Groningen Growth and Development Centre Database.

La economía mexicana enfrenta un doble dilema: primero, entre la inflación y el crecimiento del PIB hay un conflicto, puesto que se requiere que el tipo de cambio se aprecie para conseguir la meta de inflación y, al mismo tiempo, se requiere un tipo de cambio competitivo para estimular las exportaciones (García y Perrotini 2014).

Segundo, la depreciación del peso mexicano en 1% eleva la inflación en 0.40% y los incrementos de la tasa de interés en 1% reducen la inflación en sólo 0.16%, lo que significa que la sensibilidad de la inflación es mayor respecto al tipo de cambio que a la tasa de interés. Esto implica que el primero sea comparativamente más eficiente para controlar los precios que la tasa de interés (García y Perrotini 2014).

2. Políticas cambiarias desde 2005 en China

Las políticas cambiarias aplicadas desde el final de la década de 1970 en China han sido un instrumento importante para impulsar la estrategia del desarrollo hacia el exterior, acompañadas por otras medidas relacionadas con la promoción para atraer inversión extranjera directa, la formación de zonas especiales económicas y las reformas económicas. Con el transcurso del tiempo, los mismos instrumentos también han traído consecuencias poco deseables, que han exigido la revisión del modelo del crecimiento económico y sus ajustes pertinentes (Wu Jing Lian 2006). Por un lado, el desequilibrio en las cuentas exteriores ha propiciado la acumulación masiva en las reservas internacionales que obligaba al banco central a emitir la cantidad equivalente de moneda local a través del mecanismo de esterilización. Con frecuencia, este aumento importado de la oferta monetaria se convierte en la presión inflacionaria, pero, por otro lado, la aplicación excesiva y prolongada de los ajustes cambiarios para estimular las exportaciones ha propiciado el abaratamiento de los productos chinos de manera artificial y la sobre explotación tanto de los recursos naturales como de los humanos. Además, en varias ocasiones este sacrificio podría enfrentar desde cuestionamientos hasta fricciones comerciales con las demás economías.

Considerando lo anterior, el gobierno chino ha empezado a instrumentar un nuevo régimen flexible que entró en vigor a partir del 21 de julio de 2005, y que consiste en los elementos que se detallan a continuación. Concretamente, se pueden resumir dos lineamientos principales: desde una política cambiaria controlada hacia la flexibilización, y desde la apreciación constante hasta el ajuste cambiario de doble sentidos.

La flexibilización en el control del régimen cambiario desde 2005 consiste en varios sentidos. En primer lugar, la fijación del tipo de

cambio entre la moneda china y las demás divisas ya dejó de fusionarse de acuerdo solo con el dólar norteamericano; en su lugar, la determinación del valor de la divisa china está basada en una canasta de monedas conformada por las de los principales socios comerciales de China, entre ellos figuran las de Estados Unidos, la Unión Europea, Japón y Corea del Sur. Por su parte, otros países como Singapur, Gran Bretaña, Malasia, Rusia, Tailandia y Canadá también son socios comerciales importantes y sus monedas respectivas representan participaciones pertinentes. De esta manera, el valor de la moneda china se ajusta de acuerdo con la variación del precio determinado en una canasta de divisas de forma administrada y ordenada. En segundo lugar, al terminar las operaciones diarias en el mercado de divisas, el banco central, el Banco Popular de China (PBC por sus siglas en inglés) publica los precios del cierre interbancarios de diferentes divisas con respecto a su similar china, los cuales funcionan como una referencia para las cotizaciones en la compra-venta del día hábil siguiente. En tercer lugar, la nueva política cambiaría entró en vigor a partir de 21 de julio de 2005 con una apreciación inmediata de 2% para la moneda china, al pasar de 8.28 a 8.11 yuanes por un dólar norteamericano; este último sirve como el precio referente para las operaciones en el mercado de divisas al día siguiente. Finalmente, el tipo de cambio puede fluctuar alrededor del precio de referencia publicado por el banco central con un rango de 0.3% como límite.

Después de más de ocho años de aplicación de este nuevo esquema cambiario, la moneda china ya acumuló una tasa de apreciación de aproximadamente 36% en términos nominales para situarse en alrededor de 6.05 unidades de *renminbi* (RMB) por dólar norteamericano al finalizar 2013. Cabe señalar que este lapso, 2007 y 2008 fueron los dos años en que el RMB recibió presiones más fuertes y registró una tasa de apreciación de 6.5 y 6.4% respectivamente en términos de dólar norteamericano. Por su parte, cuando el mundo entero padecía los ajustes económicos durante 2009, la divisa china se mantuvo prácticamente sin cambio alguno el valor de con respecto a sus similares de otras economías.¹

1 La tasa de apreciación de la moneda china en términos del dólar norteamericano fue de 2.5, 3.2, 6.5, 6.4, 0.0, 3.0 y 2.7, respectivamente para 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 y 2011 (al final de julio). Fuente: *State Administration of Foreign Exchange* (SAFE), China.

Asimismo es importante recalcar que en este mismo periodo, la moneda china se ha apreciado con casi todas las divisas del mundo. Dentro de un grupo de ocho países seleccionados, que incluyen Brasil, la Unión Europea, India, Indonesia, Japón, Corea del Sur, México y Estados Unidos; solamente las monedas de Brasil y de Japón registraron apreciaciones con respecto al RMB, con una tasa acumulada de 11.37 y 9.48%, respectivamente, en términos nominales. En el caso de México, la tasa de apreciación a favor de la moneda china fue de 36.98%; mientras que con la del Corea del Sur y la de India, las cifras respectivas fueron de 33.82 y 24.15%.

Cuadro 1. Tipo de cambio y tasa de apreciación de la moneda china con respecto a las divisas seleccionadas, 2005-2010 (la moneda china se considera como unidad)

Países selectivos	2005	2006	2007	2008	2009	2010	Tasa de apreciación
Brasil	0.2971	0.2728	0.2559	0.2927	0.2639	0.2603	-12.37
Unión Europea	0.0981	0.1000	0.0960	0.0982	0.1054	0.1093	11.37
India	5.3818	5.6822	5.4352	6.2610	7.0857	6.6815	24.15
Indonesia	1,184.3259	1,148.7286	1,201.5723	1,395.8043	1,520.9054	1,311.1907	10.71
Japón	13.4506	14.5858	15.4785	14.8747	13.6970	12.1756	-9.48
Corea	124.9789	119.7464	122.1496	158.5986	186.9203	167.2491	33.82
México	1.3299	1.3669	1.4365	1.6017	1.9781	1.8216	36.98
Estados Unidos	0.1220	0.1254	0.1314	0.1439	0.1464	0.15007	22.10
China	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	1.0000	0.00

Fuente: elaboración propia de acuerdo con la información de FMI.

Durante esta nueva fase (2005-2013), la apreciación constante y de sentido único registrado por la moneda china con respecto a las demás divisas, ha contribuido escasamente al mejoramiento en sus cuentas exteriores, sobre todo en la cuenta de capital, dentro de la balanza de pagos. Las cifras estadísticas también lo han comprobado, pues las reservas internacionales acumuladas por el banco central subieron desde 818.9 mil millones de dólares en 2005 a 3,821.3 mil millones dólares en 2013, ambas cifras al final de los dos años

respectivos.² Al mismo tiempo, este movimiento del valor de RMB también ha arrojado sus impactos negativos, sobre todo ha incentivado la tendencia creciente de las actividades especulativas sobre la moneda china. En otras palabras, la inversión en la moneda china de 2005 a marzo de 2014 prácticamente se ha convertido en un negocio seguro, sin pérdidas, hecho que ha contribuido a la entrada aun mayor de las inversiones extranjeras, sobre todo las especulativas.³

Para frenar la masiva entrada de los flujos de capital foráneo, sobre todo los de corto plazo y con propósito de especulación para obtener ganancias cambiarias, se han instrumentado varias medidas. Por un lado, se han reforzado las inspecciones sobre las operaciones bancarias para detectar los movimientos irregulares, asimismo, se ha intensificado la vigilancia sobre las operaciones del comercio exterior, para evitar las transacciones comerciales falsificadas.⁴ Por otro lado, las autoridades han iniciado un fuerte impulso para promoción de las inversiones en el exterior, al transformar la economía china, desde una receptora neta hacia una exportadora neta.

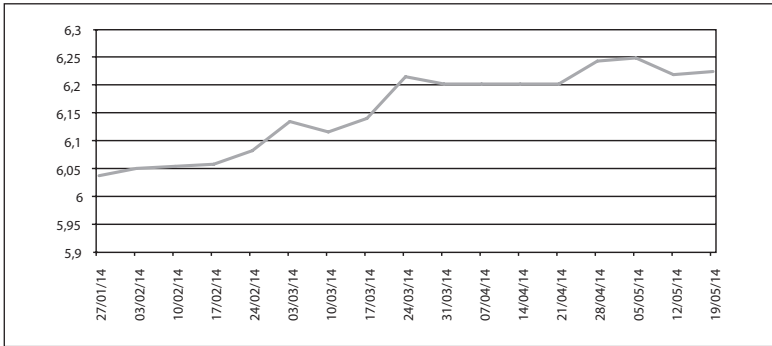
Otro cambio de trascendencia y recién sucedido relacionado con los ajustes cambiarios es que la moneda china ya ha dejado de seguir la ruta de apreciación constante y continua que se había registrado desde 2005, pues desde febrero de 2014 a mediados de mayo de 2014, el RMB ha acumulado una depreciación de alrededor de 3%, al pasar desde 6.05 yuanes por dólar aproximadamente, hasta 6.22 yuanes por un dólar. Cabe mencionar que durante este corto periodo, la fluctuación del tipo de cambio de la moneda china con respecto a las divisas del mundo ha sido de dobles direcciones, en algunas jornadas de operación la moneda local ha perdido su valor; mientras que en otras ha ganado (gráfico 5).

2 National Bureau of Statistics of China, "Reporte anual de estadísticas sobre el desarrollo socioeconómico", varios números.

3 Xuedong Liu Sun, "Evolución de las políticas cambiarias y crecimiento económico en China, 2005-2010", capítulo del libro *Política Económica: Análisis monetario, regional e institucional*, editor: Ignacio Perrotini Hernández, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Primera edición: 2013.

4 Xuedong Liu Sun, ponencia "Ajuste cambiario y flujo de capital extranjero, caso China", V Encuentro Multidisciplinario de Investigación, FES-Aragón, Universidad Nacional Autónoma de México, 21 a 23 de octubre de 2008.

Gráfico 5. La fluctuación del tipo de cambio de la moneda china (unidades de yuanes por dólar americano)



Fuente: State Administration of Foreign Exchange (SAFE), China.

A pesar de los ajustes de doble sentido en el valor de la moneda china con respecto a otras divisas del mundo, la tendencia en este corto lapso es la depreciación. Es importante señalar que este suceso coincidió con la desaceleración del crecimiento económico que ha venido registrado desde finales de 2012, lo cual podría generar varias incógnitas sobre las políticas cambiarias. Primeramente, la depreciación de la moneda china, observada desde finales de enero de ese año a la fecha, sería permanente o transitoria. En segundo lugar, este nuevo acontecimiento relacionado con el ajuste cambiario podría reflejar el débil comportamiento del crecimiento económico. En tercer lugar, en el contexto actual donde la economía china ya es la segunda potencia mundial y cuenta con un monto considerable de reservas internacionales, la aplicación del mismo instrumento para impulsar las exportaciones todavía es válida y podría surtir el mismo efecto que antes (o no). Finalmente, ante el agotamiento paulatino del tradicional modelo del crecimiento económico que se ha aplicado desde finales de los años setenta, se requiere la reestructuración económica y el instrumento de políticas renovadoras, sobre todo en el fortalecimiento del mercado interno y el impulso al consumo doméstico.

De acuerdo con las cifras estadísticas, el sector terciario superó por primera vez al sector manufacturero en su importancia para la formación del Producto Interno Bruto (PIB) en China para 2013. Esto implicaría que los mercados externos y las exportaciones ya no

tendrían el mismo peso que antes en el crecimiento económico; en cambio las actividades terciarias están tomando la iniciativa. A partir de este punto se podría concluir, al menos parcialmente, que las políticas cambiarias podrían incentivar el crecimiento económico, pero con resultados limitados.

3. Conclusión

De nuestro análisis se infieren las siguientes conclusiones. En el caso de la economía mexicana, la elasticidad de largo plazo de los precios respecto al tipo de cambio es significativamente mayor que la elasticidad *vis-à-vis* de la tasa de interés. *Ergo*, el tipo de cambio es un segundo instrumento que los bancos centrales utilizan de manera sistemática para alcanzar el objetivo de la política monetaria. El marco de política monetaria del Banco de México implica un conflicto inherente entre el modelo de inflación y el modelo de crecimiento exportador vigente desde las reformas de liberalización comercial y financiera de fines de la década de 1980.

Para el caso de la economía china, se podría resumir que ante el agotamiento paulatino del modelo del crecimiento económico tradicional que se ha aplicado desde finales de la década de 1970, la importancia de los mercados externos y de las exportaciones ya no tienen el mismo peso que antes para contribuir al crecimiento económico, sobre todo ante el fortalecimiento del mercado interno y el consumo doméstico.

Bibliografía

- Arestis, Phillip, Michelle, Baddeley y John, McCombie. 2005. *The New Monetary Policy: Implications and Relevance*. Cheltenham. R.U. Edward Elgar. pp. 264. Estados Unidos.
- Ball, Laurence. 1999. "Policy Rules for Open Economies". *NBER Working Papers*. Núm. 6760, NBER, octubre. pp. 1-30. Estados Unidos.
- Bernanke, Ben S. y Mishkin Frederic. 1997. "Inflation Targeting: A New Framework for Monetary Policy?" *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 11. Núm. 2. Broadway. American Economic Association. Spring. pp. 97-116. Estados Unidos.

- Bernanke, Ben S., Thomas Laubach, Frederic S. Mishkin y Adam S. Posen. 1999. *Inflation Targeting: Lessons from the International Experience*. Princeton. Princeton University Press. pp. 392. Estados Unidos.
- Carstens, Agustín y Werner, Alejandro. 1999. "Mexico's Monetary Policy Framework Under a Floating Exchange Rate Regime". *Documentos de Investigación del Banco de México*. núm. 9905. Banco de México, mayo. pp. 1-52. México.
- Galindo, Luis Miguel y Jaime Ros. 2008. "Alternatives to Inflation Targeting in Mexico", *International Review of Applied Economics*. Vol. 22, Issue 2. Routledge Taylor y Francis Group. pp. 201-214. Estados Unidos.
- García L., Aída J. e Ignacio Perrotini. 2014. "Modus Operandi del Nuevo Consenso Macroeconómico en Brasil, Chile y México". *Problemas del Desarrollo*. IIEc, UNAM. en prensa. México.
- Hüfner, Felix. 2004. *Foreign Exchange Intervention as a Monetary Policy Instrument: Evidence for Inflation Targeting Countries*. Physica Verlag. pp. 280. Alemania.
- Liu Sun, Xuedong. 2008. "Ajuste cambiario y flujo de capital extranjero, caso China". Ponencia presentada en el V encuentro multidisciplinario de investigación. FES-Aragón. Universidad Nacional Autónoma de México. 21 a 23 de octubre. México.
- Liu Sun, Xuedong. 2013. "Evolución de las políticas cambiarias y crecimiento económico en China, 2005-2010". En Ignacio Perrotini Hernández (editor). *Política Económica: Análisis monetario, regional e institucional*. Universidad Autónoma de Puebla, Primera edición. México.
- Mántey, Guadalupe. 2009. "Intervención esterilizada en el mercado de cambios en un régimen de metas de inflación: la experiencia de México". *Investigación Económica*. Vol. LXVIII. Núm. Especial de Facultad de Economía. UNAM. pp. 47-78. México.
- Mántey, Guadalupe. 2013. "¿Conviene flexibilizar el tipo de cambio para mejorar la competitividad?". *Problemas del Desarrollo*. Vol. 175. Núm. 44. octubre-diciembre. IIEc. UNAM. pp. 9-32. México.
- National Bureau of Statistics of China. "Reporte Anual de Estadísticas sobre el Desarrollo Socioeconómicos". Varios números. China
- Ramos Francia, Manuel y Alberto Torres García. 2005. *Reducing Inflation through Inflation Targeting: The Mexican Experience*.

- Documentos de Investigación del Banco de México. Núm. 2005. 01. Banco de México. Julio. pp. 1-26. México.
- Ros, Jaime. 2013. *Algunas tesis equivocadas sobre el estancamiento económico de México*. El Colegio de México y UNAM. pp. 156". México.
- Svensson Lars. 1998. "Open-economy inflation targeting". *NBER Working Papers*. Núm. 6545, Massachusetts. Mayo. pp. 1-53. Estados Unidos.
- Svensson, Lars. 2001. "Independent Review of the Operation of Monetary Policy in New Zealand: Report to the Minister of Finance". *Reportes del Tesoro de Nueva Zelanda*. Zelanda. núm. 1. El Tesoro de Nueva Zelanda. pp. 1-79. Nueva Zelanda.
- Taylor, John. 1993. "Discretion versus policy rules in practice". *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*. 39 (0). pp. 195-214. Estados Unidos.
- Woodford, Michael. 2003. *Interest and Prices: Foundations of a theory of monetary policy*. Princeton, Princeton University Press. pp. 765. Estados Unidos.
- Wu Jing Lian. 2006. *La Selección de Modelos de Crecimiento para China* (libro escrito en idioma chino). Editorial de Oriente Lejano en Shanghái. 2ª. edición. China.

El creciente protagonismo de la RPC, la autoridad monetaria y el “florecer” del *renminbi*

Leonardo E. Stanley

Introducción

Una combinación de factores, tanto de origen interno como externo, ha contribuido a fortalecer el proceso de internacionalización del *yuan*, mayormente renombrado *renminbi* (RMB) o moneda del pueblo. El interés de las autoridades por otorgarle mayor protagonismo internacional al RMB no es reciente, aunque la moneda china se encontrara supeditada a la lógica de apertura gradualista que mantuvo la dirigencia de la República Popular China (RPC) desde el inicio del proceso de reforma.

En sus inicios, el gobierno adoptó un esquema sumamente restrictivo en lo que hace al manejo de divisas, una política monetaria bastante laxa y ligada a objetivos de crecimiento sin mayores cuestionamientos sobre la inflación, un esquema de anclaje del tipo de cambio, y todo esto se complementaba con la presencia de un sistema financiero fuertemente reprimido, donde el Estado era quien fijaba las cantidades (direccionamiento del crédito) y los precios (la tasa de interés asociada a los préstamos). Todo ello vino a caracterizar un modelo de crecimiento basado en la acumulación de capital y las exportaciones.

Los cambios en la política económica adoptaron un carácter gradual, incluido el proceso de internacionalización de su moneda, pero el fenomenal crecimiento económico que experimentó el país, lo llevó a recuperar posiciones de privilegio en la economía mundial e ilusionó a muchos dirigentes políticos y funcionarios gubernamentales con avanzar más rápidamente con el proceso de apertura de la cuenta de capital para otorgar un mayor protagonismo al RMB.

Diversos factores parecen haber influido en el avance hacia la internacionalización del RMB. Sin duda, la relevancia de las cuantiosas reservas internacionales que posee el país, parecen haber jugado un papel fundamental en la reapertura del debate.¹ Las crecientes dificultades económico-financieras que desde hace un par de años afectan a un vasto grupo de países de la Unión Europea, no han hecho más que reforzar el argumento de quienes desean avanzar en dicha dirección. La posibilidad de disponer de una moneda de uso extendido a escala mundial también representa una oportunidad estratégica desde lo político, pero tampoco habría que desdeñar una serie de factores domésticos que, ciertamente, también han influido para avanzar con dicho proceso.² La autoridad monetaria³ se halla particularmente interesada en ello, pues esto le permite profundizar en el proceso de apertura, y garantizar un mayor protagonismo del mercado. Seguir con este proceso implica enfrentar nuevos desafíos en materia tanto monetaria como cambiaria, y enfrentar, además, las restricciones que le impone el trilema monetario.

Este trabajo analiza el proceso de construcción del RMB como moneda internacional, cuáles han sido los principales factores, particularmente de orden interno, que han contribuido a su relanzamiento, así como describir, de manera sucinta, la actitud de los distintos actores implicados. Lo anterior involucra considerar los desafíos que aún se encuentran pendientes para el logro de la plena convertibilidad del RMB. En una segunda parte se describen los desafíos macroeconómicos que impone una estrategia de internacionalización de tipo secuencial y de carácter dual. En particular, se analizan las medidas de política económica que actúan sobre los frentes financieros, monetarios y cambiarios.

-
- 1 Particularmente, luego de observar cómo se depreciaba el dólar estadounidense tras la irrupción de la crisis financiera global.
 - 2 Ciertamente, el conjunto de actores que periódicamente interviene en el debate no resulta estático, ni su discurso homogéneo.
 - 3 Por autoridad monetaria se entiende al banco central, función que en dicho país es llevada a cabo por el “*Banco del Pueblo de China*” (PBoC según sus siglas en inglés).

1. La economía política del proceso de internacionalización

Independientemente de los vaivenes que impone la coyuntura, los avances y retrocesos del proceso de internacionalización podrían de cierto modo asociarse con las disputas que enfrentan quienes apoyan el proceso de reformas económicas y quienes se oponen a las mismas (Subramanian 2011; Frankel 2011; Thornton 2012; Bell and Feng 2013).

Internacionalizar el RMB implica avanzar en un sendero de reformas que conllevan a la apertura de la cuenta de capital, un tipo de cambio flexible y una política monetaria moderna, lo cual también implica proseguir con la desregulación del sector financiero doméstico.

Desde una perspectiva política, es el Banco del Pueblo de China (PBoC) la institución que viene nucleando a los sectores liberales y que, históricamente, ha venido sosteniendo la necesidad de avanzar con las reformas de mercado. Sin embargo, aunque ésta resulte la institución más representativa, no es la única que impulsa el proceso de internacionalización. También podría mencionarse a la autoridad encargada de la regulación del mercado de capitales (CSRC), que está apoyando el proceso de reformas y apertura impulsado por el gobierno, aunque su visión no presente uniformidad con el discurso del PBoC (Hess 2014). En definitiva, este grupo plantea transformar la economía china al incrementar el peso de la economía doméstica, y otorgar un mayor protagonismo al mercado en la asignación de los recursos.

Preservar la situación actual permite, por otro lado, mantener un programa macroeconómico que, hasta el momento, le ha rendido frutos a la dirigencia del Partido Comunista Chino (PCCH). Dicha política combina una cuenta de capital con restricciones a los movimientos de flujos, un esquema de flotación sucia en lo cambiario, y una política monetaria autónoma —la cual utiliza una batería de instrumentos—. ⁴ Sin duda, la presencia de controles de capital ayudó a resguardar la economía de la volatilidad de los mercados financieros internacionales. La política de esterilización, por su parte, permitió mantener el control sobre la política cambiaria y la estabilidad de la economía doméstica. Pero, por sobre todas las cosas, el esquema

4 En rigor de verdad el *mix* de política económica utilizado por las autoridades chinas se ha ido modificando con el tiempo, avanzando hacia un mayor protagonismo de los instrumentos de mercado.

vigente ha mostrado un muy buen desempeño, si se lo mide en términos de crecimiento y desarrollo. Así, la oposición al cambio se nutre de aquellos que intentan mantener el nivel de protagonismo que actualmente detenta el Estado (incluido su fuerte posicionamiento como actor dentro del sector financiero) así como el mantenimiento de un modelo de inserción internacional basado en el dinamismo del sector exportador. Por su parte, los sectores conservadores fueron originalmente liderados por el Ministerio de Finanzas (MOF) como por parte de la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma (NDRC), aunque actualmente los niveles de oposición al proceso de internacionalización resultan mucho más matizados.

Aunque se habían introducido algunas reformas monetarias durante la década de 1980, el mayor protagonismo del PBoC comienza a evidenciarse hacia inicios de los años noventa, momento en el que la política monetaria empieza a ganar peso en las decisiones de política económica.⁵ Dicho momento coincide con la llegada al poder de la dupla conformada por *Jiang Zemin* (Secretario General del Partido Comunista Chino, CCP) y *Zhu Rongji* (Primer Ministro). De ahí en más, ésta será reconocida como la era de las reformas (o era Jiang-Zhu). Pero serán *Zhu* y *Zhou Xiaochuan*⁶ quienes diseñen y terminen implementando un profundo cambio institucional al PBoC, introduciendo un esquema de funcionamiento similar al adoptado por la FED (Federal Reserve Bank norteamericana (Bell y Feng 2013). En la misma época, el banco central comenzó a incrementar su injerencia en la determinación del tipo de cambio (política cambiaria), e incidir en el manejo del proceso de apertura de la cuenta

5 Aunque en 1983 el PBoC pasa a desempeñarse como un verdadero banco central, sólo hasta bien entrada la década de 1990, esta institución mostraba una estructura (excesivamente) descentralizada, la cual beneficiaba a la discrecionalidad de los líderes políticos de cada región. Éstos mostraban escaso interés por el incremento de precios, pues era el gobierno central quien en última instancia asumía los costos asociados a una mayor inflación.

6 *Zhou Xiaochuan* trabajó como presidente del *China Construction Bank* (1998-2000), luego se desempeñó como *chairman* de la agencia regulatoria del mercado de capitales (2000-2002), para acceder al máximo cargo del PBoC en diciembre del 2002. Desde entonces *Zhou* se ha mantenido como gobernador del PBoC, y ha devenido en una de las personas más influyentes del aparato político del PCCH.

corriente,⁷ pero, pese al protagonismo que adquiere en las decisiones de política monetaria e incluso sobre la cambiaria, el PBoC avanza tíbilmente en la reorganización del sector financiero doméstico. Pese a todo lo dicho entonces, el MOFCON mostraba escaso interés en controlar la inflación. Su principal preocupación fue mantener un alto nivel de actividad económica. Así, el planteamiento de los burócratas del banco central sólo es escuchado por la clase dirigente ante situaciones de desborde inflacionario. Cuando ello sucede, el PBoC aumenta sus esfuerzos por controlar el crecimiento de la masa monetaria y los niveles de crédito.

Así, cíclicamente se observan signos de sobre-calentamiento que es cuando el PBoC aumenta su protagonismo. Sin embargo, cada nuevo ciclo encuentra un mercado financiero más desarrollado, que muestra nuevas formas de financiamiento, por lo que la creciente monetización de la economía, sumada al proceso de liberalización financiera, vuelve más importante la política monetaria, aunque la irrupción de nuevos canales de intermediación financiera termina por disminuir el “poder de fuego” de los instrumentos cuantitativos tradicionales (agregados monetarios, producto, etc.). Es por esto que el PBoC se ve obligado a introducir instrumentos indirectos para controlar la oferta monetaria.

Así estaban las cosas cuando irrumpe la crisis asiática. Ante esta nueva situación y frente al temor de una caída en el nivel de actividad, el gobierno abandona el programa anti-inflacionario previamente introducido. Además de lo evidenciado en el sudeste asiático, otra crisis preocupaba a las autoridades chinas, aquella asociada con los créditos impagables que afectaban al sistema financiero local, fruto de una política crediticia bastante laxa que mantuvo el esquema macroeconómico prevaleciente (Borst 2013).⁸ En este sentido, la crisis

7 En la era Mao, el PBoC sólo se limitaba a monitorear las transacciones de cambio, sin voz sobre el valor que debía tomar el RMB. El protagonismo del banco central también resultó escaso durante la primera etapa de reformas, aunque todo cambió en la década de 1990, particularmente a partir de la introducción de la reforma cambiaria en 1994.

8 La quiebra de GITIC, producida en enero de 1999, actuó como desencadenante, mostrando que la burbuja crediticia llegaba a su fin. La magnitud de la misma puede evidenciarse cuando se observan los fondos que el gobierno tuvo que destinar para su resolución: más de RMB 270 MM.

crediticia también indujo a las autoridades a avanzar en la reestructuración de los principales bancos públicos,⁹ incluyendo un mayor compromiso de apertura para con los inversores extranjeros. Finalmente, la crisis también desencadenó la separación de funciones monetarias (PBoC) de las regulatorias, siendo una comisión externa (*China Banking Regulatory Commission*, CBRC) la que ahora desarrolla estas últimas tareas. Todo lo anterior provocó un mayor interés por la estabilidad del sistema financiero que llevó a los hacedores de política a que reconocieran la necesidad de introducir reformas estructurales, para así reducir los riesgos que mostraba el sistema.

Aunque a primera vista la crisis también reforzó el planteamiento de que aquellos que pregonaban por la apertura eran por un retraso en la apertura de la cuenta de capital, esto no fue tan así. Paradójicamente, la crisis parecía beneficiar a quienes sostenían avanzar en el programa de internacionalización del RMB. Así, de manera indirecta, el proceso de apertura mantenía su marcha, pues incluso el gobierno de la RPC acuerda otorgarle una serie de concesiones al territorio autónomo de Hong Kong —incluido un mayor protagonismo como plaza financiera—, a fin de suavizar los efectos recesivos que había generado la crisis sobre la misma (Minikin y Lau 2013).¹⁰ Debe recordarse que en el año 2002, el gobierno también había lanzado el mecanismo de participación de inversores institucionales extranjeros (*Qualified Foreign Institutional Investors-QFII*), el cual califica a los inversionistas que desean invertir en el mercado de acciones y de bonos locales. Dicho mecanismo surgió del trabajo conjunto entre el regulador del mercado accionario (CSRC) y el banco central (PBoC). De manera análoga, estas dos instituciones, junto al SAFE (*State Administration of Foreign Exchange*), introdujeron en 2006 el mecanismo de

9 Ello implicó el inicio del proceso de reformas de los cuatro grandes (*Bank of China, Agricultural Bank of China, the People's Construction Bank of China* —luego renombrado como *China Construction Bank*—, y del *Industrial and Commercial Bank of China*). Dicho proceso de reformas culminó en el año 2008, cuando estos bancos salieron a cotizar en la bolsa.

10 Esto ocurre en 2003, aún bajo los coletazos de la crisis asiática la isla observaba la irrupción de la epidemia SARS al tiempo que se enfrentaba a la ruptura de la burbuja tecnológica en Estados Unidos. Ante ello, las autoridades chinas decidieron lanzar una serie de medidas para reactivar la economía de Hong Kong: i) el otorgamiento de visas a los ciudadanos chinos, que arriban a la isla como turistas (ingreso de divisas); ii) la firma del CEPA (*Closer Economic Partnership Arrangement*), que liberalizaba el comercio entre el continente y la isla; y, iii) el otorgamiento de un mayor protagonismo a la plaza financiera de HK.

participación en el mercado externo de inversores institucionales domésticos (*Qualified Domestic Institutional Investors*-QDII), que califica a los inversores locales que desean invertir en los mercados financieros en el exterior. Desde el inicio, los montos de inversión disponibles bajo ambas modalidades estuvieron sujetos a una cuota, cuyos montos se han ido ampliando con el transcurso del tiempo —lo cual evidenció el creciente protagonismo de los centros offshore—. ¹¹ Con el tiempo también se fueron extendiendo las modalidades permitidas de inversión, como ocurrió con la posibilidad otorgada a los inversionistas extranjeros de operar en mercados futuros locales. ¹² Más recientemente también se ha permitido la emisión de bonos en RMB por parte de no residentes para ser comercializados entre inversores residentes —los denominados *Panda Bonds*—. En definitiva, todo lo anterior refleja el interés del gobierno por avanzar en el proceso de internacionalización del RMB. El avance también trae como consecuencia el debilitamiento del “blindaje” que, en teoría, muestra la cuenta de capital. Ello impone a la autoridad monetaria la necesidad de ir reconociendo las restricciones de política económica que impone el trilema monetario.

Pese a los avances, el mencionado programa de reformas pierde dinamismo. Ello ocurre tras el cambio de liderazgo político en 2003, que sella el arribo de la nueva administración liderada por la dupla Hu Jintao (Secretario General del PCCH) y Wen Jiabao (Primer Ministro). A partir de dicho momento los grupos conservadores ganan terreno y comienzan (de manera solapada) a atacar las reformas previamente introducidas por los sectores más liberales. El cambio de administración da comienzo a una nueva era, pero, al tiempo, deviene el colapso de *Lehman Brothers* e irrumpe la crisis financiera global (CFG). Esto lleva al gobierno a introducir un programa de incentivos, incrementando la inversión pública (lo cual favorece a los gobiernos locales y a las empresas públicas, tanto como a la industria de la construcción), y genera un incremento exponencial en el monto

11 El primero de los cuales se observó en el año 2007, cuando se amplió el monto de 10 mil millones originales a 30 mil millones. Aunque la participación de los inversores extranjeros en el mercado de capitales doméstico continúa siendo reducida. Esto resulta evidente si se considera que los U\$ 37 mil millones otorgados en cuota hacia fines del año 2012 representaban menos del 2% del mercado de capitalización bursátil chino (Bourse Consult 2013).

12 Ver “*Guidelines on the Participation of Qualified Foreign Institutional Investors in Stock Index Futures Trading*” (http://www.csrc.gov.cn/pub/csrc_en/OpeningUp/RelatedPolicies/QFII/).

de créditos otorgados durante el período 2009-2010.¹³ El incremento de liquidez resultó intermediado por el sector bancario pero también por la banca no tradicional (*shadow banking*), la cual estaba fuertemente asociada al financiamiento de las economías regionales, las empresas públicas, así como también del *real estate*. Surge así un fuerte arbitraje regulatorio, dado que las fuentes no tradicionales de financiamiento no afrontan ningún tipo de restricción sobre los capitales aplicados ni limitaciones respecto a la tasa de interés a ofertar. Como consecuencia de la CFG, el gobierno también decide reimponer el esquema de tipo de cambio de paridad. Ello le significó reasegurarse tanto una posición de superávit en lo comercial, como una mayor acumulación de reservas, a costa de un reflote en las presiones inflacionarias y la constante irrupción de las burbujas inmobiliarias que muestra la economía china. Así, el paquete de estímulos terminó instaurando una política crediticia permisiva, lo cual incrementó la vulnerabilidad del sistema financiero (Borst 2013).¹⁴

El paquete de estímulos generó un profundo malestar entre aquellos que tenían a su cargo la política macroeconómica —en especial aquellos trabajando en el ámbito del PBoC.¹⁵ Ello impulsó a la autoridad monetaria a introducir mejoras en materia regulatoria, incluido un mayor reconocimiento de los peligros que genera una política de préstamos laxa sobre la salud del sistema financiero.

En junio del 2010 se regresó al esquema de flotación, lo cual llevaría a una apreciación gradual del RMB pero también iba a permitir reducir las presiones inflacionarias que en ese momento se

13 Según la agencia FITCH Rating, el paquete de estímulos lanzado por el gobierno aumentó el crédito del sector financiero en más de 15 trillones de dólares. Ello implica que en un quinquenio irrumpieron nuevos activos monetarios en un monto similar al total que posee el sistema financiero de Estados Unidos (“China Bank Regulators caught in Turf war”, Financial Times. April 9, 2014). Según datos de la oficina de auditoría nacional de China, el paquete de estímulos conllevó a que se duplicara el monto de deuda de los gobiernos locales —por un monto de CNY 10.7 trillones, lo cual equivales a 27% del PBI del año 2010 (European Central Bank ECB, monthly Bulletin).

14 El *boom* afecta tanto al sector financiero dado el mayor peso que adquieren los créditos hipotecarios en la hoja de balance de los bancos, como en la utilización de los títulos de propiedad como colateral en la obtención de nuevos créditos. Todo ello explica la preocupación de las autoridades monetarias por evitar las burbujas inmobiliarias.

15 Las quejas también han surgido desde el interior del PCCH, donde muchos cuadros del partido achacan a la dupla Hu-Wen el haber desperdiciado una oportunidad única para poner a la economía China en un sendero de crecimiento sustentable (“China: Xi puts faith in reforms as growth slows” FT, January 21, 2014).

mostraban al alza. Ciertamente, cuanto menor resulta la flexibilidad del esquema cambiario mayor, la probabilidad de que los inversores se embarquen en apuestas contra la apreciación (o depreciación) de la moneda doméstica es mayor, lo cual induce a la entrada de fondos. La presencia de un tipo de cambio flexible limita el interés por este tipo de apuestas aunque, ciertamente no lo elimina. En un contexto de apertura de la cuenta de capital, el abandono del esquema de paridad también reduce los requerimientos de esterilización, aunque, éstos no desaparecen, porque la apreciación del RMB que acompañó al proceso de flexibilidad cambiaria indujo también a una reducción en el superávit comercial, lo que terminó reduciendo el ritmo de acumulación de reservas y la necesidad de esterilización monetaria. Además de reintroducir mayor flexibilidad en el tipo de cambio y avanzar hacia un mayor uso de instrumentos monetarios modernos, el gobierno chino también reafirmó su vocación por avanzar con el proceso de apertura de la cuenta de capitales. En esta dirección, se decide profundizar el mercado *offshore*, removiendo cualquier obstáculo legal que perturbara el mantenimiento de (o las transacciones en) RMB en la plaza financiera de Hong Kong.¹⁶

2. La estrategia dual y las restricciones de política económica

El mercado *offshore* comienza a ganar fuerte protagonismo luego de firmado el memorándum de entendimiento por parte del PBoC y la *Hong Kong Monetary Authority* (HKMA). Ello resulta evidente, por ejemplo, al considerar estadísticas de depósitos en RMB en la plaza financiera de Hong Kong. El crecimiento en el movimiento bancario también refleja el creciente protagonismo que adquiere el RMB como moneda de cambio en Hong Kong, pero, como se comentaba en párrafos previos, el avanzar con la convertibilidad de la moneda doméstica implica avanzar hacia una mayor apertura de la cuenta de capital.

Así, a los desafíos que internamente surgen al proceso de reformas y apertura, deberían adicionarse los retos de política que impone

¹⁶ Esto es parte del memorándum de entendimiento firmado con la autoridad monetaria de Hong Kong en junio del 2010.

la presencia de un RMB convertible. Por un lado, el establecimiento del mercado de Hong Kong implicó la coexistencia de dos tipos de cambio (CNY *vs* CNH). Ello implica añadir complejidad al diseño, tanto a la política monetaria como a la cambiaria. La libre determinación en el mercado del valor del CNH contrasta con el caso del CNY, donde su valor surge de una banda diaria fijada por la autoridad monetaria.

El reciente proceso de desvalorización cambiaria que afectó al RMB asociado al fuerte crecimiento que había observado el mencionado diferencial [CNH *vs* CNY] en los meses previos, como la percepción prevaleciente en los mercados sobre el valor futuro de la moneda doméstica se percibía solo destinada a apreciarse.¹⁷ Frente a dichas circunstancias, las autoridades monetarias vieron que tanto devaluar como incrementar la incertidumbre respecto a la cotización futura de la moneda ayudaría a disciplinar al mercado.¹⁸

Pero el establecimiento del mercado de Hong Kong también generó la aparición de dos mercados monetarios diferenciados, con dos precios divergentes: la tasa de interés abonada a los depositantes en el continente, y aquella retribuida a quienes depositaban en la banca *offshore*. Mientras la primera resulta fijada por el gobierno (PBoC), es el mercado la que periódicamente fija la segunda. La presencia de controles de capitales explica el margen de maniobra que aún goza el PBoC para fijar la tasa en el mercado chino, y no perder control sobre el tipo de cambio ni los flujos de capitales. Sin embargo, con el relajamiento de los controles se deberá modificar el esquema de fijación de tasas, y eso lo saben las autoridades del PBC. Dicha convergencia en tasas irá señalando un menor diferencial en el costo de financiamiento entre mercados CNY y CNH. Estas diferencias explican también la diferencia en la valorización de los futuros con o sin entrega (*deliverables and non-deliverables*), la cual se irá acotan-

17 Desde una perspectiva financiera, la revaluación del RMB favorece a los empresarios chinos que salen a demandar créditos en dólares vía Hong Kong. El CNH aparece como la moneda de transferencia en dicha operación de apalancamiento. De observarse un sendero de apreciación continua en la cotización del RMB ello permite a los empresarios endeudados en dólares diluir (en parte) sus obligaciones financieras.

18 J. Noble "Investors shaken as renminbi's reputation as one-way bet sours" *Financial Times*, February 24, 2014. Obviamente ambas monedas (CNY y CNH) muestran un alto nivel de cointegración en sus movimientos. El proceso de devaluación de la moneda doméstica puede estar obedeciendo a una o varias causas, aunque no resulta fácil discernir cuál resulta determinante. La menor preferencia de futuros sin entrega que se observa en el mercado de Londres demuestra también un avance hacia soluciones de mercado (Bourse Consult 2013).

do en la medida que se avance tanto en el proceso de liberalización financiera, como en la internacionalización del RMB.

La cotización de acciones en mercados diferenciados también genera divergencia en precios, si uno de estos mercados presenta restricciones en la cuenta de capital. Ello explica por qué las acciones de una misma compañía cotizaban en el mercado de Shanghái a un precio y a otro en el mercado de Hong Kong. A fin de reducir dicho diferencial, las autoridades chinas han iniciado conversaciones con el mercado bursátil de Hong Kong para vincular esta plaza con el mercado de Shanghái. El objetivo es tanto facilitar a los inversores locales operar en el mercado de Hong Kong, como permitirles a los inversores extranjeros realizar operaciones en territorio chino.¹⁹ Y ello sin necesidad de utilizar las cuotas de los fondos de inversión especialmente diseñados para tal fin. Desde una perspectiva micro, el proceso de integración servirá para reducir el diferencial de precios observado en el mercado de capitales, pues el premio que paga el mercado de Hong Kong pierde valor. Desde una perspectiva macro, la operatoria sirve para avanzar en el proceso de convergencia de la cotización de la moneda doméstica (CNY) y la moneda internacional (CNH).

3. A modo de conclusión

Al analizar el ciclo del dólar, *Barry Eichengreen* (2011) destaca el avance observado por la economía norteamericana hacia finales del siglo XIX y lo escaso del protagonismo de su moneda doméstica en el ámbito internacional. Pese al creciente protagonismo comercial, en materia financiera Estados Unidos seguía dependiendo de la plaza financiera londinense. Dicha situación obedecía tanto a razones de orden exógeno como endógeno, incluida entre estas últimas la actitud adoptada por la autoridad regulatoria norteamericana de

¹⁹ A los inversores basados en Hong Kong se les permitirá comprar hasta RMB 13 MM (U\$ 2.1 MM) diarios de acciones listadas en el mercado de Shanghái, mientras que a los inversores locales se les permitirá comprar hasta HK\$ 13.2 MM (U\$ 1.7 MM). Como referencia debe considerarse un volumen diario de operaciones de RMB 400 MM en Shanghái mientras que en Hong Kong los valores diarios ascendieron a HK\$ 71,4 MM, ambos promedios diarios del mes de marzo (ver “*Hong Kong and Shangkái unveil plan to link bourses*” FT, April 10, 2014).

prohibir a los bancos de su país operar en materia de comercio exterior.²⁰ Las cosas comenzaron a cambiar a los pocos años, y el dólar devino en una moneda internacional después de la primera guerra mundial, aunque sin destronar a la *libra esterlina* de su sitial privilegiado —al menos inicialmente—. En dicho interregno Estados Unidos se había convertido tanto en la fábrica del mundo como en su principal acreedor; ahora, el gobierno buscaba avanzar hacia un mayor protagonismo internacional para su moneda doméstica.²¹

Poco más de un siglo después, es China quien ha ganado renovado protagonismo en la escena internacional. Así las cosas, el lugar que ocupa el RMB en las finanzas internacionales no se condice con el peso que detenta la RPC en materia comercial o en el creciente protagonismo que viene mostrando el país en materia de inversión directa. Pero los controles sobre los flujos de portafolio continúan siendo muy estrictos. Obviamente, la presencia de restricciones a los movimientos de capitales puede mantenerse por un tiempo aunque la presión por avanzar hacia una mayor apertura de la cuenta de capital se irá incrementando cuanto mayor sea el grado de aceptación de la moneda en los mercados internacionales.

La internacionalización del RMB obliga a cumplir con una serie de reformas a nivel interno, las cuales resultan necesarias para sostener el proceso de crecimiento de mediano y largo plazos. En todo caso, las autoridades parecen sopesar las ambiciones de contar con una moneda de circulación internacional frente a los peligros que entraña una apertura apresurada de la cuenta de capital. Pero el esquema dual también le ha impuesto una serie de desafíos de política económica que, de momento, el gobierno ha sabido sortear. El avanzar con el proceso de internacionalización y la consiguiente apertura en la cuenta de capital, implican también una pérdida de autonomía política: el trilema se vuelve operativo. Con dicha transformación se ha ido evidenciando un crecimiento del poder político del PBoC.

Independientemente del ritmo y el alcance, el proceso de internacionalización no detendrá su marcha. Como se ha constatado,

20 Resulta importante destacar que en los años que precedieron a la primera guerra mundial, Estados Unidos experimentó numerosas crisis financieras. Ello generó un recelo muy fuerte sobre el sector que llevó a las autoridades a limitar el papel del sector financiero.

21 En dicho sentido destaca el papel que le cupo a *Benjamin Strong* (gobernador de la recién creada Reserva Federal en Nueva York) en la generación de un mercado de aceptaciones a principios del siglo xx (*Eichengreen* 2011 página 28).

los avances logrados en el mercado *offshore* resultan impresionantes, así como también la transformación que está teniendo lugar en el mercado financiero doméstico. Al observar el comportamiento del PBoC queda claro que éste intenta avanzar con el programa de internacionalización a fin de implementar las anheladas reformas, aunque políticamente complejas de implementar. La internacionalización del RMB representaría una especie de “caballo de Troya”, el cual le permitirá avanzar con sus reformas de mercado. La nueva administración parece compartir dicha dirección y lo inexorable del avance hacia una economía de mercado.

Bibliografía

- Bell, Stephen y Hui Feng. 2013. *The Rise of the People's Bank of China: The Politics of Institutional Change*. Harvard University Press. Cambridge, Massachusetts.
- Borst, Nicholas. 2013. *China's Credit Boom: New Risks Require New Reforms*. Peterson Institute for International Economics. Policy Brief Núm. PB13-24.
- Eichengreen, Barry. 2011. *Exorbitant Privilege: The Rise and Fall of the Dollar and the Future of the International Monetary System*. Oxford University Press.
- Frankel, Jeffrey. 2011. *Historical precedents for the internationalization of the RMB*. Paper presented at the Seminar organized by the Council on Foreign Relations and the China Development Research Foundation.
- Hess, Patrick. 2014. China's Financial System: Past Reforms, Future Ambitions and Current State. In F. Rövekamp and H. G. Hilpert (eds.). *Currency Cooperation in East Asia*, Springer International Publishing.
- Hu, Xiaolin. 2010. A managed floating Exchange rate regime is an established policy. *BIS Review* 96/2010.
- Liao, Wei y Sampawende J.A. Tapsoba. 2014. *China's Monetary Policy and Interest Rate Liberalization: Lessons from International Experiences*. International Monetary Fund-IMF Working Paper 14/75. Washington D.C.

- Minikin, Robert y Kelvin Lau. 2013. *The offshore Renminbi: the rise of the Chinese Currency and its Global Future*. John Wiley & Sons Singapore Pte. Ltd.
- Naughton, Barry. 2009. *Understanding the Chinese stimulus package. China Leadership Monitor (sponsored by Hoover Institution, Stanford University)*. Núm. 28.
- Subramanian, Arvind. 2011. "Renminbi Rules: The Conditional Imminence of the Reserve Currency Transition," *Petersen Institute for International Economics*. September.
- Thornton, Alistair. 2012. *Anaemic Ascent: Why China's Currency is far from Going Global*. Lowy Institute for International Policy, August.

Modelo de crecimiento y desarrollo industrial de China en el período reciente

Rafael Gava de Souza

Fernando Sarti

Introducción

Es innegable que China ha tomado gran prominencia en la economía mundial en las décadas recientes. Creció a un ritmo de más de 10% anual durante los últimos veinte años, su PIB superó al de Japón y China se convirtió en la segunda economía más grande del mundo. Según datos del Banco Mundial, el PIB de China representó 1.7% del PIB del mundo en 1990. En 2000, la parte china en el PIB mundial se elevó a 3.5%, y alcanzó 8.6% de 2013. El crecimiento de su participación en el comercio mundial también fue significativo. En 2000 —según datos de la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD)—, el país exportó e importó 3.0 y 2.9% de las exportaciones e importaciones mundiales totales, respectivamente. En 2011, según datos de la UNCTAD, las exportaciones chinas alcanzaron 9.8% del total mundial; y las importaciones, 2.6% del total mundial. Con respecto a la inserción productiva, los números también son considerables. Según datos de la UNCTAD, en 2000 la economía china recibió 3.3% de la inversión extranjera directa (IED) mundial; y en 2010, era el objetivo de 7.4% del total de las salidas de IED en el mundo. También hay que señalar un proceso reciente de internacionalización de las empresas chinas: la IDE realizada por China participó en 1.2% de la IED mundial en 2005 y lo hizo con el 4.5% en 2011.

También es digna de mención la elevada y creciente presencia de la industria china en la economía mundial. La producción total de la industria manufacturera creció anualmente a una tasa media de

11.6% en 2000-2007, mientras que el crecimiento anual medio de la producción manufacturera total mundial fue de 3.9%. En el período 2008-2010, marcado por la crisis económica, la actividad manufacturera a nivel mundial aumentó en promedio 0.6% anualmente. En el mismo período, la industria china tuvo un crecimiento promedio anual de 8.4%. Por tanto, la proporción de la producción total de la industria manufacturera china en el producto agregado de la manufactura mundial fue de 7.0% en 2000 y de 14.8% en 2010.

El extraordinario ritmo de crecimiento y las transformaciones de la estructura productiva de China son objeto de una extensa bibliografía. Por un lado, hay autores que defienden que el crecimiento de China en los últimos años ha sido liderado por las exportaciones; mientras que otros sostienen que la inversión fue el principal elemento de su dinámica económica. A partir de este debate, este material tiene como objetivo estudiar la interacción entre el modelo de crecimiento de China y el desarrollo industrial de este país desde la década de 2000. Por lo tanto, la preocupación central es: ¿en qué medida el modelo de crecimiento chino favoreció el desarrollo industrial de este país en el período reciente?

Nuestra hipótesis es que, a pesar del gran volumen de las exportaciones realizadas por China en los últimos años, la inversión, como componente de la demanda agregada, es el principal determinante del ritmo de su actividad económica. Este modelo de crecimiento, en el que la inversión tiene un papel clave, se asocia con una estructura productiva en la cual los sectores vinculados a la industria pesada y el desarrollo de infraestructura tienen gran relevancia.

El documento se divide en cuatro secciones, además de esta introducción. En la sección 1 describimos el desempeño de la economía china en el período reciente. En la sección 2 nos ocupamos del modelo de crecimiento, y se discute la importancia de las exportaciones y de la inversión para la dinámica económica china. La discusión sobre su desarrollo industrial se hace en la sección 3. Finalmente, hacemos una breve conclusión.

1. La economía china en el período reciente

Es un hecho incuestionable el fuerte crecimiento económico presentado por la economía china en los últimos decenios. Para muchos investigadores de economía internacional y las relaciones internacionales, China aparece como un país que ha logrado mantener extraordinarias tasas de crecimiento por décadas.

El cuadro 1 muestra el crecimiento del PIB chino desde el año 1978, año del lanzamiento del programa “Cuatro Modernizaciones”¹. Los datos muestran que desde 1978 el PIB se multiplicó por aproximadamente 26 veces. Este crecimiento es evidente en el aumento de la participación del PIB chino en el PIB mundial.

Cuadro 1. Evolución del PIB chino, 2000-2013
(billones de US\$ 2005)

	1978	1980	1990	2000	2010	2011	2012	2013
China	186.5	216.3	525.3	1,417.0	3,839.3	4,196.3	4,517.5	4,864.0
% PIB mundial	0.9	1.0	1.7	3.5	7.3	7.8	8.2	8.6

Fuente: Banco Mundial. Elaboración propia.

Comparando las tasas de crecimiento anual medio de países y grupos de países seleccionados, China es el país que ha tenido el mayor crecimiento económico desde el año 2000 (véase el cuadro 2).

Cuadro 2. Crecimiento anual medio del PIB, 2000-2013 (%)

	2000-2007	2008-2013
China	10.8	7.3
Asia Oriental y Pacífico	4.3	3.3
América Latina y Caribe	3.4	2.2
Mundo	3.2	1.5

Fuente: Banco Mundial. Elaboración propia.

1 Para un análisis de las “Cuatro Modernizaciones”, véase Leão (2010) y Medeiros (1999). Existe un amplio debate sobre las reformas institucionales implementadas en la economía china, véase por ejemplo Sachs y Woo (1997).

Por el lado de la demanda, se perciben algunos cambios importantes en la composición del PIB chino desde la década pasada (véase el cuadro 3). Durante el período 2000-2007, las variables más dinámicas fueron las exportaciones y la inversión, mientras que en el siguiente período, 2008-2013, la atención estuvo puesta en la caída de la participación de las exportaciones y el aumento continuo de la proporción de la inversión en el PIB chino.

Cuadro 3. Participación y crecimiento anual medio de los componentes de la demanda del PIB chino, 2000-2013 (%)

			Crecimiento anual medio, 2000-2007			Crecimiento anual medio, 2000-2013
	2000	2007		2008	2013	
Consumo	62.5	49.4	7.7	48.2	48.2	7.4
Inversión	35.1	41.7	13.4	44.0	49.3	9.5
Exportaciones	23.3	38.4	19.7	35.0	26.4	6.6
Importaciones	20.9	29.6	17.3	27.3	23.8	9.2

Fuente: Banco Mundial. Elaboración propia.

Cuadro 4. Participación y crecimiento anual medio de los componentes de la oferta del PIB chino, 2000-2013 (%)

			Crecimiento anual medio, 2000-2007			Crecimiento anual medio, 2000-2013
	2000	2007		2008	2013	
Sector primario	15.1	10.8	4.1	10.7	10.0	3.5
Sector secundario	45.9	47.3	11.8	47.5	43.9	8.0
Sector terciario	39.0	41.9	11.8	41.8	46.1	7.5

Fuente: Banco Mundial. Elaboración propia.

El cuadro 4 muestra la trayectoria de los componentes de la oferta del PIB. En el primer período, 2000-2007, el sector secundario fue el que mostró la mayor participación en el PIB chino. En el período

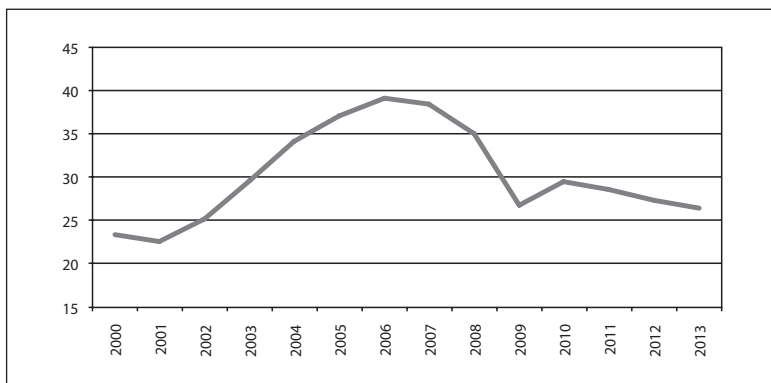
siguiente (2008-2013) se percibe una ligera reducción en la participación del sector secundario y un aumento de la proporción del sector terciario.

2. Modelo de crecimiento chino en el período reciente

2. 1. ¿Un ejemplo de “*export-led growth*”?

Varios indicadores muestran el dinamismo de la inserción exterior china y la importancia de las exportaciones para esta economía. El gráfico 1 muestra la elevada participación de las exportaciones en el PIB de China en el período 2000-2013.

Gráfico 1 Participación de las exportaciones en el PIB chino, 2000-2013 (%)



Fuente: Banco Mundial. Elaboración propia.

El dinamismo de las exportaciones chinas se expresa en la penetración cada vez mayor de dichas exportaciones en el comercio internacional. Según datos del Banco Mundial, la participación de estas exportaciones en el comercio internacional, , fue de 3% en 2000;, de 6.4% en 2005 y de 9.8% en 2011. En 2000, las exportaciones de América Latina, en comparación, representaron 5.8% de las exportaciones mundiales totales; en 2005, 5.7%; y en 2011, 5.2%. La participación de las exportaciones de Estados Unidos en el comercio internacional fue de 12% en el año 2000, 10% en 2005; y, finalmente, 10.4%en 2011,.

Varios autores señalan el modelo de crecimiento de China como un caso de crecimiento impulsado por las exportaciones. La interpretación comúnmente asociada con este punto de vista es la ortodoxa. Según estos autores, las reformas pro-mercado expresadas en la apertura económica china, habrían estimulado la actividad económica presentando un caso típico de “*export-led growth*”.

Esta interpretación se puede encontrar en Woo (1999), quien sugiere que el crecimiento económico se habría producido a pesar de la gradualidad de las reformas y que los sectores más dinámicos, que tenían las mayores eficiencias y competitividad, fueron los sectores en los que las reformas pro-mercado fueron más profundas. En este sentido, no habría ninguna duda de que el crecimiento de las exportaciones llevaría al crecimiento de la economía china. La mayor parte de estas exportaciones estaría vinculada a las empresas privadas y el uso intensivo de mano de obra.²

Tal interpretación no agota todos los puntos de vista sobre el liderazgo de las exportaciones en la dinámica económica de China. Como hemos visto, la participación de las exportaciones en la composición de la demanda china total se acentúa desde la década de 2000, y alcanzan 39.1% del PIB en el año 2006. De hecho, es el componente de mayor participación en la composición de la demanda china, detrás sólo de la inversión. La participación de las exportaciones plantea el gran potencial para determinar el nivel de actividad económica, a través de un efecto multiplicador de la renta.

Según Diegues y Angeli (2011), hay evidencia de que el desarrollo de las fuerzas productivas de China se basa en una relación simbiótica entre las exportaciones y la industrialización, un modelo construido por una política industrial agresiva. Para estos autores, la captación de dinamismo externo confiere las bases necesarias para que la economía china revolucione sus estructuras productivas. Las

2 “*China’s rapid growth reflects the same forces that underpinned rapid growth throughout East Asia: market-based, export-led growth of labor-intensive manufactures. China’s reforms have gone far enough to permit such export-led growth, even though they have not gone far enough to overcome many of the debilities of the preceding socialist era*” (Woo 1999: 5).

exportaciones serían el elemento central en la activación del circuito keynesiano de gastos.³

Según Medeiros (2010: 7-8), la principal dificultad de interpretar la economía china como una economía liderada por las exportaciones es empírica. Si la economía china es impulsada por las exportaciones, el crecimiento del PIB debería mantener una alta correlación con la trayectoria de las exportaciones chinas. Sin embargo, los datos disponibles muestran poca correlación entre la tasa de crecimiento anual del PIB y la tasa de crecimiento anual de las exportaciones.⁴

Además, es posible cuestionar la capacidad de las exportaciones chinas de conducir su modelo de crecimiento, dado el bajo valor agregado. De hecho, si el valor agregado es bajo, a pesar de que la proporción relevante de las exportaciones en el PIB de China, éstas no pueden liderar la dinámica de su economía. De acuerdo con la OCDE/OMC (2013), el valor agregado doméstico de sus exportaciones fue de 67% en 2009, por debajo de la media de los países de la OCDE (76%) y el segundo porcentaje más bajo de los países del G20.⁵

Por lo tanto, la conclusión es que, a pesar del volumen de las exportaciones chinas en el PIB chino, su economía no puede ser caracterizada como una economía “*export-led*”. Teniendo en cuenta que el porcentaje de valor agregado doméstico baja y al considerar el tamaño de su economía, no es posible afirmar que las exportaciones sean el principal factor determinante del crecimiento de la economía china.

3 Según Palley (2006: 13): “*Chinese economic statistics provide clear evidence of export-led growth (...) The critical feature of export-led growth is the reliance on exports as a source of final demand. Exports have clearly been growing faster than GDP, indicating that exports are becoming an increasingly important source of final demand (...) [E]xport demand comes from outside the economic system and therefore constitutes an injection of demand into Chinese economy. This demand stimulates production and employment, which in turn generates additional demand from spending out of induced incomes. The contribution of exports, both directly and indirectly through induced demand*”. Akyuz (2010) construye un modelo con supuestos similares, que las exportaciones tendrían efectos multiplicadores sobre el consumo y la inversión. Véase Rodrik (2006) para un estudio de la interacción entre las exportaciones industriales chinas y el crecimiento económico de China.

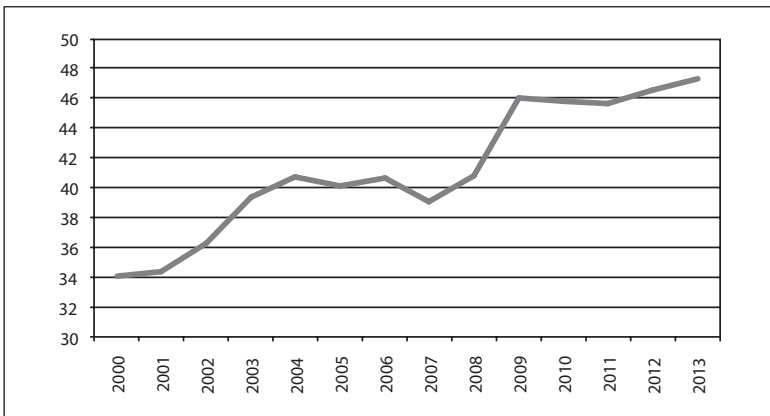
4 Véase también Anderson (2007).

5 Cabe señalar que existe una tendencia de sofisticación de la canasta de exportación de China. Véase Sarti, Hiratuka (2010), Araújo (2013) y Nonnenber, Mesentier (2012).

2. 2. La importancia de la inversión en la economía china

La formación bruta de capital fijo en la economía china en el período 2000-2013, como se muestra en el gráfico 2, siempre ha estado a un gran nivel. En 2000, la formación bruta de capital fijo representó 34.1% del PIB. Este porcentaje se elevó hasta 2006, y cayó en el año 2007. A partir de este año, la participación de la formación bruta de capital fijo se incrementó para alcanzar 47.3% del PIB en 2013.

Gráfico 2. Participación de la formación bruta de capital fijo en el PIB chino, 2000-2013 (%)



Fuente: Banco Mundial. Elaboración propia.

En las últimas décadas, China ha mostrado un intenso proceso de urbanización. De acuerdo con datos del Banco Mundial, la población urbana en 1990, representaba 26.4% de la población total china. En 2000, la proporción de población urbana en la población total se elevó a 35.9%. En 2004, este porcentaje alcanzó 41.2% y avanzó en forma sistemática, por lo que en 2011, 50.5% de la población total vive en zonas urbanas. De hecho, las cifras muestran que el proceso de urbanización fue más pronunciado en la década de 2000 y este proceso de urbanización intensa estaría asociado en gran medida a la formación bruta de capital fijo.⁶

6 Sobre la urbanización de China, véase Li *et al.* (2008).

Según Medeiros (2010), la reciente expansión de la economía china sería el resultado de las inversiones en infraestructura, en particular, en la carretera y construcción de viviendas, ambas asociadas con la rápida urbanización observada en el período reciente. Tales procesos habrían impulsado inversiones en la industria pesada, conduciendo a la transformación del patrón de consumo promedio de la población china.

Otro punto a destacar en cuanto a las inversiones en infraestructura es la cuestión geopolítica. El gobierno chino, después de la crisis financiera asiática de 1997, implementó un amplio programa de inversiones. Dentro de esta perspectiva, el desarrollo de la zona occidental del país se colocó como un factor clave en la reducción de las disparidades regionales, pero también para legitimar el poder político del Partido Comunista Chino (Jabbour 2006).

Las inversiones industriales, en particular el gasto ejecutado por las empresas estatales chinas, con respecto a la determinación del nivel de actividad económica en el país, también se consideran —por muchos autores—, como otro componente esencial para la dinámica económica. Las empresas estatales están presentes en muchos sectores de la estructura de producción y son responsables de una porción significativa de los activos y las inversiones en sectores estratégicos como insumos básicos, bienes de capital y productos con alta intensidad tecnológica, participando en la transformación de la estructura industrial de China, incluyendo su utilidad para el proceso de sustitución de importaciones y la diversificación de la canasta de exportaciones (Daltrini 2006).

Este modelo de crecimiento habría sido implementado en las reformas de 1978, en el cual se articuló una estrategia de amplia autonomía gubernamental de las presiones políticas externas, control de la esfera productiva y financiera, y fuerte planificación de política industrial y tecnológica.⁷ (Milaré 2011)

7 La alta dependencia de la inversión en la demanda final y el problema energético son dos importantes limitaciones de este modelo de crecimiento. Véase Medeiros (2010).

3. Industria china en el período reciente

El motor dinámico de la economía china en los últimos tiempos es su industria. Es el crecimiento industrial, apoyado por la dinámica analizada en la sección anterior, lo que ha sostenido su crecimiento económico en las últimas décadas.

El cuadro 5 muestra la proporción del valor agregado manufacturero (MVA) en el PIB en el periodo 2000-2010 para China y determinados grupos de países. El nivel de la participación en el PIB chino correspondiente al MVA es muy alto en comparación con los grupos de países, lo que indica la importancia de la actividad manufacturera en la dinámica de la economía china.

Cuadro 5. Participación del MVA en el PIB, 2000-2010 (%)

	2000	2005	2010
China	32.1	32.5	32.5
Asia Oriental y Pacífico	24.0	23.4	23.0
América Latina y Caribe	18.7	17.9	16.7
Mundo	18.7	17.2	16.1

Fuente: Banco Mundial. Elaboración propia.

Una comparación de las tasas medias anuales de crecimiento de MVA, expresada en el cuadro 6, deja claro el dinamismo de la industria china. Entre los países/grupos de países seleccionados, China fue el país que, tanto antes como después de la crisis mundial, presentó mayor dinamismo en la actividad manufacturera.

Cuadro 6. Crecimiento anual medio del MVA, 2000-2010 (%)

	2000-2007	2008-2010
China	11.6	8.4
Asia Oriental y Pacífico	3.5	1.8
América Latina y Caribe	2.8	-0.1
Mundo	3.9	0.6

Fuente: Banco Mundial. Elaboración propia.

El dinamismo de la actividad manufacturera china también es evidente cuando se observa la trayectoria de la participación del MVA chino en el MVA mundial, como se muestra en el cuadro 7. China fue el país que más aumentó su participación en el MVA mundial en el período observado.

Cuadro 7. Participación en el MVA mundial, 2000-2010 (%)

	2000	2005	2010
China	7.0	9.9	14.8
Brasil	1.9	1.8	1.8
Asia Oriental y Pacífico	21.5	21.0	21.8
América Latina y Caribe	6.7	6.4	6.2

Fuente: Banco Mundial. Elaboración propia.

El cuadro 8 muestra la participación del MVA sectorial en el MVA total en China y determinados grupos de países. El análisis de la participación del MVA de diversos sectores en el MVA total chino apoya nuestra hipótesis inicial: el modelo de crecimiento chino se asocia con inversiones en infraestructura e industria pesada. De hecho, el perfil sectorial de la industria manufacturera china, en comparación con el perfil sectorial del mundo, de los países en desarrollo y de los países de América Latina, señala la gran importancia de los sectores de la industria pesada y de los sectores relacionados con la infraestructura.

4. Conclusión

A pesar del gran volumen de las exportaciones realizadas por China en los últimos años, la inversión, como componente de la demanda agregada, es el principal determinante del ritmo de la actividad económica china. Este modelo de crecimiento, en el que la inversión tiene un papel clave, se asocia con una estructura productiva en la cual los sectores vinculados a la industria pesada y el desarrollo de infraestructura tienen un gran protagonismo.

Cuadro 8. Participación del MVA sectorial en el MVA total (%)

	Mundo		Países en desarrollo		América Latina		China	
	2005	2010	2005	2010	2005	2010	2003	2007
Productos alimenticios y bebidas	12.5	13.2	18.0	17.9	24.0	25.0	8.5	8.8
Productos de tabaco	1.1	1.0	2.5	2.5	1.4	1.3	4.4	3.0
Productos textiles	2.2	1.8	4.4	3.7	2.8	2.4	5.7	5.2
Prendas de vestir; adobo y teñido de pieles	1.4	1.2	2.9	2.1	1.7	1.6	3.4	3.3
Curtido, adobo de cueros y calzado	0.6	0.5	1.2	1.0	1.1	1.1	1.6	1.5
Productos de madera, excepto muebles	1.9	1.5	1.7	1.2	1.0	0.7	0.9	1.2
Papel y de productos de papel	2.9	2.7	3.1	3.0	3.5	3.8	3.2	2.8
Actividades de edición y impresión	3.9	3.6	2.3	2.2	2.7	2.7	0.9	0.7
Coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear	3.9	3.8	6.3	5.6	6.5	5.9	3.6	3.1
Sustancias y productos químicos	11.9	12.3	11.4	11.5	13.9	13.8	10.9	10.8
Productos de caucho y plástico	4.5	4.3	4.1	4.0	3.6	3.6	3.0	3.0
Otros productos minerales no metálicos	4.1	3.6	5.3	4.9	5.1	4.9	5.0	5.0
Metales comunes	5.5	5.4	8.7	7.8	9.0	7.6	10.8	14.3
Productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo	7.0	6.4	4.1	3.8	3.1	3.2	3.8	4.6
Maquinaria y equipo n.c.p.	8.9	8.7	5.0	5.4	4.3	4.5	7.9	8.4
Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	1.3	1.5	0.6	0.7	0.7	0.8	2.8	2.2
Maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p.	3.6	3.8	2.7	4.1	2.0	2.0	4.0	4.8
Equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	5.5	6.7	2.5	4.2	1.1	0.8	8.5	6.8
Instrumentos médicos, ópticos y de precisión y fabricación de reloj	3.4	4.2	0.7	0.8	0.5	0.6	1.2	1.3
Vehículos automotores, remolques y semirremolques	8.3	8.1	8.7	9.7	9.7	10.6	6.2	5.2
Otros tipos de equipo de transporte	2.9	3.3	1.9	1.9	0.8	1.1	1.8	1.9
Muebles; industrias manufactureras n.c.p.	2.9	2.5	2.2	2.0	1.7	1.9	2.1	2.0

Fuente: Unido. Elaboración propia.

Bibliografía

- Akyuz, Yilmar. 2011. "Export Dependence and Sustainability of Growth in China". *China & World Economy*. Vol. 19, núm. 1. pp. 1-23.
- Anderson, Jonathan. 2007. "Is China Export-Led?". *Global Economic Research UBS Investment Research Asian Focus*. Available at http://www.allroadsleadtochina.com/reports/prc_270907.pdf.
- Araújo, Bruno Cesar. 2013. "Políticas de inovação no Brasil e na China no século XXI". *IPEA Working Paper*. Núm. 1863. IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada). Brasília.
- Daltrini, Bruno Mascia. 2006. *O papel das empresas estatais no desenvolvimento chinês. Master's Thesis*. Universidade Federal do Rio de Janeiro, Instituto de Economia. Rio de Janeiro. RJ.
- Diegues, Antonio Carlos y Eduardo Angeli. E. 2011. "A China e o desenvolvimento através de exportações industriais". En: *Anais do XVI Encontro Nacional de Economia Política*. Sociedade Brasileira de Economia Política. Uberlândia.
- Jabbour, Elias. 2006. *China: Infraestrutura e crescimento econômico*. Anita Garibaldi. São Paulo.
- Leão Pimentel Ferreira, Rodrigo. 2010. *O padrão de acumulação e o desenvolvimento econômico da China nas últimas três décadas: uma interpretação*. Master's Thesis. Instituto de Economia da Unicamp. Universidade Estadual de Campinas. Campinas.
- Lih, Ying y J. Fu Li. 2008. "China's Construction Land Expansion and Economic Growth: A Capital-output Ratio Based Analysis". *China & World Economy*. vol. 16. núm. 6, pp. 46-62.
- Medeiros, Carlos Aguiar. 1999. "Economia política do desenvolvimento recente da China". *Revista de Economia Política*. São Paulo. Vol. 19. núm. 3. pp. 92-112.
- Medeiros, Carlos Aguiar. 2010. "O ciclo recente de crescimento chinês e seus desafios". *Observatório da Economia Global*. Núm. 3. IE/Unicamp, Campinas.
- Milaré Lopes, Felipe Luís. *O processo de industrialização chinesa: uma visão sistêmica*. 2011. Master's Thesis. Universidade Federal de São Carlos. São Carlos.
- Nonnenberg, Marcelo y Allan Mesentier. 2012. "Is China only assembling parts and components? The recent spurt in high tech industry". *Revista de Economia Contemporânea*. Rio de Janeiro. Vol. 16. núm. 2. pp. 287-315.

- OECD/WTO (Organisation for Economic Co-operation and Development/World Trade Organization). 2013. *Trade In Value Added (TIVA) Indicators, country notes-China*. OCDE/WTO. Paris/Geneva.
- Palley, Thomas. "External Contradictions of the Chinese Development Model: Export-led Growth and the Dangers of Global Economic Contraction". *Journal of Contemporary China*. Vol. 15. núm. 46. pp. 69-88.
- Rodrik, Dani. 2006. "What's so special about China's exports?" *NBER Working Paper*. núm. 11947.
- Sachs, Jeffrey D., Wing Thye Woo. 1997. "Understanding China's economic performance". *NBER Working Paper*. núm. 5935.
- Sarti, Fernando y Célio Hiratuka, C. 2010. "Indústria Mundial: mudanças e tendências recentes". *IE-Unicamp Working Paper*. núm. 186. IE-Unicamp. Campinas.
- Woo, Wing Thye. 1999. "The real reasons for china's growth". *The China Journal*. Vol. 41. pp. 115-137.
- Banco Mundial. *World Development Indicators & Global Development Finance*. Banco Mundial. Washington. USA.

Inversión en las manufacturas de China y México (2000-2012)

Samuel Ortiz Velásquez

Introducción

El documento examina de manera comparativa la inversión y sus determinantes en las manufacturas de China y México desde 2000. La temática es relevante pues en 2001 China ingresa a la Organización Mundial del Comercio (OMC), trastoca el comportamiento de las manufacturas mundiales y profundiza la dependencia de su crecimiento económico a la inversión, particularmente manufacturera, la cual presentó un crecimiento promedio anual de casi 32% (ver cuadro 1). Por su parte, en el mismo lapso, las manufacturas mexicanas atravesaron por una profunda crisis (*Monitor de la Manufactura Mexicana* 2013), reflejada entre otras cosas, en una débil inversión productiva.

Desde una perspectiva mexicana, se considera que el desempeño contrastante de la inversión sectorial en ambos países se explica, en parte, por el manejo diferente de la política económica, en particular, por las variables macro como el tipo de cambio real, los niveles de inversión pública y el crédito productivo. No obstante, en el caso mexicano se considera que es crucial el nivel mesoeconómico que involucra políticas, instrumentos y relaciones interempresa que fomentan los encadenamientos productivos hacia atrás, particularmente los que se establecen entre las manufacturas de exportación y las manufacturas domésticas.

Efectivamente, se sostiene que en el marco de la modalidad de acumulación vigente en México (cuyo impulso motor son las manufacturas privadas de exportación), los programas, políticas e instrumentos

Cuadro 1. México y China: estadísticas de la industria manufacturera (1980-2012)

	País	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010	2011	2012
Valor agregado bruto manufacturero (como porcentaje del valor agregado bruto total) a/	México	22.3	24.0	20.8	18.9	20.0	17.2	17.3	17.1	17.4
	China	40.2	34.7	32.7	33.7	32.1	32.5	32.5	31.8	...
Inversión manufacturera (como porcentaje de la inversión total) b/	México	--	32.7	32.6	27.8	16.2	16.1	29.5	27.7	...
	China	50.2	33.7	35.5	31.0	17.7	27.2	30.9	33.9	34.1
Valor agregado bruto manufacturero (precios constantes, en índice) c/	México	100.0	106.3	123.4	134.6	189.2	191.0	198.1	206.8	214.7
	China	100.0	158.3	243.9	512.2	814.9	1335.4	2263.2
Inversión manufacturera (precios constantes, en índice) d/	México	186.1	149.6	100.0	262.6	312.2	290.9	205.6	232.7	306.4
	China	--	--	100.0	197.1	183.4	1034.6	3249.8	4198.0	5036.1
Coeficiente de inversión en la manufactura (razón inversión a valor agregado bruto) e/	México	9.4	7.3	3.8	11.3	11.0	6.7	5.9	6.4	8.3
	China	19.1	16.4	14.8	16.2	10.3	33.9	57.2	68.1	...

Fuentes:

a/ Precios corrientes, Banco Mundial. *World Development Indicators* (2014).

b/ Precios corrientes. México: INEGI. *Sistema de Cuentas Económicas y Ecológicas de México*. varios años. China: *China Statistical Yearbook*. varios años.

c/ Dólares constantes de 2000, Banco Mundial. *World Development Indicators* (2014).

d/ Precios constantes. México: Banco de México. *Encuestas de acervos y formación de capital 1960-2009* (2014). INEGI. *encuesta anual de la industria manufacturera* (2014). China: *China Statistical Yearbook*.

e/ Precios corrientes. México: Banco de México. *Encuestas de acervos y formación de capital 1960-1994* (1995) INEGI. *encuesta anual de la industria manufacturera* (2014). China: *China Statistical Yearbook*.

que conforman el nivel meso, se alinearon e hicieron funcionales al proceso de segmentación internacional de las cadenas globales de valor, todo lo cual, provocó que las manufacturas mexicanas de exportación se especializaran crecientemente en segmentos de las cadenas globales de bajos niveles de generación de valor agregado (v. gr., el ensamble de partes/componentes diseñados/producidos en otros segmentos situados en otros países), desarticulando encadenamientos productivos internos en la medida en que los proveedores locales son desplazados por proveedores externos e inhibiendo con ello la inversión en las manufacturas locales. La estrategia económica de China fue muy diferente a la mexicana y no obstante el bajo contenido doméstico de sus exportaciones manufactureras entre 1995-2009 (OECD-WTO TIVA 2014) y sus repercusiones en términos de encadenamientos productivos internos, las altas inversiones en sus manufacturas se explican, en parte, porque el impulso motor de la economía son las manufacturas, tanto de exportación como las orientadas al mercado nacional, altamente fomentadas por el gobierno chino, a través de múltiples políticas e instrumentos (cuadro 1).

El documento se estructura en cuatro partes. En la primera se presentan algunos aspectos teóricos con respecto al vínculo inversión-industria-crecimiento. En la segunda se presentan *grosso modo* algunos cambios en la organización de la industria a nivel mundial y los rasgos que tipifican a las modalidades de crecimiento en México y China desde los ochenta, ambos fenómenos han impactado sobre el desempeño de la inversión productiva. En la tercera parte se presentan las tendencias de la inversión por subsectores manufactureros en China y México desde 2000. En la tercera parte se examina un conjunto de variables macroeconómicas (inversión pública, crédito productivo y tipo de cambio real) y particularmente mesoeconómicas (políticas, programas, relaciones interempresa) que están detrás de la conducta de la inversión manufacturera en China y México. En la cuarta parte se presentan las conclusiones.

1. Inversión, industria manufacturera y crecimiento económico

La inversión y su reorientación hacia la industria constituyen las fuerzas motrices del proceso de crecimiento económico, y efectivamente dos determinantes centrales de este proceso de crecimiento son el coeficiente de inversión y la relación técnica producto-capital. El coeficiente de inversión influye en el crecimiento en la medida en que determina la ampliación de la planta productiva. Mientras, la relación producto-capital se ve influenciada por los movimientos en la productividad del trabajo y en la relación capital-trabajo provocados por la inversión. Suponiendo que la relación producto-capital fuera un dato tecnológico que tendencialmente cayera lentamente por el aumento en la intensidad del capital, obtendríamos que la variable central del crecimiento sería el coeficiente de inversión. La relativa estabilidad de la producto-capital, significa que el progreso técnico eleva el Producto Interno Bruto (PIB) per cápita a través de sus efectos sobre la densidad de capital y la productividad del trabajo, variables estrechamente vinculadas. A su vez, se asiste a una alta correlación entre la relación capital-trabajo y el grado de industrialización de los países, pues por definición la densidad de capital mide la dotación de maquinaria y equipo por hombre ocupado, así, su nivel se subordina a la disponibilidad de tales acervos de capital. Como en un contexto nacional, los bienes de capital son producidos en primera instancia por la industria, el crecimiento del PIB global se vincula estrechamente con el crecimiento del PIB manufacturero (Kaldor 1984).

El comportamiento de la inversión tiene lugar en un determinado contexto, el cual tiene que ver con el marco económico a nivel mundial y con el ordenamiento político, institucional y cultural que enmarca las actividades económicas. Una correcta comprensión de la conducta de la inversión debe efectuarse considerando este marco mundial y local, ello será abordado en el siguiente apartado.

2. Cadenas globales de valor, nueva modalidad de acumulación e inversión manufacturera desde los ochenta

En un ámbito mundial, desde la década de los setenta y con mayor fuerza desde la década de los ochenta del siglo XX, se produjeron cambios importantes en la organización de la industria global con repercusiones sobre las manufacturas en los países, pues las empresas transnacionales (ETN) aceleraron el traspaso de partes/segmentos del proceso de producción a los territorios, antes integrados en una unidad productiva. La cadena autopartes-automotriz, la electrónica y la hilo-textil-confección, fueron de las primeras que desde la década de los ochenta aceleraron el proceso, lo cual generó una fuerte competencia espacial por atraer dichos capitales (Piore y Sabel 1984; Dussel Peters 2003). Las tendencias descritas empujaron a los territorios a especializarse en procesos productivos específicos de las cadenas globales de valor, lo que requería de diferentes grados de encadenamientos “hacia atrás y hacia adelante” y diferentes formas de comercio internacional (intra e interindustria) con el fin de integrar estos segmentos en un producto o servicio final (Dussel Peters 2003b).

Las diversas barreras a la entrada de las que se valen las ETN líderes de las cadenas globales y su respectiva racionalidad, contribuyen a explicar el tipo de integración de empresas y territorios a la dinámica global con el consiguiente impacto sobre la inversión sectorial. Pongamos un ejemplo, si el proceso descrito estimula a un grupo de empresas en un país determinado a participar en segmentos del proceso productivo caracterizado por sus bajos niveles de generación de valor agregado, *v. gr.*, ensamble de partes y componentes, las empresas integradas a la dinámica global operarán desarticuladas del resto, dado que serán altamente dependientes de importaciones, desestimulando con ello la expansión de la planta productiva local, producto de la competencia externa. Una conclusión relevante, correctamente abordada por Gereffi (1992) y Dussel Peters (2003b), tiene que ver con lo siguiente: la dinámica de las cadenas globales de valor y su segmentación puede propiciar que el proceso productivo *stricto sensu* situado en algún segmento de la cadena, genere una parte relativamente menor de valor agregado, mientras otros segmentos como diseño/servicios post venta pueden generar un valor agregado relativamente superior, todo lo cual, se contrapone con las

tesis de industrialización de Prebrish (1982) y Kaldor (1984) e invita a repensar/abordar el crecimiento económico de una manera diferente.

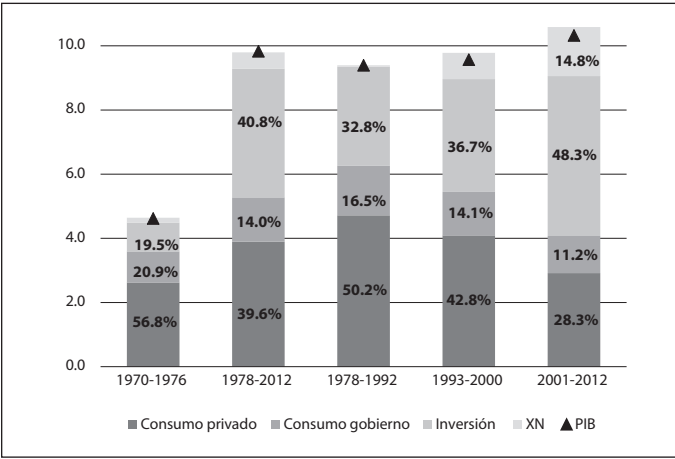
Las repercusiones últimas sobre los territorios dependen en gran medida de la respuesta desde los territorios (a nivel macro y meso) a las dinámicas globales. En el caso chino, en un plano local y en términos ultra esquemáticos se puede sostener que el país asiático comenzó un acelerado proceso de reformas de apertura desde finales de 1978, con repercusiones en las manufacturas mundiales, particularmente a partir de 2001, cuando ingresa a la OMC. En contraste con la experiencia mexicana, la estrategia seguida por el gobierno chino se alejó de toda injerencia de los organismos internacionales. Su notable desempeño económico (ver cuadro 1) descansó en un “gradualismo experimental” (Rodrik 2011) y la creación de instituciones de estímulo al crecimiento económico (Tejeda Canobbio 2009; Ha-Joon 2004; Rodrik 2011; Stanley 2013), todo ello de la mano de un Estado que incide notoriamente en la esfera productiva y comanda el proceso de acumulación.

La variable inversión (predominantemente pública) es el determinante central del crecimiento económico y el sector eje es la manufactura (doméstica y de exportación) (ver gráfico 1). Efectivamente, en China la dependencia del crecimiento a la inversión se profundiza entre 2001-2012 cuando 48% del crecimiento económico se explica por la inversión. Junto con el acelerado proceso de inversión, se asiste a una creciente participación del sector secundario en el PIB total, de hecho, entre 1993-2000 y 2001-2012, se eleva la dependencia del crecimiento del PIB total a la industria, pues más de 50% del crecimiento de la economía total se explica por el crecimiento del producto secundario.

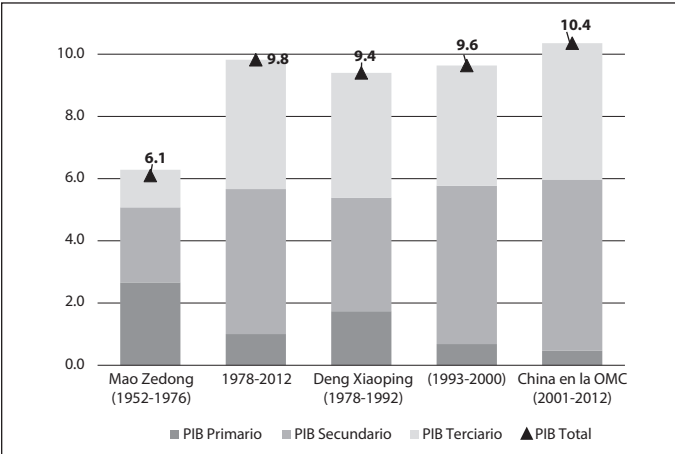
La dependencia del crecimiento a la inversión (sin precedentes históricos), genera una contradicción en la medida en que se asiste a un exceso de capacidad e ineficiencia de las inversiones en los sectores de alta productividad y ello es un factor de insostenibilidad del crecimiento. Es interesante observar cómo el “gradualismo experimental” del grupo en el poder en China llevó a un cambio de timón, pues en el Tercer Pleno del Comité Central del Partido Comunista (noviembre de 2013) se reconoce que el modelo de desarrollo basado en mano de obra barata y dependiente de la inversión se está agotando, debido al aumento de los costes laborales y al exceso de capacidad en muchos sectores. Por ello se ha planteado impulsar

Gráfico 1. China: contribuciones al crecimiento del PIB total por parte de la inversión fija bruta y el sector secundario (1952-2012) (yuanes constantes de 2008)

A. Contribuciones al crecimiento del PIB por parte de la inversión fija bruta (1970-2013)



B. Contribuciones al crecimiento del PIB por parte de la industria (1952-2013)



Fuente: elaboración propia con base en Banco Mundial, *World Development Indicators* (2014).

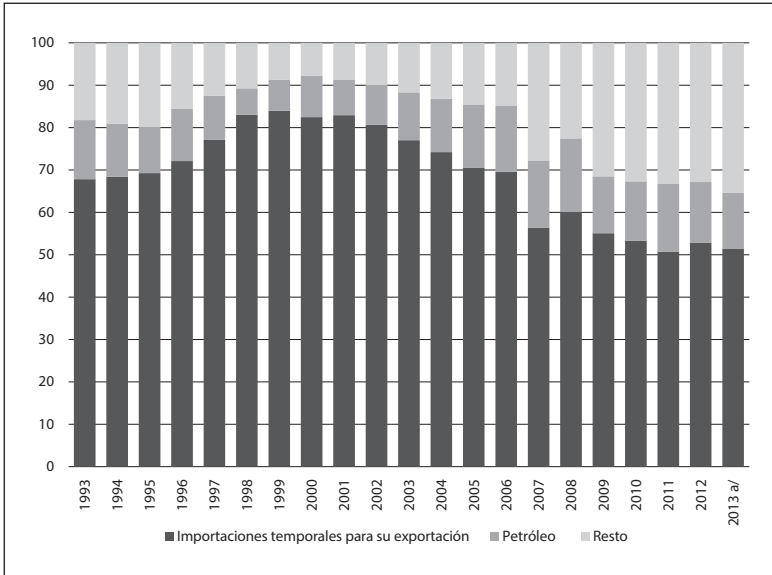
actividades de mayor valor agregado y reorientar el crecimiento de la inversión y las exportaciones al mercado interno. En lo político, China es una república central, el gobierno lo forma un frente unido, dirigido por el Partido Comunista, mediante una autodenominada “dictadura democrática popular”.

Por su parte, la estrategia mexicana, usualmente denominada neoliberal desde mediados de los ochenta, se basó fundamentalmente en la implementación de las reformas de apertura delineadas en lo básico por instituciones supranacionales (incluso actualmente se vive un proceso de aceleración de las mismas, con la aprobación/implementación de reformas como la laboral, la fiscal y la energética). A pesar de ser un alumno destacado del Consenso de Washington, presentó muy pobres resultados en términos de crecimiento económico comparativamente con China (ver cuadro 1). La variable exportaciones es el determinante central del crecimiento y el sector eje es la manufactura privada de exportación. Las políticas, programas e instrumentos de fomento industrial han privilegiado a las manufacturas de exportación a través de diferentes programas de Importaciones Temporales para su Exportación (ITE) como maquila, Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) y el Programa para la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX) desde 2007. Entre 1993 y 2013, el 69% de las exportaciones mexicanas dependieron de programas ITE (ver gráfico 2). Los programas ITE generan fuertes incentivos fiscales que implican una reducción de hasta 30% en el costo de los insumos en las manufacturas que dependen de proveedores externos, en comparación con las manufacturas que se abastecen de insumos nacionales (Dussel Peters 2003a).

Los programas ITE son altamente funcionales a la dinámica de las cadenas globales de valor, al tiempo que han determinado un tipo particular de especialización productiva de las manufacturas de exportación altamente dependiente de insumos importados, por lo cual su capacidad de irradiación hacia el aparato productivo nacional es muy limitada, lo cual desarticula encadenamientos productivos con proveedores locales e inhibe la inversión de dichos proveedores locales.

En suma, la estrategia de China (a diferencia de México) rompe con el paradigma dominante, más allá de su gradualismo experimental. Se asiste a una estrategia de crecimiento *sui generis* de largo

Gráfico 2. México. Estructura de las exportaciones por tipo de proceso (1993-2013) (porcentaje sobre el total)



a/ Corresponde al periodo enero-septiembre de 2013.

Fuente: elaboración propia con base en CECHIMEX (2014) y CNIMME (2014).

plazo; que logró sacudirse de toda injerencia de instituciones supranacionales, se contrapuso al modelo de democracia occidental y presentó una alta injerencia del Estado en la esfera productiva. A continuación se presentan las tendencias de las inversiones en las manufacturas de China y México desde 2000.

3. Tendencias de la inversión en las manufacturas de China y México

Las altas inversiones y el acelerado proceso de industrialización en China han tenido su correlativo en una reorientación de la inversión y el producto hacia las manufacturas desde 2001. Entre 2001 y 2011 la inversión manufacturera creció a una tasa media anual de 33% y el producto manufacturero a 10.3% (ver cuadro 2). La participación de la inversión manufacturera en la inversión total se elevó de 20% en

2001 a 34% en 2011 y la participación del producto manufacturero permaneció en niveles cercanos a 32%.

Cuadro 2. China: producto e inversión en activos fijos del sector manufacturero (1990-2011) (precios constantes de 1990) a/

	Inversión b/ 1990=100	PIB 1990=100	Participaciones relativas en totales respectivos		Relación capital- producto c/	Coeficiente de inversión en precios	
			Inversión	PIB		Corrientes	Constantes
1990	100.0	100.0	35.5	32.7	...	14.8	14.8
2000	183.4	228.8	17.7	32.1	9.0	10.3	11.8
2001	232.4	249.7	20.1	31.6	8.9	12.3	13.7
2003	584.5	313.5	23.5	32.8	10.5	24.1	27.5
2011	4198.0	651.0	33.9	31.8	15.7 (2010)	68.1	95.2
	(TCPA)		(Promedio)		(Promedio)		
1990- 2000	6.3	8.6	25.0	32.7	7.9 (1998-2000)	13.1	14.9
2001- 2011	33.6	10.3	27.6	32.4	12.3 (2001-2010)	37.7	49.4
2003- 2011	27.6	9.6	28.9	32.5	13.1 (2003-2010)	43.1	57.1

a/ La inversión manufacturera se deflactó con cargo al índice de precios de los activos fijos (1990=100); el PIB se deflactó con cargo al índice de precios del producto industrial (1990=100).

b/ Los datos hasta 2002 son basados en la suma de construcción de capital más innovación. De 2003 en adelante excluye inversión rural. En ambos casos, excluye inversión inmobiliaria.

c/ Es el cociente activos totales a valor de la producción industrial (incluye minería) de las empresas (estatales y no estatales) con ingresos anuales de la actividad principal por más de 5 millones de yuanes entre 1998-2010.

Fuente: elaboración propia con base en NBSCH (2014) y NEGSD (2010).

Entre 2001 y 2011 la inversión de la manufactura china creció tres veces más de prisa que su producto, ello pudiera apuntar a un aumento de la relación capital-producto a lo largo del periodo. En este sentido, según estadísticas chinas, el cociente activos totales a valor del producto industrial (una variable *proxy* de la relación capital-producto) se habría elevado de 9% en 2001 a 15.7% en 2010. La elevación de la relación capital-producto se acompañó de un acelerado aumento

del coeficiente de inversión sin precedentes históricos, pues el indicador se elevó en términos reales de 13.7% en 2001 a más de 95% en 2011.¹ La fuerte dependencia del crecimiento del producto manufacturero a la inversión es un factor de insostenibilidad, en virtud de que los elevados coeficientes de inversión desde 2001 pueden reflejar baja eficiencia y exceso de capacidad, pues el incremento de la relación capital-producto desde 2001 obligó a elevar cada vez más el coeficiente de inversión si se deseaban mantener los altos ritmos de crecimiento del producto manufacturero.²

A nivel desagregado entre 2004 y 2012 la inversión en activos fijos del sector manufacturero chino creció cada año a una tasa media anual de 27%, cinco puntos porcentuales más que la inversión total. Cinco subsectores explicaron 44% de ese crecimiento: minerales no metálicos, equipo de transporte, materias primas químicas y productos químicos, maquinaria ordinaria y, por último, maquinaria y equipo eléctrico, pues concentraron poco más de 38% de la inversión de la manufactura total y crecieron a tasas superiores a 24%. La inversión en todos los subsectores manufactureros creció a tasas de dos dígitos, de hecho la industria del tabaco reportó el menor dinamismo con un crecimiento de 10.1% (ver cuadro 3).

En el mismo periodo, la inversión en la manufactura mexicana creció a una tasa media anual de apenas 3.5%. Cinco subsectores concentraron más de tres cuartas partes de la inversión sectorial: derivados del petróleo/carbón, equipo de transporte, alimentos y química y metálicas básicas. Sólo cinco subsectores crecieron a tasas superiores al promedio de la manufactura total, mientras 12 presentaron decrecimientos reales destacando el subsector de la electrónica y productos textiles por presentar decrecimientos de dos dígitos (ver cuadro 4). Los bajos ritmos de expansión de la inversión en las manufacturas mexicanas desde medianos de la década de los ochenta en un contexto de acelerado proceso de reformas de apertura, ha dificultado la expansión de la planta productiva nacional y ha restringido el crecimiento de la demanda agregada (Moreno-Brid y Ros 2010).

1 Barnett y Brooks (2006) estiman que la relación capital producto en los sectores no agrícolas creció de 1.8 en 1994 a más de 2.4 en 2005. Bai, Chong-En, Chang-Tai Hsieh e Yingyi Qian (2006) encuentran que la relación capital producto de la economía total pasó de 1.49 a 1.72 durante el mismo periodo.

2 En la ecuación del crecimiento: $\dot{y} = \alpha \dot{k} + (1-\alpha) \dot{r}$, si aumenta la relación capital-producto incremental (\dot{k}), debe elevarse el coeficiente de inversión (α), si se desea preservar la tasa de crecimiento del producto (\dot{y}).

Cuadro 3. China: inversión en activos fijos por subsectores manufactureros (1997-2012) (precios constantes de 1990) a/

	Participación relativa en la inversión total		Tasa de crecimiento promedio anual		Contribución al crecimiento de la inversión total	
	1997-2000	2004-2012	1997-2000	2004-2012	1997-2000	2004-2012
Total nacional			10.0	21.8	10.0	21.8
Manufactura total	100.0	100.0	-1.3	26.8	-1.3	26.8
Productos minerales no metálicos	5.9	8.7	-8.0	30.9	-0.5	2.7
Equipo de transporte	8.6	8.0	-0.2	29.5	-0.0	2.4
Materias primas químicas y productos químicos	14.5	9.8	-5.1	24.0	-0.7	2.4
Maquinaria ordinaria	3.0	6.4	-5.3	36.2	-0.2	2.3
Maquinaria eléctrica y equipo	3.1	5.4	3.7	37.0	0.1	2.0
Equipo para propósitos especiales	2.3	4.9	-3.7	39.5	-0.1	1.9
Procesamiento de alimentos	2.7	4.7	-10.5	33.2	-0.3	1.5
Productos Metálicos	1.3	4.4	3.6	34.5	0.0	1.5
Equipos Electrónicos y Telecomunicaciones	8.6	5.6	20.5	21.0	1.8	1.2
Fundición y Prensado de metales no ferrosos	3.3	3.8	7.1	25.7	0.2	1.0
Fabricación de hule y plástico	2.8	3.6	0.4	26.8	0.0	1.0
Fundición y prensado de metales ferrosos	11.3	7.2	-9.8	10.8	-1.1	0.8
Industria textil	3.5	4.0	11.5	19.3	0.4	0.8
Producción de alimentos	2.2	2.6	11.5	26.5	0.3	0.7
Productos médicos y farmacéuticos	3.2	2.8	17.5	21.4	0.6	0.6
Prendas de vestir y otros productos de fibras	0.8	2.0	28.6	29.0	0.2	0.6
Procesamiento de madera, bambú, caña, fibra de palma y productos de paja	0.9	1.7	-14.3	34.4	-0.1	0.6
Producción de Bebidas	3.6	1.9	-7.0	29.7	-0.3	0.6
Otras manufacturas	1.4	1.8	36.7	29.6	0.5	0.5
Procesamiento de petróleo y coque	6.8	3.3	-18.0	15.1	-1.2	0.5
Fabricación de papel y productos de papel	3.7	2.2	-1.9	19.4	-0.1	0.4
Fabricación de muebles	0.3	1.1	30.4	35.6	0.1	0.4
Cuero, Pielés y productos relacionados	0.4	0.9	15.2	31.4	0.1	0.3
Instrumentos, medidores, maq. oficina/cultura	0.5	0.9	10.6	29.4	0.1	0.3
Impresión/reproducción medios de grabación	1.0	1.0	8.8	22.2	0.1	0.2
Productos culturales, de educación y deporte	0.2	0.5	-0.0	42.0	-0.0	0.2
Fibras químicas	1.9	0.7	-17.0	18.5	-0.3	0.1
Procesamiento de tabaco	2.1	0.4	-7.3	10.1	-0.2	0.0

a/ La inversión en activos fijos se deflactó con cargo al índice de precios de los activos fijos (1990=100).

Fuente: elaboración propia con base en NBSCH (2014).

Cuadro 4. México: inversión fija bruta de los subsectores manufactureros (2004-2012) (precios constantes de 2008)

	Inversión fija bruta (índice 2004=100)				2004-2012		
	2004	2008	2009	2012	Participación relativa en el total	Tasa de crecimiento promedio anual	Contribución al crecimiento de la inversión
Total de la industria manufacturera	100.0	72.7	138.8	131.6	100.0	3.5	3.5
Derivados del petróleo y del carbón	100.0	28.8	658.5	190.3	29.5	8.4	2.5
Minerales no metálicos	100.0	105.1	64.4	168.3	6.0	6.7	0.4
Equipo de gen. eléctrica y aparatos/accesorios eléctricos	100.0	218.3	239.7	166.1	2.0	6.6	0.1
Metálicas básicas	100.0	63.7	193.9	148.7	7.6	5.1	0.4
Maquinaria y equipo	100.0	145.6	111.9	142.2	1.4	4.5	0.1
Química	100.0	99.2	111.9	128.4	11.1	3.2	0.4
Plástico y del hule	100.0	82.5	79.6	108.2	3.4	1.0	0.0
Productos de cuero, piel y materiales sucedáneos, excepto prendas de vestir	100.0	60.5	66.2	101.1	0.3	0.1	0.0
Productos metálicos	100.0	106.9	89.0	101.0	2.2	0.1	0.0
Equipo de transporte	100.0	55.6	40.1	88.8	16.0	-1.5	-0.2
Prendas de vestir 315 f2/	100.0	64.3	82.2	87.8	0.3	-1.6	-0.0
Industrias conexas	100.0	44.5	100.5	77.9	0.7	-3.1	-0.0
Alimentos	100.0	85.0	91.6	76.5	11.8	-3.3	-0.4
Papel	100.0	59.2	70.7	74.6	3.3	-3.6	-0.1
Insumos textiles	100.0	59.3	41.4	59.5	0.9	-6.3	-0.1
Madera	100.0	48.8	28.1	59.4	0.2	-6.3	-0.0
Otras industrias manufactureras	100.0	147.6	47.4	56.9	0.5	-6.8	-0.0
Bebidas y tabaco	100.0	103.1	90.3	52.0	7.1	-7.8	-0.6
Muebles y productos relacionados	100.0	57.7	47.4	45.3	0.2	-9.4	-0.0
Equipo de computación, comunicación, medición y otros equipos componentes y accesorios electrónicos	100.0	-138.0	-184.5	-168.0	0.0	-14.0	-0.0
Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir	100.0	82.5	72.0	19.8	0.3	-18.3	-0.0

Fuente: elaboración propia con base en INEGI, *Encuestas Industriales Anuales* (2014).

En suma, las inversiones en las manufacturas de China crecieron ocho veces más de prisa comparativamente con México desde la década de 2000, además, la contribución al crecimiento por parte de los subsectores a la inversión sectorial está menos concentrada en el caso de China. Es interesante observar cómo en ambos países tres subsectores son muy relevantes en términos de inversión: minerales no metálicos, eléctricos y metálicas básicas, con la diferencia de que éstos han crecido en China a tasas superiores a 30%. Considerando que las industrias manufactureras cumplen un rol crucial en el proceso de crecimiento por diversas razones que hacen que la productividad de la economía total se expanda endógenamente con la inversión y producción del sector (Kaldor 1984), bien puede sostenerse que las muy altas tasas de crecimiento de la economía china se explican en buena medida por las altas inversiones en la industria manufacturera, mientras el pobre desempeño de la economía mexicana reside esencialmente en la baja inversión manufacturera (Ros 2009 y 2013; Ortiz Velásquez 2013). En las líneas siguientes se hará referencia a un grupo de variables macro y particularmente mesoeconómicas que se consideran relevantes como determinantes de la inversión manufacturera en México y China desde una perspectiva local y sistémica.

4. Exportaciones, encadenamientos productivos e inversión

La teoría macroeconómica se ha centrado en investigar los determinantes de la inversión privada, particularmente en las economías desarrolladas. La rentabilidad (Kalecki 1977), el acelerador (Harrod 1939) y el riesgo (Dixit y Pindick 1994) aparecen como tres determinantes clave.³ Dado que las economías en desarrollo presentan una organización institucional relativamente endeble y algunos de sus mercados clave son incompletos, es importante incorporar otras variables que tomen en cuenta estas restricciones, particularmente el tipo de cambio real, la inversión pública y el crédito productivo.

3 Entre 1997-2003 la rentabilidad en las manufacturas de China fue estadísticamente significativa con respecto a su inversión (Barnett y Brooks 2006). En México, la rentabilidad en las manufacturas guardó una asociación positiva con su productividad entre 1984-1994 (Brown y Domínguez 1988) y el acelerador ha sido el determinante sistemático de la inversión manufacturera (Moreno-Brid 1999; Lederman *et. al.* 2003).

El tipo de cambio real ha recibido especial atención en respuesta al fenómeno chino, en virtud de que su notable desempeño económico se acompañó de una deliberada subvaluación de su tipo de cambio real, *vis a vis*, el lento crecimiento registrado por un gran número de países con tipos de cambio sobrevaluados, como México (ver cuadro 5). Los procesos de sobrevaluación del tipo de cambio real (en un contexto de apertura) pueden modificar los precios relativos a favor de los sectores de bienes no comerciables e inducir con ello a una reasignación de recursos hacia esos sectores, reduciendo la rentabilidad de los sectores de bienes comerciables e inhibiendo su inversión (Moreno-Brid y Ros 2010).⁴

En China la inversión pública ha sido superior en términos generales a la inversión privada en el periodo de rápido crecimiento, ello pudiera revelar la existencia de un efecto de complementariedad entre inversión pública *versus* privada. En el caso mexicano, se asiste a una disminución de la participación de la inversión pública en el PIB luego de la crisis de la deuda. De hecho, en contra de la idea ortodoxa del efecto desplazamiento, ni la inversión privada, ni el producto global, han reaccionado positivamente ante la menor inversión pública. Agreguemos que, históricamente y para el conjunto de países de la economía mundial, los efectos de complementariedad de la inversión pública sobre la inversión privada han sido más importantes que los efectos de desplazamiento (UNCTAD 2003).

4 Los estudios empíricos han reportado un impacto negativo de los procesos recurrentes de apreciación del tipo de cambio real sobre la inversión y el crecimiento en México desde 1987 (Ibarra 2008; Blecker 2009; Ibarra 2013). No obstante, también se ha encontrado que la devaluación real ha desestimulado la inversión (López Gallardo 1994; Loría Díaz 2000; Lederman *et. al.* 2003; Ibarra 2009). Ello es coherente con un hecho, a diferencia del caso chino: en México casi todos los procesos de devaluación real no han formado parte de una política de crecimiento, más bien han sido depreciaciones remediales. El punto es muy relevante, pues advierte que el manejo de una variable macro *per se*, no es una condición suficiente para elevar la inversión.

Cuadro 5. China y México: tipo de cambio real, inversión pública y crédito productivo (1985-2012)

	País	1985	1990	1994	1995	2000	2005	2012
Crédito doméstico al sector privado por parte de la banca (% del PIB)	China	65.9	85.0	85.2	83.8	112.2	113.2	133.7
	México	13.0	17.5	30.9	24.4	14.6	14.1	20.2
Crédito doméstico al sector privado por parte de la banca (% del PIB)	China	78.6	101.3	101.6	100.0	133.8	135.1	159.4
	México	53.4	71.6	126.9	100.0	59.9	57.9	83.0
Índice del tipo de cambio real efectivo		169.9	99.1	69.6	77.6	91.4	84.3	108.4
		102.3	89.7	109.7	73.7	112.8	107.9	97.5
Inversión privada (% del PIB)	China	7.9	7.5	12.6	25.3
	México	12.5	13.6	11.3	7.6	15.2	16.6	17.2
Inversión pública (% del PIB)	China	26.5	26.6	27.5	21.6
	México	6.6	4.3	6.8	7.3	5.4	4.5	5.4
Índice del tipo de cambio real efectivo a/	China	219.1	127.7	89.8	100	117.9	108.6	139.7
	México	138.8	121.6	148.8	100	153.0	146.3	132.3

a/ Un aumento (descenso) del índice del tipo de cambio real representa una apreciación (depreciación) real.

Fuente: elaboración propia con base en Banco Mundial, *World Development Indicators* (2014).

Finalmente, un mayor flujo de crédito productivo impacta positivamente sobre la inversión productiva, vía la realización de proyectos de inversión potencialmente rentables. El crédito doméstico dirigido al sector privado en México es bajo y decreciente desde 1995, mientras es alto y creciente en China. De hecho el crédito doméstico en China de ser tres veces superior en relación con México en 1994, crece hasta ser siete veces superior en 2012.⁵ La crisis de 1994, el desorden financiero, la reestructuración de la banca mexicana, los créditos incobrables y el FOBAPROA son algunos factores que provo-

5 La bibliografía empírica confirma, para la economía mexicana, el impacto positivo que tiene el crédito productivo sobre la inversión total (Warman y Thirlwall 1994; Loria 2000; Lederman, *et. al.* 2003; Castillo Ponce 2003) y en las manufacturas mexicanas a nivel ramal (Gelos y Werner 1998; Moreno-Brid 1999).

caron un clima adverso al financiamiento bancario desde 1995 (De María y Campos, Lilia Domínguez *et. al.* 2013).

Más allá del comportamiento de variables macro, que sin duda han impactado sobre la inversión en el sector manufacturero de México y China, centrados en el nivel mesoeconómico, la débil inversión en las manufacturas mexicanas, en contraste con China, se explica en parte porque las exportaciones manufactureras no han sido el vehículo que detone el crecimiento de variables cruciales como el producto, el empleo y la inversión. Ello se entiende por la estructura del comercio exterior manufacturero mexicano que ha determinado una inserción comercial con características débiles, pues las manufacturas de exportación líderes del proceso, participan en segmentos de las cadenas globales de valor de bajos niveles de valor agregado y altamente dependientes de programas ITE (ver gráfico 2). Esto debilita encadenamientos productivos internos al desplazar a proveedores locales por proveedores externos e inhibe con ello la inversión en las manufacturas locales.

Al respecto, entre 1995 y 2009, 15 economías fueron responsables de poco más de dos terceras partes de las exportaciones mundiales totales. Pero se asiste a una clara reorientación: de los países desarrollados a los países en desarrollo, particularmente de Estados Unidos, Alemania, Japón y Francia a China y en menor medida a Corea, Rusia, México y Singapur (ver cuadro 6). No obstante y con la excepción de Rusia, la dinámica de las exportaciones en estos países en desarrollo se ha acompañado de una sensible caída del contenido nacional incorporado en sus exportaciones, particularmente en China (con una caída de 21 puntos porcentuales) y Corea del Sur (con una caída de 17 puntos). En México, el contenido nacional cayó cuatro puntos. Entretanto, el contenido nacional se elevó en economías desarrolladas como Reino Unido, Italia, Canadá, Bélgica y se redujo apenas tres puntos porcentuales en Estados Unidos.

Es decir, más que un proceso de desindustrialización de las economías desarrolladas reflejado en la reducción de los ritmos de expansión de su producto manufacturero y exportaciones, lo que ocurre es que los países desarrollados participan crecientemente en los segmentos de las cadenas globales de alto valor agregado, mientras transfieren a las economías en desarrollo los segmentos de relativo bajo valor agregado. La participación de los países en desarrollo, como México y China en segmentos de bajo valor agregado,

se ha profundizado desde 1995 y ello tiene serias repercusiones socioeconómicas en términos de debilitamiento de encadenamientos productivos internos e inversión, particularmente para México.

Cuadro 6. Principales 15 economías exportadoras. Contenido nacional de las exportaciones brutas (en porcentaje del total exportado) (1995-2009)

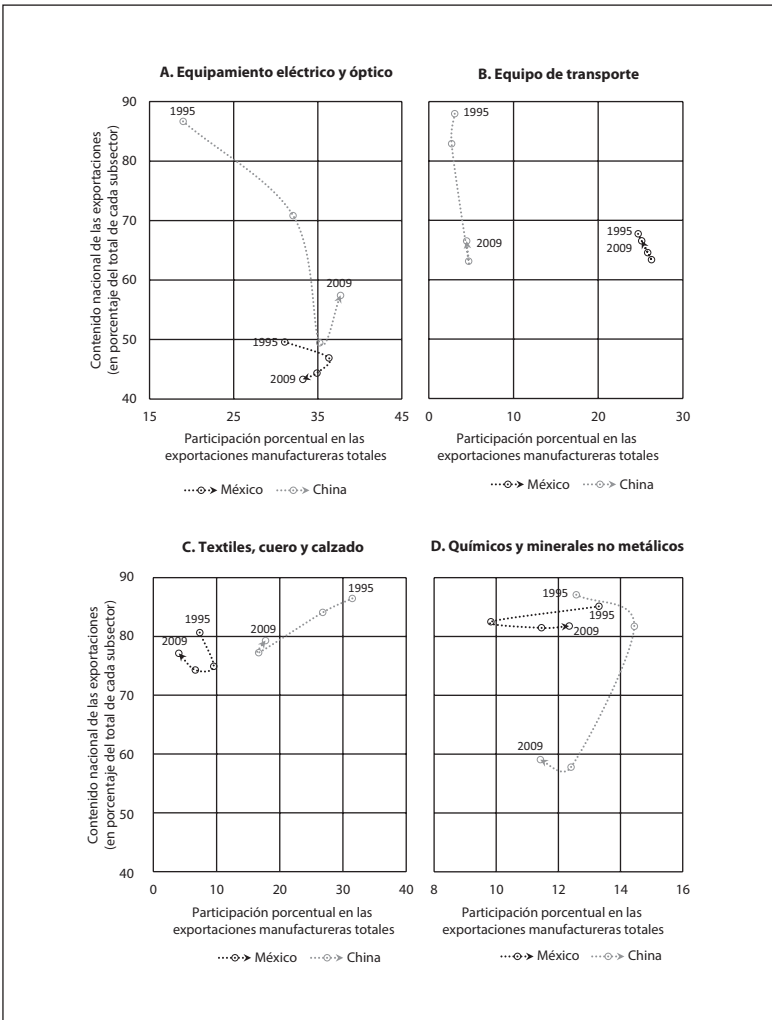
País a/	Exportaciones brutas			Contenido nacional de las exportaciones brutas (como % de las exportaciones totales)		
	Participación % en el total mundial		TCPA			
	1995	2009	1995-2009	1995	2009	(2009-1995)
	Países con caída del contenido nacional de las exportaciones (1995-2009)					
China (3)	2.5	9.4	17.1	88.1	67.4	-20.8
Corea del Sur (12)	2.5	2.9	7.5	76.3	59.4	-16.9
Alemania (2)	9.5	8.5	5.6	81.3	73.4	-8.0
Japón (4)	8.2	4.5	2.0	93.2	85.2	-7.9
Francia (5)	6.0	4.3	3.8	82.2	75.3	-6.9
México (15)	1.5	1.7	7.6	73.5	69.7	-3.8
Singapur (14)	1.4	1.5	7.2	53.3	50.1	-3.2
Estados Unidos (1)	13.5	10.6	4.6	91.6	88.7	-2.9
Países Bajos (6)	3.4	2.6	4.6	65.3	64.1	-1.2
	Países con aumento del contenido nacional de las exportaciones (1995-2009)					
Reino Unido (7)	5.5	4.1	4.2	79.3	82.7	3.4
Italia (8)	5.0	3.6	4.0	78.1	79.9	1.8
Canadá (9)	3.7	2.7	4.0	76.5	80.5	4.0
Bélgica (10)	2.5	1.8	4.2	61.0	65.0	4.0
Hong Kong (11)	1.2	0.7	2.4	59.4	71.5	12.1
Rusia (13)	2.0	2.4	7.9	89.3	93.1	3.8
Mundo	100.0	100.0	6.4	80.1	75.9	-4.2

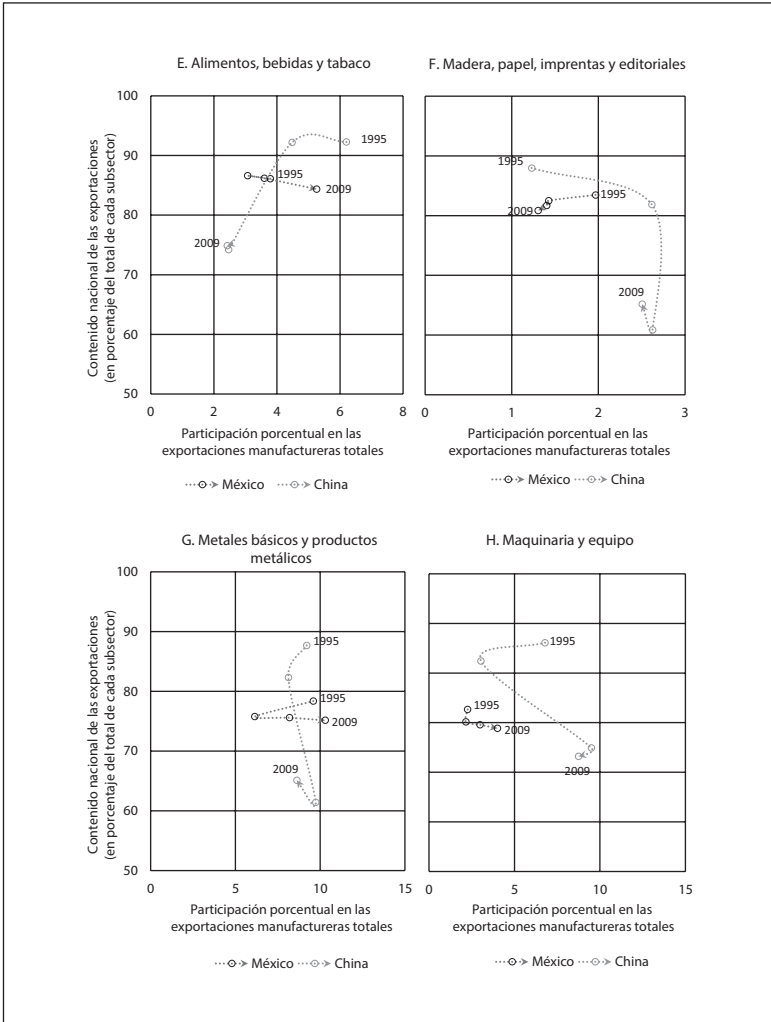
a/ Entre paréntesis la posición del país en términos de participación porcentual en las exportaciones mundiales.

Fuente: elaboración propia con base en OECD-WTO TiVA (2014).

Un examen de la estructura de las exportaciones a nivel de subsectores manufactureros de México y China durante cuatro años (1995, 2000, 2005, 2009), muestra algunas tendencias de relevancia (ver gráfico 3):

Gráfico 3. México y China: exportaciones brutas y su contenido nacional en 8 subsectores manufactureros (1995-2009)





Fuente: elaboración propia con base en OECD-WTO TiVA (2014).

- a. Las exportaciones de eléctricos/electrónica son las más relevantes en ambos países, pero presentan los más bajos niveles de contenido nacional (ver gráfico 3A). El contenido nacional ha sido relativamente más bajo y decreciente en el caso mexicano, pues cae de niveles de 50% en 1995 a 43% en 2009. En China, las exportaciones brutas de eléctricos/electrónica multiplican por dos su participación en el total, pero reducen

- drásticamente su contenido nacional, no obstante y a diferencia del caso mexicano, se observa una contra tendencia desde 2005, pues comienza a crecer el contenido nacional.
- b. Entre 1995 y 2009 casi una cuarta parte de las exportaciones mexicanas consistieron en equipo de transporte, pero al igual que la electrónica, presentan muy bajos niveles de contenido nacional, aunque éste ha crecido desde 2000 (ver gráfico 3B). En China, el subsector equipo de transporte abastece en lo básico al mercado nacional; pese a ello, su participación en las exportaciones manufactureras totales crece de 3 a 4% y su contenido nacional cae de 88 a 76% en el mismo periodo comparativo.
 - c. Casi una cuarta parte de las exportaciones manufactureras en China correspondieron a textiles, cuero y calzado, no obstante su participación se ha reducido de 31 a 18% y su contenido nacional también ha caído de 86 a 79% (ver gráfico 3C).
 - d. En ambos países, las exportaciones de químicos/minerales no metálicos han sido las terceras en importancia (ver gráfico 3D). En México presentan un muy alto contenido nacional, el cual apenas cayó tres puntos porcentuales entre 1995-2009 (al pasar de 85 a 82%). En China la caída del contenido nacional ha sido por demás dramática.
 - e. El resto de los subsectores que en términos generales se pudieran tipificar como orientados al mercado nacional, también han reducido su contenido nacional. En el caso de China, las caídas del contenido nacional han sido más pronunciadas.

Con el propósito de obtener una primera aproximación al impacto cuantitativo que el tipo especial de organización industrial de las manufacturas de exportación en México y China tiene sobre la inversión manufacturera en ambos países, se efectuaron dos regresiones econométricas con datos de panel y efectos fijos, la primera para 21 subsectores manufactureros mexicanos durante 2003-2009 y la segunda para 30 subsectores manufactureros en China durante 2005-2011. La regresión parte del modelo del acelerador y adopta la forma de un modelo *log-log*, ello en virtud de que interesa medir elasticidades:

$$\log (AFit) = \beta_0 + \beta_1 \log (PI_u) + \beta_2 \log (XN_v) + u_u$$

El logaritmo de los acervos de capital de los subsectores manufactureros ($\log AF_{it}$) estará en función de dos variables. La primera, del logaritmo del producto de cada subsector ($\log PI_{it}$). Esperaríamos una asociación positiva, pues consideramos que las empresas manufactureras desearán ampliar su stock de capital si la demanda esperada por sus productos se eleva (Harrod 1939). La segunda variable explicativa es el logaritmo de las exportaciones netas (exportaciones menos importaciones) del sector manufacturero en su conjunto ($\log XN_t$), ello como un indicador de exportaciones efectivamente nacionales de los subsectores exportadores, donde esperaríamos una muy débil asociación positiva (incluso un efecto neutro), lo cual apuntaría a un exiguo efecto de arrastre de las exportaciones netas sobre la expansión de las manufacturas locales, medida a través de sus acervos de capital. Los resultados de ambas regresiones se presentan en el cuadro 7.

En el caso de las manufacturas mexicanas, medidas de manera conjunta, el producto industrial (con signo positivo) y las exportaciones netas (con signo negativo) guardaron una asociación estadísticamente significativa (a un nivel de significación de 5%) con respecto a los

Cuadro 7. México y China. Cuadro de resultados de la regresión de datos panel y efectos fijos.
(Variable dependiente: logaritmo de los acervos de capital brutos)

	México					China				
	(para 21 subsectores manufactureros durante el periodo 2003-2009)					(para 30 subsectores manufactureros durante el periodo 2005-2011)				
	Coefficiente	Error estandar	t	P>t	R ² within	Coefficiente	Error estandar	t	P>t	R ² within
$\log(PI_{it})$	0.70	0.07	10.28	0.000	0.474	0.81	0.01	57.59	0.000	0.952
$\log(XN_t)$	-0.18	0.06	-3.27	0.001		-0.03	0.01	-1.88	0.062	
Constante	8.87	1.52	5.83	0.000		1.41	0.18	7.65	0.000	
$\log(PI_{it})$	0.68	0.07	9.69	0.000	0.429	0.82	0.01	59.07	0.000	0.641
Constante	5.62	1.19	4.70	0.000		1.13	0.11	10.28	0.000	
$\log(XN_t)$	-0.14	0.08	-1.83	0.07	0.026	-0.22	0.06	-3.39	0.001	0.060
Constante	19.88	1.46	13.57	0.00		9.45	0.53	17.67	0.000	

Fuente: elaboración propia con base en NBSCH (2014) e INEGI, EIA (2014).

acervos de capital de los subsectores manufactureros entre 2003 y 2009. Es interesante observar que, medidas de forma independiente, el acelerador del producto continúa siendo significativo y positivo con un coeficiente de bondad de ajuste (R^2) de 0.43: un aumento del 1% del producto de los subsectores manufactureros en México incrementa en 0.68% sus acervos de capital. Mientras, las exportaciones nacionales preservan su signo negativo pero dejan de ser significativas a un nivel de 5%, además, su poder explicativo es muy cercano a cero. En el caso de las manufacturas chinas, medidas de manera conjunta, sólo el acelerador del PIB guardó una asociación positiva y estadísticamente significativa con los acervos de capital (con un coeficiente de elasticidad de 0.81). La variable exportaciones netas guardó una asociación negativa (casi cercana a cero) pero no resultó estadísticamente significativa a un nivel de 5%. Medidas de manera independiente, el acelerador del PIB elevó incluso su coeficiente de elasticidad (0.82) y presentó un R^2 de 0.64, mientras las exportaciones netas presentaron una asociación negativa estadísticamente significativa y un coeficiente R^2 muy cercano a cero.

5. Conclusiones

El documento exploró el tema de la inversión y sus determinantes en las manufacturas de México y China desde 2001. Se considera que las altas tasas de crecimiento económico de China, a diferencia de México desde la década de 1980, residen esencialmente en los muy altos coeficientes de inversión, particularmente en los sectores de alta productividad. La dinámica de las inversiones transcurre en un contexto de acelerado proceso de reformas económicas en ambos países, pero con marcadas diferencias, todo lo cual, determinó en cada caso, un tipo especial de integración comercial a la dinámica global. Se corroboró que en ambos casos el poder explicativo de la variable exportaciones netas sobre la inversión en las manufacturas es en extremo bajo. Ello confirma entre otras cosas, el pobre efecto de arrastre (vía encadenamientos hacia atrás), que tienen las manufacturas de exportación sobre las manufacturas locales (a través de la expansión de sus acervos brutos) en México y China, particularmente en sectores clave como la electrónica y en un contexto de segmentación de las cadenas de valor a nivel mundial.

Por otro lado, es interesante observar cómo la dinámica positiva del mercado interno en China es un determinante central de la acumulación en sus manufacturas y ello se explica en parte por los programas, políticas e instrumentos del gobierno chino y una política macro favorable a la inversión productiva, la cual incluye: altos niveles de inversión pública, un tipo de cambio sobrevaluado (particularmente hasta 2005) y un elevado financiamiento al sector productivo. Ello a diferencia de la estrategia mexicana, donde los bajos niveles de inversión pública, la falta de financiamiento productivo y los periodos recurrentes de apreciación real del tipo de cambio, han impactado adversamente sobre el aparato productivo mexicano y particularmente sobre la inversión en las manufacturas. Agreguemos que, desde 1988, las políticas, programas e instrumentos se han enfocado en estimular los procesos de importaciones temporales para la exportación (y en contra del fomento de manufacturas que trabajan para el mercado interno), con impactos adversos en términos de encadenamientos productivos directos hacia atrás y hacia la inversión local.

Como señala Dussel Peters (2013), la omnipresencia del sector público chino (a nivel del gobierno central, provincias, ciudades y municipios) es crucial para comprender la estrategia de China y es una lección clave para México, pues dicha omnipresencia ejerce un control directo (vía la propiedad) o indirecto (vía incentivos y políticas) sobre la socioeconomía, lo cual permite en muchos casos alinear acciones a nivel de empresas/territorios con los objetivos de las instituciones públicas.

Bibliografía

- Bai, Chong-En, Chang-Tai Hsieh e Yingyi Qian. 2006. "The return to capital in China". Working Paper 12755 (National Bureau of Economic Research).
- Barnett, Steven y Ray Brooks. 2006. "What's Driving Investment in China?". IMF Working Paper WP/06/265 (Asia and Pacific Department).
- Blecker, Robert A. 2009. "External Shocks, Structural Change, and Economic Growth in Mexico, 1979-2007". *World Development* 37(7). pp. 1274-1284.

- De María y Campos, Mauricio, Lilia Domínguez, Flor Brown y Armando Sánchez. 2013. *El desarrollo de la industria mexicana en su encrucijada. Entorno macroeconómico, desafíos estructurales y política industrial*. UNAM, Universidad Iberoamericana, México.
- Dussel Peters, Enrique. 2003a. "Ser maquila o no ser maquila, ¿es ésa la pregunta?". *Comercio exterior* 53(4). pp. 19-43.
- Dussel Peters, Enrique. 2003b. "El debate en torno a la competitividad: conceptos e implicaciones de política". En, Enrique Dussel Peters (coordinador). *Perspectivas y retos de la competitividad en México*. UNAM-Canacintra, México. pp. 328-336.
- Dussel Peters, Enrique. 2013. "La economía China desde la crisis internacional de 2008: estrategias, políticas y tendencias". *Economía UNAM* 10(28). pp. 53-69.
- Gelos, Gaston y Alejandro Werner. 1998. *La inversión fija en el sector manufacturero mexicano 1985-94: el rol de los factores financieros y el impacto de la liberalización financiera*. Dirección General de Investigación Económica del Banco de México.
- Harrod, Roy. 1939. "An Essay in Dynamic Theory". *Economic Journal* 49. pp. 14-33.
- Ibarra, Carlos. 2008. "La paradoja del crecimiento lento de México". *Revista de la CEPAL* 95. pp. 83-102.
- Ibarra, Carlos. 2013. "Capital flows and private investment in Mexico". *Economía Mexicana Nueva Época Cierre de Época* (I). pp. 65-99.
- Kaldor, Nicholas. 1984. "Causas del lento ritmo de crecimiento del Reino Unido". *Investigación Económica* 167 (enero-marzo). pp. 9-27.
- Kalecki, Michael. 1977. *Ensayos escogidos sobre la dinámica de la economía capitalista*. Fondo de Cultura Económica, México.
- López Gallardo, Julio. 1994. "Los problemas del ajuste en una economía abierta: una interpretación de la evolución reciente de la economía mexicana". En, Julio López (coordinador). *México: la nueva macroeconomía*. CEPNA y Nuevo Horizonte Editores, México. pp. 277-292.
- Lederman, Daniel, Ana M. Menéndez, Guillermo Perry y Joseph Stiglitz. 2003. "Mexican investment after the Tequila crisis: basic economics, "confidence" effects or market imperfections?". *Journal of International Money and Finance* 22, pp. 131—151.

- Loría, Eduardo, Cesar Castro y Miguel Ángel Mendoza. 2000. *Eudoxio. Modelo macroeconómico de la economía mexicana*. Facultad de Economía, UNAM, México.
- Monitor de la Manufactura Mexicana*. 2013. Facultad de Economía de la UNAM y Centro de Estudios China México de la Facultad de Economía de la UNAM. México.
- Moreno-Brid, Juan Carlos. 1999. *Reformas macroeconómicas e inversión manufacturera en México*. Serie reformas económicas 47. CEPAL, México.
- Moreno-Brid, Juan Carlos y Jaime Ros. 2010. *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana. Una perspectiva histórica*. FCE, México.
- Ortiz Velásquez, Samuel. 2013. “La inversión y su comportamiento en México, América Latina y China”. En, Enrique Dussel Peters (coordinador). *América Latina y el Caribe - China. Economía Comercio e Inversiones*. RED ALC-CHINA/UDUAL/UNAM/CECHIMEX. México. pp. 129-146.
- Rodrik, Dani. 2011. *Una economía, muchas recetas. La globalización, las instituciones y el crecimiento económico*. Fondo de Cultura Económica, México.
- Ros, Jaime. 2004. *La teoría del desarrollo y la economía del crecimiento*. Fondo de Cultura Económica. CIDE, México.
- Ros, Jaime. 2009. *Estancamiento y crisis de la economía mexicana*. Trabajo preparado para la XVIII Conferencia Internacional de AFEIEAL. Facultad de Economía, UNAM, abril.
- Ros, Jaime. 2013. *Algunas tesis equivocadas sobre el estancamiento económico de México*. El Colegio de México/UNAM, México.
- Tejeda Canobbio, Enrique. 2009. *La propiedad como una institución transicional: China y la industria electrónica*. Tesis de doctorado. División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía, UNAM. México.
- Ha-Joon e Illene Grabel. 2004. *Reclaiming Development: An Economic Policy Handbook for Activists and Policymakers*. Zed Books. 2004.
- Stanley, Leonardo. 2013. “El proceso de internacionalización del RMB y el nuevo protagonismo del sistema financiero chino”. En, Enrique Dussel Peters (coordinador). *América Latina y el Caribe-China. Economía, comercio e inversiones*. RED ALC-China, UDUAL. UNAM y Cechimex editores. México. pp. 147-167.

- OECD-WTO TIVA (2014). Database and analysis OECD-WTO Trade in Value Added (TiVA). <http://www.oecd.org/industry/ind/measuring-tradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm>. Consultado en mayo 20.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo). 2003. Informe sobre el comercio y desarrollo 2003. Naciones Unidas, Nueva York.
- Warman, Fanny y A. Thirlwall. 1994. "Interest Rates, Saving, Investment and Growth in Mexico: tests of the financial liberalization hypothesis". *Journal of Development Studies* 30 (3). pp. 629-649.

El papel de China en el proceso de integración en el Este de Asia

*Roberto Hernández Hernández*¹

Introducción

El rápido crecimiento de China y su creciente integración a la economía mundial en los últimos tres decenios, han tenido importantes impactos económicos y políticos sobre la región del Este de Asia.² Fue precisamente en el decenio de los ochenta cuando China se reincorporó activamente en el comercio y las finanzas internacionales, con la aceptación tácita e implícita de las reglas del juego internacional implementadas por las grandes potencias después de la Segunda Guerra Mundial.

Teniendo en cuenta la importancia de la economía china en el contexto mundial, este trabajo plantea que, en lo que va del siglo XXI, China ha tenido un papel crucial en el proceso de integración en el Este de Asia. Un reto fundamental en su relación con sus vecinos, radica en estimular el proceso de integración regional a través de la institucionalización de los instrumentos que están en proceso de configuración, como es el caso de la Asociación Económica Regional Integral (RCEP). Este proyecto de integración regional se presenta ahora como alternativa al Tratado Transpacífico de Asociación Económica Estratégica (TPP), liderado por Estados Unidos.

1 El autor agradece el apoyo de Tere Nieva Rivera y Nabil Ballesteros Villagómez en la recopilación y procesamiento de la información de este trabajo.

2 Por Este de Asia se entiende a un grupo de economías del Noreste y Sudeste de Asia, que incluyen —de norte a sur— Japón, Corea del Sur, China, Taiwán, Hong Kong, Macao y los 10 países miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste de Asia (ASEAN).

En el documento se presentan los avances de integración económica del Este de Asia a través de indicadores como el comercio y la inversión extranjera directa (IED) en esta región. Asimismo, en el trabajo se abordan las contradicciones político-estratégicas surgidas recientemente entre los principales actores del norte del Este de Asia, que podrían incidir negativamente en la dinámica de la integración económica regional.

Esta etapa de las relaciones internacionales de China, coincide con el surgimiento de nuevas iniciativas de integración económica en todo el mundo, incluyendo el Este de Asia. Estas iniciativas, conocidas como “nuevo” o “segundo” regionalismo, constituyen un amplio campo de estudio de la economía, las relaciones internacionales y las ciencias sociales en general, tanto por la proliferación de los trabajos sobre el tema, como por las propuestas explicativas del fenómeno (Breslin 2010).

Sin embargo, como se observa en el Este de Asia, la cooperación económica no elimina los intereses estratégico-militares dentro del juego de la geopolítica de las grandes potencias. En este sentido las propuestas de la escuela tradicionalista de la interdependencia, que refiere los aspectos de poder como factor fundamental de las relaciones internacionales, no han perdido vigencia frente a la posición de los modernistas de la interdependencia, que ponen énfasis en los aspectos económicos, sociales y ambientales de la agenda internacional (Keohane y Nye 2005a).

1. La economía china en el contexto mundial

Con una población de casi 1,400 millones de habitantes, China es actualmente la segunda economía más grande del mundo. Esto ha sido el producto de un crecimiento anual promedio de 10% en PIB en los últimos 30 años. La política de crecimiento económico a toda costa, establecida por la dirigencia china en la época post-maoísta, se sustenta en la conocida tesis neoliberal de crecer para después distribuir.

Este patrón de crecimiento económico ha generado crecientes desequilibrios económicos, ambientales y sociales que la dirigencia china pretende resolver en un mediano plazo. De hecho el 12º Plan Quinquenal (2011-2015) se orienta claramente en este sentido, al

establecer como objetivos: “el cambio a una economía basada más en el consumidor, hacer frente a la contaminación y el agotamiento de los recursos naturales, revertir las desigualdades de ingresos y oportunidades, aumentar la eficiencia energética, mejorar el acceso a la educación y la salud, así como ampliar la protección social” (World Bank 2012b; World Bank 2013).

En la literatura sobre la economía china es común encontrar el argumento de que, en los últimos años, este país ha sido el motor del crecimiento económico a nivel mundial y sobre todo para la región del Este de Asia. El cuadro 1 y el gráfico 1 dan cuenta precisa de este hecho. Durante los últimos 43 años, el crecimiento anual del PIB de este país fue casi del doble del correspondiente al Este de Asia, de lo cual se deduce que fue el impulsor fundamental de tal crecimiento; por su parte, el PIB anual de China durante el mismo período, fue de 369% superior al PIB mundial.

Cuadro 1. Tasas seleccionadas de crecimiento del PIB

	1971-80	1981-90	1991-2000	2001-2010	2011	2012	2013
Mundo	3.70	3.15	2.78	2.56	2.71	2.45	1.98
Estados Unidos	3.20	3.36	3.47	1.65	1.85	2.78	1.50
México	6.71	1.88	3.53	1.86	4.17	3.60	2.80
China	6.28	9.35	10.45	10.48	9.25	7.50	7.30
Este de Asia	4.93	5.44	3.23	4.10	3.85	4.33	4.01

Fuente: USDA ERS (2013), Real Historical Gross Domestic Product (GDP) and Growth Rates of GDP, United State

Department of Agriculture, Economic Research Service

[http://www.google.es/webhp?sa=N&hl=es&tab=lw#hl=es&q=Real+Historical+Gross+Domestic+Product+\(GDP\)+and+Growth+Rate](http://www.google.es/webhp?sa=N&hl=es&tab=lw#hl=es&q=Real+Historical+Gross+Domestic+Product+(GDP)+and+Growth+Rate)

s+of+GDP+%09%09%09%09%09 02/03/2013). Datos tomados de World Bank World Development Indicators, International

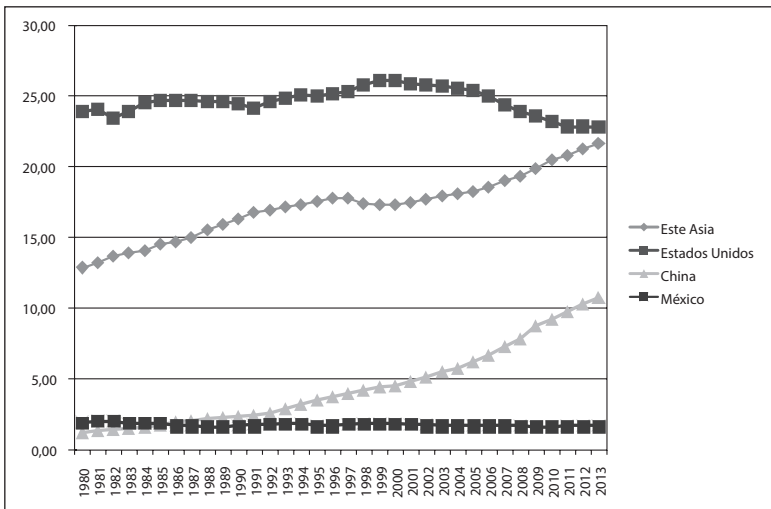
02/03/2013). Datos tomados de World Bank World Development Indicators, International

Financial Statistics of IMF, IHS Global Insight, and Oxford Economic Forecasting, as well as estimated and projected values

developed by the Economic Research Service all converted to a 2005 base year.

Este extraordinario crecimiento económico ha generado un cambio radical en el estatus dentro de la economía global. Durante el período de reforma, esto es, de 1980 a 2013, el PIB de China pasó de 1.23 a 10.79% del PIB mundial, tomando como base 2005; por su parte, el Este de Asia pasó de 12.86 a 21.67%. Estados Unidos mantuvo un porcentaje casi constante al reportar 26.90% en 1980 y 22.83% en 2013. México, por su parte, disminuyó ligeramente su proporción en el PIB mundial al pasar de 1.90 a 1.65% (USDA ERS 2013).³

Gráfico 1. Crecimiento del % del PIB mundial en países seleccionados, 1980-2013



Fuente: USDA ERS (United States Department of Agriculture, Economic Research Service) 2013. Real Historical Gross Domestic Product (GDP) and Growth Rates of GDP <http://www.ers.usda.gov/data-products/international-macroeconomic-data-set.aspx>. Consultado en marzo 2014. [http://www.google.es/webhp?sa=N&hl=es&tab=lw#hl=es&q=Real+Historical+Gross+Domestic+Product+\(GDP\)+and+Growth+Rates+of+GDP+%09%09%09%09%09%09%09%09](http://www.google.es/webhp?sa=N&hl=es&tab=lw#hl=es&q=Real+Historical+Gross+Domestic+Product+(GDP)+and+Growth+Rates+of+GDP+%09%09%09%09%09%09%09%09). Consultado en marzo 2014. Datos tomados de World Bank World Development Indicators, International Financial Statistics of IMF, IHS Global Insight, and Oxford Economic Forecasting, as well as estimated and projected values developed by the Economic Research Service all converted to a 2005 base year.

3 Medido en términos de dólares corrientes, Yifu (2011), reporta un crecimiento de 1.8 en 1979 a 9.3% en 2010, lo cual la convierte en la segunda economía más grande del mundo.

El aumento de la competitividad de China y su mayor presencia en los mercados mundiales está teniendo un impacto importante, tanto en los países desarrollados, como en el resto del mundo, al grado que se estima podría representar 15.8% del crecimiento económico mundial para el periodo 2005-2030. Con el magro comportamiento de muchas economías debido a la recesión, la contribución china al crecimiento mundial adquiere una importancia aún mayor (Jenkins 2010).

Las altas tasas de crecimiento económico le han permitido a este país ser catalogado, por los grandes inversionistas mundiales, como un país emergente. Además, dada su creciente participación en el comercio mundial de mercancías, China es considerada una potencia económica mundial y, simultáneamente, una economía en vías de desarrollo. El crecimiento económico, con todo y los desequilibrios macroeconómicos, sociales y ambientales, le ha permitido al gigante asiático “sacar de la pobreza a más de 600 millones de personas, aunque aún viven por debajo del umbral de pobreza internacional (ingreso menor a 1.25 dólares diarios)”⁴ más de 170 millones de personas. En 2011, el ingreso nacional bruto per cápita fue de 4,930 dólares” (World Bank 2012b).

2. La participación de China en el comercio mundial

Si el crecimiento económico ha sido impresionante, el del comercio exterior lo ha sido aún más. En los 30 años que van de 1979 a 2009, sus exportaciones crecieron 16% anual. Mientras que en 1979 las exportaciones de China representaban sólo 0.8% de las exportaciones mundiales de bienes y servicios no atribuibles a factores, para 2010, ya se había convertido en el mayor exportador de bienes del mundo, con 9.6% de la cuota global y una participación de 8.4% de los bienes y servicios no factoriales (Lin 2011). De 1980 a 2013 el comercio exterior se incrementó de 38.1 mil millones a casi 4 billones de dólares (cuadro 2).

4 Por dólares se entiende US\$.

Cuadro 2. Principales potencias comerciales, 2013
(miles de millones de dólares)

	Exportaciones	Importaciones	Comercio total	Saldo
China	2,210.0	1,772.0	3,982.0	438.0
Estados Unidos	1,575.0	2,273.0	3,848.0	-698.0
Alemania	1,493.0	1,233.0	2,726.0	260.0
Japón	697.0	766.6	1,463.6	-69.6
Francia	570.1	640.1	1,210.2	-70.0
Corea del Sur	557.3	516.6	1,073.9	40.7
Holanda	551.0	477.8	1,028.8	73.2
Rusia	515.0	341.0	856.0	174.0
Hong Kong	486.1	514.5	1,000.6	-28.4

Fuente: The World Factbook, CIA, < <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2087rank.html?countryname=China&countrycode=ch®ionCode=eas&rank=3#ch> > (05/04/2014)

Nota: Datos estimados para 2013, excepto en el caso de la Unión Europea que corresponden a 2012.

Actualmente, China es el país con el mayor nivel de comercio y superávit en su balanza comercial; aunque, como se aprecia en el mismo cuadro 2, Estados Unidos continúa siendo el principal mercado del mundo, superándola con más de 500 000 millones de dólares. Esta situación es la fuente material de los conflictos comerciales y financieros de China y Estados Unidos, así como de otros países emergentes como México.

3. La inversión extranjera directa de China

Un elemento estrechamente relacionado con el comercio y la estructura de producción es la inversión extranjera. Una referencia somera a la inversión extranjera directa en China y de China respecto del exterior contribuye a reforzar esta argumentación.

Durante los últimos lustros ha sido uno de los mayores receptores de IED del mundo. La razón de ello estriba en la apertura comercial y la liberalización económica, iniciada en el decenio de los ochenta, pero sobre todo por el ingreso de este país a la Organización Mundial del Comercio (OMC), cuando pasó de captar inversión por 46,900 millones de dólares anuales en 2001 a 117,600 millones de dólares en 2013, con un promedio anual de 81,000 millones de dólares en los últimos 13 años.

En contraparte, en años recientes la participación de China en el flujo de capitales hacia el exterior ha sido verdaderamente extraordinaria. En 2002, primer año después de su adhesión a la OMC, la IED de China era inferior a los 3,000 millones de dólares, pero para 2010 ya se había incrementado en más de 20 veces. Así, en 2010 pasó a ser el quinto mayor inversionista extranjero en el mundo, con una inversión directa acumulada de 310,000 millones de dólares; modesta cantidad si se le compara con la IED acumulada en China, la cual alcanza los 1.5 billones de dólares. Sin embargo, las expectativas son enormes: de acuerdo con economistas de la Autoridad Monetaria de Hong Kong, para 2020 la IED en el exterior podría alcanzar los 5.3 billones de dólares, siempre y cuando liberalizara sus cuentas de capital (Huang 2012:12-15).

4. Las relaciones comerciales de China con el Este de Asia

Desde los años ochenta del siglo XX, el Este de Asia emergió como la región más dinámica de la economía mundial, gracias al papel de China; aunque, como es de esperarse, la relación productiva y comercial con cada uno de sus vecinos no ha sido homogénea. Ello ha dependido, tanto del nivel de desarrollo, como de la dotación de factores de cada uno.

Específicamente, en el último decenio, las economías más desarrolladas del Noreste de Asia —superiores a China en cuanto al valor económico de la cadena productiva—, como Japón, Taiwán y Corea del Sur, se han visto más beneficiadas de las fortalezas de la manufactura de bienes finales chinos. Mientras tanto, las economías del sudeste asiático, más similares a la estructura productiva de China, y que ofrece ventajas comparativas análogas, han sido desplazadas por la competencia del gigante asiático (Huang 2012^a y 2012b). Esto se

refleja en las cifras de comercio con los países de la región, con los cuales reportó un déficit de 172,398 millones de dólares. La mayor parte de éste déficit lo tuvo con Taiwán y Corea del Sur, que en conjunto suman 207,570 millones de dólares. Con Japón (su principal socio comercial) tuvo déficit poco significativo, teniendo en cuenta el nivel de intercambio. Con la mayoría de los países de la región, su relación comercial tiene un signo positivo, con excepción de Malasia, Tailandia y Mongolia (cuadro 3).

Cuadro 3. Comercio de China con el Este de Asia en 2013
(millones de USD)

	Exportaciones	Importaciones	Comercio total	Balanza Comercial
Hong Kong	384,877	16,225	401,102	368,652
Japón	149,912	162,219	312,131	-12,307
Corea del Sur	91,174	182,882	274,056	-91,708
Vietnam	48,598	16,886	65,484	31,712
Malasia	45,934	60,054	105,988	-14,120
Singapur	45,611	29,862	75,473	15,749
Taiwán	40,650	156,512	197,162	-115,862
Indonesia	36,943	31,478	68,421	5,465
Tailandia	32,734	38,107	70,841	-5,373
Filipinas	19,834	18,205	38,039	1,629
Myanmar	7,349	2,810	10,159	4,539
Corea del Norte	3,633	2,914	6,547	719
Camboya	3,411	361	3,772	3,050
Macao	3,179	385	3,564	2,794
Mongolia	2,449	3,497	5,946	-1,048
Laos	1,721	1,021	2,742	700
Brunéi	1,703	87	1,790	1,616
Timor Oriental	47	0	47	47
Total	919,759	723,505	1,643,264	196,254

Fuente: Global Trade Atlas, Global Trade Information Services Inc., 2013
<<http://www.gtis.com/gta>> (08/04/2014)

Esta relación comercial se explica en buena medida, por las exportaciones a China de componentes intensivos en tecnología, para el ensamblaje de productos finales que tienen a occidente como destino final (Huang 2012^a y 2012b).⁵

De acuerdo con datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), de 2004 a 2011 las exportaciones de mercancías chinas a la ASEAN se cuadruplicaron, al pasar de 43,000 a 170,000 millones de dólares; mientras que las exportaciones de mercancías de la ASEAN hacia China aumentaron más del triple, al pasar de 42,000 a 142,000 mil millones de dólares. Como resultado, la participación de la ASEAN en las exportaciones de China se ha incrementado de 7.2 a 9%, y la participación de China en las exportaciones de la ASEAN se ha incrementado de 7.3 a 11.4% durante el mismo período (Panitchpakdi 2012).

Una importante variable que ayuda a explicar los cambios en la estructura productiva y comercial, que a su vez influye en la dinámica de la integración económica de China con el Este de Asia, es la negociación y firma de Acuerdos Preferenciales de Comercio e Inversión (TPCI) con las economías de la región y aún con países y regiones de otros continentes, tal como se muestra en el siguiente cuadro.

5 Cabe señalar que ante las ventajas económicas de las economías del Noreste de Asia, éstas evitaron involucrarse en la controversia sobre la competencia desleal de China, encabezada por Estados Unidos, dado que, en buena medida, los países de la región han contribuido al superávit comercial que China mantiene con Estados Unidos, la Unión Europea (y México). Australia ha sido otro de los principales beneficiarios del comercio con China, el cual incrementó su superávit comercial de casi cero en la primera parte del decenio pasado a 35,000 millones de dólares en 2010, como resultado del apetito voraz de China por materias primas.

Cuadro 4. Tratados comerciales de China al 2013

En vigor con:	Fecha	En negociación:
ASEAN	2006	GCC (Gulf cooperation Council)
Hong Kong	2003	Australia
Macao	2003	Noruega
Chile	2006	
Nueva Zelanda	2008	En consideración:
Pakistán	2009	India
Singapur	2009	Corea del Sur
Perú	2010	Japón-Corea del Sur
Costa Rica	2011	
Islandia	2013	
Suiza	2013	

Fuentes: <http://fta.MOFcom.gov.cn/list/enrelease/1/encateinfo.html> (18/04/2014).

5. La inversión extranjera directa de China en ASEAN

Para China la inversión extranjera directa se ha convertido, en el último decenio, en un instrumento fundamental de su estrategia de integración en el Este de Asia; sobre todo en los países del sudeste asiático con menores niveles de desarrollo. A principios de 1990, cuando China comenzó a incrementar la IED en el exterior, los países de la ASEAN recibían sólo alrededor de 3% del total de tales flujos. Desde entonces la situación ha cambiado dramáticamente.

Según las estadísticas del Ministerio de Comercio de China, las inversiones de este país en la ASEAN aumentaron de 120 a 5,900 millones entre 2003 y 2011, con un acumulado de 22,100 millones a finales de 2011. En este sentido, la participación de ASEAN en las inversiones totales chinas en el extranjero casi se duplicó, pasando de 4.1 a 7.9%. De los 10 países miembros de la ASEAN, Singapur recibe hasta 55% de la IED de China. Por su parte, los cuatro más recientes miembros de la ASEAN, también tuvieron una rápida expansión de la IED de China. Entre 2003 y 2011 la IED en Camboya aumentó de 2.2 a 566 millones de dólares; Laos de 800,000 dólares a 458.5 millones; Myanmar de 4.1 millones en 2004 a 217.8 millones en 2001; y en Vietnam la IED pasó de 12.8 a 189.2 millones en el mismo periodo.

En términos generales, la IED de China en 2011 aumentó 34.1% en relación con el año anterior. Sus principales socios comerciales fueron los que más recibieron IED de este país: la Unión Europea aumentó en 26.8% (7,600 millones de dólares); en Estados Unidos el aumento fue de 38.5% (1,800 millones) y Rusia 26.5% (7,200 millones) (Hong 2013).

6. La Asociación Económica Integral Regional (RCEP)

Los antecedentes de la RCEP se remontan a más de un decenio, cuando se propuso el estudio para establecer un tratado de libre comercio entre la ASEAN, y China, Japón y Corea del Sur (ASEAN +3). Este esquema se complementó en 2007 con un análisis paralelo, que agregaba a Australia, India y Nueva Zelanda (ASEAN +6). Ambos estudios concluyeron en 2011, cuando la ASEAN propuso la denominación de Asociación Económica Integral Regional.

El papel de China ha sido crucial en la dinámica de ese mecanismo de integración regional. De hecho, al haber negociado desde hace más de diez años un Tratado de Libre Comercio (TLC) con ASEAN el cual entró en vigor en 2010, incentivó a otros países de la región (como Japón y Corea del Sur) a firmar su propio ASEAN+1. De acuerdo con Zhang (2010 y 2012), para China el TLC con ASEAN representa mucho más que un simple acuerdo comercial, pues constituye un marco general de cooperación con los países de la ASEAN. Al poner en práctica este instrumento, se ha convertido en el principal mercado para las exportaciones de los países de la región. Pero además, las áreas de cooperación han ido mucho más allá del comercio, para incluir el desarrollo de infraestructura, conectividad y capital humano.

Desde la perspectiva de China, la cooperación económica debe darse tomando en cuenta a la ASEAN como unidad central; posición en la que concuerdan los demás países que participan en la negociaciones del RCEP. Un aspecto fundamental de la RCEP acordado a finales de 2012 por los líderes de ASEAN+6, fue el de negociar un instrumento menos riguroso que otros (en referencia al TPP). Los puntos centrales fueron los tiempos y niveles de desgravación y, en este sentido, el RCEP adoptó el regionalismo abierto, con la idea de aceptar nuevos miembros, así como de permitir que los actuales

podieran adherirse a otros grupos de libre comercio (Murray y Liam 2012). De hecho, Australia, Brunei, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam, forman parte del grupo de países que negocian el TPP.

Los miembros del RCEP son conscientes de que las grandes diferencias de desarrollo dentro de la ASEAN impiden la aplicación de políticas agresivas de liberalización comercial, por lo cual consideran necesario otorgar una mayor flexibilidad y trato especial diferenciado para algunos de sus miembros. Y por otra parte, consideran necesaria la cooperación económica y tecnológica para reducir las diferencias de desarrollo. Este tipo de flexibilidad garantiza que ningún miembro tenga que adoptar políticas comerciales con las que no esté de acuerdo, así como proteger de la competencia a las industrias sensibles.

Esta concesión ha permitido integrar a los países menos desarrollados de la región y garantizar mayor número de miembros. Con estas directrices se espera que las economías del Sudeste de Asia, orientadas a la exportación, se vean favorecidas con el acceso a los florecientes mercados nacionales de China, Japón y la India. De la misma manera, se espera que el RCEP contribuya a estimular la inversión de los países más desarrollados a los menos desarrollados, y que se integren más plenamente en la actividad económica regional (Menon 2013).

Los líderes del grupo han manifestado que el RCEP será un instrumento moderno, de alto nivel de integración, de beneficio mutuo, de apertura y facilitación del comercio y las inversiones, para contribuir al crecimiento económico y el desarrollo (New Zealand Ministry of Foreign Affairs and Trade 2013; Rathus 2009; Siew and Zainal 2009).

Otro de los objetivos de la asociación, referido frecuentemente por sus miembros, es armonizar la maraña institucional de los distintos tratados de libre comercio firmados entre sus miembros. En principio, se pretende promover una mayor integración económica regional, eliminar progresivamente las barreras arancelarias y no arancelarias y garantizar la coherencia con las normas de la OMC. El RCEP se ha enfocado en los temas del comercio de bienes y servicios, de inversión, cooperación económica y técnica, propiedad intelectual, política de competencia y solución de controversias; más los temas adicionales que vayan surgiendo sobre la marcha.

A diferencia del TPP que exige una liberalización económica mucho más rápida y profunda de sus miembros, la RCEP incluye disposiciones para proteger los derechos laborales y normas ambientales,

la reforma de las empresas estatales, la protección estricta de la propiedad intelectual, y la drástica disminución de los aranceles (Murray y Liam 2012; Basu 2013b). Las negociaciones, que han tomado impulso durante 2013, se espera que concluyan a finales de 2015, para constituir así la Comunidad Económica de la ASEAN (AEC).⁶

Pero el reto más importante de la RCEP tiene que ver más con aspectos de poder en los términos planteados por los teóricos tradicionalistas de la interdependencia; esto es, la cooperación no está exenta de las relaciones de poder estratégico-militar y de la perspectiva geopolítica de los miembros involucrados en las negociaciones (Keohane y Nye 2005a y 2005b). Efectivamente, los acontecimientos en el mar de China de los últimos meses, centrados en la larga disputa por la soberanía de varias zonas marítimas entre China, Japón, Corea del Sur, Vietnam, Filipinas y Taiwán, han generado el resurgimiento de los rencores históricos, que parecía se estaban dejando de lado.

La actitud de gran potencia por parte de China —para sus vecinos— ha puesto en tela de juicio sus enunciados sobre el Ascenso Pacífico, la Ruta Marítima de la Seda, la amistad y la buena vecindad. En este sentido, los miembros de la ASEAN han manifestado recientemente que las tensiones de carácter geopolítico en el mar de China amenazan con dañar las aspiraciones de fundar la Comunidad del Este de Asia (EAC) (Kesavapany 2014). Sin embargo, el espíritu conciliador de la ASEAN y la disposición de los líderes de China, Japón y Corea del Sur de continuar las reuniones tripartitas, dejan viva la esperanza de encontrar una fórmula de negociación.

En las semanas de noviembre del año en curso (2014) se ha visto una gran actividad diplomática en la región del Este de Asia, tanto de China como de Estados Unidos. La reciente visita de Estado del presidente de Estados Unidos a sus principales aliados del Este de Asia, de acuerdo con la prensa internacional, no reportó ningún avance sustancial al proyecto del TPP; la aceptación tácita del resurgimiento del nacionalismo japonés y el reconocimiento de la vejación de las mujeres coreanas por el ejército japonés durante la ocupación japonesa de la península, no dejó satisfecha a ninguna de las partes. Tal

6 Los datos sobre las regiones son los siguientes: El área que comprende la RCEP incorpora a más de 3 mil millones de personas, tiene un PIB combinado de alrededor de 17 billones de dólares, y representa aproximadamente 40% del comercio mundial. Por su parte, las economías del TPP en 2012, comercializaron 1.5 billones de dólares, equivalentes a 26% del comercio mundial, y sumaron 40% del PIB mundial (Brockman 2014).

vez el viaje de Obama haya sido más productivo en cuanto a enunciados sobre seguridad que, por lo visto, no ha intimidado a los dirigentes chinos.

7. Implicaciones para México

Para México, que ya tiene en China a su segundo socio comercial y que, a diferencia de otros países latinoamericanos, mantiene un déficit comercial de grandes proporciones, el seguimiento detallado del RCEP es de primordial importancia. Hay que recordar que Chile, Perú y Costa Rica han firmado tratados de libre comercio con China, y que el TLC con Japón está en proceso de negociación. Ello obliga a reconsiderar la conveniencia para México de negociar un tratado de libre comercio con China, tal como lo ha planteado el presidente Peña Nieto. Sin embargo, para el gobierno mexicano no será fácil abordar este tema, dadas las percepciones tan encontradas que sobre el gigante asiático existen en los sectores políticos, empresariales y sociales de México (Cornejo, Haro Navajas y León Manríquez 2013).

Vale la pena tener en cuenta que México ha firmado 12 tratados de libre comercio con 43 países,⁷ el último de los cuales fue con Japón en 2005. Desde entonces a la fecha algunos instrumentos más se han quedado en el nivel de negociaciones; tal es el caso de los tratados con Nueva Zelanda y Corea del Sur. El Acuerdo de Integración Comercial México-Perú, firmado el 6 de abril de 2011 y con vigencia a partir de 1 de febrero de 2012, tiene alcances más limitados.

No obstante la reticencia por parte de México de firmar nuevos tratados de libre comercio, desde la pasada administración, México decidió participar activamente en las negociaciones del TPP, intención que se ha acentuado en lo que va de la administración de Peña Nieto. Una de las propuestas de la Alianza del Pacífico, que promueven Colombia, Chile, México y Perú, es el acercamiento y el abordaje conjunto de las relaciones con Asia.

7 La Secretaría de Economía, engloba en el rubro “tratados y acuerdos” los instrumentos firmados con ALDI, ALCAN, APEC, OCDE, OMC, con lo cual eleva a 49 los países con los cuales México mantiene formalmente relaciones comerciales preferenciales (Secretaría de Economía, www.economia.gob.mx; Pro México, www.promexico.gob.mx).

La trascendencia para México de las negociaciones del TPP radica, por una parte, en la inclusión de nuevas áreas de comercio preferencial, y por otra, en el carácter y el alcance del instrumento que se está negociando; esto es, que además de una rápida y radical apertura comercial y financiera, el TPP busca profundizar la cooperación en otros importantes aspectos como propiedad intelectual, medio ambiente y el establecimiento de regulaciones más transparentes en las actividades de las empresas paraestatales.

Hay que tener en cuenta que en los últimos años Asia se ha convertido en la región más dinámica para las exportaciones e importaciones mexicanas y que las relaciones de comercio abierto con Australia, Nueva Zelanda y Vietnam representan nuevas oportunidades y retos, que requieren de acciones más pro-activas e inteligentes por parte de la administración pública y los sectores productivo y comercial de México.

Esencialmente, debido al nuevo papel que Estados Unidos está jugando en la región del Este de Asia, China por ahora se mantiene fuera de las negociaciones del TPP, lo cual representa para México un respiro frente a lo que podría ser una gran competencia para sus sectores industrial y comercial, dada la menor competitividad de la economía mexicana frente a la China, así como el enorme y creciente déficit de México con ese país, el cual podría incrementarse si se ampliaran las facilidades y se diera una eliminación total de los aranceles para los productos chinos (Hernández 2012).

Hay que tener en cuenta que la relación de China con México, forma parte de su estrategia hacia América Latina, la que a su vez está subordinada y en apoyo a los objetivos chinos de largo plazo, los cuales, en general, incluyen su resurgimiento como actor global de primer orden (Ellis 2012).

8. Conclusiones

El proceso de integración del Este de Asia ha tenido importantes avances a lo largo de medio siglo. El nivel y tipo de integración, así como los retos que ahora se presentan para las economías de la región, dependen tanto de las políticas públicas internas, como de la estructura internacional diseñada y en proceso de modificación por

parte de los principales actores, tanto del Este de Asia, como de fuera de la región, especialmente de Estados Unidos.

Después de la integración *de facto* (regionalización) que caracterizó al fenómeno desde los primeros años de la posguerra hasta el decenio de los noventa, se ha desarrollado desde entonces a la fecha un trabajo de carácter institucional para formalizar y extender los lazos comerciales ya existentes, así como para abrir nuevas formas de integración (regionalismo); este esfuerzo se manifiesta en los diversos tratados firmados entre los países de la región (de carácter bilateral y regional) y de éstos con economías y regiones del resto del mundo.

Estos acuerdos que se engloban en el concepto de tratados preferenciales de comercio e inversión, incluyen compromisos de carácter comercial, financiero y facilitación institucional tendiente a la liberalización paulatina. En esta segunda fase del regionalismo, algunos de los grandes países del Este de Asia, como China y Japón, que anteriormente se habían mantenido al margen de negociar tratados preferenciales de comercio, en los últimos años han sido de los más activos.

Otro aspecto importante que es necesario resaltar, es el hecho de que la integración de las economías del Este de Asia ha convertido a la región en una eficiente plataforma de producción industrial (con capitales, tecnología local y foránea) desde la cual se lanzan sus productos hacia los mercados internacionales. Ello está reconfigurando la división internacional del trabajo, entre la que se incluye la redistribución de las funciones productivas regionales. En este proceso, el papel de China ha sido fundamental para reajustar las tareas productivas y habilitar a la región en el acceso a los mercados internacionales.

La RCEP, que se construye alrededor de la ASEAN, es menos ambiciosa que el TPP en cuanto a las normas y obligaciones, pero es potencialmente más inclusivo y armonizador de algunas de las reglas subyacentes del acuerdo de libre comercio. De cara al futuro, un reto para la región del Este de Asia será la de asegurar que el RCEP y TPP converjan en lograr un mercado regional más abierto. El TPP, por su parte, es la pieza central económica de reequilibrio de Estados Unidos en Asia, aunque aún no logra incluir a algunos de los grandes jugadores de la región como China, India e Indonesia (Gruen 2014).

Si el RCEP logra concluir sus negociaciones y entrar en vigor a finales de 2015, contribuirá a reducir los traslapes existente en los TLCs de la región, contribuyendo así a reducir el *noodle bowl*. Las nuevas reglas del RCEP no sólo serían consistentes con los acuerdos de la OMC, sino que las ampliaría a áreas como la IED y la transferencia tecnológica de las empresas transnacionales, que la OMC no plantea (Wignaraja 2013).

Como contraparte al RCEP están las negociaciones del proyecto TPP, impulsado por Estados Unidos desde finales del 2011, el cual representa para China una seria competencia respecto de la directriz que ha de seguir el proceso de integración en el Este de Asia y el pacífico asiático. Mientras que el país asiático pretende armar un esquema regional con ASEAN como pivote de integración, para después avanzar hacia otros instrumentos de integración más amplios; Estados Unidos propone avanzar más rápido en cuanto a la amplitud y profundidad de los compromisos.

Como es sabido, hasta ahora China se ha mantenido al margen de las negociaciones del TPP. Diversos medios de ese país hacen eco de la perspectiva oficial; esto es: que el TPP es un programa de Estados Unidos para contener a China, pero al mismo tiempo consideran que la coexistencia de ambos mecanismos podría evitar la competencia feroz y crear las condiciones para formar un solo mecanismo como el FTAPP, propuesto por Estados Unidos, el cual se ve aún muy lejano.⁸

Estados Unidos, por su parte, percibe a China como un importante rival en Asia, aunque todavía no a nivel mundial. Eso ha obligado a la administración de Obama a buscar, por una parte, la contención de China, y por la otra, la cooperación en asuntos económicos y estratégico-militares, con el objetivo de encontrar esquemas de convivencia en un contexto de paz. La administración de Obama ha planteado que Estados Unidos ha regresado a Asia para quedarse; aunque, como afirmó Lee Hsien Loong, Primer Ministro de Singapur, “China siempre ha estado aquí”.

8 Ver diversas opiniones sobre este tema en: Brockman, Valerie Marie (2014), “TPP and RCEP: Competing or complementary Models of Economic Integration?”, *Washington International Trade Association*. Conferencia realizada en The Center for East Asia Policy Studies-Brookings Institution).

El papel de China en el proceso de integración en el Este de Asia es determinante, tanto por el peso de su economía, como por el juego político-estratégico, el cual, a su vez, se entrelaza con sus necesidades económico-energéticas, de materias primas y mercados para sus productos. Su geopolítica en la región tiene profundas raíces históricas, pues durante milenios China ha vivido momentos de ascenso y decadencia, de integración y desintegración, pero ahora somos testigos de un nuevo resurgimiento a nivel regional y mundial llamado recientemente “renacimiento” por Xi Jinping.

Ha quedado claro que el énfasis en los aspectos del desarrollo económico (comercio, inversión, conectividad) no impiden utilizar herramientas político-estratégico-militares. La aplicación acertada del *hard power* y el *soft power* requieren del *smart power*, y los indicios son que la dirigencia china los entiende y los lleva a la práctica.⁹

Sin embargo, los acontecimientos recientes en el mar de China y la consecuente exacerbación de los sentimientos nacionalistas en los países vecinos, dejan abierta la interrogante de si la dirigencia china tendrá la habilidad para negociar los temas estratégico-militares y del desarrollo a la vez ¿Avanzará el RCEP? o ¿el apoyo militar de Estados Unidos a sus aliados del Este de Asia favorecerá las negociaciones del TPP?

México ya forma parte de los 12 países que participan en las negociaciones del TPP, lo cual implica la aceptación de relaciones de libre comercio con países con los cuales hasta ahora se había negado a firmar tratados preferenciales de comercio e inversión, como son Corea del Sur, Australia y Nueva Zelanda. Además, la participación de Rusia y la India presentan nuevos retos en áreas como la inversión extranjera y los cambios en la estructura comercial de México, los cuales habrá que enfrentar con políticas claras, fundamentadas con un proyecto nacional de mediano y largo plazos.

9 Sobre la operativización de los conceptos *hard power*, *soft power* y *smart power* véase: Nye, S. Joseph (2011). *The Future of Power*. New York, Public Affairs.

Bibliografía

- Bisley, Nick. 2004. "Asia-Pacific regionalism and preferential trade agreements: the Australian case". *International Relations of the Asia-Pacific*. 4. p. 240.
- Breslin, Shaun. 2010. "Comparative theory, China, and the future of East Asian regionalism(s)". *Review of International Studies*. 36. pp. 709-729. doi:10.1017/S0260210510000665. Consultado en marzo de 2014.
- Brockman, Valerie Marie. 2014. "TPP an RCEP: Competing or complementary Models of Economic Integration?". *Washington International Trade Association*. Conferencia realizada en The Center for East Asia Policy Studies-Brookings Institution.
- Cornejo, Romer, Francisco Javier Haro Navejas y José Luis León-Manríquez. 2013. "Trade Issues and Beyond: Mexican Perceptions on Contemporary China". *Latin American Policy* 4(1). pp. 57-75.
- Ethier, J. Wilfred. 2001, "Regional regionalism". En, Lahiri, Sajal. *Regionalism and globalization. Theory and practice*. Routledge. London and New York. pp. 3-15.
- Gruen, David. 2014. "Asia's economic challenges and policy choices". *East Asia Forum*, 11 March 2014. <http://www.eastasiaforum.org/2014/03/11/asias-economic-challenges-and-policy-choices/> consultado en abril de 2014.
- Gupta, Sourabh. 2014. "Making RCEP about region-wide liberalisation". *East Asia Forum*. <http://www.eastasiaforum.org/2014/02/23/making-rcep-about-region-wide-liberalisation>. Consultado en marzo de 2014.
- Hernández, H. Roberto. 2012. "Economic Liberalization and Trade Relations between Mexico and China". *Journal of Current Chinese Affairs*. 1. pp.
- Hong, Zhao. 2013. "China's FDI into Southeast Asia". ISEAS (Institute of Southeast Asian studies), http://www.iseas.edu.sg/documents/publication/ISEAS%20Perspective%202013_8.pdf. Consultado en junio de 2013.
- Huang, Yukon. 2012a. "In the Middle Kingdom's Shadow". *The Wall Street Journal*. March 27. 2012.

- Huang, Yukon. 2012b. "China's Rise: Opportunity or Threat for East Asia?". *International Economic Bulletin*. <http://www.carnegieendowment.org/ieb/2012/04/12/china-s-rise-opportunity-or-threat-for-east-asia/a7wx>. Consultado en mayo de 2012.
- Huang, Yiping. 2012. "The changing face of Chinese investment". *East Asia Forum Quarterly, China's investment abroad*. Vol. 4, No. 2, April-June 2012, pp. 12-15.
- Jenkins, Rhys. 2010. "China's Global Expansion and Latin America". *Journal of Latin American Studies*. Cambridge University Press. Vol. 42, pp. 809-837.
- Justin, Yifu Lin. 2012. *Demystifying the Chinese Economy*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Kesavapany, K. 2014. "ASEAN to face a summit of challenges", *East Asia Forum*. <http://www.eastasiaforum.org/2014/05/09/asean-to-face-a-summit-of-challenges/#more-41673>. Consultado en mayo de 2014.
- Keohane, O. Robert y Nye s. Joseph. 2005a. "La interdependencia en la política mundial". En, Borja, Arturo (Compilador). *Ensayos escogidos de Robert O. Keohane*. México, D.F. CIDE. pp. 91-124.
- Keohane, O. Robert y Nye S. Joseph. 2005b. "El realismo y la interdependencia compleja". En, Borja, Arturo (Compilador). *Ensayos escogidos de Robert O. Keohane*. México, D. F. CIDE, pp. 137.
- Kurlantzinck, Joshua. 2008. "China's Growing Influence in Southeast Asia". En, Roett, Rioldan y Guadalupe Paz (Edit.), *China's Expansion into the Western Hemisphere. Implications for Latin America and The United States*, Brookings Institution Press, Washington, D.C.
- Lin, Justin Yifu. 2011. "China and the Global Economy". *Conferencia Asia Economic Policy, Asia's Role in the Post-Crisis Global Economy, Federal Reserve Bank of San Francisco*. California, November 29-30, 2011. <http://www.frbsf.org/economic-research/events/2011/november/asia-role-post-crisis-global-economy-cpbs/Lin.pdf>. Consultado en abril de 2014.
- Menon, Jayant. 2013. "The challenge facing Asia's Regional Comprehensive Economic Partnership". *East Asia Forum*. <http://www.eastasiaforum.org/2013/06/23/the-challenge-facing-asias-regional-comprehensive-economic-partnership>. Consultado en junio de 2013.

- Murray, Hieber y Liam Hanlon. 2012. "ASEAN and Partners Launch Regional Comprehensive Economic Partnership". *The Center for Strategic and International Studies*. <http://www.csis.org/publicación/ASEAN-y-parejas-launch-regional-global-económico-asociación>. Consultado en mayo de 2013.
- Nye, S. Joseph. 2011. *The Future of Power*. *Public Affairs*, New York.
- New Zealand Ministry of Foreign Affairs and Trade. 2013. Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP). <http://www.mfat.govt.nz/Trade-and-Economic-Relations/2-Trade-Relationships-and-Agreements/RCEP/>. Consultado en junio de 2013.
- Panitchpakdi, Supachai. 2012. Declaration on the Forum China-ASEAN Free Trade Area (CAFTA). Nanning, China. http://unctad.org/en/pages/SGStatementDetails.aspx?OriginalVersionID=30&Sitemap_x0020_Taxonomy=OSG&Product_x0020_Taxonomy=SG%20Statement. Consultado en febrero de 2013.
- Rathus, Joel. 2009. "East Asia Community: Little chance of a breakthrough at the Trilateral Summit". *East Asia Forum*. <http://esatasiaforum.org>. Consultado en noviembre de 2009.
- Ravenhill John. 2003. "The New bilateralism in Asia Pacific". *Third World Quarterly* Vol. 14, No. 2, pp. 299-317.
- Shambaugh, David. 2013. *China goes global. The partial power*. Oxford University Press.
- Siew Yean Tham y Zainal Abidin Mahani. 2009. "ASEAN-Plus Six as a Vehicle for Regional Integration". Institute of Malaysian and International Studies (IKMAS), University Kebangsaan, Malaysia. http://www.isis.org.my/files/_events/MZA&TSY_Taipei_280907.pdf . Consultado en diciembre de 2009.
- Searight, Amy. 2011. "The United States and Asian Regionalism: The Politics of Reactive Leadership". En, Aggarwal K. Vinod and Seungjoo Lee (edits.). *Trade Policy in the Asia-Pacific. The Role of Ideas, Interests, and Domestic Institutions*. Springer, New York.
- USDA ERS (2013), Real Historical Gross Domestic Product (GDP) and Growth Rates of GDP. United States Department of Agriculture, Economic Research Service

- <http://www.ers.usda.gov/data-products/international-macroeconomic-data-set.aspx>. [http://www.google.es/webhp?sa=N&hl=es&tab=lw#hl=es&q=Real+Historical+Gross+Domestic+Product+\(GDP\)+and+Growth+Rates+of+GDP+%09%09%09%09%09](http://www.google.es/webhp?sa=N&hl=es&tab=lw#hl=es&q=Real+Historical+Gross+Domestic+Product+(GDP)+and+Growth+Rates+of+GDP+%09%09%09%09%09)
Consultado en marzo de 2014.
- Wignaraja, Ganeshan. 2013. "Why the RCEP matters for Asia and the world". *East Asia Forum*. <http://www.eastasiaforum.org/2013/05/15/why-the-rcep-matters-for-asia-and-the-world/>. Consultado en junio de 2013.
- World Bank. 2013. *China 2030 Building a Modern, Harmonious, and Creative Society*. World Bank and Development Research Center of the State Council, P.R. China. DOI: 10.1596/978-0-8213-9545-5. License: Creative Commons Attribution CC BY 3.0. Washington, DC. <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/China-2030-complete.pdf>. Consultado en abril de 2014.
- World Bank. 2012. www.data.worldbank.org. Consultado en junio de 2012.
- World Bank. 2012b. World Bank Group China Country Team, *Country Partnership Strategy for The People's Republic of China for the Period FY2013-FY2016*, Washington, D.C.
- Zhang, Yunling. 2010. *China and the Asian Regionalism*, Singapore, World Scientific Publishing, Co.
- Zhang, Yunling. 2012. "China's regional and global power". *East Asia Forum*. <http://www.eastasiaforum.org/index.php?s=zhng+yunling>. Consultado en febrero de 2012.

Sección 2

Aspectos Comerciales

La competencia china con las exportaciones de América Latina

Débora Bellucci Módolo

Célio Hiratuka

Introducción

Uno de los fenómenos recientes más importantes en la economía mundial es el ascenso de China como potencia económica emergente. Además de haberse convertido en el mayor exportador del mundo en 2009, este país fue capaz de mantener tasas de crecimiento rápido, a diferencia de la mayoría de los países desarrollados, que todavía están sufriendo los impactos negativos de la crisis *subprime*.

De hecho, el crecimiento de China ha estado influyendo en la economía mundial desde finales del siglo XX y esta influencia se ha hecho cada vez más importante desde el comienzo del presente siglo. En el caso específico de América Latina, el crecimiento de la demanda china por productos primarios (agrícolas, minerales y combustibles) y sus efectos sobre los precios y las cantidades de las exportaciones, es uno de los factores detrás del mejor desempeño de la región en los últimos años, en comparación con períodos anteriores.

Por un lado, el crecimiento de la demanda china y sus efectos en los precios internacionales ejerció un impacto positivo en las exportaciones de América Latina. Por otro lado, el surgimiento de China como un importante productor de bienes manufacturados, ha planteado preocupaciones con respecto a la competencia con los bienes producidos localmente en los mercados nacionales, así como en terceros mercados.

Este trabajo se centra en el análisis de la competencia de las exportaciones de China con las exportaciones de los países de Latinoamérica en terceros mercados. La hipótesis a comprobar es que la

expansión de las exportaciones manufactureras chinas puede causar el desplazamiento de las exportaciones de otros países que se dirigen al mismo mercado. Según esta hipótesis, los países importadores estarían reemplazando a sus proveedores por productos procedentes de China.

A diferencia de otros trabajos, este estudio tiene como objetivo identificar qué tipos de productos —clasificados según su intensidad tecnológica— han sido más afectados por la expansión comercial china en terceros mercados, y cuáles son las regiones del mundo que han experimentado una mayor amenaza frente a esta competición, con énfasis en América Latina. Este trabajo también tiene la intención de avanzar con respecto a gran parte de la literatura que utiliza el análisis de los indicadores comerciales directos para evaluar la competencia china. Por lo tanto, un test econométrico se lleva a cabo a partir de un modelo gravitacional, con un control adecuado del amplio conjunto de variables que afectan al comercio bilateral.

Este trabajo está organizado en tres secciones, además de esta introducción y las consideraciones finales. En la primera sección, se llevó a cabo una revisión de la literatura sobre la competencia china en terceros mercados y su impacto en América Latina. La segunda detalla la metodología utilizada en este trabajo, así como las ecuaciones estimadas y en la tercera, se presentan los resultados de las estimaciones del modelo.

1. El impacto de la expansión de las exportaciones chinas en América Latina

Mientras que el PIB de China fue capaz de crecer alrededor de 10% en promedio anual desde 1980 hasta 2010, sus exportaciones aumentaron de US\$ 18 mil millones en 1980 a US\$ 1.6 trillones en 2010, lo que representó una expansión promedio anual de 16%. Como resultado, hubo una mayor participación de las exportaciones en el PIB, que terminó en 29% del PIB en 2010, frente a 11% en 1980. En términos de cuota de las exportaciones chinas en las exportaciones mundiales, el indicador pasó de 0.9% en 1980 a 10.6% en 2010.

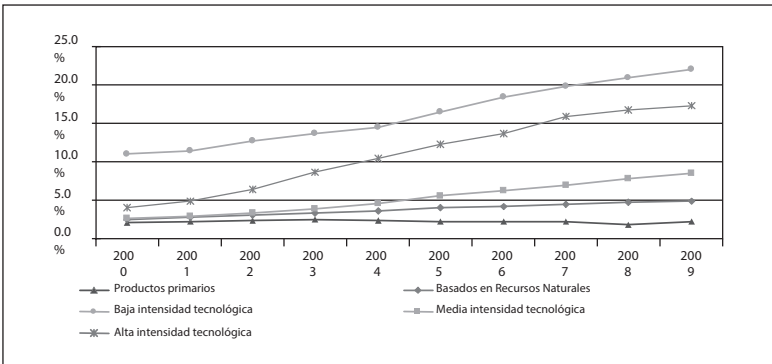
Además del extraordinario crecimiento en el volumen de las exportaciones chinas, también es importante destacar los principales cambios en el patrón de las exportaciones. Rodrik (2006) enfatiza el hecho

de que la canasta de exportaciones de China ha incorporado productos significativamente más sofisticado que lo esperado para su nivel de ingreso per cápita. Según él, la canasta de exportaciones es compatible con un país de ingreso per cápita unas tres veces más grande.

Para Hanson y Robertson (2008) la alta especialización manufacturera causó que la aparición de China en el escenario mundial se convirtiera en un fenómeno perturbador. Sin embargo, además del extraordinario aumento en la participación de China en el comercio mundial de manufacturas, su desempeño en productos de alta tecnología también se destaca. Este fenómeno se puede observar en el gráfico 1, que muestra la evolución de la cuota de mercado de las exportaciones en términos de intensidad tecnológica, de acuerdo con la clasificación propuesta por Lall (2000). Esta clasificación traduce datos comerciales (SH a 6 dígitos) en productos primarios y manufacturas con diferente grados de intensidad y sofisticación tecnológica (manufacturas basada en los recursos naturales, de baja, media y alta tecnología).

Vale la pena mencionar que las exportaciones chinas de alta tecnología tienen un lugar destacado en el mercado mundial, ya que la cuota de mercado de las exportaciones chinas de este segmento se cuadruplicó entre 2000 y 2009. Las de tecnología media triplicaron su participación en el comercio mundial, y las de baja tecnología

Gráfico 1. Evolución de la cuota de las exportaciones chinas en el total de las exportaciones mundiales por segmento tecnológico, 2000-2009



Fuente: Comtrade/ONU.

se duplicaron durante este periodo—. Es de destacar que, a pesar de que la mayor expansión en la cuota de mercado había sido experimentada por las exportaciones chinas de alta tecnología, la cuota de mercado en productos de baja tecnología es la mayor de todos los segmentos, pues representa más de 20% de las exportaciones globales.

El sorprendente crecimiento de la economía china y su mayor presencia en los mercados globales han sido motivos de gran atención en el debate internacional. Sobre todo con la inclusión de China en la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001, y la posterior eliminación de las cuotas de importaciones de productos textiles y prendas de vestir, en 2005 las consecuencias de la expansión china y de su integración en el comercio internacional empezaron a crear más preocupaciones (Jenkins 2008a). De este modo, a lo largo de la década de 2000, hubo varios estudios relacionados con los impactos de la competencia china en terceros mercados, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo (Jenkins y Dussel Peters 2009).

La mayoría de los estudios se concentró en los impactos de la expansión comercial de China en Asia, ya que sus exportaciones tienden a reemplazar las de otros países asiáticos con mayor intensidad (Blázquez-Lidoy; Rodríguez y Santiso 2006). Pero Ianchovichina y Martin (2006) señalan que la competencia china es importante no sólo para los países del Sur y del sudeste de Asia, sino también para América Latina, con la posibilidad de pérdidas importantes para estos países.

En el caso de América Latina, gran parte de la discusión ha encontrado indicaciones de que China representa una amenaza para las exportaciones de América Latina, aunque, para algunos, esta amenaza es más restringida, una vez que afecta sólo a unos pocos países y sectores, y para los demás, es más intensa y amplia. Jenkins (2008a) hace referencia a un único estudio, Lederman, Olarreaga y Soloaga (2007), que concluye que no hay pruebas de sustitución por China de exportaciones de América Latina en terceros mercados.

Entre las obras que consideran más restringida la amenaza china a Latinoamérica, podemos mencionar: Freund y Özden (2009), Lederman, Olarreaga y Perry (2006), y Devlin, Estevadeordal y Rodríguez-Clare (2006). Freund y Özden (2009) y Lederman, Olarreaga y Perry (2006) mostraron que pocos países de América Latina se vieron afectados negativamente por la competencia china en terceros

mercados: las exportaciones mexicanas, y en menor medida, de algunos países de América Central. Según Freund y Özden (2009), los impactos negativos sólo se limitaron a algunos sectores de actividad: entre 97 industrias (HS2), sólo 16 experimentaron una disminución estadísticamente significativa de las exportaciones de América Latina, concomitante con la expansión de las exportaciones chinas. Para Devlin, Estevadeordal, y Rodríguez-Clare (2006), el impacto se centra más en América Central y México, al tiempo que reconocen que la competencia entre China y América Latina se ha intensificado. Según ellos, México, los países centroamericanos y del Caribe, con estructuras de exportación más especializadas en la fabricación de la industria ligera, son los más afectados por el impacto negativo de la competencia con las exportaciones chinas, sobre todo en el mercado de Estados Unidos.

Por otro lado, estudios de Lall y Weiss (2007), Moreira (2007), Jenkins (2008a) y Gallagher y Porzecansky (2010) mostraron que los impactos negativos de las exportaciones chinas a las exportaciones de los países latinoamericanos fueron más amplios en términos de sectores y países afectados. Lall y Weiss (2007) clasifican la evolución de la cuota de mercado de América Latina, en comparación con la de China en dos tipos de amenazas: amenaza directa, la que representa la situación en la que China experimentó aumento de participación de mercado, mientras que el país que se analiza presenta una caída; y amenaza parcial, cuando tanto en China como en el país que se analiza tienen mayor participación de mercado, pero el crecimiento de China es más grande. Por ello, los autores concluyeron que los países que fueron más afectados en general (teniendo en cuenta las amenazas directas y parciales) fueron: Costa Rica, El Salvador y Chile. En los dos primeros países, la proporción de las exportaciones bajo amenaza china del total exportado al mundo en 2002 representó más de 70% y en Chile, en torno a 60%. Al considerar sólo la amenaza directa, los países que fueron más afectados fueron, en orden descendente, Bolivia, Chile, Brasil, Colombia y Uruguay, todos con más de 20% de sus exportaciones al mundo bajo la amenaza de China, en el año 2002.

Gallagher y Porzecansky (2010), utilizando la misma metodología de Lall y Weiss, llegaron a la conclusión de que a lo largo de los años 2000, las industrias manufactureras de América Latina fueron cada vez más desplazadas por China, en el mundo y en los mercados

regionales. En 2006, según los autores, 62% de las exportaciones de América Latina hacia el mundo se veía amenazada directamente por las exportaciones chinas, mientras que 31% recibía una amenaza parcial. Teniendo en cuenta las exportaciones al mercado regional, los autores citados demostraron que la participación de las exportaciones en peligro también fue alta. Para México, la participación de las exportaciones manufactureras bajo amenaza (directa e indirecta) en 2006 fue de 78%. El mismo indicador fue de 95% en Costa Rica, 68% en Argentina y 45% en Brasil.

Para Moreira (2007), mientras que los países de América Central y México están más expuestos a la competencia china en terceros mercados, debido a la similitud de los patrones de exportaciones, los países de América del Sur experimentaron mayores pérdidas frente a la competencia de China en el mercado mundial de 1990 a 2004. Este resultado se obtuvo a través de la metodología de *constant market-share (CMS)*. La razón que el autor encuentra para explicar por qué los países centroamericanos y México fueron menos afectados por la competencia china es que se han utilizado acuerdos de preferencia y protección comercial. Otro aspecto destacado por Moreira (2007) se refiere a la impugnación de la opinión de que la competencia china está limitada a una gama restringida de productos. Mientras que las mayores pérdidas de cuota de mercado de América Latina a China han estado relacionadas con baja tecnología y bienes intensivos en trabajo, todos los niveles de intensidad tecnológica sufrieron pérdidas, desde manufacturas de alta tecnología hasta productos basados en recursos naturales.

Jenkins (2008a), a su vez, utiliza una extensión del modelo de *constant market-share* para medir la amenaza competitiva de China en América Latina. Entre los 18 países que fueron analizados, todos sufrieron pérdidas de cuota de mercado en sus exportaciones a Estados Unidos, debido a la competencia china, desde 1996 a 2006, excepto Nicaragua y Perú. Concluye que gran parte de América Latina perdió una importante cuota de mercado respecto a China, sobre todo después de 2001, lo que indica una tendencia al aumento de la competencia. Aparte de eso, mediante el cálculo de las pérdidas de cuota de mercado de las exportaciones solamente de productos manufacturados, los autores llegaron a la conclusión de que, como se esperaba, los impactos negativos son más graves que en el total de las exportaciones.

Hiratuka *et al* (2012) estudiaron los efectos de la competencia china en las exportaciones de cuatro países de América Latina (Brasil, México, Argentina y Uruguay) en terceros mercados mediante diferentes metodologías. Los mercados de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), que representan la mayor parte de las exportaciones de manufacturas de dichos países, fueron el foco principal del estudio. De acuerdo con la metodología de la CMS, China potencialmente podría desplazar las exportaciones de estos cuatro países a los mercados de la ALADI. Esta tendencia fue más fuerte en el segundo período (2005-2009) que en el primero (2002-2005) y con variaciones entre los cuatro países: México parece ser el más afectado por la competencia de China, a quien puede atribuirse más de la mitad de las pérdidas en el período más reciente. Brasil y Uruguay se encuentran en una situación intermedia, mientras que Argentina es el país con la menor cantidad de pérdidas atribuibles a la creciente presencia china. Cuando se analiza la competencia china en la ALADI por modelos gravitacionales, los resultados apoyan la idea de que las exportaciones chinas desplazaron significativamente los países de la ALADI a los mercados vecinos al considerar todos los sectores. Los valores de los coeficientes estimados sugieren que México habría sido el país más afectado por la competencia china. El efecto negativo no se verifica en todos los sectores, pero por lo general se alinea con los productos en los que China está ganando terreno en el mercado global. Van desde sectores tradicionales, como textil-confección-calzado; productos madera y metalúrgica; ante los sectores de mayor tecnología, que son los que ahora ocupan más espacio en las importaciones latinoamericanas procedentes de China. Es interesante destacar que Hiratuka *et al* (2012) avanzaron para mostrar, según el modelo gravitacional, el potencial “efecto demanda” de China, mediante el análisis de las posibles repercusiones en el comercio intra-regional del aumento de las exportaciones chinas. Los resultados muestran que los efectos positivos sobre el comercio intra-ALADI producidos por la demanda china de productos latinoamericanos son significativos para todas las exportaciones de la ALADI. Los coeficientes positivos para estos países sugieren que el aumento de las exportaciones a China —controlado por otros efectos del crecimiento económico global—, tiene un impacto para el grupo en su conjunto y para tres de los países de la ALADI individualmente. El único país que no parece tener el ‘efecto demanda’ de China en sus relaciones comerciales con otros

países de la región es México. La comparación de los coeficientes de los resultados para el total de todos los productos indica que Brasil es el mayor beneficiario de este efecto entre los cuatro países analizados.

2. Aspectos metodológicos

La mayoría de los estudios que analizan el impacto de la competencia china en terceros mercados emplean análisis de indicadores de comercio, que miden la similitud de la estructura exportadora entre el país afectado y China, o el estudio de la evolución de la cuota de mercado del país de interés en comparación con China, y eventualmente otros países. Este conjunto de técnicas —aunque son útiles para sugerir la orientación del impacto de las exportaciones chinas en otros países—, carece de herramientas para el control de otros factores que afectan al comercio entre los países. Los estudios que utilizan técnicas de equilibrio general para simular los efectos de la competencia china que emplean el modelo *Global Trade Analysis Project* (GTAP) especifican todas las relaciones económicas para pronosticar cambios en las variables de interés, tales como el precio, el producto y el bienestar económico. Sin embargo, el modelo GTAP depende de un gran conjunto de parámetros para simular las previsiones para el periodo deseado, y es muy sensible a los parámetros adoptados, que pueden alterar significativamente los resultados. En este estudio, se utilizó una extensión del modelo gravitacional capaz de controlar varios efectos que tienen impacto en el comercio bilateral, sin depender de las limitaciones que presenta el modelo GTAP. El modelo gravitacional no hace predicciones (que dependen de parámetros definidos *ex ante*), sino que, mediante el uso de una secuencia de datos anuales de la serie, puede capturar la tendencia de un período específico.

Por lo tanto, se emplea el modelo gravitacional para estimar el impacto de las exportaciones chinas a las exportaciones de otros países con destino semejante, tal como lo han demostrado Eichengreen, Rhee, y Tong (2007) con las siguientes especificaciones:

$$\ln X_{ij,t} = \beta_0 + \beta_1 \ln CX_{j,t} + \beta_2 \ln Y_{i,t} + \beta_3 \ln Y_{j,t} + \beta_4 \ln R_{i,t} + \beta_5 \ln R_{j,t} + \beta_6 \ln D_{ij} + \beta_7 F_{ij} + \beta_8 L_{ij} + \beta_9 P_{ij} + \ln \varepsilon_{ij,t} \quad (1)$$

$$i = 1, \dots, N; j = 1, \dots, N; t = 1, \dots, T$$

en que β_0 a β_9 son los parámetros a estimar; X_{ijt} representa las exportaciones del país i al país j en el año t ; CX_{jt} se refiere a las exportaciones chinas al país j en el año t ; $Y_{i,t}$ y $Y_{j,t}$ corresponde al Producto Interno Bruto (PIB) de los países exportadores e importadores, respectivamente, en el tiempo t ; $R_{i,t}$ y $R_{j,t}$ representan el ingreso per cápita de los países exportadores e importadores, respectivamente, a lo largo del año t ; D_{ij} es la distancia entre el país exportador i y el importador j ; F_{ij} se refiere a la variable binaria que toma el valor 1 si el país exportador i y el importador j comparten una frontera común; Lij corresponde a la variable binaria que presenta el valor 1 cuando los países exportadores e importadores tienen una lengua oficial común; P_{ij} es la variable binaria que tiene valor 1 cuando los países exportadores e importadores tienen una histórica relación colonial; y, por último, ε_{ijt} representa el término de error aleatorio.¹ Cabe afirmar que las variables exportaciones, el PIB y el ingreso per cápita son medidas en dólares corrientes, y la variable distancia entre dos países se mide en kilómetros, desde la latitud y longitud de las ciudades o aglomeraciones más importantes de cada país en términos de población.

La variable CX_{jt} , que se refiere a las exportaciones chinas al país j en el período t , consiste en la variable de interés en este estudio, ya que indica el nivel de competencia de las exportaciones chinas hacia el mismo destino. Cuando el coeficiente de esta variable es negativo, se puede concluir que las exportaciones chinas al país j están desplazando las exportaciones del país i en el mismo país de destino j . Es importante reconocer que la variable explicativa exportaciones chinas (CX_{jt}) es potencialmente una variable endógena al modelo, porque factores globales presentes en el término de error que no sean observables pueden afectar las exportaciones del país i al país j , bien como las exportaciones chinas al país j . La solución común ofrecida por la literatura es la estimación por el método de variables instrumentales. Como señalan Eichengreen, Rhee y Tong (2007), la variable distancia entre China y el país de destino j (CD_j) puede ser introducida como una variable instrumental válida de las exportaciones chinas (CX_{jt}), debido a que es plausible considerarla

1 Con el fin de llegar a la ecuación (1), se realizaron pruebas de estimación de una ecuación gravitacional más simple, expuesto como modelo básico en Cheng y Wall (1999), añadiendo gradualmente variables de ingreso per cápita y *dummies* de relación colonial, tiempo y efectos fijos (Módulo 2012).

exógena (hipótesis que no puede ser probada), así como una correlación significativa con la variable endógena CX_{jt} (hipótesis probada y corroborada por regresiones resultantes de la primera etapa).

Por lo tanto, la estimación de la ecuación (1) se lleva a cabo por el método de mínimos cuadrados en dos etapas, utilizando una estimación robusta a la presencia de heteroscedasticidad, de acuerdo con la técnica propuesta por White (1980). Al considerar el problema de la heterogeneidad en las muestras de modelos gravitacionales, la solución que a menudo recomienda la literatura es la estimación por el método de efectos fijos para el par de países, tal y como lo propusieron Cheng y Wall (1999). Sin embargo, en este estudio, un intercepto fue estimado para cada región de exportación como una manera de incorporar una especie de efecto fijo, ya que la estimación por el método de efectos fijos para el par de países, teniendo en cuenta la endogeneidad de la variable exportaciones chinas, se hace inviable debido el hecho de que la variable instrumental (CD_{jt}) encontrada para estimar la primera etapa de regresión es constante en el tiempo.

Es importante destacar que la ecuación (1) se utiliza para estimar el impacto uniforme de las exportaciones de China en las exportaciones mundiales. Sin embargo, más adelante en este trabajo, nuestro objetivo es identificar el impacto diferenciado de las exportaciones chinas a cada región exportadora, basado en la idea de que las exportaciones chinas no afectan por igual a todos los países exportadores. Ante esto, se estimó un coeficiente diferente en cada región exportadora. Sobre la base de la ecuación (1), pero ahora interactuando la variable exportaciones chinas (CX_{jt}) con *dummies* de región exportadora (G_k), es posible obtener un coeficiente de inclinación de las exportaciones chinas para cada región, de acuerdo con el siguiente modelo:

$$\ln X_{ij,t} = \beta_0 + \sum_{k=1} \delta_0 G_k + \beta_1 \ln CX_{j,t} + \sum_{k=1} \delta_1 G_k \ln CX_{j,t} + \beta_2 \ln Y_{i,t} + \beta_3 \ln Y_{j,t} \\ + \beta_4 \ln R_{i,t} + \beta_5 \ln R_{j,t} + \beta_6 \ln D_{ij} + \beta_7 F_{ij} + \beta_8 L_{ij} + \beta_9 P_{ij} + \ln \varepsilon_{ij,t} \quad (2)$$

$$k = 1, \dots, K$$

en donde k corresponde a la exportación de la k -ésima región considerada en el análisis; β_0 representa el intercepto estimación del grupo de base (o grupo de referencia); δ_0 corresponde a la diferencia entre el intercepto estimado (G_k) de la región exportadora y la del grupo

de base; β_i se refiere al coeficiente estimado de las exportaciones chinas a las exportaciones de la región adoptado como el grupo de base; δ_i representa la diferencia entre el coeficiente estimado del efecto exportaciones chinas en el grupo base y el efecto de las exportaciones chinas en la región exportadora G_k . Por lo tanto, el intercepto región exportadora G_k (cuando la *dummy* de región tiene valor 1) está dada por y la inclinación que mide el impacto de las exportaciones chinas en la región exportadora G_k está dada por .

Si la distancia variable entre China y el país de destino ($\ln CD_j$) es considerada una variable instrumental válida para la variable endógena exportaciones chinas ($\ln CX_{jt}$), entonces las variables endógenas G_k $\ln CX_{jt}$ utilizan G_k $\ln CD_j$ como variables instrumentales, según Wooldridge (2002, pp. 121-122). El método de estimación que emplea variables instrumentales son de nuevo los mínimos cuadrados ordinarios en dos etapas, pero en este caso, hay k variables endógenas, k variables instrumentales, y k ecuaciones estimadas en la primera etapa, con el fin de estimar la ecuación (2).

La división de las regiones tiene como objetivo separar los grupos de países mencionados por la literatura como los países que serían más afectadas por las exportaciones chinas, sobre todo de Asia y los países de América Latina. Por lo tanto, las regiones analizadas² fueron clasificadas de acuerdo a los siguientes grupos de países de origen:³

1. Asia en Desarrollo;
2. Asia Desarrollada;
3. Hong Kong y Macao;⁴
4. Europa;
5. América del Norte;
6. América Central y México;
7. América del Sur;
8. Resto del Mundo.

2 Véase el cuadro adjunto en el final del trabajo.

3 Sólo los países que se consideran más relevantes en el comercio internacional fueron seleccionados para la muestra. Los criterios utilizados para la selección fue el requisito de que el país debe presentar los datos disponibles (no cero) de exportaciones al mundo, en cada año desde 2000 hasta 2009.

4 Hong Kong y Macao son regiones administrativas especiales de China, que se aislaron de los demás países asiáticos para no contaminar las estimaciones realizadas, pero no tenemos la intención de analizar estos dos países por separado debido a la dificultad de separar las reexportaciones que ocurre entre china China y estos países.

Tanto la ecuación (1) como la ecuación (2) son estimadas para el período comprendido entre 2000 y 2009, teniendo en cuenta la clasificación introducida por Lall (2000), que se refiere a productos por intensidad tecnológica. Fueron utilizadas las siguientes categorías: i) productos primarios; ii) manufacturas basadas en recursos naturales; iii) manufacturas de baja tecnología; iv) de media tecnología; y v) de alta tecnología.

Vale la pena señalar que las clasificaciones tecnológicas, como las que menciona Lall (2000), pueden sobreestimar las exportaciones de alta tecnología, porque las características sectoriales de tecnología intensiva se asocian al producto exportado. Con la fragmentación productiva, el país que exporta productos de alta intensidad no necesariamente domina los fundamentos tecnológicos para su producción, ya que puede realizar sólo la etapa de montaje (etapa final del proceso productivo). Sin embargo, el análisis por categoría tecnológica es importante, una vez que diferentes estructuras exportadoras tienen diferentes implicaciones para el crecimiento económico y el desarrollo de la industria nacional.

Los datos de exportaciones fueron tomados de las Naciones Unidas (Comtrade) y se agregaron de acuerdo con la clasificación de Lall (2000). Datos sobre el Producto Interno Bruto (PIB), el ingreso per cápita y la población se obtuvieron del Banco Mundial a través de los Indicadores de Desarrollo Mundial. Datos de la distancia entre los países exportadores e importadores y variables binarias para datos de frontera común, lengua oficial común, y el pasado colonial común, se recogieron de la base de datos del Centro de Estudios Prospectivos et d'Informations Internacionales (CEPII).

3. El impacto de las exportaciones chinas en las exportaciones de América Latina: un análisis comparativo

En esta sección se presentan los resultados de las estimaciones del modelo gravitacional para el análisis del impacto de las exportaciones chinas en las exportaciones mundiales, suponiendo un efecto uniforme en los países exportadores. Debido a la fuerte concentración de productos manufacturados en la estructura de las exportaciones chinas, en primer lugar, se estiman los impactos para el total de estos productos. En segundo lugar, los resultados de las estimaciones se presentan para cada categoría de productos y en diferentes regiones, con énfasis en América Latina.

La ecuación estimada en el cuadro 1 corresponde a la ecuación (1), que incluye las *dummies* de tiempo y región exportadora. La primera columna presenta el coeficiente obtenido a través de la estimación de mínimos cuadrados ordinarios (OLS), y la segunda columna, por el método de mínimos cuadrados en dos etapas (2SLS). Es importante tener en cuenta que la gran diferencia entre los coeficientes estimados por OLS y 2SLS en el coeficiente de la variable clave, las exportaciones chinas, porque de una estimación a otra, no sólo se cambia la magnitud, sino también el signo de la estimación. Esto apunta a la importancia de considerar la endogeneidad de las exportaciones chinas por el método de 2SLS, que se ve reforzada por el test de Hausman, que indica el rechazo (al nivel de significación de 1%) de la hipótesis de exogeneidad de las exportaciones chinas.

Por lo tanto, el método de 2SLS ha demostrado que las exportaciones mundiales de productos manufacturados fueron desplazadas en terceros mercados por las exportaciones chinas en el periodo 2000-2009. Un aumento de 1% en las exportaciones chinas se refleja en una reducción de las exportaciones globales a los mismos mercados en 0.2%. Estos resultados han sido corroborados por Dimaranan, Ianchovichina, y Martin (2009), cuyas simulaciones revelaron que el crecimiento de China podría intensificar la competencia en los mercados de productos manufacturados. Los coeficientes estimados por 2SLS de las otras variables del modelo presentaron el signo esperado y son estadísticamente significativos en 1%.

Cuadro 1. Resultados de la estimación. Competencia de las exportaciones chinas con las exportaciones mundiales en el sector manufacturero

	OLS	2SLS
Exportaciones chinas	0.590***	-0.200***
	(0.007)	(0.022)
PIB del exportador	1.131***	1.240***
	(0.005)	(0.007)
PIB del importador	0.222***	1.052***
	(0.008)	(0.023)
Ingreso per cápita del exportador	0.311***	0.355***
	(0.009)	(0.010)
Ingreso per cápita del importador	0.0252***	0.0155**
	(0.006)	(0.007)
Distancia bilateral	-1.401***	-1.413***
	(0.009)	(0.010)
Frontera común	0.993***	1.029***
	(0.046)	(0.051)
Lenguaje común	0.939***	1.290***
	(0.024)	(0.027)
Relación colonial en el pasado	0.558***	0.354***
	(0.040)	(0.043)
Asia Desarrollada	-0.330***	-0.524***
	(0.043)	(0.049)
Hong Kong/Macao	-0.203***	-0.358***
	(0.067)	(0.071)
Europa	-1.711***	-1.855***
	(0.036)	(0.041)
América del Norte	-2.626***	-3.070***
	(0.042)	(0.049)
México y América Central	-2.790***	-3.192***
	(0.043)	(0.049)
América del Sur	-2.179***	-2.469***
	(0.033)	(0.038)
Resto del Mundo	-2.025***	-2.232***
	(0.030)	(0.034)
constante (grupo base: año 2000, Asia en Desarrollo)	-18.89***	-27.15***
	(0.194)	(0.296)
N. de Obs.	73,918	73,918
R2	0.759	0.698

Fuente: elaboración propia.

Notas: Error estándar entre paréntesis.

* Significativo a 10%; ** Significativo a 5%; *** Significativo a 1%.

El cuadro 2 muestra el resultado de la estimación de la ecuación (2) por 2SLS. Los coeficientes estimados en la columna “2SLS” de las interacciones de la variable exportaciones chinas con *dummies* de región exportadora se exponen como diferencias en comparación con el grupo base Asia en Desarrollo. Para obtener el coeficiente del efecto de las exportaciones chinas en cada región, es necesario sumar el coeficiente de columna “2SLS” con el coeficiente “CX” del grupo base (Asia en desarrollo), de acuerdo con la columna “Coeficiente de inclinación” de los cuadros 2 y 3.

Podemos observar en el cuadro 2 que todas las regiones exportadoras, excepto América del Norte, se ven afectadas negativamente por la competencia china en el sector manufacturero. El grupo de países que fue más afectado por las exportaciones chinas es Asia en Desarrollo. Este resultado coincide con gran parte de la literatura, que identifica el sur y el sudeste de Asia como el grupo de los países más afectados por la competencia china (Gaulier, Lemoine y Ünal-Ksenci 2004; Dimaranan, Ianchochina, y Martin 2009). Según Eichengreen, Rhee, y Tong (2007), los efectos de la expansión del comercio chino tienden a sentirse especialmente por los vecinos asiáticos debido al hecho de que estos países presentan niveles de desarrollo económico, dotación de factores y capacidades tecnológicas y de producción similares a China, conduciendo a estos países a competir directamente con ésta en terceros mercados. También, la superposición o similitud de la canasta de exportaciones chinas con Asia es mucho mayor que con otros países (Devlin, Estevadeordal y Rodríguez-Clare 2006).

El impacto de las exportaciones chinas en otras regiones es estadísticamente menos intenso que el impacto sobre Asia en Desarrollo. Después de ellos, América Central y México fueron las regiones más afectadas. Según Devlin, Estevadeordal, y Rodríguez-Clare (2006), China presenta ventajas comparativas en las categorías de productos que son cruciales para México y los países de América Central (textiles, prendas de vestir y electrónicos), sobre todo debido a que estos países se especializan en etapas intensivas en mano de obra de la cadena productiva, los mismos en que China tiene una ventaja importante. El cuadro 3 muestra que, de 2001 a 2009, los países latinoamericanos más afectados fueron Centroamérica y México, aunque los países de América del Sur también han enfrentado un alto nivel de competencia, hecho que observó igualmente Jenkins (2008a).

Cuadro 2. Resultados de la estimación. Competencia de las exportaciones chinas con las exportaciones mundiales de diferentes regiones en el sector manufacturero

	2SLS	Coefficiente de inclinación
CX — Exportaciones Chinas (Grupo Base: Asia en Desarrollo)	-0.483***	-0.483
	(0.036)	
Asia Desarrollada * CX	0.182***	-0.301
	(0.053)	
Hong Kong/Macao * CX	-0.351***	-0.834
	(0.090)	
Europa * CX	0.471***	-0.012
	(0.033)	
América del Norte * CX	0.626***	0.143
	(0.038)	
México y América Central * CX	0.116**	-0.367
	(0.051)	
América del Sur * CX	0.267***	-0.216
	(0.043)	
Resto del Mundo * CX	0.263***	-0.220
	(0.035)	
N. de Obs.	73,918	
R ²	0.686	

Fuente: elaboración propia.

Notas: a) Los coeficientes de las otras variables explicativas del modelo aparecen con el signo esperado y son estadísticamente significativos, pero se omiten en la Tabla 3, ya que su regresión corresponde a la misma que en la Tabla 1 de, excepto que se estima el impacto de las exportaciones chinas en cada región exportadora.

b) Error estándar entre paréntesis.

Significativo a 10%; ** Significativo a 5%; *** Significativo a 1%.

Cuadro 3. Resultados de la estimación. Competencia de las exportaciones chinas con las exportaciones mundiales de diferentes regiones, por grupo tecnológico

	Productos Primarios		Basada em Recursos Naturales		Baja Tecnología		Media Tecnología		Alta Tecnología	
	2SLS	Coef. Inclinación	2SLS	Coef.de Inclinación	2SLS	Coef.de Inclinación	2SLS	Coef.de Inclinación	2SLS	Coef.de Inclinación
CX — Exportaciones Chinas (Grupo Base: Asia en Desarrollo)	0.212*** (0.026)	0.212 (0.038)	-0.0761** (0.038)	-0.076 (0.041)	-0.702*** (0.041)	-0.702 (0.041)	-0.629*** (0.045)	-0.629 (0.038)	-0.0655* (0.038)	-0.066 (0.038)
Asia Desarrollada * CX	0.114*** (0.044)	0.326 (0.059)	0.0442 (0.059)	-0.032 (0.061)	0.403*** (0.061)	-0.299 (0.061)	0.0824 (0.064)	-0.547 (0.064)	0.363*** (0.047)	0.298 (0.047)
Hong Kong/Maicao * CX	-0.255*** (0.069)	-0.043 (0.102)	-0.355*** (0.102)	-0.431 (0.112)	-0.560*** (0.112)	-1.262 (0.112)	-0.478*** (0.118)	-1.107 (0.083)	-0.277*** (0.083)	-0.343 (0.083)
Europa * CX	-0.0206 (0.028)	0.191 (0.037)	0.217*** (0.037)	0.141 (0.037)	0.726*** (0.037)	0.024 (0.037)	0.479*** (0.041)	-0.150 (0.041)	0.283*** (0.036)	0.218 (0.036)
América del Norte * CX	0.0057	0.218	0.392***	0.317	0.717***	0.015	0.682***	0.054	0.360***	0.295
México y América Central * CX	-0.0679* (0.037)	0.144 (0.037)	0.181*** (0.051)	0.105 (0.051)	0.287*** (0.054)	-0.415 (0.054)	0.113* (0.058)	-0.516 (0.058)	-0.0665 (0.054)	-0.132 (0.054)
América del Sur * CX	0.0265 (0.033)	0.239 (0.039)	0.420*** (0.043)	0.344 (0.043)	0.532*** (0.049)	-0.170 (0.049)	0.0763 (0.057)	-0.553 (0.057)	-0.308*** (0.046)	-0.374 (0.046)
Resto del Mundo * CX	-0.00118 (0.030)	0.211 (0.039)	0.246*** (0.039)	0.170 (0.041)	0.420*** (0.041)	-0.282 (0.041)	0.250*** (0.045)	-0.379 (0.045)	0.0857*** (0.038)	0.020 (0.038)
Obs.	61,362		68,106		68,589		65,802		60,803	
R2	0.538		0.617		0.627		0.635		0.662	

Fuente: elaboración propia.

Notas: a) El error estándar en paréntesis.

* Significativo a 10%; ** Significativo a 5%; *** Significativo a 1%.

En el cuadro 3, la fabricación se desagrega en los niveles tecnológicos. Ante el resultado de los productos primarios del cuadro 3, se puede observar que el efecto de las exportaciones chinas es positivo en las exportaciones de todos los grupos de países, lo que sugiere que la expansión del comercio chino de productos primarios no compete con las exportaciones de otros países de este segmento, como se esperaba. En cuanto al análisis del impacto de las exportaciones chinas de productos de la industria basada en recursos naturales, podemos ver que, para la mayoría de las regiones exportadoras, el efecto es también positivo.

Se puede observar que en los productos de baja tecnología, la mayoría de los grupos de países se enfrentan a los efectos negativos de la competencia con las exportaciones chinas. Asia en Desarrollo corresponde al grupo que más sufre con la competencia en estos productos. En esta categoría, el efecto de las exportaciones chinas sigue siendo muy negativo para América Central, México y países desarrollados de Asia. Para América del Norte y los países europeos, el resultado del efecto de las exportaciones chinas ha revelado un signo positivo, pero próximo a cero, lo que indica que las exportaciones de estos países son poco afectadas. Entre los países avanzados, Asia Desarrollada fue el único que ha tenido exportaciones de baja tecnología chinas desplazadas en terceros mercados.

En el segmento de media tecnología, el impacto de las exportaciones chinas también es mayormente negativo sobre las regiones exportadoras. En este caso, al igual que en el segmento de baja tecnología, Asia Desarrollada enfrenta el efecto negativo más alto de las exportaciones chinas. Sin embargo, como el coeficiente estimado de las exportaciones chinas en las regiones de Asia Desarrollada y América del Sur es estadísticamente diferente del coeficiente de efecto de las exportaciones chinas en Asia en Desarrollo, no podemos decir que las exportaciones de media tecnología china afecten negativamente, en la misma medida, las exportaciones de estos grupos de países. Europa fue la región exportadora que experimentó el efecto negativo más bajo, sin embargo, con una magnitud relevante. Probablemente, el impacto negativo de las exportaciones chinas a las exportaciones europeas sería menos intensa si no fuera por el acuerdo de integración europea. América del Norte, por su parte, se mostró como la única región no afectada por la competencia china en este segmento.

Por último, para la industria de alta tecnología, los efectos negativos de la competencia china son menos intensos que en los segmentos de baja y media tecnologías. El grupo de los países más afectados negativamente por las exportaciones de alta tecnología de China corresponde, de forma inesperada, a América del Sur. Aunque este grupo de productos tiene una pequeña participación en las exportaciones de los países de América del Sur, la evidencia muestra que incluso estas pequeñas exportaciones están siendo muy afectadas por las exportaciones chinas. Además, Centroamérica y México tienen resultados negativos, aunque no significativos. Vale la pena señalar que las exportaciones de algunos grupos de países se relacionaron positivamente a las exportaciones de alta tecnología de China en magnitudes considerables y significativas, como países desarrollados de Asia, América del Norte y Europa. Por un lado, este resultado está en contra de las expectativas de Rodrik (2006), cuyo análisis concluía que los países desarrollados eran, potencialmente, los más afectados por las exportaciones chinas de productos sofisticados. Por otra parte, como los productos clasificados en el grupo de alta tecnología no necesariamente muestran sofisticación tecnológica incorporada a ellos, tiene sentido que las economías desarrolladas presenten ventajas competitivas con respecto a las exportaciones chinas en este segmento. En el contexto de las cadenas de valor, producción y exportación de productos clasificados como intensivos en conocimiento en algunas etapas, pueden ser complementarios a otros productos, que están igualmente clasificados en la categoría de productos de alta tecnología, y que incorporan niveles de conocimiento tecnológico elevado.

Específicamente en países desarrollados de Asia, el coeficiente positivo del efecto de China en los sectores de alta tecnología va en la dirección que señala Medeiros (2006), donde la expansión china puede tener un impacto positivo como un reflejo de la red de producción que envolvió a estos países. Una hipótesis plausible es que el modelo está capturando indirectamente un posible derrame del efecto expansión de las exportaciones de los países desarrollados de Asia a China más allá de la oferta del mercado chino, con el aumento de la competitividad en otros mercados.

4. Consideraciones finales

El ascenso de China como potencia emergente, debido a su escala y velocidad, ha tenido un aumento de los impactos en la economía global. Este trabajo tuvo como objetivo evaluar el impacto del crecimiento de las exportaciones chinas en las exportaciones de América Latina y otros países, tratando de probar la hipótesis de que China estaría desplazando las exportaciones de estas economías en terceros mercados.

Las evidencias confirman la hipótesis de que las exportaciones chinas han desplazado a las exportaciones mundiales de productos manufacturados. Los resultados mostraron que aunque el efecto global es negativo hay diferencias importantes entre las regiones analizadas. Todas las regiones exportadoras experimentaron efectos negativos de la competencia china, con excepción de América del Norte. El grupo de países que se vio más afectado negativamente por la mayor competencia de China en productos manufacturados fue Asia en Desarrollo, seguida por América Central y México, y que —de acuerdo con la bibliografía— se identifica a los mayores productores de bienes intensivos en trabajo como los más amenazados por la competencia china.

En general los países en desarrollo tienden a experimentar un impacto negativo, más pronunciado de la competencia china, en comparación con los países desarrollados. Las naciones en desarrollo fueron intensamente afectadas de manera negativa por la competencia de las exportaciones chinas en los tres segmentos de productos manufacturados: baja, media y alta tecnologías. En este sentido, cabe destacar la diferencia entre las regiones en desarrollo, sobre todo entre los países en desarrollo de Asia y América Latina.

A pesar de que el impacto de la competencia de China ha sido más intenso en Asia en Desarrollo, este resultado no es suficiente para concluir si estos países tuvieron ganancias o pérdidas en términos comerciales netos. A medida que los países de Asia en Desarrollo se insertan en la red de producción asiática, esta región acaba por beneficiarse de las exportaciones de partes y componentes hacia China, lo que podría atenuar o incluso superar el efecto negativo de la competencia china en terceros mercados. Países de América Latina también experimentan un fuerte impacto negativo de la competencia china, sin embargo, tal efecto no se ve compensado por la

demanda china de productos manufacturados de América Latina. En los países que exportan materias primas, hay un efecto sobre las exportaciones de productos primarios, pero en los demás, especialmente a México y el Caribe, el efecto negativo es predominante.

Es importante notar que el aumento del comercio intrarregional de bienes de mayor intensidad tecnológica podría ser un factor importante para contrarrestar los efectos negativos de la competencia china. Mecanismos para fomentar el comercio y la integración productiva entre los países de la región podrían ser cruciales para asegurar que en el futuro los efectos positivos podrían ser capturados. Diciéndolo de otra manera, si por un lado la especialización en el comercio con China apunta a una inserción típica del comercio Norte-Sur, con base en las exportaciones de productos primarios o intensivos en recursos naturales e importaciones de bienes manufacturados, el comercio intrarregional podría estimular una mayor proporción de comercio intra-industrial. El problema es que la evolución del comercio intra-industrial y la posibilidad de una mayor integración productiva entre los países de la región depende de una construcción política que involucra fomentar la agenda de la integración regional.

Mejorar el comercio intrarregional de bienes con mayor contenido tecnológico, promover la formación de cadenas productivas regionales, promover la complementariedad tecnológica y reducir las asimetrías estructurales, son factores clave para los países de América Latina y para la agenda de acuerdos regionales. Y tal vez, más importante que las negociaciones regionales para promover este tipo de proceso, es el diseño y ejecución de políticas industriales coherentes con el desarrollo de productos manufacturados, a fin de crear una agenda de desarrollo nacional, que luego podría ser articulada con la regional.

Bibliografía

- Blazquez-Lidoy, Jorge, Rodríguez Javier y Javier Santiso. 2006. "Angel or devil? China's trade impact on Latin American emerging markets". *OECD Development Centre Working Paper* núm. 252. Paris: OECD.
- Cheng, I. Hui y Howard J. Wall. 1999. "Controlling for heterogeneity in gravity models of trade". *The Federal Reserve Bank of St. Louis Working Paper*. 99-010A.
- Chernavsky, Emilio y Leão, Rodrigo Pimentel Ferreira. 2010. "A evolução e as transformações estruturais do comércio exterior chinês." En: Acioly, Luciana. & Leão, Rodrigo Pimentel Ferreira Orgs. *Comércio internacional: aspectos teóricos e experiências chinesa e indiana*. Ipea. Brasília. pp. 69-107.
- Deardorff, Allan. 1998. "Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World?" In Frenkel, J. Ed. *The Regionalization of the World Economy*. University of Chicago Press, Chicago.
- Devlin, Robert, Antoni Estevadeordal y Andrés Rodríguez-Clare (eds.). 2006. *The emergence of China: opportunities and challenges for Latin America*. Interamerican Development Bank, David Rockefeller Center for Latin American Studies, Harvard University, Washington. DC. Cambridge. MA.
- Dimaranan, Betina, Elena, Ianchovichina y William Martin. 2009. "How will growth in China and India affect the world economy?" *Review of World Economics*. Vol. 1453. pp. 551-571.
- Eichengreen, Barry, Yeongseop Rhee y Tong Hui. 2007. "China and the exports of other Asian countries". *Review of World Economics*. Vol. 143 2. pp. 201-226.
- Frankel, Jeff. 1997. "The gravity model of bilateral trade". In: J. Frankel. *Org. Regional trading blocs in the world economic system*. Institute for International Economics, Washington. DC.
- Freund, Caroline y Caglar Ozden. 2009. "The effect of China's exports on Latin American trade with the world". In: Lederman, Daniel, Olarreaga, Marcelo. & Perry, Guillermo (orgs). 2009. *China's and India's challenge to Latin America*. The World Bank, Washington, DC.
- Gallagher, Kevin, Juan Carlos Moreno-Brid y Roberto Porzecanski. 2008. "The dynamism of Mexican exports: lost in Chinese translation?" *World Development*. 36 (8).

- Gallagher, Kevin y Roberto Porzecanski. 2008. *The dragon in the room: China and the future of Latin American industrialization*. Stanford University Press, Stanford.
- Gaulier G., Lemoine y D. Ünal-Ksenci. 2004. "China's integration in Asian production networks and its implications". *Discussion Paper Series*. CEPII. June.
- Hanson, Gordon H. y Raymond Robertson. 2008. "China and manufacturing exports of developing countries". *NBER Working Papers*. Núm. 14497.
- Hausman, Jerry. A. 1978. "Specification tests in econometrics". *Econometrica*. Vol. 46. pp. 1251-1271.
- Hiratuka, Celio. 2010. "A reorganização das empresas transnacionais e sua influência sobre o comércio internacional no período recente." En: Acioly, L. y R. P. F. Leão (org.). *Comércio internacional: aspectos teóricos e experiências chinesa e indiana*. Ipea. Brasília. pp. 11-35.
- Hiratuka, Celio, Martha Castilho, Karla Sarmento, Débora Bellucci Módolo y S.F. Cunha. 2012. "Avaliação da competição comercial chinesa em terceiros mercados". En: Bittencourt, G. (ed.). *El impacto de China en América Latina: comercio e inversiones*. Red Mercosur, Montevideo: Serie Red Mercosur. Núm. 20.
- Husted, Steven y Nishioka Shuichiro. 2010. "The rise of Chinese exports". *Working Papers* 391, University of Pittsburgh, Department of Economics. May.
- Ianchovichina, Elena, Ivanic Maros y William Martin. 2009. "Implications of the growth of China and India for the other Asian giant: Russia". *Policy Research Working Paper Series* 5075 (The World Bank).
- Ianchovichina, Elena y William Martin. 2006. "Trade impacts of China's WTO accession". *Asian Economic Policy Review*. Vol. 1. pp. 45-65.
- Jenkins, Rhys. 2008a. "China's global growth and Latin American exports". *Working Papers*, RP2008/104. World Institute for Development Economic Research UNU-WIDER.
- Jenkins, Rhys. 2008b. "Measuring the competitive threat from china for other southern exporters". *The World Economy* 3110. pp. 1351-1366.
- Jenkins, Rhys y Enrique Dussel Peters (edits). 2009. *China and Latin America: economic relations in the twenty-first century*. German Development Institute, Bonn.

- Jenkins, Rhys, Enrique Dussel Peters y Mauricio Moreira Mesquita. 2008. "The impact of China on Latin America and the Caribbean". *World Development* 36 (2). 235-53.
- Lall, Sanjaya. 2000 "The technological structure and performance of developing country manufacturing exports, 1985—1998". Queen Elizabeth House, *QEH Working Paper*. Núm. 44, junio.
- Lall, Sanjaya y John Weiss. 2007. "China and Latin America: trade competition 1990-2002". In: SANTISO, J. *Org. The visible hand of China in Latin America*. OECD, París.
- Lederman, Daniel, Marcelo Olarreaga y Guillermo E Perry. 2006. *Latin America and the Caribbean response to the growth of China and India: overview of research findings and policy implications*. Draft version. World Bank, Washington, D.C.
- Lederman, Daniel, Marcelo Olarreaga e Isidro Soloaga. 2007. "The growth of China and India in world trade: opportunity or threat for Latin America and the Caribbean?" *Policy Research Working Paper Series* 4320. The World Bank.
- Marconi, Daniel y Valeria Rolli. 2007. "Comparative advantage patterns and domestic determinants in emerging countries: an analysis with a focus on technology". *Working Paper*. Núm. 368, Banca d'Italia, septiembre.
- Martin, William, Elena Ianchovichina y Betina Dimaranan. 2008. "Economic development in emerging Asian markets: implications for Europe". *European Review of Agricultural Economics*. Vol. 353.
- Medeiros, Carlos Aguiar. "A China como duplo pólo na economia mundial e a recentralização da economia asiática". *Revista de Economia Política*. Vol. 26. Núm. 3. pp. 381-400.
- Bellucci Módolo, Débora. B. 2012. A competição das exportações chinesas em terceiros mercados: uma aplicação do modelo gravitacional. Tesis de Maestría sin publicar, IE/Unicamp, febrero.
- Moreira Mesquita, Mauricio. 2007. "Fear of China: is there a future for manufacturing in Latin America?" *World Development*. Vol. 353. pp. 355-376.
- Nogueira, Isabela. 2008. "A inserção comercial do Brasil na arquitetura produtiva centrada na China." VIII Reunião de La Red de Estudios de América Latina y El Caribe sobre Asia-Pacífico. Redealap, Universidade Externado de Colombia. Bogotá. Agosto.

- Rodrik, Dani. 2006. "What's so special about China's exports?" *CEPR Discussion Papers* 5484.
- White, Halbert. 1980. 'A heteroskedasticity-consistent covariance matrix estimator and a direct test for Winters, L. Alan y Shahid Yusuf. 2007. *Dancing with giants: China, India and the global economy*. World Bank and The Institute of Policy Studies, Washington DC and Singapore.
- Wooldridge, Jeffrey M. 2002. *Econometric analysis of cross section and panel data*. Cambridge: MIT Press.

Cuadro anexo

Region	Países
Asia en Desarrollo	Filipinas, India, Indonesia, Malasia, Pakistán y Tailandia
Asia Desarrollado	Japón, Corea del Sur y Singapur
Hong Kong y Macao	Hong Kong y Macao
Europa	Alemania, Austria, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Islandia, Italia, Malta, Noruega, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suecia y Suiza
América del Norte	Canadá y Estados Unidos
México y Caribe	Aruba, Bahamas, Barbados, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, San Vicente y Granadinas, Trinidad y Tobago
América del Sur	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guyana, Paraguay, Perú y Uruguay
Resto del Mundo	Sudáfrica, Albania, Arabia Saudita, Argelia, Armenia, Australia, Azerbaiyán, Bielorrusia, Botswana, Bulgaria, Burundi, Kazajstán, Chipre, Costa de Marfil, Croacia, Emiratos Árabes Unidos, Etiopía, Fiji, Gambia, Hungría, Feroe Islas, Israel, Jordania, Letonia, Líbano, Lituania, Madagascar, Malawi, Marruecos, Mauritania, Mozambique, Moldavia, Nueva Zelanda, Omán, Polinesia Francesa, Polonia, Kenya, Kirguistán, República Centroafricana, Rumania, Rusia, Santo Tomé y Príncipe, Senegal, Tanzania, Túnez, Turquía, Ucrania y Zambia.

Las relaciones comerciales entre el Mercosur y China, ¿socios para el desarrollo?

Ignacio Bartesaghi

Introducción

El presente artículo se plantea la interrogante de si China es un socio para el desarrollo del Mercosur en términos de la expansión de sus corrientes comerciales, pero no sólo en productos primarios y más allá de las tensiones internas que se generan por la competitividad de sus exportaciones industriales. Respecto a las relaciones entre el Mercosur y China, parte del debate académico de los últimos años ha estado centrado en los impactos —ya sean positivos o negativos—, derivados de la profundización de las relaciones comerciales y de inversión entre los dos actores.

Muchos académicos demostraron que gran parte de la reprimarización de las exportaciones del Mercosur tiene que ver con la voracidad con la cual China demanda los productos primarios exportados competitivamente por la región sudamericana, lo que, en definitiva, ha permitido sostener las elevadas tasas de crecimiento económico del país asiático, pero también el buen desempeño económico de América Latina en los últimos años.

Por su parte, los ya conocidos elevados índices de competitividad industrial del gigante asiático, más allá de la reciente subida salarial que los está afectando, han impactado muy fuerte en el desarrollo de la industria regional (que por cierto es estratégica para algunos de los socios) pero especialmente en los niveles de comercio intrarregional.

El intercambio comercial entre el Mercosur y China crece a tasas superiores que las presentadas por el resto de América Latina y el Caribe, mostrando impactos de suma consideración en los últimos

años, quizá sólo comparables con los presentados en África, por encima de las notorias diferencias entre las regiones.

Ahora bien, más allá de la lógica de la reprimarización de las exportaciones, así como de la consideración de China como amenaza de la producción local y de las exportaciones intrarregionales (lógica de la cual es difícil salir), también se identifican algunos cambios en lo que tiene que ver con las oportunidades comerciales en China, donde el nuevo patrón de consumo a expensas de una nueva clase media mundial (ya no sólo en China sino en todo Asia del Este) han permitido la identificación de nuevas corrientes comerciales en bienes agrícolas o agroindustriales con mayor proceso o en otros bienes no tradicionales de origen industrial (Alonso 2013).

Las relaciones bilaterales de los países del Mercosur con China difieren sustancialmente, ya sea desde el punto de vista político o económico, lo que impide alcanzar posiciones comunes y puede afectar la profundización de las relaciones en clave regional. Por ejemplo, los impactos por la penetración de los productos industriales originarios de China, golpean con distinta magnitud dependiendo de las distintas características de las economías nacionales de los socios del Mercosur (producción interna), y afecta muy especialmente los intercambios regionales que tienen un componente intraindustrial, a diferencia de lo que ocurre con las colocaciones de extrazona de los socios (basadas en productos primarios y agroindustriales).

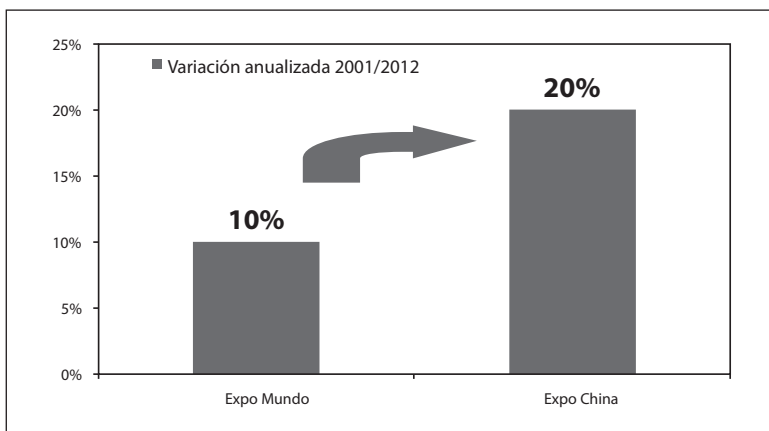
Por último, las oportunidades comerciales identificadas en el gigante mercado asiático son estratégicas para algunos miembros, pero una vez más, distintas entre ellos. En efecto, existen mayores oportunidades de diversificación del comercio y de negocios en aquellos miembros que cuentan con una estructura productiva más sofisticada, pero cabe preguntarse si éstas lograrán cambiar el patrón comercial que explica la relación actual entre los dos actores, y que en parte está siendo cuestionada.

1. China en el contexto internacional

El crecimiento de China en la economía y el comercio mundial ha sido uno de los fenómenos de mayor impacto desde la Segunda Guerra Mundial. Como resultado de las reformas iniciadas en la década de los setenta por Deng Xiaoping, el país ha logrado crecer a tasas que llevaron a denominar a dicho fenómeno como el milagro chino.

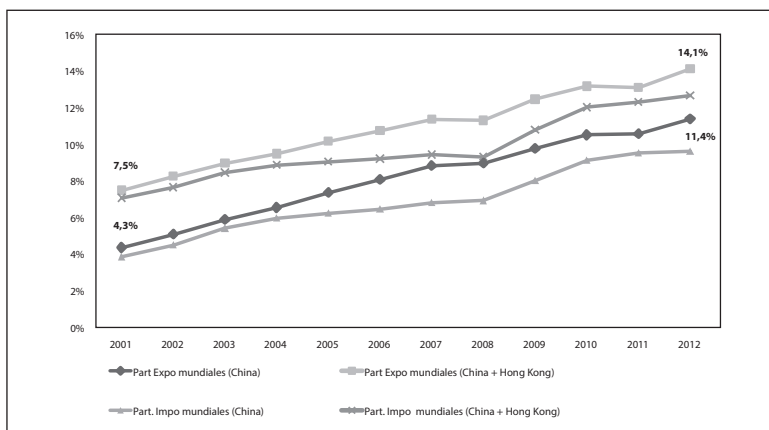
En lo que tiene que ver con las exportaciones, si bien el análisis de otros indicadores como el PIB, el ingreso per cápita y el nivel de inversiones, entre otros, muestra comportamientos similares. Entre los años 2001-2012, la variación anualizada de las colocaciones externas chinas refleja un desempeño del doble de las mundiales, lo que explica el importante crecimiento de la participación de este país en el comercio mundial.

Gráfico 1. China en el comercio internacional



Fuente: DNII en base a Trade Map.

Gráfico 2. China en el comercio internacional



Fuente: DNII en base a Trade Map.

Como puede observarse en el gráfico 2, el aumento en la participación, tanto de las exportaciones como de las importaciones, es persistente y ha continuado más allá del enlentecimiento de las tasas de crecimiento del PIB chino en los últimos años. En efecto, entre los años 2001-2012, pasó de 4.3 a 11.4%, guarismo que en 2012 es superior si se consideran las colocaciones de Hong Kong que, como es sabido, contabiliza su comercio exterior independientemente al de China, lo que subvalúa la importancia que presenta este país en el comercio internacional de bienes y servicios. Si bien, por definición metodológica, el presente artículo no analiza el comercio de servicios, también en esa categoría —si bien de forma menos pronunciada— China ha registrado un muy buen desempeño. Además, debido a que se reconoce estar por debajo de su potencial, el gobierno chino se encuentra aprobando medidas específicas para potenciar el comercio internacional de servicios (DNII 2014).

La importancia de China en el comercio exterior es de tal magnitud que, tomando las exportaciones computadas por capítulo del Sistema Armonizado correspondientes al año 2012, se comprueba que el país asiático fue el principal exportador en 44 capítulos, lo que supone cerca de 50% del total del universo arancelario analizado a dicho nivel de desagregación.

Cuadro 1. China en el comercio internacional (exportaciones)

Nº de Capítulos	Posición 2012	Participación
44	1	48.4%
6	2	6.6%
7	3	7.7%
2	4	2.2%
3	5	3.3%
1	6	1.1%
6	7	6.6%
2	9	2.2%
3	10	3.3%
74		81%
17		19%
91*		100%

* Capítulos que registraron operaciones en 2012

Fuente: DNII en base a Trade Map.

Replicando el ejercicio pero para las importaciones, se observa una baja considerable en el número de productos en que China es el principal importador, 24 capítulos que explican 25% del universo. El modelo de crecimiento chino impulsado desde la década de los setenta tuvo que ver con la apertura de las inversiones, focalizada en determinadas áreas geográficas donde se instalaron las conocidas Zonas Económicas Especiales. Éstas captaron inversiones fundamentalmente de Estados Unidos, que llevó adelante una corriente de deslocalización de inversiones inédita en la historia económica. Cabe recordar que se calcula que cerca de 60% del total de lo exportado por China está en manos de empresas extranjeras, fundamentalmente estadounidenses y europeas. Este fenómeno tiene impactos en la geopolítica que muchas veces son desestimados cuando se define el poder chino en las relaciones internacionales.

Cuadro 2. China en el comercio internacional (importaciones)

Nº de Capítulos	Posición 2012	Participación
24	1	25.3%
13	2	13.7%
6	3	6.3%
5	4	5.3%
2	5	2.1%
3	6	3.2%
4	7	4.2%
6	8	6.3%
3	9	3.2%
3	10	3.2%
69		73%
26		27%
95		100%

* Capítulos que registraron operaciones en 2012

Fuente: DNII en base a Trade Map.

Actualmente, China no escapa al debate internacional de los efectos que en algunas economías ha tenido el crecimiento de sus exportaciones, especialmente en la llamada re-primarización de las exportaciones o desindustrialización, incluso al aplicar un importante número de países políticas proteccionistas para mitigar parcialmente la

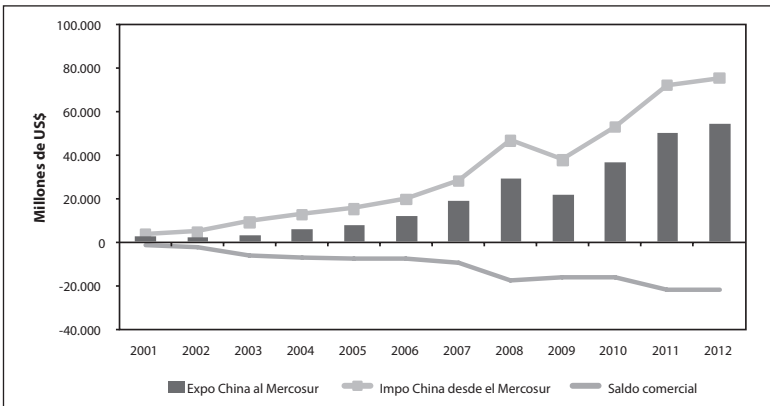
competitividad del gigante asiático en su comercio exterior. Los países integrantes del Mercosur, en particular Brasil y Argentina, se encuentran en el centro de este debate, al defender una política con China que difiere sustancialmente de la seguida por el resto de los países de la región, como es el caso de los miembros de la Alianza del Pacífico, bloque que fue presentado como un modelo de inserción alternativo al del Mercosur (Bartesaghi 2013).

2. Principales características de las relaciones entre el Mercosur y China

En cuanto a las relaciones entre China y el Mercosur, seguidamente se presentan las principales características del comercio exterior de bienes de acuerdo a lo informado por China, montos que difieren sustancialmente si se consideran los informados por los países del Mercosur, especialmente por las distorsiones de las zonas francas o del petróleo venezolano.

El comercio bilateral entre China y el Mercosur alcanzó los US\$ 130 mil millones en 2012, creciendo a una tasa anualizada de 31% entre los años 2001-2012. En cuanto al saldo comercial, China informa que en 2012 registró un saldo negativo superior a los US\$ 20 mil millones, lo que muestra una tendencia creciente en los últimos

Gráfico 3. Comercio bilateral entre China y el Mercosur



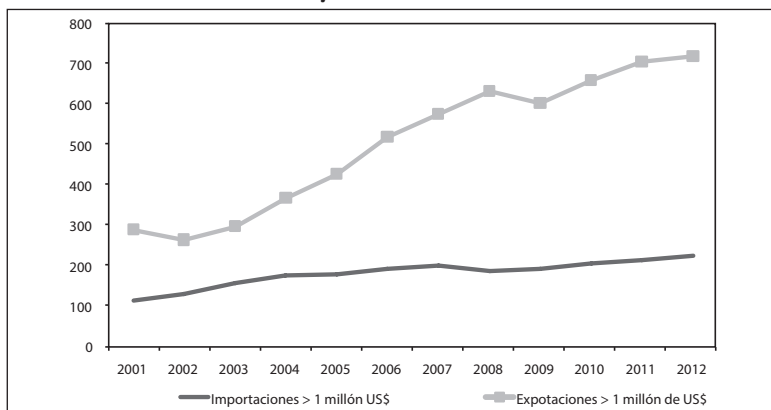
Fuente: DNII en base a Trade Map.

años. Esta situación, presente en Sudamérica, cambiaría de incluir a México, que aunque posee un déficit estructural con China, también es el país que posee mayores niveles de comercio intraindustrial, junto con Costa Rica. Al respecto de este último país, la reciente decisión de Intel de retirarse del territorio podría derribar el éxito con el cual se había tratado en la academia el impacto de la inversión extranjera en el desarrollo de la estructura productiva de dicho país.

Otra de las características del comercio bilateral entre China y el Mercosur tiene que ver con la diversificación, ya que debido al tipo de bien comercializado entre ambos, el número de productos colocados por el país asiático en la región sudamericana es mucho mayor, además de crecer de forma más pronunciada. Por el contrario, el crecimiento del número de productos importados por China ha crecido levemente, frente a un crecimiento exponencial de las importaciones en dólares, lo que ratifica una concentración de las exportaciones del Mercosur hacia China a nivel de producto.

Replicando el análisis por el número de empresas involucradas en las operaciones, se toma el caso de Uruguay, el cual es extrapolable al resto del Mercosur. En las operaciones de importación desde China participa un número de empresas varias veces superior al de las exportaciones, lo que naturalmente también tiene que ver con el bien comercializado, donde el fenómeno de la reprimarización tiene asociados mayores niveles de concentración de riqueza en manos

Gráfico 4. Nivel de concentración del comercio entre China y el Mercosur



Fuente: DNII en base a Trade Map.

de pocos empresarios (Bartesaghi y Mangana 2013). Aquí es necesario medir apropiadamente el efecto derrame de esta actividad económica.

A nivel de producto, el comercio entre el Mercosur y China suele definirse como complementario, lo que implica que el país asiático exporta principalmente bienes industrializados con alto proceso y contenido tecnológico (los tres principales productos de exportación fueron máquinas mecánicas y eléctricas, vehículos y sus partes e instrumentos médicos, que en los tres casos ganaron participación en las exportaciones de China hacia el Mercosur entre los años 2001-2012), mientras que importa principalmente productos agrícolas (minerales, combustibles y semillas). Este tipo de comercio con escaso componente intra-industrial confirma el bajo encadenamiento productivo de los países del Mercosur con China, si se lo compara con los flujos comerciales que el país asiático tiene con las potencias desarrolladas o con los países del sudeste asiático (ASEAN).

Otra característica del comercio entre China y el Mercosur es su asimetría, lo que supone que el primero es un mercado mucho más relevante para el Mercosur de lo que éste es para China (el bloque explica 2.7% del destino de las colocaciones chinas y 4.1% del total importado por este país).

Esta importancia se evidencia si se analiza la participación del Mercosur en las exportaciones totales de China por producto, pues pocos capítulos lograron superar el 5% del total de lo colocado por el país asiático. Entre los principales bienes comercializados que representaron participaciones superiores al guarismo mencionado se destacaron: vehículos automóviles y sus partes, productos químicos orgánicos, filamentos sintéticos o artificiales y tejidos de punto, pero en ningún caso superando 10%. En definitiva, si bien el Mercosur es un mercado considerable y con un crecimiento constante de su consumo, todavía no es de fundamental importancia para China como los países desarrollados y emergentes: Estados Unidos, los países europeos, Japón, Corea del Sur o, más recientemente, los países de la ASEAN (Bartesaghi 2014).

Como puede observarse en el cuadro siguiente, la estructura de las exportaciones de China hacia el Mercosur registró algunos cambios en los últimos años, los que terminan reflejando el cambio en la matriz productiva de China en cuanto a su agregado de valor. Cabe recordar que el país asiático inició su especialización industrial con productos considerados de baja y media tecnología, como por

ejemplo la vestimenta y el calzado, para luego convertirse en el principal productor mundial de bienes con media y alta tecnología, como vehículos y sus partes, máquinas eléctricas y mecánicas (Sevares 2010).

Analizando las exportaciones de China hacia el Mercosur por la clasificación de contenido tecnológico,¹ la tendencia anteriormente comentada queda en evidencia. En efecto, entre los años 2001 y 2012 las colocaciones de bienes primarios y manufacturas agropecuarias pasaron de participar 15 a 11%, mientras que las manufacturas de bajo contenido tecnológico de 31 a 26%. Por el contrario, las exportaciones de China hacia el Mercosur con contenido tecnológico medio y alto crecieron, pasando de 52 a 63%, lo que indicaría que hay una sofisticación de las colocaciones de China hacia el Mercosur.

Cuadro 3. Exportaciones de China al Mercosur

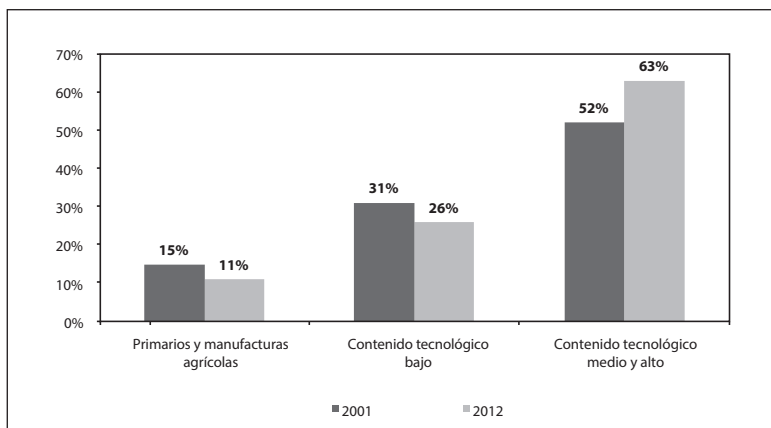
Sistema Armonizado	Descripción del producto	China exporta hacia Mercado Común del Sur (MERCOSUR)		Participación		Participación en expo totales de China, 2012
		2001	2012	2001	2012	
'85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación	538,510	11,361,578	20.5%	20.9%	2.3%
'84	Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos	418,380	11,166,824	15.9%	20.6%	3.0%
'87	Vehículos automoviles, tractores, ciclos, demas vehic. terrestres, sus partes	102,527	3,195,959	3.9%	5.9%	5.8%
'90	Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía, medida, control	54,879	2,701,042	2.1%	5.0%	3.7%
'29	Productos químicos orgánicos	141,214	2,640,743	5.4%	4.9%	6.5%
'73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	49,416	2,037,804	1.9%	3.8%	3.6%
'39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	61,703	1,551,645	2.3%	2.9%	2.8%
'94	Muebles; mobiliario medicoquirúrgico; artículos de cama y similares	63,279	1,495,543	2.4%	2.8%	1.9%

1 Si bien debe reconocerse que existe un justificado debate muy marcado en cuanto a la clasificación de contenido tecnológico, al menos en esta oportunidad no se aborda dicha discusión, que puede profundizarse en el siguiente artículo: http://catedraomc.flacco.org.ar/wp-content/uploads/2013/11/Ignacio_Bartessaghi.pdf

'61	Prendas y complementos de vestir, de punto	86,584	1,234,766	3.3%	2.3%	1.4%
'62	Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	123,628	1,156,025	4.7%	2.1%	1.9%
'40	Caucho y manufacturas de caucho	38,989	987,194	1.5%	1.8%	4.5%
'42	Manufactura de cuero; artículos de guarnicionería, talabartería, viaje	70,494	914,513	2.7%	1.7%	3.2%
'72	Fundición, hierro y acero	10,667	885,535	0.4%	1.6%	2.4%
'54	Filamentos sintéticos o artificiales	24,731	846,859	0.9%	1.6%	5.9%
'95	Juguetes, juegos, artículos para recreo o para deporte; partes	87,395	843,523	3.3%	1.6%	2.4%
'64	Calzado, polainas, botines y artículos análogos y sus partes	48,091	749,382	1.8%	1.4%	1.6%
'60	Tejidos de punto	3,860	704,107	0.1%	1.3%	6.3%
'89	Navegación marítima o fluvial	81	690,929	0.0%	1.3%	1.8%
'69	Productos cerámicos	17,207	633,864	0.7%	1.2%	3.8%
'38	Productos diversos de la industria química	85,391	491,970	3.2%	0.9%	4.5%
'70	Vidrio y manufacturas de vidrio	19,369	488,317	0.7%	0.9%	3.3%
'86	Vehículos y material para vías o simil. y sus partes; aparatos mecánico	786	440,751	0.0%	0.8%	3.4%
'82	Herramientas, útiles, artículos de cuchillera, cubiertos de mesa, de metales comunes	30,588	433,435	1.2%	0.8%	3.5%
'63	Los demás artículos textiles confeccionados; conjuntos/surtidos	26,030	378,761	1.0%	0.7%	1.6%
'96	Manufacturas diversas	35,545	365,484	1.4%	0.7%	3.0%
'83	Manufacturas diversas de metales comunes	19,457	362,439	0.7%	0.7%	2.7%
'31	Abonos	18	349,670	0.0%	0.6%	4.8%
Sub total		2,158,819	49,108,662	82%	90%	
Resto		470,198	5,227,492	18%	10%	
Total		2,629,017	54,336,154	100%	100%	2.7%

Fuente: DNII en base a Trade Map.

Gráfico 5. Sofisticación de las importaciones desde China



Fuente: DNII en base a Trade Map/CNCE/CIU.

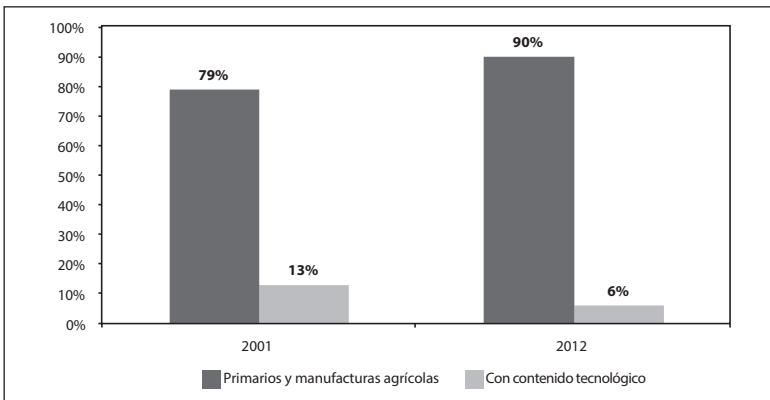
A nivel de Sistema Armonizado, también se demuestra el fenómeno mencionado. Mientras que las máquinas electrónicas, vehículos y sus partes o instrumentos médicos aumentaron su participación en las ventas de China hacia el Mercosur, bienes como vestimenta, calzado, textiles y productos químicos, perdieron participación. El hecho de que China pierda importancia en las exportaciones de estos bienes no necesariamente implica que el Mercosur no sufra los embates de la competencia internacional, ya que otros países asiáticos como los miembros de la ASEAN, algunos por procesos industriales propios y otros por impulso de China (que deslocaliza inversiones en estos países por el aumento de sus costos laborales), gana participación en la producción y el comercio internacional de estas categorías (DNII 2012).

Como se comentó anteriormente, el nivel de concentración de las adquisiciones de China desde el Mercosur es mayor que el presentado en las exportaciones, incluso representando esta región una porción cercana al doble que en las exportaciones. Los primeros lugares en el ranking de lo importado por China desde el Mercosur están ocupados por los bienes primarios tales como los minerales, combustibles, semillas y frutos oleaginosos, grasas y aceites animales, los que explicaron más de 85% del total colocado en China en 2012. Dichos bienes habían explicado algo más de 60% en 2001, lo que confirma la profundización del patrón interindustrial entre ambas

economías. Por el contrario, productos industriales con mayor proceso como plástico, máquinas y herramientas y máquinas electrónicas, o manufacturas agroindustriales con mayor proceso como pasta de celulosa, lana o cueros, perdieron importancia en el destino de las colocaciones hacia China.

Al contabilizar las importaciones de China desde el Mercosur por contenido tecnológico, también se confirma el aumento de los bienes primarios y manufacturas agrícolas en el total exportado, en contrapartida con la importancia de los bienes con algún tipo de contenido tecnológico.

Gráfico 6. Sofisticación de las exportaciones hacia China



Fuente: DNII en base a Trade Map/CNCE.

En cuanto a la importancia por socio comercial, Brasil representó 69% del total importado por China desde el Mercosur y 61% de lo exportado en 2012. Brasil ha sido el país que ha aumentado de forma más pronunciada su participación en el comercio exterior de China, aumentando nueve puntos porcentuales en las importaciones y diez puntos en las exportaciones. En importancia le sigue Venezuela, que en 2012 explicó el 19% de las adquisiciones de China desde el Mercosur, aumentando considerablemente su participación entre 2001 y 2012 (dieciséis puntos), lo que tiene que ver con el posicionamiento de Venezuela como proveedor del petróleo demandado por China. Venezuela, como importador desde China, también ocupa el segundo lugar, con 17% en 2012.

Cuadro 4. Importaciones de China desde el Mercosur

Sistema Armonizado	Descripción del producto	China importa desde Mercado Común del Sur (MERCOSUR)		Participación		Participación en impo totales de China, 2012
		2001	2012	2001	2012	
'26	Minerales, escorias y cenizas	765,725	23,768,626	19.8%	31.5%	17.8%
'27	Combustibles minerales, aceites minerales y prod. de su destilación	129,025	19,306,460	3.3%	25.6%	6.2%
'12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos	1,607,082	19,165,390	41.5%	25.4%	49.7%
'15	Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias; ceras	24,660	2,177,561	0.6%	2.9%	16.7%
'47	Pasta de madera o de otras materias fibrosas celulósicas;papel	150,957	1,936,990	3.9%	2.6%	11.2%
'17	Azúcares y artículos de confitería	25,949	1,133,214	0.7%	1.5%	44.6%
'72	Fundición, hierro y acero	79,317	946,330	2.0%	1.3%	4.1%
'88	Navegación aérea o espacial	38,000	945,003	1.0%	1.3%	5.4%
'41	Pielés (excepto la peletería) y cueros	163,151	914,834	4.2%	1.2%	12.8%
'52	Algodón	188	844,106	0.0%	1.1%	4.5%
'02	Carne y despojos comestibles	8,662	745,163	0.2%	1.0%	18.1%
'24	Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados	120,306	597,364	3.1%	0.8%	45.4%
'39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	60,625	383,434	1.6%	0.5%	0.6%
'84	Maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos	81,912	320,839	2.1%	0.4%	0.2%
'25	Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos	53,984	243,596	1.4%	0.3%	3.8%
'74	Cobre y manufacturas de cobre	12,471	166,763	0.3%	0.2%	0.3%
'29	Productos químicos orgánicos	24,859	163,365	0.6%	0.2%	0.3%
'30	Productos farmacéuticos	7,043	152,046	0.2%	0.2%	1.2%
Sub total		3,353,916	73,911,084	87%	98%	
Resto		518,476	1,429,017	13%	2%	
Total		3,872,392	75,340,101	100%	100%	4.1%

Fuente: DNII en base a Trade Map.

Argentina —que es el tercer socio en importancia para China—, fue el país que ha sufrido, tanto en las importaciones como en las exportaciones, una caída más pronunciada en su participación, lo que podría tener que ver con dos fenómenos, por un lado el nivel de proteccionismo argentino para fomentar su industria nacional, pero también con una pérdida de competitividad agrícola e industrial, que se ha concentrado en la región donde aún se mantienen ciertos niveles de competitividad con base en la protección arancelaria regional (el arancel promedio del Mercosur es de 10% y en algunos bienes los niveles ascienden a 35%) y la cercanía geográfica.

La participación de Uruguay y Paraguay, si bien aumenta, es marginal en las importaciones de China desde el Mercosur, mientras que en las exportaciones, su presencia es mayor, pero en los dos casos disminuyendo.

3. Socios para el desarrollo

Parte del debate de si China es un socio para el desarrollo del Mercosur, tiene que ver tanto con los efectos de la re-primarización de las exportaciones de este bloque comercial hacia China, como con la pérdida de mercado debido a la importante penetración del país asiático en el mercado regional, especialmente en bienes con mayor contenido tecnológico.

Este debate adquiere importancia si se parte del supuesto de que existe, como indican algunos autores, una relación entre la sofisticación de la estructura productiva y los niveles de desarrollo. En otras palabras, salvo algunas excepciones, los países de mayor ingreso son los que producen bienes con mayor contenido tecnológico.

En definitiva, el comercio sur-sur que tenía la característica de ser intraindustrial a diferencia del norte-sur, perdió con China dicho patrón, lo que naturalmente tiene que ver con la deslocalización de inversiones de las empresas norteamericanas y europeas en China, que permitió en la actualidad un desarrollo propio en industrias de alta tecnología.

A efecto de aportar algunos elementos sobre la pregunta de investigación que motivó la realización del presente artículo se atenderá el caso de las relaciones comerciales entre Brasil y Argentina con China, por tratarse de los dos países con mayor desarrollo industrial del

bloque. A su vez, el comercio entre estos países será tomado como indicador del comercio intrarregional del Mercosur, lo que permitirá identificar los posibles impactos por las competitivas exportaciones chinas en el mismo.

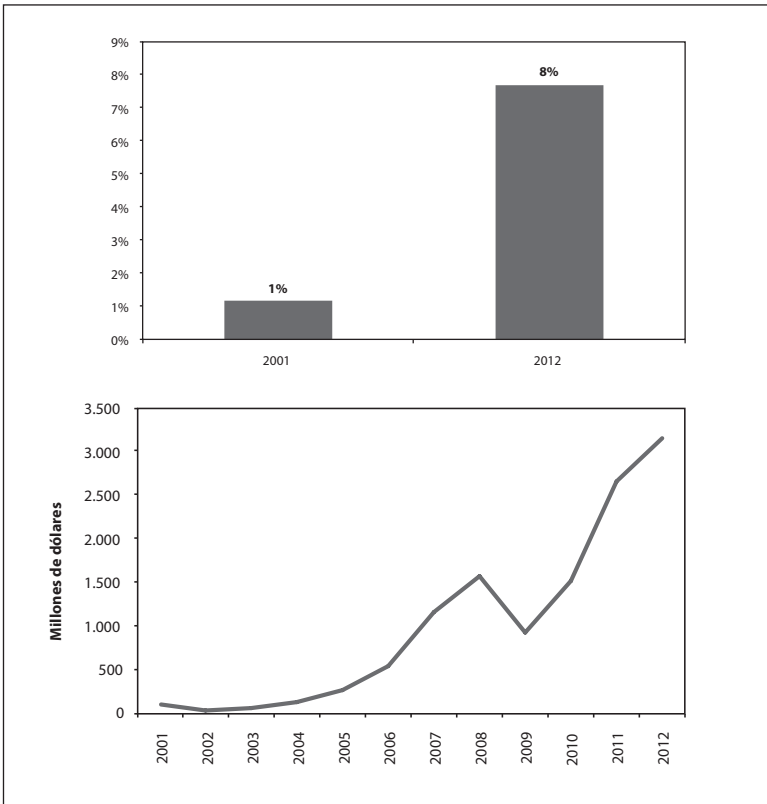
Entre los años 2001-2012, la participación de Argentina en las exportaciones totales de Brasil aumentó un punto porcentual (de 25 a 26%). Por el contrario, Brasil es un mercado cada vez menos importante para Argentina, pasando de 23 a 20% en el mismo período.

A nivel de producto, si consideramos los saltos en la participación entre los años señalados, se puede observar cómo se ha afectado el comercio intrarregional en categorías. Como se mencionó en capítulos anteriores, China ha tenido una importante penetración regional en los últimos años, que coincide con categorías donde hay una importante producción tanto en Brasil como en Argentina y elevados niveles de comercio intrarregional e intraindustrial. No hay que olvidar que las relaciones entre los dos países mencionados son las más importantes de toda América del Sur, tanto en montos como en el nivel intraindustrial alcanzado por los flujos comerciales.

Si consideramos los principales productos industriales, el comercio intrarregional entre Brasil y Argentina ha crecido en el sector automotriz, donde si bien existió una importante penetración de autos de origen chino (hoy principal productor mundial), se trata del sector que ha alcanzado mayores niveles de complementariedad productiva y que se encuentra bajo una lógica de comercio administrado, con elevados aranceles para el comercio extrazona y con definición de cuotas. Otro aspecto a resaltar es el aumento de la concentración de las exportaciones de este sector en la región. En ese sentido, entre los años 2001 y 2012, en el caso de Argentina la participación de Brasil en el total exportado de la categoría pasó de 73 a 77%, mientras que en Brasil de 41 a 58%, lo que podría indicar una pérdida de competitividad internacional.

Es necesario recordar que este sector, junto con el azúcar, no fue incorporado a las negociaciones del Mercosur y se encuentra regulado por acuerdos bilaterales negociados en el marco de la ALADI. Cabe precisar que si bien en menor medida, Uruguay también ha generado niveles satisfactorios de complementación productiva en este sector, que ha crecido de forma pronunciada en los últimos años, incluso captando inversiones de origen chino que preocuparon a Brasil y generaron reacciones que derivaron en conversaciones entre los gobiernos.

Gráfico 7. Importaciones del Mercosur desde China en el sector automotriz (participación y evolución en valores)



Fuente: DNII en base a Trade Map.

Como un caso contrario, en las máquinas y herramientas, máquinas eléctricas, papel y cartón, plásticos, productos farmacéuticos, productos químicos (en este caso tanto en Brasil como en Argentina), muebles, vestimenta, textiles y calzado en Brasil, e instrumentos médicos solo en Argentina, el comercio intrarregional ha disminuido entre los años 2001 y 2012.

Respecto a la participación de cada socio en el total exportado de cada uno de los productos señalados, se observa que en aquellos bienes de alto contenido tecnológico (como máquinas y herramientas, máquinas eléctricas) hay una pérdida del mercado regional, lo que coincide con una baja en la participación de las exportaciones a nivel

internacional. Esto odría indicar una proceso de desindustrialización en dichos sectores.

En el caso de Brasil, también se da una importante pérdida del mercado argentino en sectores como el textil, vestimenta y calzado, lo que está asociado a la penetración de productos chinos más allá de la protección arancelaria y no arancelaria que enfrentan las exportaciones de extrazona. Sin embargo, en el caso argentino, aumentó considerablemente la participación de estos bienes, lo que si bien *a priori* podría ser valorado positivamente, puede indicar una pérdida de competitividad internacional de Argentina en dichos productos, pero manteniendo su competitividad en el Mercosur.

En síntesis, hay una pérdida del mercado regional por parte de Brasil y Argentina a favor de China en bienes de contenido tecnológico medio y alto.

Cabe precisar que varios de los productos industriales mencionados cuentan con un importante número de políticas de promoción industrial tanto en Brasil como en Argentina, además de una batería de medidas proteccionistas, algunas de ellas incluso observadas en el ámbito multilateral.

El impacto de las exportaciones chinas en el Mercosur como socio de desarrollo, debería analizarse de forma conjunta con otras variables y no de forma aislada. Este enfoque podría incluso mitigar los efectos que a priori son considerados negativos para las potencias industriales del bloque.

El efecto positivo que para las industrias locales tiene el acceso a insumos y maquinarias más competitivas que las producidas a nivel local y regional, tiene implicancias en la competencia en términos de los beneficios por la especialización de las industrias locales, que deberían competir en un mercado internacional cada vez más abierto.

Por otra parte, las inversiones productivas de China pueden generar asociaciones empresariales favorables para el intercambio de tecnología, o beneficios derivados de los nuevos negocios que pueden surgir por las transformaciones que se están dando en el mercado chino, justo en bienes alimenticios de mayor proceso donde el Mercosur tiene notadas ventajas competitivas, pero no sólo en esto, sino también en otros productos industriales y de consumo que son cada vez más demandados por China. Debe tenerse en cuenta que el gobierno del país asiático impulsa profundas

transformaciones en este sentido, las que apuestan a dar un salto en cuanto a la innovación industrial e importancia de su mercado interno (*Observatorio de la Política China* 2014).

Además de las variables ya mencionadas, los cambios en la producción manufacturera en lo que se conoce como Tercera Revolución Industrial (*The Economist* 2012), así como el progresivo aumento de los costos salariales de China y el incumplimiento de normas laborales y medioambientales por parte de empresas tanto nacionales como extranjeras en los últimos 20 o 30 años (Napoleoni 2011), podrían frenar o enlentecer la invasión de productos chinos en la región, aunque debe tenerse en cuenta que otros países del sudeste asiático siguen un camino similar al del gigante asiático, como es el posible caso de una masiva producción industrial de India, que naturalmente está muy por debajo de su potencial.

En cuanto a las oportunidades de expansión comercial, entendidas como los productos que entre los años 2001 y 2012 lograron aumentar más de un punto porcentual en el total exportado a China, en el caso argentino se destacaron, además de los combustibles minerales, los siguientes bienes de base primaria o manufacturas de origen agropecuario:

- Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias; ceras.
- Tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados.
- Carne y despojos comestibles.
- Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural.

En el caso de Brasil, excluyendo los combustibles minerales, también se destacan bienes de base primaria o manufacturas basadas en recursos naturales:

- Minerales, escorias y cenizas.
- Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias; ceras.
- Algodón.
- Azúcares y artículos de confitería.

Los resultados indicarían que el Mercosur gana terreno en las colocaciones de bienes que siguen siendo de poco proceso y no en productos de baja o media tecnología. Analizando las exportaciones por variaciones anualizadas, cabe mencionar que las colocaciones de

Brasil hacia China crecieron a una tasa anualizada de 32% entre los años 2001 y 2012, mientras que las colocaciones de Argentina hacia el mismo destino y en el mismo período, aumentaron a 15%.

Considerando los bienes colocados por Brasil que lograron superar la media de las exportaciones y las registraron durante todo el período, además de registrar participaciones superiores a 1% en el año 2012, se destacan los listados a continuación:

- Algodón
- Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias; ceras
- Cobre y manufacturas de cobre
- Combustibles minerales
- Carne y despojos comestibles
- Azúcares y artículos de confitería
- Minerales, escorias y cenizas
- Materias plásticas y manufacturas de estas materias
- Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos

Como puede verse, a los mencionados anteriormente se agregan algunos productos agroindustriales con mayor proceso como carne y despojos comestibles, o manufacturas con contenido tecnológico como plásticos y sus manufacturas.

Si se replica la misma metodología para el caso de Argentina, los bienes que superan el crecimiento promedio de las exportaciones de este país con destino a China fueron las siguientes:

- Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural
- Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias; ceras
- Combustibles minerales
- Carne y despojos comestibles
- Materias plásticas y sus manufacturas de estas materias
- Pescados y crustáceos y otros invertebrados acuáticos

En el caso argentino también podría concluirse algo similar al caso brasileño, lo que es extrapolable al resto del Mercosur a excepción de Venezuela, que posee características muy distintas en su estructura productiva y de exportación.

Si se atiende a los nuevos productos de exportación de Brasil y Argentina a China, no se identifican bienes con contenido tecnológico,

salvo la excepción de Brasil, en el caso de los vehículos para vías o similares (ver cuadro 5).

**Cuadro 5. Nuevos productos de exportación hacia China
(No exportados en 2001)**

Brasil
Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones
Preparaciones de carne, de pescado o de crustáceos, de moluscos
Vehículos y material para vías o similares y sus partes; aparatos mecánicos
Estaño y manufacturas de estaño
Cereales
Cinc y manufacturas de cinc
Argentina
Tabaco y sucedaneos del tabaco elaborados
Minerales, escorias y cenizas
Filamentos sintéticos o artificiales

Fuente: DNII en base a Trade Map.

Conclusiones

Como resultado de analizar las corrientes comerciales entre China y el Mercosur en los últimos años, es evidente el importante dinamismo registrado. Este fenómeno que no es exclusivo del Mercosur, ha causado impactos que pueden ser catalogados como positivos o negativos. Entre los positivos, es clara la relación entre el crecimiento económico de la región y la voraz demanda de China por bienes primarios y agroindustriales, donde el Mercosur posee ventajas comparativas, así como las oportunidades comerciales y de inversión que se le han abierto a la región por el crecimiento de China.

Entre los negativos, más en un análisis de largo plazo, se cuestiona el patrón comercial que explica la relación con China y la incidencia de la re-primarización de las exportaciones en el desarrollo económico. Otro efecto conocido, tiene que ver con el impacto negativo

de la competencia del país asiático en la industria regional y en las corrientes intrarregionales.

A partir del análisis de las corrientes comerciales de bienes, pero también fácilmente demostrable por los indicadores de producción industrial, es evidente el impacto de China en la producción regional y en las exportaciones intrarregionales, especialmente en bienes con mayor contenido tecnológico, segmento acaparado por el gigante asiático en los últimos años.

Respecto a las oportunidades de expansión del comercio con China, parecen identificarse más claramente en bienes agrícolas con mayor proceso (carne, lácteos, grasas y aceites), lo que podría ser un indicio de las oportunidades futuras que existen en la industria de alimentos procesados. También se identifican nuevas corrientes de exportación en bienes industriales con contenido tecnológico, como los plásticos y sus manufacturas, pero aún en proceso de consolidación.

En suma, parece claro que, al menos hasta el presente, no se identifican oportunidades comerciales en bienes de media y alta tecnología como máquinas y herramientas, máquinas eléctricas, vehículos y sus partes o instrumentos médicos, los que además están siendo fuertemente afectados por la competencia china en el mercado interno y regional. Muchos de estos productos son los que integran las cadenas globales de valor, en gran parte impulsadas por China, fenómeno que además puede verse potenciado por los mega acuerdos comerciales en proceso de negociación.

En este contexto y dadas las dinámicas internacionales del comercio internacional, dar respuesta a la pregunta de si China es o no un socio para el desarrollo del Mercosur, parece ser más una responsabilidad del Mercosur que de China. Ya sea de forma coordinada o unilateral, el bloque deberá redefinir su estrategia de inserción internacional para afrontar los profundos cambios productivos registrados en la última década, para lo cual, todos los países del Mercosur deben dar algunas señales, hasta ahora ausentes.

Bibliografía

- Bartesaghi, Ignacio. 2014. Editor. *Las relaciones comerciales entre América Latina y Asia Pacífico: desafíos y oportunidades*. Uruguay. Observatorio América Latina-Asia Pacífico ALADI. CAF y CEPAL.
- Bartesaghi, Ignacio y Susana Mangana. 2012. *China y Uruguay: oportunidades y retos para vencer asimetrías*. I. Martínez (Comp). *América Latina y China: relaciones políticas e internacionales*. Ciudad de México, México. Red ALC-China. UDUAL, UNAM y Cechimex.
- Bartesaghi, Ignacio. 2013. *La encrucijada de la política exterior del Uruguay: ¿el Mercosur, la Alianza del Pacífico o ambas?* Disponible en: <http://www.eldial.com/nuevo/index.asp>
- Ferrando, Alonso. 2012. *El futuro alimentario en el sudeste asiático para el 2040*. Disponible en: <file:///C:/Documents%20and%20Settings/ibartesa/Mis%20documentos/Downloads/El%20Futuro%20Alimentario%20de%20Asia%20Oriental%20para%20el%202040.pdf>
- Observatorio de la Política China. 2014. *Informe anual 2014*. Disponible en: http://www.politicachina.org/imxd/noticias/doc/1390648147politica_china_2014_informe_anual_FINAL.pdf
- Napoleoni, Loretta. 2011. *Macromics*. España. Paidós Estado y Sociedad.
- Sevares, Julio. 2010. *¿Por qué crecen los países que crecen?* Edhasa, Buenos Aires.
- The Economist*. 2012. "The third industrial revolution". Disponible en <http://www.economist.com/node/21553017>
- Universidad Católica del Uruguay, Departamento de Negocios Internacionales e Integración-DNII. Boletines "Las relaciones comerciales entre Uruguay y China". Disponible en <http://www.uca.edu.uy/es/node/2714#.U3tKPtJ5NBM>.

***Dumping* y subsidios en las exportaciones chinas: el caso textil peruano**

Rubén Berríos

Introducción

El crecimiento del intercambio comercial entre Asia-Pacífico y el Perú se ha visto estimulado no sólo por el impresionante crecimiento y participación de China en el comercio mundial sino, más aún, por el Tratado de Libre Comercio (TLC) firmado por ambos países en noviembre de 2009. No obstante, aunque los beneficios de un mayor intercambio comercial con China son muy conocidos por su enorme potencial económico, las importaciones provenientes del gigante asiático no siempre han sido vistas de manera favorable por algunos sectores del empresariado peruano (Bustamante 2004; Infante 2002, 2004; Mincetur 2007).

Es en la década de los noventa, cuando Perú, Chile y México logran una ventaja de negocios al abrirse hacia la región del Asia-Pacífico a través de su participación en el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC). En el caso del Perú, fue Alberto Fujimori (1990-2000) quién, respaldado por su origen japonés, había hecho preponderantes los vínculos diplomáticos y comerciales con dicha región (Berríos 2010; Mann 2006).

El auge de la cooperación económica Perú-China también empezó a inicios de esa década; lapso caracterizado por una relación comercial más abierta, donde el valor y volumen de las exportaciones hacia China se incrementaron significativamente, pero que es, a su vez, cuando se ha dejado sentir el peso del ingreso masivo de productos chinos al Perú. Desde un inicio esto generó preocupación en algunos sectores del mercado peruano, especialmente en el textil.

En ese sentido, algunos expertos han señalado tempranamente que esta apertura comercial ha sido perjudicial para las empresas peruanas (Bustamante 2004; Mendoza 2010; Mincetur 2009; Torres 2010), ya que no pueden competir con empresas chinas que operan con costos más bajos y aplican mecanismos de comercio vedados por la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Siendo pocos los investigadores peruanos que se han ocupado del asunto, nos proponemos investigar si estas prácticas comerciales de exportación de productos chinos al Perú son efectivamente desleales, y si atentan contra la libre competencia. A excepción del trabajo de Webb, Camminati y León (2005), en la revisión bibliográfica sólo hemos encontrado algunas alusiones al respecto.

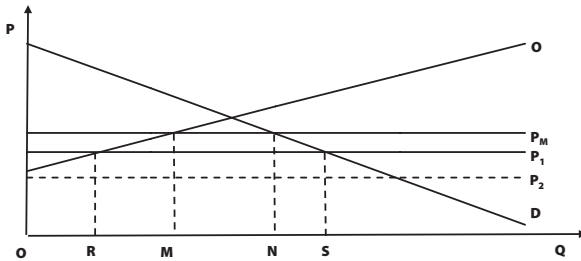
En el análisis haremos énfasis en el sector textil que, además de ser el más perjudicado, es el que cuenta con relativa información estadística y el que mayores procesos ha iniciado contra las prácticas comerciales chinas.

1. Consideraciones teóricas

En la teoría del comercio internacional se consideran prácticas desleales a las acciones, políticas y prácticas que usan los países al exportar y que son consideradas injustas, no razonables o discriminatorias para el país receptor. Competencia desleal es el término genérico que se utiliza para todas las prácticas que perjudican el libre comercio y se refiere a las distorsiones en el sistema mundial de comercio, las cuales podrían tomar diversas formas. Estas prácticas que se pueden manifestar en forma de *dumping*, subsidios, infracción de los derechos de propiedad intelectual o piratería, incorrecta clasificación arancelaria de mercancías, tergiversación en valor de facturas, manipulación de la moneda y otros tipos de hechos que van en contra del comercio justo; son las que, sin duda, dan a la empresa extranjera una ventaja en el mercado nacional. Algunos países receptores contrarrestan formalmente estas prácticas mediante la imposición de aranceles, cuotas u otras barreras, con lo cual generan nuevas distorsiones al libre comercio. En realidad, no existe país que sea totalmente liberal en su comercio, en especial cuando se trata de defender el mercado interno.

El *dumping* es una práctica comercial por la cual las empresas de un país exportan sus productos a un precio que está por debajo del que normalmente se vende en su propio mercado, o cuando el precio es menor al costo promedio de su producción. Esta forma de comercio implica dominación de precios, ya que la venta está por debajo de su valor justo y la OMC la considerada perjudicial por el daño que causa a ese sector de producción del país importador, al que puede llevar a la quiebra de sus empresas. En este sentido, esta práctica desleal del comercio internacional crea distorsiones y perjudica al país importador (Viner 1966), por lo que el país importador tiene derecho a aplicar un arancel o medida *antidumping* cuando la empresa extranjera la utiliza.

La *economía del dumping* se puede explicar numéricamente (ver pie de nota)¹ o con un gráfico. Supongamos que el gráfico representa el mercado de textiles y confecciones en el Perú y el país exportador es China. Bajo las condiciones de comercio libre, el precio de textiles a nivel mundial es P_M y se importa la cantidad MN . Si China baja el precio de los textiles a P_1 , los chinos estarían haciendo *dumping* en el mercado peruano.



Con base en este ejemplo, si el precio de *dumping* es P_1 , ¿cuál sería su efecto? En este caso, los consumidores son los que se benefician, pero la industria nacional sería perjudicada. El argumento simple es que el nivel de bienestar se incrementa, pero resulta inaceptable para la industria textil y de confecciones del Perú, porque su aplicación afectaría una importante fuente de generación de empleo.

A nivel teórico, el *dumping* se puede clasificar como persistente, predatorio o esporádico. Persistente es cuando es usado

continuamente para maximizar utilidades. Este comportamiento de vender en el exterior por debajo de su costo, no puede persistir a largo plazo porque el productor sufriría pérdidas; a menos que el gobierno otorgue un subsidio.

El *dumping* predatorio es la venta temporal del producto por debajo de su costo de producción con la intención de desplazar al productor extranjero y forzar a que éste cierre. Una vez que esto se consigue, se incrementa gradualmente el precio aprovechando el poder de mercado adquirido por la empresa extranjera. El caso de *dumping* predatorio se puede visualizar en el gráfico, si el precio es reducido a P2. En este caso, sí hay un argumento válido para proteger a la industria nacional.

El *dumping* esporádico ocurre cuando el productor (o gobierno) extranjero tiene un exceso del producto de exportación. La idea es descargar temporalmente el exceso del producto sin tener que reducir el precio del país de origen. Este tipo de *dumping* puede tener efectos adversos al afectar a los productores nacionales ya que genera malestar e incertidumbre en la industria.

Aunque generalmente el *dumping* tiene una connotación negativa, los defensores del libre mercado sostienen que vender productos importados a precios bajos (precios de *dumping*) beneficia a los consumidores y que las medidas proteccionistas generan consecuencias contraproducentes (Viner 1966). Los adversarios de esta tesis argumentan que esa mayor cantidad de importaciones de determinados productos podría ser la causa principal del daño o una amenaza para la industria nacional, aunque reconocen que asumir una forma de proteccionismo tiene como resultado reducir los beneficios al consumidor (Appleyard y Field 2001; Carbaugh 2013). También se critica al complicado proceso de investigación para calcular los márgenes del *dumping* y, finalmente, que las medidas *antidumping* no mejoran los términos de intercambio y que a veces son usadas más de lo necesario (Li 2007).

De acuerdo con las reglas establecidas por la OMC, el país importador tiene derecho de aplicar medidas *antidumping* o salvaguardias cuando la empresa extranjera perjudica a la nacional por el uso de *dumping*. Esto se hace después de hacer un análisis técnico previo

para medir sus efectos (Salvatore 2007). El propósito de la medida es subir el precio del producto como una medida de defensa. En los casos de competencia perfecta y libre mercado, el Estado no debería proteger a ningún sector; pero éste puede intervenir cuando las empresas nacionales no están en condiciones de igualdad de competencia como resultado del *dumping*. En el caso de las empresas afectadas, éstas se ven obligadas a presentar denuncias y solicitar protección cuando la industria es amenazada por importaciones que se venden a precios injustificadamente bajos. La medida de defensa, entonces, es usada para contrarrestar la diferencia entre el precio de importación y el precio de venta local.

Se debe precisar que mientras que el *dumping* es considerado una política de las empresas, los subsidios lo son del Estado. Los subsidios de exportación son pagos a la empresa exportadora. En general, los subsidios son un tipo de práctica ilegal promovida por los Estados para promover exportaciones y venderlas a precios artificialmente bajos. Los subsidios se usan como un incentivo para exportar y su efecto adverso es la reducción de los precios de los productos locales. Los subsidios pueden tener las siguientes formas: exoneración de impuestos, trato preferencial por exportaciones, bajos impuestos prediales, exoneración de impuestos por producir en zonas económicas especiales, o reembolso por exportaciones.

Otro aspecto de la competencia desleal se manifiesta en la manipulación de la moneda que resulta ser un tipo de subsidio que pone al socio comercial en desventaja. Un ejemplo de ello es el caso de las exportaciones chinas que se han estimulado porque el valor del yuan se ha mantenido muy por debajo de su valor real. El Fondo Monetario Internacional (FMI), el Departamento del Tesoro de Estados Unidos y estudios del FED estiman que el yuan chino está subvaluado en relación al dólar americano. La manipulación de la moneda por el gobierno chino ha contribuido al incremento del déficit comercial de sus principales socios comerciales.

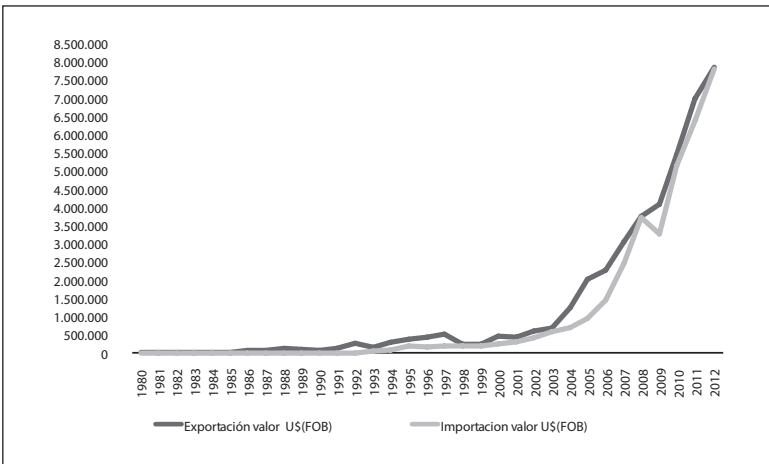
2. El comercio chino-peruano y el TLC

En las últimas dos décadas el comercio entre Perú y China ha experimentado un rápido crecimiento. En el período 1990-2000 las exportaciones del Perú crecieron de US\$34.6 millones a US\$445 mi-

lones (12.9 veces), y en 2010 superaron los US\$10.5 mil millones (ver gráfico 1). Hasta fines de 2012, el Perú había mantenido un superávit comercial con China, pero al año siguiente este hecho cambió y podría cambiar aún más en la medida que las exportaciones peruanas demuestran mayor volatilidad, mientras que las importaciones de productos chinos han crecido a un ritmo casi constante.

En 2005, China se convirtió en el segundo socio comercial del Perú y en el mercado más grande para las exportaciones peruanas, y es desde 2011 su socio comercial más importante. Aun así, las exportaciones hacia aquel país demuestran poca diversidad (en la actualidad esto está cambiando) y bajo valor agregado, porque se concentran en minerales y harina de pescado. Estos dos rubros en 2013 constituían aproximadamente 98% de las exportaciones peruanas a China.

Gráfico 1. Comercio Perú-China
(US\$ millones)



Fuente: Aduanas, Mincetur, SUNAT, varios años.

Por el lado del Perú, las importaciones de los productos chinos demuestran una mayor diversificación: maquinaria y equipos, partes y accesorios, electrodomésticos, calzado, ropa; con un mayor contenido de tecnología y una alta tasa de crecimiento, especialmente en la última década. Es justamente en los productos importados mencionados, como calzado y textiles donde el Perú podría competir con

éxito en el mercado internacional. Por esta razón es que China es vista por algunos empresarios como una potencial amenaza (Infante 2004; Campodónico 2008; Mendoza 2010; Torres 2010).

En 2009 el Perú se convertía en el segundo país latinoamericano en firmar un TLC con el gigante asiático. Las negociaciones para firmarlo no fueron fáciles, ya que el Perú se exponía a la competencia de productos chinos baratos que podrían invadir su mercado. Torres-Zorrilla y Woll (2007) enfatizaron que el “objetivo general del TLC con China debe ser diversificar los productos y servicios peruanos en el mercado chino, y la presencia de empresas nacionales en los mercados chinos”. Si bien la aseveración es correcta, a cuatro años de su implementación, Wise (2012) señala que el acuerdo es amplio pero poco profundo. El mayor impedimento es que la agenda comercial sigue siendo la misma. El Perú exporta *commodities* y China productos manufacturados (González-Vicente 2012). Otro impedimento es que los empresarios peruanos desconocen el mercado y la cultura chinas, tienen poca experiencia en tomar riesgos en un mercado geográficamente lejano, y carecen de recursos e información para dar ese salto que antes no se había intentado (Quispe 2009). Por otro lado, González-Vigil (2009) anota que a primera vista, el acuerdo ofrece las protecciones necesarias para un cierto número de productos, lo que podría designarse como ‘protección negociada’.

Al respecto, al empezar las negociaciones, China le exigía al Perú que renunciara a los mecanismos de protección que otorga la OMC. No obstante, durante el curso de las negociaciones algunos productos peruanos fueron excluidos de estos mecanismos, es decir, fueron protegidos (González-Vigil 2009; Mincetur 2007; Sanborn y Torres 2009).

3. Indecopi y la defensa comercial

A principios de los años noventa, debido a la coyuntura de nuestro comercio internacional y a los reclamos sostenidos de los sectores perjudicados, el gobierno peruano tomó la iniciativa de comenzar investigaciones, normar y resolver casos sobre *dumping* y subsidios. Así, en 1993 creó el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) con el fin de mantener la igualdad de condiciones en el comercio de libre

mercado en el Perú y aplicar las normas de defensa comercial. Una pieza clave en este organismo fue la Comisión de Fiscalización de *Dumping* y Subsidios (CFDS). Las medidas *antidumping* que ésta impuso fueron a solicitud del sector textil/vestimenta (Webb, Camminati y León 2005). La piratería —que también es competencia de Indecopi— por ser mucho más trabajosa de comprobar es, hasta hoy, mucho más difícil de combatir.

Si la denuncia es considerada válida, el Indecopi le impone una medida *antidumping*, equivalente al margen de diferencia entre el precio actual y el precio no lesivo del producto importado. Es decir, la medida *antidumping* puede ser como máximo equivalente al margen de *dumping* determinado durante la investigación y solo podría ser implementada si existiese prueba de que el precio del producto importado ha afectado negativamente a la industria nacional. Sin embargo, demostrar que se trata de un precio no competitivo es difícil porque requiere de tiempo y recursos, al tratarse de precios relativos. Así, un proceso que debería resolverse en nueve meses podría, en algunos casos, pudiera durar hasta 18 para que se resuelva.

Entre los casos más conocidos y mencionados de denuncias por *dumping* se encuentran el del sector textil y vestimenta, compuesto por empresas establecidas y el de ‘Gamarra’, zona comercial ubicada en el distrito de La Victoria, en Lima. Gamarra es un emporio de fábricas de confección que producen formal e informalmente, con miles de operarios en la industria textil de confecciones y del vestido. Infante (2002) subraya que esta “es la concentración empresarial más grande que tiene el Perú”. En los últimos años, los empresarios formales de Gamarra han presentado muchas quejas por intermedio del Comité Textil de la Sociedad Nacional de Industrias (SIN) al Indecopi, ya que se han visto afectados por la entrada de productos a precios de *dumping*, subvaluados y, en muchos casos, por contrabando.

El ingreso constante de prendas y textiles chinos ha experimentado un crecimiento importante, estableciéndose como el abastecedor más importante de ropa en el mercado peruano. La presencia de ropa abaratada de China ha generado gran malestar ya que, en 2013, la venta de ropa producida en el emporio de Gamarra se había reducido en una tercera parte.

De acuerdo a datos oficiales, entre 2009 y 2011, la industria de la confección en el Perú se contrajo en 18.7% y el inventario acumulativo subió a más de 30%. Por otro lado, se observa que durante este

mismo periodo, la importación de productos chinos se incrementó de 119 millones de piezas de vestir a 187 millones, cifra que abastecía a 80% de la demanda local, con precios que estaban entre 37 y 38% por debajo del precio manufacturado en el mercado doméstico (Indecopi 2013b).

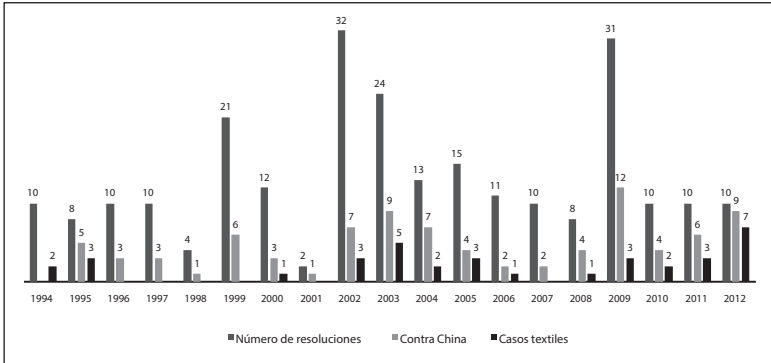
Los derechos *antidumping* sobre los tejidos de algodón y mixtos fueron impuestos en 1995 y complementados en 2002 y 2011. En 1995, ante los reclamos y solicitudes del sector por la importación de tejidos chinos que entraban a precios bajos, el Indecopi aplicó derechos *antidumping* a importaciones de tejidos de algodón y tejidos mixtos originarios de China (Resolución 005-95-CDS). Posteriormente, a inicios de 2000, las importaciones de tejidos de China se incrementaron de manera significativa, igualmente a precios más bajos que los nacionales, con el consecuente incremento de las solicitudes para empezar las investigaciones por el perjuicio a la producción nacional de tela y confección de vestidos. Por ello, en 2002, Indecopi impone, nuevamente, medidas *antidumping* sobre las importaciones de vestidos de algodón y tejidos mixtos de China. Estas medidas fueron ampliadas en 2004 para tejidos planos de ligamento tafetán, popelina poliéster/algodón, estampados, blanqueados y teñidos con hilados. En 2008, a solicitud de la empresa importadora Colortex Perú, la CFDS dio inicio a un examen preliminar con el fin de determinar la necesidad de mantener, modificar o suprimir los derechos *antidumping* impuestos en 1995 sobre las importaciones de tejidos de algodón y tejidos mixtos de China. Mediante la resolución 135-2009/CFD, la Comisión decidió mantener la vigencia de tales derechos por un período de tres años (Comisión de Fiscalización de *Dumping* y Subsidios 2012).

Reaño Vega, miembro del Comité Textil de la SNI señala que “el precio promedio de importación fue de 5.31 US\$/kg CIF, en tanto que el precio de exportación para el mismo período fue de 15.69 US\$/kg FOB. Esto indica que la mercancía textil y prendas de vestir están subvaluadas y entran a precios de *dumping*” (2012). Sin embargo, el crecimiento de las importaciones chinas en el rubro de textiles continuó, y por presiones políticas se logró que la salvaguardia solo esté vigente por once meses.

Si revisamos las resoluciones emitidas por el Indecopi sobre *dumping* y subsidios desde 1994 hasta fines de 2012, podemos observar (ver gráfico 2) que China es el país que más quejas ha recibido sobre

casos de *dumping*. También es evidente que varios de estos son casos que corresponden al sector textil y confección.

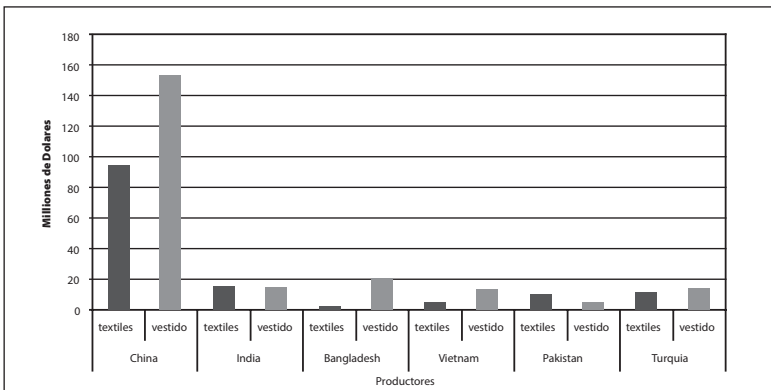
Gráfico 2. Resoluciones: Fiscalización de *Dumping* y Subsidios



Fuente: Indecopi. Elaborado por el autor a base de datos del Indecopi, varios años.

Hasta marzo de 2013, Indecopi tenía cuatro procedimientos de investigación relacionados con textiles y prendas de vestir provenientes de este país (ver gráfico 2); y según la OMC China es el país al que más medidas *antidumping* e investigaciones se le han aplicado en el mundo (OMC 2008). Sus mismos funcionarios admiten que en 2007 existían “561 medidas *antidumping* en más de 30 países con-

Gráfico 3
Grandes productores de textiles y vestido



Fuente: OMC, 2014.

tra China” (Wang 2007:244). Igualmente, en varios países donde hay presencia del comercio chino las denuncias se han incrementado (Camacho 2011; Navarro 2008).

La considerable presencia de las empresas chinas en ciertos mercados para vender sus productos ha generado fricciones en el comercio internacional por las mismas razones que han experimentado las empresas peruanas, y se han encontrado con iguales problemas para documentar los precios (CEPAL 2012; Dussel Peters 2013; Santiso y Avendaño 2011).

Lo problemático del asunto es que las estadísticas chinas sobre costos está distorsionada por los préstamos subsidiados, los mercados vinculados y la sobrevaluación forzada del yuan por el Banco de China (Haley y Haley 2013).

Ilustraremos el análisis con los casos del sector textil. Empezamos por señalar que la fabricación de textiles en el Perú se remonta a la época precolombina. En la etapa de desarrollo industrial temprana en este país, el sector textil tuvo un alto porcentaje de empleo y una mano de obra relativamente más intensiva que otros sectores; situación que se mantiene hasta la fecha. Según el Mincetur se estima que laboran en él cerca de 400 mil personas (Muñoz Marticorena 2006). En la actualidad es un sector de mucha relevancia en la economía peruana por ser uno de los sectores más dinámicos para la exportación (Centrum 2010). El sector textil y de confecciones en el Perú ha mostrado un rápido crecimiento y dinamismo y mantiene un alto nivel de integración a lo largo del proceso productivo. Los datos de 2013 indican que el sector textil representa aproximadamente el 9% de las exportaciones totales y casi la tercera parte de las exportaciones no-tradicionales.

Precisamente, para proteger este sector, Indecopi ha emitido las siguientes resoluciones:

La resolución de 2012 que resalta el caso de los tejidos tipo *drill* procedentes de China, sobre los cuales la CFDS dispuso de la aplicación de derechos *antidumping*. En el periodo analizado por la Comisión, de 2005 a 2009, se verificó que el precio de los tejidos se ubicaba en un nivel muy por debajo del nacional y ejercía presión a la baja en los precios de producción peruana. La decisión de la CFDS —emitida mediante resolución de mayo de 2011—, dispuso que se mantuvieran las medidas *antidumping* de 2009 por un periodo adicional de tres años. En el caso de tejidos tipo *denim* con un

contenido de algodón de 85%, se decidió que los derechos *antidumping* estarían vigentes sólo hasta mediados de 2011 (Indecopi 2012).

La resolución núm. 083-20-2012/CFD-INDECOPI, emitida el 20 de junio de 2012, dio inicio al procedimiento de investigación por prácticas de *dumping* en importaciones de prendas de vestir y complementos (un importante sector de la economía nacional por su dinamismo exportador), confeccionados de tejidos de punto y tejidos planos procedentes de China. La Comisión identificó la existencia de prácticas de *dumping* que amenazaban a esta rama de la producción nacional. En la resolución se afirma que en 2011 las importaciones de origen chino al Perú registraron un margen de *dumping* promedio de 98% en el caso de prendas de vestir, y hace notar que las importaciones originarias de China experimentaron un crecimiento de 47% entre 2009 y 2011. Por otro lado, también se verificó la existencia de una subvaluación en el precio nacional. El precio de las confecciones chinas se ubica en 85% por debajo del precio de los tejidos de punto producidos en el Perú. En ese mismo lapso, la subvaluación promedio de las prendas confeccionadas con tejidos planos fue de 75% (Indecopi 2013).

Todo esto corrobora que los productos nacionales en este sector se han visto seriamente afectados. Su participación en el mercado nacional cayó de 44 a 37% entre 2009 y 2011. Adicionalmente, las ventas internas sufrieron una caída de 16.4%. El margen de utilidad también registró una disminución en relación con años anteriores 2007 y 2008. Según el documento del Indecopi (2013), hay indicios de que en el período revisado (2009-2011) las importaciones de China se realizaron a precios *dumping*. Es por ello que la CFDS dispuso el inicio de un proceso de investigación sobre la importación de prendas de vestir y complementos de China.

La importancia de esta investigación radica en que se enfoca en un sector que está conformado por 16 mil fabricantes, de los cuales 97% son micro y pequeños empresarios, emplea gran número de trabajadores y es uno de los sectores más dinámicos para la exportación. Según el Mincetur (2009), el sector textil representa 13% del PBI (Producto Bruto Interno) manufacturero y genera 1.5 millones de puestos de trabajo. De acuerdo con el Indecopi, 57% de los derechos *antidumping* aplicados por esta institución a las importaciones, hasta comienzos de 2013, correspondían a productos chinos.

Mediante resolución 066-2013-CDS, la Comisión decidió mantener los derechos *antidumping* a la importación de tejidos estampados, pero suprimió las medidas para los tejidos con hilados de distintos colores y de filamentos sintéticos o artificiales de China. Asimismo, decidió mantener por un período adicional de dos años la vigencia de los derechos *antidumping*. Estos derechos *antidumping* fueron impuestos en 1995 y revisados en 2002 y 2009. En esta última ocasión tales medidas fueron prorrogadas hasta 2012. Tras la investigación, denominada ‘examen por derechos compensatorios’, se determinó que de tres productos investigados, a dos de ellos ya no correspondía extender el derecho.

Entretanto la SNI ha decidido analizar la resolución aunque para iniciar una nueva investigación se debe esperar un año. La gerencia del Comité Textil de la SNI señala que existen razones para estudiar el caso porque en el sector textil, estas confecciones chinas entran a un precio artificialmente bajo. Si bien por un lado se suprimirán los derechos *antidumping* a tejidos de las dos partidas arancelarias; por el otro, estos se mantendrán a las importaciones de tejidos mixtos estampados, tejidos de algodón y mezclas poliéster/algodón, tejidos de algodón (*denim*) y tejidos de ligamento tafetán, todos originarios de China (Indecopi 2012 y 2013a).

En diciembre de 2013, la CFDS de Indecopi dio por terminada una exhaustiva investigación que inició en junio del año anterior, donde se estimaba que había márgenes de *dumping*. Para iniciar la investigación de oficio la comisión nombrada por Indecopi tuvo en cuenta lo siguiente: “(i) Se estableció, de manera inicial, la existencia de márgenes de *dumping* en las importaciones de prendas y complementos de vestir procedentes de China, (ii) Se determinó la existencia de indicios de daño importante sobre la rama de producción nacional en el periodo comprendido entre los años 2009 y 2011, según los términos establecidos en el artículo 3.1 del Acuerdo *Antidumping*.” Las consideraciones que se tuvieron en cuenta fueron: “las importaciones de prendas y complementos de vestir chinos experimentaron un incremento importante, tanto en términos absolutos como en relación con la producción nacional.” Hay que tener presente que el principal proveedor textil del mercado interno en 2011 era China, con 50% del mercado expresado en unidades de peso y 57% de dicho mercado en número de prendas (Informe 031-2013/CFD-INDECOPI).

Al concluir el informe se determinó que habían indicios de *dumping* pero sólo aplicaría salvaguardias a cinco tipos de ropa bajo 34 sub-partidas que impactan el desarrollo de la industria textil peruana (Indecopi 2013b). En este caso, las partes interesadas tuvieron oportunidad de expresar sus puntos de vista y evidencias sobre el efecto de las importaciones de China en el mercado nacional que, directa o indirectamente, genera aproximadamente 400 mil empleos.

El levantamiento de las restricciones puede mantener el efecto negativo en la producción de textiles y confecciones del Perú. La presencia de un competidor tan grande como China puede afectar aún más el mercado nacional. Se debe resaltar que esta preocupación la comparte el presidente de la República, quien ha declarado que las empresas confeccionistas “están en peligro de salir del mercado por la competencia desleal de las importaciones chinas” (Barja 2013a). Asimismo, se ha enfatizado que el gobierno adoptará las medidas necesarias para apoyar la competitividad de la industria textil. Mientras tanto, los gremios del emporio de Gamarra señalan que la importación de ropa china les ha quitado 30% del mercado y que hay 3 mil confeccionistas que están al borde de la quiebra (Barja 2013b).

4. Los costos de producción y el ‘precio chino’

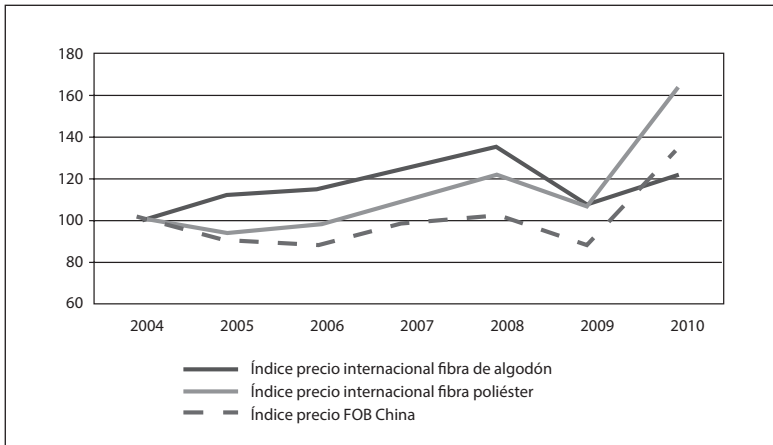
Por el lado de las importaciones hay que tener en cuenta las siguientes consideraciones. El ingreso de productos de China, sin duda, beneficia a los importadores (mayormente extranjeros) y al consumidor nacional por el bajo precio, aunque a la larga no sea así por la calidad de la producción; sin embargo, no es beneficioso para los fabricantes nacionales, ya que muchas de estas importaciones han provocado el cierre de empresas del sector textil (Pérez 2012). Por ello, una de las principales preocupaciones en las relaciones comerciales Perú-China es conocer cómo se consideran los costos de producción de los productos chinos.

Esta es la principal razón por la que China es vista como oportunidad, y a la vez, como una amenaza (Torres 2010). Al haber conquistado diversos mercados alrededor del mundo, muchos estudios sostienen que el sector de manufacturas en América Latina está siendo reemplazado por la producción china (CEPAL 2012; Gallagher y Porzecanski 2010; González 2009). Harney (2008) y Navarro (2008)

señalan que la ventaja del país asiático es lo que se llama el ‘precio chino’. Esta denominación hace referencia a cómo los productos manufacturados en China se venden a precios muy por debajo del precio de sus competidores. En la actualidad dicho país produce 70% de los DVD y juguetes del mundo, y más de la mitad de las cámaras, bicicletas, teléfonos y calzado que se exporta al resto del mundo.

Desde que China abrió sus puertas al mundo en 1978, ha sido la economía que más rápido ha crecido y se ha convertido en el principal exportador del mundo. Asimismo, se ha hecho conocer como la ‘fábrica del mundo’, gracias a la mano de obra barata, especialmente en textiles y ropa de vestir (Cardenal y Araujo 2011; Devlin 2009; Dusel Peters 2013; Gallagher y Porzecanski 2010). De acuerdo con Wang (2006), la principal ventaja de China es el costo laboral barato, aunque en algunos sectores éstos se han incrementado gradualmente. La fabricación de productos de consumo masivo y la exportación de estos productos chinos (textiles, juguetes, relojes, calzado) creció de manera acelerada porque a los consumidores les atraía el ‘precio chino’. Harney (2008) advierte que éste tiene una estructura de costos *ad hoc*, pues la producción se da en fábricas en las que los trabajadores laboran en condiciones infrahumanas y reciben bajísimos salarios

Gráfico 4. Precio FOB de las importaciones originarias de China vs Precio internacional del algodón y poliéster (en índices)



Fuente: SUNAT, COTTON ORG, UN-COMTRADE

Elaboración: ST/CFD/INDECOPI

por largas jornadas. Sin embargo, ¿cuál es el verdadero costo de la ventaja competitiva de China? El costo implica explotación laboral, contaminación y desplazamiento poblacional en ciertas regiones, ya que la mayor parte de estos trabajadores son migrantes temporales. Todo esto apunta a un costo social aún mayor, con estimaciones impredecibles. En el gráfico 4 podemos ver cómo, a pesar que el precio internacional del algodón y la fibra sintética están por encima del precio chino FOB, el precio de venta es menor que el costo de la materia prima textil.

Además, el Estado chino ha hecho y continúa haciendo uso de los subsidios para apoyar algunas industrias y determinadas empresas para abrirse paso en ciertos mercados. Como se sabe, los subsidios pueden ser directos o indirectos, y asumen diversas formas: energía barata, normas de depreciación, mantenimiento de plantas, la forma de pagos al contado a los exportadores, créditos por impuestos, exoneración de impuestos o préstamos a bajo interés. Aunque los subsidios en sí no son una práctica ilegal, sí lo son si éstos son usados para exportaciones (Haley y Haley 2013).

5. Las importaciones chinas y sus efectos en el sector textil

Es en el sector textil y de confecciones, donde China mantiene su ventaja competitiva por ser el mayor productor del mundo. El Perú también tiene este sector bien desarrollado, pero se ha visto amenazado por el creciente ingreso de textiles y confecciones de China y, más recientemente, también de la India. La feroz competencia de China en textiles y confecciones es resultado de su ventaja de costos de producción (CEPAL 2012; Harney 2008; Cardenal y Araújo 2011). El abaratamiento de la ropa se debe, en gran medida, a la excesiva producción china que ha ‘inundado’ el mercado peruano y que también ha afectado las exportaciones peruanas de prendas de vestir. El resultado para el mercado local es: menor producción, cierres de talleres de confección, despido de trabajadores y la venta de estos artículos a precios más bajos. En la zona de Gamarra existen aproximadamente 17 mil fabricantes y distribuidores de productos textiles y confección. El temor que se percibe en estos centros de producción es que los productos chinos son muchas veces versiones de imitación barata

de las marcas reconocidas, que son demandadas por los clientes de bajos ingresos y que inundan el mercado del vestido en el Perú.

De los aranceles de los sectores textiles y confecciones que el Perú negoció con China, cerca de 55% fueron excluidos de la negociación en el TLC; esto representa aproximadamente unas dos terceras partes del valor de textiles y confecciones que el Perú importa desde aquel país. Frente a un sector que es subvencionado en China, el Perú se encuentra sin duda en una situación de desventaja.

Las acciones y políticas del Estado chino están diseñadas para influir en sus empresas (privadas y estatales), haciéndolas más competitivas y exitosas para el mercado exterior. El Estado chino usa una variedad de instrumentos como la tasa de impuestos preferenciales, préstamos de bancos del Estado, protección comercial y otros tipos de subsidios para promover proyectos de exportación, y la intervención estatal se deja notar en las políticas preferenciales de comercio. El motor del crecimiento chino sigue siendo su sector exportador. A pesar de que China pertenece a la OMC, aquélla no siempre aplica el *fair-play*, ya que usa descuentos/reembolsos por exportaciones, políticas preferenciales para reinvertir, exoneración de impuestos por producir en zonas económicas especiales libres, excepción de arancel de exportación. Todo esto es consistente con el proyecto y estrategia comercial china orientada a promover las exportaciones (Haley y Haley 2013).

En las prácticas comerciales China ha hecho uso de subsidios directos e indirectos en su política hacia las industrias de exportación. El tema del monto de los subsidios presenta un gran desafío debido a que no hay un cuadro preciso de cantidad y valor. Lo que sí se ha dejado notar es el apoyo estatal que reciben las empresas exportadoras chinas. ¿Qué tan grande es el problema? Se desconoce con certeza porque no hay datos precisos (Zahariadis 2008).

También hay artículos chinos que llegan no solo al Perú sino a muchos países por canales ilegales. Los impuestos que no se pagan significan enormes ganancias para el contrabando. Otra forma ilegal se manifiesta en el cambio de marca o certificado de origen de los productos chinos. Los artículos que entran por estos canales inusuales se venden aún a precios más bajos. Esto tiene un impacto negativo para las industrias manufactureras locales.

6. Consideraciones finales

La importación de productos chinos ha resultado ser muy popular en el Perú por sus bajos precios, incluso por debajo de lo que se cotizan localmente. Sin embargo, este hecho y la gran cantidad de productos que ingresan de contrabando han llevado a la SNI a denunciar la competencia desleal que afecta la producción nacional. De manera paralela, esta práctica comercial también ha causado efectos secundarios nocivos en el sector minero y textil.

En relación a lo denunciado, la CFDS consideró que en la etapa de evaluación inicial de las importaciones de prendas y complementos de vestir procedentes de China, se habían encontrado indicios suficientes sobre una presunta existencia de *dumping*, el que estaría causando un daño importante a la rama de producción nacional, según lo establecido en el artículo 3.1 del Acuerdo *Antidumping*.

Al emitir el documento final (Resolución núm. 297-2013 del 22 de diciembre de 2013) la CFDS del Indecopi consideró metodológicamente, para efectos de la determinación del margen de *dumping*, el valor normal en función al precio de exportación de las prendas de vestir y complementos originarios de China a Estados Unidos. Se verificó la existencia de indicios de una situación especial de mercado en el sector de fabricación de prendas y complementos de vestir chino, por la presencia de distorsiones en los costos de producción que generaban que los precios de venta internos en dicho mercado no fuesen idóneos para efectuar una comparación con los precios de exportación al Perú (Indecopi 2013b).

De igual manera, para analizar la situación de la rama de la producción nacional se recurrió a la información proporcionada por entidades como la SUNAT (Superintendencia Nacional de Administración Tributaria), el Ministerio de Trabajo y el INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática) “sobre los indicadores económicos agregados (como producción, ventas, participación de mercado, beneficios, salario y empleo) de las actividades económicas correspondientes [...]. En relación con la producción nacional, la participación de mercado de las importaciones chinas, expresadas en número de prendas y unidades de peso, se incrementó en 6 y 7 puntos porcentuales en el periodo analizado.”

A pesar de que entre 2009 y 2011 los precios de las importaciones chinas se incrementaron, aun así estaban muy por debajo de las

importaciones colombianas similares, y tenían indicios de una subvaluación promedio ponderada de 85% para los tejidos de punto y 75% para los planos. Se ilustró que los efectos negativos sobre el sector textil peruano tenían como causa el incremento de las importaciones chinas “a precios presuntamente objeto de *dumping*, sin que se haya verificado la existencia de otros factores que pudieran explicar dicho daño”.

Finalmente, considerando el punto de vista de la reacción estatal, el estudio detallado de la voluminosa resolución núm. 297 (993 páginas) nos permite concluir que el Estado peruano debió mantener una vigilancia abierta y flexible para poder resolver denuncias de competencia desleal de manera más ágil. Sin embargo, hay que hacer notar la dificultad que existe debido a los plazos muy largos que se necesitan para probar las quejas sobre los precios *dumping*, principalmente por la naturaleza de los costos de producción involucrados en el llamado ‘precio chino’. De igual manera, las medidas proteccionistas, ya sean subsidios a las exportaciones o créditos seguros, que no son fáciles de verificar, deben ser investigadas, ya que actualmente el Estado peruano muestra poco interés por identificarlas debido, en parte, a la insuficiencia de personal técnico.

La presencia china en el Perú, sin embargo, no debe ser vista como una amenaza sino como una oportunidad. Una oportunidad si el Perú exporta productos con mayor valor agregado, si diversifica sus exportaciones, sin depender solamente casi exclusivamente de *commodities*. Asimismo, si el Perú compite con sus productos textiles de mayor calidad (algodón pima, por ejemplo), reconocida por los importadores europeos y norteamericanos (no solamente por la calidad de las fibras sino también por la mano de obra calificada que tiene), este sector tendría enormes ventajas competitivas. En la actualidad, si a algún sector empresarial le preocupan los términos políticos, está claro que China no es el caso, pues está menos interesada en promover una determinada ideología política y más abocada a supervisar sus respectivos negocios. Irónicamente, el éxito del modelo chino se debe más al haber jugado bajo las reglas del capitalismo y no las del ‘socialismo’ y, para facilitar su mayor presencia económica en el Perú y en otros países, ha hecho uso de la cooperación para el desarrollo y las inversiones recientes. En el caso peruano, el país asiático ha contado adicionalmente con el apoyo de su colonia, la que radica en el país desde hace más de 150 años.

A pesar de que el comercio con China ha generado beneficios mutuos, aún existe la preocupación entre los empresarios peruanos de que este país les ha quitado parte del mercado local y también los puede reemplazar en los mercados mundiales a los que exportan.

Tal como lo hemos señalado, si bien hemos sido beneficiados con nuestras exportaciones, la presencia económica de China ha generado una asimetría comercial que ha afectado uno de los principales sectores de manufacturas en el Perú como son textiles y confecciones.

1. ¿Por qué hay empresas extranjeras que hacen uso del *dumping*? A primera vista, vender fuera a precios por debajo del costo promedio de producción no es rentable. ¿Es esto cierto? No necesariamente. Puede ser rentable vender a precios bajos en el exterior aún si es por debajo del costo promedio.

Para esto podríamos hacer uso de un ejemplo numérico. Supongamos que la empresa extranjera tiene los siguientes costos:

Precio unitario local = \$25

Costo unitario variable (costo marginal) = \$10

Costos fijos = \$100

Cantidad de venta local = 10

Precio unitario de exportación = \$15

Cantidad de exportación = 10

Las utilidades recibidas por vender en el mercado local son:

Ingresos – costo variable – costo fijo = utilidades

$$(\$25 \times 10) - (\$10 \times 10) - \$100 = \$50$$

$$250 - 100 - 100 = \$50$$

Costo total* = costo variable + costo fijo (el costo se grafica con signo -)

$$(-100) + (-100) = -200 \text{ y el costo promedio local: } -200/10 \text{ unidades} = \$-20$$

Supongamos que la empresa vende al exterior adicionalmente 10 unidades a \$15 por unidad (por debajo del costo promedio de producción):

Ingresos (venta) – costo variable – costo Fijo = utilidad o beneficio

$$[(\$25 \times 10) + (\$15 \times 10)] - [(\$10 \times 10) + (\$10 \times 10)] - [\$100 + 0] = \$100$$

$$(250 + 150) - (100 + 100) - (100 + 0) = \$100$$

$$400 - 200 - 100 = \$100$$

7. Explicación

Como el costo fijo ya se aplicó a las diez primeras unidades locales, el nuevo costo promedio (marginal) de las siguientes unidades sólo será el costo variable ($\$10 \times 10 = \100) por lo que el precio al exterior que era aparentemente menor al costo promedio de $\$20$, será de solo $\$10$.

$(\$100 + 0 \text{ costo fijo}) / 10 \text{ unidades} = \10 por no existir ya los costos fijos (0), así que el nuevo costo total será (costo variable total: $\$10 \times$ las nuevas: 10 unidades + $\$10 \times$ por las unidades anteriores) y, por tanto, el costo variable total será de $\$200$ que divididos entre las 20 unidades totales (10 unidades locales + 10 unidades de exportación) nos da el nuevo costo promedio de $\$10$, como indica la ecuación, con lo cual, el precio de 15 producirá nuevas utilidades, ya que 15 que es el precio, menos 10 que es el nuevo costo variable (marginal), nos da una nueva utilidad unitaria de $\$5$, por lo que el resultado se incrementa en $\$5$ de utilidad unitaria \times 10 unidades nuevas vendidas = $\$50$ de nueva utilidad; con lo cual, las utilidades totales serán $\$100$ (los 50 obtenidos por exportaciones, más los 50 obtenidos localmente).

Bibliografía

- Appleyard, Dennis R. y Alfred J. Field. 2001. *International Economics*. McGraw Hill. New York.
- Barja, Rocío. 2013^a. “Gobierno cree que 14,000 empresas confeccionistas están en riesgo”. *Gestión*. Lima. 7 de agosto, p. 2.
- Barja, Rocío. 2013^b. “Gamarra alerta que hay 3,000 confeccionistas al borde de la quiebra”. *Gestión*. Lima. 3 de septiembre, p. 12.
- Berrios, Rubén. 2010. “Bridging the Pacific: Peru’s Search for Closer Economic Ties with China”. En: Fernández Jilberto, Alex E. y Barbara Hogenboom (eds.). *Latin America Facing China: South-South relations beyond the Washington Consensus*. Berghahn Books, N.Y. pp. 135-151.
- Bustamante Olivares, Vicente. 2004. “¿Es China una verdadera amenaza?”. *Quebacer*. 148, mayo/junio, p. 66.

- Camacho, Eduardo. 2011. "La SE denuncia a China ante la OMC". *El Universal*. México, 4 de noviembre.
- Campodónico, Humberto. 2008. "Textiles chinos: importo barato y vendo caro". *La República*. Lima, 15 de diciembre, p. 12.
- Cardenal, Juan Pablo y Heriberto Araújo. 2011. *La silenciosa conquista china*. Editorial Crítica, Barcelona.
- Carbaugh, Robert J. 2013. *International Economics*. South-Western. Mason: Ohio.
- CENTRUM (Escuela de Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú). 2010. *Sector textil del Perú*. Centrum, Lima. 27 setiembre.
- CEPAL. 2012. China y América Latina y el Caribe: Hacia una relación económica y financiera estratégica.
- Devlin, Robert. 2009. "El ascenso económico de China". En Riordan Roett y Guadalupe Paz (eds.). *La presencia china en el hemisferio occidental: consideraciones para América Latina y Estados Unidos*. Libros del Zorzal, Buenos Aires, pp. 139-183.
- Dussel Peters, Enrique (coord). 2013. *Economía, comercio e inversiones*. Red ALC-China, UDUAL, UNAM (Universidad Nacional Autónoma de México), México D.F.
- Gallagher, Kevin y Roberto Porzekanski. 2010. *The Dragon in the Room: China and the Future of Latin American Industrialization*. Stanford University Press, Palo Alto, California.
- González, Francisco. 2009. "La ecuación económica: América Latina entre ganadores y perdedores. ¿Qué pueden hacer los perdedores?" En Riordan Roett y Guadalupe Paz (eds.). *La presencia china en el hemisferio occidental: consideraciones para América Latina y Estados Unidos*. Libros del Zorzal. Buenos Aires, pp. 185-210.
- González-Vicente, Rubén. 2012. "The Political Economy of Sino-Peruvian Relations: A New Dependency?" *Journal of Current Chinese Affairs* 41. pp. 97-131.
- González-Vigil, Fernando. 2009. "El TLC China-Perú: una negociación ejemplar". *Punto de equilibrio* 101, Lima. p. 30-31.
- Haley, Usha C.V. y George Haley. 2013. *Subsidies to Chinese Industry: State Capitalism, Business Strategy, and Trade Policy*. Oxford University Press, New York.

- Harney, Alexandra. 2008. *The China Price: The True Cost of Chinese Competitive Advantage*. The Penguin Press, London.
- Indecopi (Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual). 2012. *Informe de labores 2011*. Agosto. Comisión de Fiscalización de Dumping y Subsidios, Lima.
- Indecopi (Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual). 2013a. *Boletín Informativo*. Núm. 13. Año 4. Enero-marzo. Comisión de Fiscalización de Dumping y Subsidios, Lima.
- Indecopi (Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual). 2013b. Informe No.031-2013/CFD-Indecopi. 4 diciembre. Comisión de Fiscalización de Dumping y Subsidios, Lima.
- Infante Alosilla, Juan. 2004. "El cuco ya está entre nosotros". *Quehacer* 148. Mayo/junio, pp. 62-65.
- Infante A., Juan. 2002. "Gamarra: el Perú de los peruanos". *Quehacer* 136. Mayo/junio, pp. 66-71.
- Li, Yuefen. 2007. "Why is China the World's Number One Anti-Dumping Target?" En Bibek Debroy y Debashis Chakraborty (eds.). *Anti-Dumping: Global Abuse of Trade Policy Instrument*. Liberty Institute, New Delhi. pp. 133-154.
- Mann, Stefanie. 2006. *Peru's Relations with Pacific Asia*. LIT Verlag, Berlín.
- Mendoza, Armando. 2010. "TLC con China: ¿sacrificando al sector textil?" *La República*. Lima, 11 de marzo, p. 13.
- Mincetur (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo). 2007. *Perú-China Free Trade Agreement, Joint Feasibility Study*. Mincetur, Lima.
- Mincetur (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo). 2009. Estudios de mercado e identificación de oportunidades que enfrenta el sector textil para prendas de vestir y accesorios de algodón, alpaca y mezclas en España, Reino Unido y Alemania. Proyecto UE-Perú/PENX, sector textil y confecciones. Mincetur, Lima.
- Muñoz Marticorena, William. 2006. *Perú: Tradición textil y competitividad internacional*. Fondo Editorial de la Universidad Sedes Sapientiae, Lima.

- Navarro, Peter. 2008. *The Coming China Wars*. FT Press, Upper Saddle River, Nueva Jersey.
- OMC (Organización Mundial de Comercio). 2008. *Examen de las políticas comerciales, informe de la secretaria*. China. OMC, Ginebra, 16 de abril.
- Pérez, Silvia. 2012. "Sector textil en problemas por dumping," *La República*. Lima, 9 de setiembre, p. 22.
- Quispe, Edika. 2009. "Hacer negocios en China. Entrevista a Marcus Lee". *Punto de Equilibrio*. 100, p 62-64.
- Raño Vega, Martín. 2012. "Situación actual del sector textil peruano". *Industria Peruana*. 872, Sociedad Nacional de Industrias. Lima. Setiembre. pp. 12-14.
- Santiso, Javier y Rolando Avendaño. 2011. "Economic Fundamentals of the Relationship". En Adrian Hearn y Luis León-Manríquez (eds.). *China Engages Latin America: Tracing the Trajectory*. Lynne Rienner Publishers, Boulder, Colorado.
- Salvatore, Dominick. 2007. *International Economics*. John Wiley & Sons, Hoboken, Nueva Jersey.
- Sanborn, Cynthia A. y Víctor Torres C. 2009. *La economía china y las industrias extractivas: desafíos para el Perú*. Universidad del Pacífico, Lima.
- Torres, Víctor C. 2010. *El TLC con China: ¿Oportunidad o amenaza? Posibles implicancias para el Perú*. Serie Cuaderno Globalización con Equidad. Núm. 5. RedGe. Lima.
- Torres-Zorrilla, Jorge y Enrique Woll Battistini. 2007. *Perú-China: comercio, inversión y transporte*. Centrum PUCP Lima.
- Wang, Shen-Way. 2007. *China's Ascendancy: An Opportunity or a Threat? What Every American Should Know About*. China. International Publishing House for China's Future, Washington, DC.
- Wang, Yanling. 2006. "Cheap Labor and China's Export Capacity". En Kevin H Zang (ed.). *China as the World Factory*. Routledge, Nueva York. pp. 69-81.
- Webb, Richard; Josefina Camminati y Raúl León. 2005. "Mecanismos antidumping y salvaguardias en el Perú". En J. Michael Finger y Julio J. Nogués (eds.). *Salvaguardias y antidumping en la liberación del comercio en América Latina: combatiendo el fuego con fuego*. Siglo XXI, Buenos Aires. pp. 45-75.

- Wise, Carol. 2012. "Tratados de libre comercio al estilo chino: los TLC Chile-China y Perú-China" *Apuntes* 71. Vol. 39. Segundo semestre. pp. 161-188.
- Viner, Jacob. 1966. *Dumping: A Problem in International Trade*. Augustus M. Kelley Publishers, Nueva York.
- Zahariadis, Nikolaos. 2008. *State Subsidies in the Global Economy*. Palgrave, London.

Condiciones comerciales y de inversión entre Guatemala y la República Popular China

Enrique Dussel Peters

En las últimas dos décadas la economía global ha transcurrido por profundas transformaciones. Además de la creciente apertura económica y los masivos flujos de inversiones, probablemente una de las principales características del proceso de globalización actual es la creciente “reorientalización” de los centros productivos y comerciales. En tan sólo tres décadas, el Pacífico se ha convertido en el centro de la producción global y, particularmente Asia, en la economía más dinámica, también en términos de la reducción de la pobreza y el mayor incremento en la clase media a nivel global. La República Popular China —China en lo que sigue— ha sido el mayor impulsor de los ajustes arriba señalados: con una población cercana a los 1,400 millones de habitantes, su Producto Interno Bruto (PIB) per cápita aumentó con una tasa de crecimiento promedio anual de 9.5% durante 1980-2012, mientras que la población con menos de dos dólares diarios de ingreso se redujo de niveles cercanos a 60% en 1980 y a menos de 10% en 2009 (WDI 2013); expectativas del aumento de la clase media en China, explosivos aumentos de la demanda y del producto (OCDE 2013) reflejan un dinamismo con efectos globales sin excepciones. En términos del comercio, China no sólo se ha convertido en el principal exportador, sino que también en el mercado importador más dinámico: para 2000-2011 las importaciones chinas contribuyeron con 14.84% del aumento de las importaciones globales, más que ninguna otra nación. De igual forma, China —incluyendo a Hong Kong y Macao— es la tercera fuente de inversión extranjera directa (IED) a nivel internacional y sólo después de Estados Unidos y Japón, con 8.66% de los flujos de salida de IED internacional.

Los aspectos arriba descritos también han sido considerables para América Latina y el Caribe (ALC) en todos los ámbitos posibles: del económico y político al cultural, del aprendizaje del español en China y del chino-mandarín en ALC, entre muchos otros. China no sólo se ha convertido en el segundo socio comercial de ALC recientemente, sino que también en una muy significativa fuente de inversión extranjera directa (IED) (Dussel Peters 2013), así como de financiamiento (Gallagher, Irwin y Koleski 2013).¹

Las tendencias anteriores, sin embargo, han generado diversas dinámicas en ALC. Mientras que desde la década de los setenta del siglo XX lentamente un grupo de países comenzó a reconocer diplomáticamente a la República Popular de China, hasta la actualidad, cuando la mayoría de los países del mundo y de ALC lo han hecho. No obstante, particularmente Centroamérica y el Caribe todavía representan un “bastión” que mantiene relaciones políticas y diplomáticas con Taiwán.

En el contexto anterior, el presente documento se divide en tres apartados. El primero aborda brevemente la relación de Guatemala con China en el ámbito del comercio y el segundo de la inversión, mientras que el tercer capítulo concluye sobre el análisis anterior y realiza un grupo de propuestas de política en torno a las relaciones comerciales y de inversión entre Guatemala y China.

1. Comercio

Considerando diversas estrategias y políticas realizadas por los sectores público y privado en Guatemala (CEPAL 2014), ¿cuáles son las principales características del comercio entre Guatemala y China?² Cinco características son relevantes (véase cuadros 1-3).

-
- 1 Para un análisis amplio y profundo sobre el desempeño socioeconómico de China, véase: BM/CID (2012), CEPAL (2012), OCDE (2012). Para un análisis latinoamericano del sector académico sobre la relación de comercio e inversión, véase: RED ALC-CHINA (2013).
 - 2 En lo que sigue en las estadísticas se incluirá en los casos significativos el rubro de “China total” como la suma de la República Popular China, Hong y Macao. En la actualidad se siguen diferenciando estas estadísticas y en varios casos es importante distinguir entre las mismas. Si bien Macao en general no juega un papel relevante en el comercio y las inversiones de Guatemala, Hong Kong sí: para Guatemala en varios años durante 1993-2012, por ejemplo, las exportaciones de Hong Kong son mayores a las de China, aunque su peso se ha reducido recientemente.

En primer lugar, las exportaciones de Guatemala han pasado por cambios estructurales muy significativos en la última década. Llama la atención, por un lado, que los principales destinos de las exportaciones guatemaltecas se hayan modificado: con la entrada en vigor del CAFTA, desde enero de 2005 la participación de Estados Unidos en las exportaciones guatemaltecas se incrementó significativamente —de 29.38% en 2004 a 50.09% en 2005—, pero desde entonces se redujo a niveles históricos cercanos a 40% durante 2007-2012. De igual forma, Centroamérica ha disminuido su participación en las exportaciones de Guatemala, pero sigue siendo un mercado de gran relevancia para este país: de niveles superiores a 40% desde finales de la década de los noventa a menos de 30% desde 2009. “China total” —China, Hong Kong y Macao—, con la tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) más alta entre los principales destinos de las exportaciones —de 45.3% durante 1993-2000 y de 40.1% durante 2001-2012, y a diferencia de las exportaciones totales, de 10.6 y 13.9%, respectivamente— se ha convertido en el vigésimo noveno destino en importancia para Guatemala; las exportaciones de este país a “China total” todavía no superaban 0.4% de las exportaciones totales de Guatemala en 2012 (39 millones de dólares) y alcanzaron su máximo en 2007, con 66 millones de dólares.

Segundo, las importaciones presentan una dinámica, en términos de la TCPA, inferior a las exportaciones para el período 1993-2012 y los subperíodos considerados. Para el período 1993-2012 llama la atención la caída en la participación de Estados Unidos en las importaciones de Guatemala, de 49.33% en 1993 a 39.74% en 2000, y niveles inferiores a 40% desde 2004. Las importaciones provenientes de Centroamérica, por otro lado, juegan un papel muy inferior al de sus exportaciones a la región y se han mantenido relativamente estables desde 2007 con alrededor de 10% de las importaciones de Guatemala. Como contraparte, México y sobre todo China, han incrementado su participación; en el caso de ésta última “China total” lo hizo de niveles inferiores a 1% de las importaciones guatemaltecas hasta 1999 para alcanzar 8.6% en 2012, con una TCPA de 23% para 2001-2012 y más del doble que 10.6% de la TCPA de las importaciones totales. Es importante señalar que en las importaciones de Guatemala, Hong Kong participa con más de 1% de las mismas desde 2007 y es un elemento importante a considerar, además de las importaciones provenientes de China.

Cuadro 1. Guatemala: exportaciones por principales países (1993-2012)
(con base en las exportaciones de 2012)

	1993	2000	2005	2010	2011	2012	1993-2000	2001-2012	1993-2012
miles de dólares									
TOTAL	1,331,081	2,697,184	5,379,016	8,449,212	10,149,787	10,116,919	16,862,555	69,157,508	86,020,063
SUBTOTAL, principales 10 países	1,061,289	2,121,166	4,615,146	6,728,271	8,250,960	8,257,255	12,878,344	56,510,734	69,389,078
Centroamérica	418,075	815,098	1,465,423	2,393,550	2,802,072	2,803,934	5,072,805	20,924,082	25,996,887
1 Estados Unidos	510,527	974,733	2,694,229	3,283,735	4,224,788	4,155,144	5,847,546	27,307,828	33,155,374
2 El Salvador	191,125	341,017	652,996	993,793	1,125,928	1,110,744	2,275,122	8,852,659	11,127,781
3 Honduras	76,974	233,065	394,042	700,083	813,672	795,462	1,263,699	6,058,593	7,322,292
4 México	47,601	120,157	215,838	447,344	510,788	549,816	639,590	3,654,237	4,293,827
5 Nicaragua	54,534	114,269	213,210	352,669	458,945	473,275	660,439	3,068,006	3,728,445
29 China, total	292	3,996	40,560	41,509	34,148	39,226	42,181	362,071	404,252
29 China	0	3,535	36,677	34,940	27,941	34,695	38,154	312,690	350,844
62 Hong Kong	292	461	3,884	6,569	6,207	4,531	4,004	49,329	53,333
188 Macao	0	0	0	0	0	0	23	52	75
	Tasa de crecimiento anual								
TOTAL	--	9.8	83.6	17.3	20.1	-0.3	10.6	13.9	11.3
SUBTOTAL, principales 10 países	--	10.0	88.1	14.5	22.6	0.1	10.4	14.1	11.4
Centroamérica	--	3.2	17.4	20.3	17.1	0.1	10.0	9.3	10.5
1 Estados Unidos	--	15.6	213.0	11.2	28.7	-1.6	9.7	18.5	11.7

2	El Salvador	--	-4.3	19.9	21.6	13.3	-1.3	8.6	8.0	9.7
3	Honduras	--	11.8	13.4	15.5	16.2	-2.2	17.1	9.4	13.1
4	México	--	23.4	61.9	5.4	14.2	7.6	14.1	19.3	13.7
5	Nicaragua	--	10.2	22.2	25.1	30.1	3.1	11.1	12.4	12.0
29	China, total	--	367.9	101.1	10.3	-17.7	14.9	45.3	40.1	29.4
29	China	--	2,413.8	89.5	15.5	-20.0	24.2	290.3	48.5	78.7
62	Hong Kong	--	-35.3	376.3	-11.0	-5.5	-27.0	6.8	21.8	15.5
188	Macao	--	--	--	--	--	--	--	--	--
Tasa de crecimiento anual										
	TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	SUBTOTAL principales 10 países	79.73	78.64	85.80	79.63	81.29	81.62	76.37	81.71	80.67
	Centroamérica	31.41	30.22	27.24	28.33	27.61	27.72	30.08	30.26	30.22
1	Estados Unidos	38.35	36.14	50.09	38.86	41.62	41.07	34.68	39.49	38.54
2	El Salvador	14.36	12.64	12.14	11.76	11.09	10.98	13.49	12.80	12.94
3	Honduras	5.78	8.64	7.33	8.29	8.02	7.86	7.49	8.76	8.51
4	México	3.58	4.45	4.01	5.29	5.03	5.43	3.79	5.28	4.99
5	Nicaragua	4.10	4.24	3.96	4.17	4.52	4.68	3.92	4.44	4.33
29	China, total	0.02	0.15	0.75	0.49	0.34	0.39	0.25	0.52	0.47
29	China	0.00	0.13	0.68	0.41	0.28	0.34	0.23	0.45	0.41
62	Hong Kong	0.02	0.02	0.07	0.08	0.06	0.04	0.02	0.07	0.06
188	Macao	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Fuente: elaboración propia con base en UNCOMTRADE (2013).

**Cuadro 2. Guatemala: importaciones por principales países (1993-2012)
(con base en las importaciones de 2012)**

	1993	2000	2005	2010	2011	2012	1993-2000	2001-2012	1993-2012
	Tasa de crecimiento anual								
TOTAL	2,662,085	4,879,762	10,496,515	13,827,258	16,608,562	16,972,262	29,668,860	133,443,657	163,112,517
SUBTOTAL principales 10 países	1,969,778	3,603,594	7,320,334	10,703,516	13,050,132	13,258,673	21,697,611	99,651,122	121,348,733
Centroamérica	235,093	614,641	764,242	1,492,561	1,697,518	1,722,158	3,180,012	13,435,362	16,615,374
1 Estados Unidos	1,313,196	1,939,390	3,558,236	5,125,632	6,510,430	6,461,996	12,777,623	50,514,615	63,292,238
2 México	168,466	570,475	910,163	1,542,538	1,859,015	1,915,632	2,977,578	13,226,265	16,203,843
3 China Total	23,222	53,338	820,689	1,128,463	1,313,463	1,458,775	249,473	8,997,650	9,247,124
3 China	2,036	44,420	752,091	983,652	1,144,083	1,264,958	82,275	7,827,573	7,909,847
15 China, Hong Kong SAR	21,186	8,918.5	68,534.9	144,710.6	169,352.7	193,673.5	166,942	1,169,623	1,336,565
92 China, Macao SAR	0	0	63	100	28	144	257	455	711
4 El Salvador	138,818	313,460	369,117	675,572	820,370	780,285	1,727,307	6,301,591	8,028,898
5 Colombia	25,901	65,383	186,445	393,961	596,789	551,033	316,532	3,120,451	3,436,982
	Tasa de crecimiento anual								
TOTAL	--	7.2	34.4	20.1	20.1	2.2	9.0	10.6	10.2
SUBTOTAL principales 10 países	--	8.3	25.7	28.2	21.9	1.6	9.0	11.5	10.6
Centroamérica	--	26.8	-15.9	56.6	13.7	1.5	14.7	7.5	11.0
1 Estados Unidos	--	2.5	11.2	22.8	27.0	-0.7	5.7	11.4	8.7

2	México	--	14.4	42.8	28.7	20.5	3.0	19.0	11.2	13.6
3	China Total	--	55.6	288.2	5.6	16.4	11.1	12.6	25.0	24.3
3	China	--	358.8	403.3	-5.1	16.3	10.6	55.3	23.5	40.3
15	China, Hong Kong SAR	--	-63.8	10.6	342.1	17.0	14.4	-11.6	20.2	12.4
92	China, Macao SAR	--	--	--	66.5	-71.8	412.7	--	--	--
4	El Salvador	--	22.0	-15.1	45.9	21.4	-4.9	12.3	6.6	9.5
5	Colombia	--	15.2	50.4	27.7	51.5	-7.7	14.1	17.0	17.5
Participación porcentual (%)										
	TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	SUBTOTAL principales 10 países	73.99	73.85	69.74	77.41	78.57	78.12	73.13	74.68	74.40
	Centroamérica	8.83	12.60	7.28	10.79	10.22	10.15	10.72	10.07	10.19
1	Estados Unidos	49.33	39.74	33.90	37.07	39.20	38.07	43.07	37.85	38.80
2	México	6.33	11.69	8.67	11.16	11.19	11.29	10.04	9.91	9.93
3	China Total	0.87	1.09	7.82	8.16	7.91	8.60	0.84	6.74	5.67
3	China	0.08	0.91	7.17	7.11	6.89	7.45	0.28	5.87	4.85
15	China, Hong Kong SAR	0.80	0.18	0.65	1.05	1.02	1.14	0.56	0.88	0.82
92	China, Macao SAR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
4	El Salvador	5.21	6.42	3.52	4.89	4.94	4.60	5.82	4.72	4.92
5	Colombia	0.97	1.34	1.78	2.85	3.59	3.25	1.07	2.34	2.11

Fuente: elaboración propia con base en UNCOMTRADE (2013).

Cuadro 3. Guatemala: comercio con el mundo por principales 10 países (1993-2012)
(con base en el comercio de 2012)

	1993	2000	2005	2010	2011	2012	1993-2000	2001-2012	1993-2012
	miles de dólares								
TOTAL	3,993,166	7,576,945	15,875,532	22,276,471	26,758,349	27,089,180	46,531,415	202,601,165	249,132,580
SUBTOTAL principales 10 países	2,845,120	5,476,162	11,476,954	17,031,065	20,832,302	20,989,370	32,797,127	151,670,412	184,467,539
Centroamérica	653,167	1,429,739	2,229,665	3,886,111	4,499,590	4,526,092	8,252,817	34,359,444	42,612,261
1 Estados Unidos	1,823,724	2,914,124	6,252,466	8,409,366	10,735,218	10,617,140	18,625,169	77,822,443	96,447,612
2 México	216,068	690,632	1,126,002	1,989,881	2,369,803	2,465,448	3,617,168	16,880,502	20,497,670
3 El Salvador	329,943	654,477	1,022,112	1,669,365	1,946,298	1,891,029	4,002,429	15,154,250	19,156,679
China total	23,513	57,335	861,249	1,169,972	1,347,612	1,498,002	291,654	9,359,721	9,651,375
4 China	2,036	47,955	788,768	1,018,592	1,172,023	1,299,653	120,429	8,140,263	8,260,691
23 China, Hong Kong SAR	21,477	9,380	72,419	151,280	175,560	198,205	170,946	1,218,953	1,389,898
24 China, Macao SAR	0	0	63	100	29	144	280	506	786
5 Honduras	104,559	316,572	497,274	1,007,083	1,158,360	1,162,580	1,750,364	8,464,168	10,214,533
	Tasa de crecimiento anual								
TOTAL	--	8.1	47.8	19.0	20.1	1.2	9.6	11.7	10.6
SUBTOTAL principales 10 países	--	9.8	43.6	23.4	22.3	0.8	9.8	12.6	11.1
Centroamérica	--	12.2	3.4	32.1	15.8	0.6	11.8	8.5	10.7

1	Estados Unidos	--	6.5	54.0	18.0	27.7	-1.1	6.9	13.6	9.7
2	México	--	15.9	46.1	22.6	19.1	4.0	18.1	12.5	13.7
3	El Salvador	--	6.7	4.3	30.4	16.6	-2.8	10.3	7.4	9.6
	China total	--	63.1	271.9	5.7	15.2	11.2	13.6	23.3	24.4
4	China	--	388.2	367.3	-4.5	15.1	10.9	57.0	23.8	40.5
23	China, Hong Kong SAR	--	-63.0	15.3	277.1	16.0	12.9	-11.2	20.3	12.4
24	China, Macao SAR	--	--	--	46.7	-71.4	405.6	--	--	--
5	Honduras	--	10.0	6.6	37.9	15.0	0.4	17.1	9.6	13.5
	TOTAL	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
	SUBTOTAL principales 10 países	71.25	72.27	72.29	76.45	77.85	77.48	70.48	74.86	74.04
	Centroamérica	16.36	18.87	14.04	17.44	16.82	16.71	17.74	16.96	17.10
1	Estados Unidos	45.67	38.46	39.38	37.75	40.12	39.19	40.03	38.41	38.71
2	México	5.41	9.11	7.09	8.93	8.86	9.10	7.77	8.33	8.23
3	El Salvador	8.26	8.64	6.44	7.49	7.27	6.98	8.60	7.48	7.69
	China total	0.59	0.76	5.43	5.25	5.04	5.53	0.63	4.62	3.87
4	China	0.05	0.63	4.97	4.57	4.38	4.80	0.26	4.02	3.32
23	China, Hong Kong SAR	0.54	0.12	0.46	0.68	0.66	0.73	0.37	0.60	0.56
24	China, Macao SAR	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5	Honduras	2.62	4.18	3.13	4.52	4.33	4.29	3.76	4.18	4.10

Fuente: elaboración propia con base en UNCOMTRADE (2013).

Tercero, y como resultado de las tendencias agregadas anteriores, Estados Unidos se ha consolidado como el primer socio comercial de Guatemala, con 39.19% en 2012 y una participación relativamente estable durante 1993-2012, mientras que Centroamérica es su segundo socio comercial; la región ha disminuido su relevancia en el comercio de Guatemala después de haber alcanzado participaciones superiores a 22% en 2001 hasta 16.71% en 2012. El desempeño anterior es particularmente resultado de la baja por parte de El Salvador. Como contraparte, México y China han incrementado su posición en el comercio total de Guatemala. En tan sólo 20 años, la participación de China total —incluyendo a Hong Kong, Macao y China— aumentó de 0.59% en 1993 a 5.53% en 2012 y su cuarto socio comercial es China (incluso desde 2005), si no incluimos a Centroamérica como un agrupamiento. Es de preverse que en el mediano plazo el gigante asiático se convierta en el segundo socio comercial y sólo después de Estados Unidos. El desempeño comercial de China con Guatemala es sorprendente, con una T CPA de 40.5% durante 1993-2012, y a diferencia de 10.6% del comercio total guatemalteco.

Cuarto, y como resultado de las tendencias anteriores, la balanza comercial de Guatemala por países presenta un desempeño relevante durante el período considerado (véase el gráfico 1). Con excepción de los países centroamericanos, y particularmente El Salvador y Nicaragua, Guatemala genera un déficit con el resto de sus principales socios comerciales, y sobre todo con Estados Unidos, México y China; desde 2012 China realizó el segundo déficit comercial en importancia, y sólo después de Estados Unidos. En otras palabras, en 2012, por ejemplo, por cada unidad exportada a “China total”, Guatemala importó 37 unidades, la desproporción mayor entre todos sus principales socios comerciales.

Quinto, el cuadro 4 refleja características adicionales del comercio entre Guatemala y China con un mayor grado de desagregación. Resalta, por un lado, que las exportaciones de Guatemala a China se encuentran altamente concentradas en un relativamente pequeño grupo de capítulos del Sistema Armonizado: los principales cinco capítulos de exportación a China representaron 68% durante 2001-2012 y lo hicieron con 93% en 2012.³ Azúcares y plásticos son por

3 No existe una serie de tiempo sobre las empresas de Guatemala que exportan a China, aunque pareciera tratarse de un grupo muy reducido, y considerando que en 2012 a toda Asia exportaban 100 empresas desde Guatemala (Prensa Libre 2012).

Cuadro 4. Guatemala: comercio desagregado con China (1993-2012) (principales 5 capítulos del Sistema Armonizado según 2012) (porcentaje sobre el respectivo total)

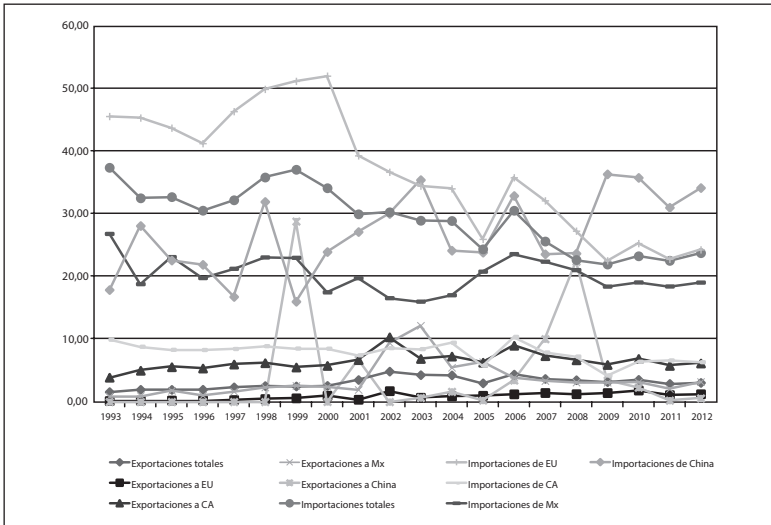
	1994	2000	2005	2010	2011	2012	1993- x2000	2001- 2012	1993- 2012
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100
17- Azúcares	0	76	96	61	40	61	96	59	63
39- Plásticos	0	0	0	6	14	16	0	5	5
47-Pasta de madera	0	0	0	0	2	7	0	1	1
9-Café	0	5	0	0	2	6	1	1	1
44- Madera y carbón	0	0	0	1	9	4	0	2	1
Principales 5 capítulos	0	81	97	69	68	93	97	68	71
Resto	100	19	3	31	32	7	3	32	29
Total									
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
84- Autopartes	8.20	6.88	5.13	5.70	9.18	12.83	6.63	8.14	8.12
85- Electrónica	4.96	9.43	10.07	23.29	13.14	12.12	7.85	13.85	13.79
87- Automotriz	13.50	5.90	7.49	5.72	7.58	8.12	6.93	7.49	7.49
55- Fibras sintéticas	0.42	0.70	7.52	6.45	7.42	6.54	0.60	6.35	6.29
29- Productos químicos orgánicos	4.32	3.53	2.87	3.91	4.08	4.83	3.96	4.20	4.20
Principales 5 capítulos	31.40	26.45	33.08	45.07	41.40	44.45	25.97	40.04	39.89
Resto	68.60	73.55	66.92	54.93	58.60	55.55	74.03	59.96	60.11

Fuente: elaboración propia con base en UNCOMTRADE (2013).

mucho los principales rubros exportados, además de pasta de madera, café y madera. Las importaciones provenientes de China, por otro lado, se encuentran menos concentradas que las exportaciones de Guatemala —los principales cinco capítulos representaron 40.04%— y se concentran exclusivamente en productos manufacturados como autopartes, electrónica y automotriz, entre otros.

Más allá de las estructuras descritas, se presentan en lo que sigue tres tipos de análisis sobre el comercio exterior de Guatemala y con énfasis en su relación comercial: a) nivel de tecnología medio y alto del comercio, b) índices de especialización, c) análisis de amenazas

Gráfico 1. Guatemala: comercio de nivel tecnológico medio y alto (% sobre el total) (1993-2012)



Fuente: elaboración propia con base en UNCOMTRADE (2013). Se comprenden como importaciones y exportaciones de nivel tecnológico medio y alto a los capítulos 84-90 del Sistema Armonizado

entre Guatemala y China en Centroamérica, y *d*) análisis de amenazas entre Guatemala y China en Estados Unidos.

El gráfico 1 refleja las enormes brechas tecnológicas entre las importaciones y exportaciones de Guatemala, así como relevantes diferencias entre países. Considerando los relativamente bajos niveles tecnológicos de las exportaciones de Guatemala —las exportaciones guatemaltecas con nivel medio y alto representan menos de 5% de las exportaciones totales— es conveniente distinguir entre países: Centroamérica es por mucho el principal destino de las exportaciones de Guatemala con nivel tecnológico medio y alto; las que tienen como destino final a China son significativamente inferiores a las regionales. Por parte de las importaciones destaca su alto grado tecnológico —y con niveles superiores a 30% durante los noventa y de un 23.76 en 2012— y muy por arriba de sus exportaciones. Sorprendentemente, desde 2008 las importaciones desde China son las que reflejan el mayor nivel tecnológico, por encima de Estados Unidos y México.

Un segundo cálculo es interesante: el índice de especialización, que calcula la participación de un capítulo en las importaciones o exportaciones de Guatemala sobre la participación del mismo producto sobre el total de las importaciones o exportaciones de Guatemala. Es decir, el índice de especialización mide si las exportaciones de Guatemala a China en un capítulo específico se han especializado —y presentan un coeficiente por encima de uno— en comparación con la estructura exportadora total de Guatemala. De tal forma, particularmente el período 2001-2012 refleja que el comercio de Guatemala con China se ha especializado —y concentrado, como se examinó anteriormente— en un grupo relativamente pequeño de capítulos: las exportaciones de Guatemala a China presentan una especialización muy por encima de sus exportaciones totales en cobre, azúcares, aluminios y sus manufacturas, así como pasta de madera. Por parte de las importaciones provenientes de China, para el período 2001-2012 destacan por su especialización los paraguas, sombrerería, manufactura de espartería o cestería, así como instrumentos musicales. Es también relevante la significativa y creciente especialización de las importaciones chinas en productos de la cadena hilo–textil–confección como lana, pelo fino y tejidos impregnados, entre otros. Se trata de los capítulos de comercio bilateral de mayor intensidad entre Guatemala y China (cuadro 5).

Para un tercer análisis se recurrió a una metodología consolidada establecida por Lall y Weiss (2005), con la que se pretende analizar el efecto que las exportaciones chinas pudieran tener sobre las exportaciones guatemaltecas en Centroamérica, considerando la enorme relevancia para sus exportaciones. Es decir, el resurgimiento económico de China no sólo tiene efectos bilaterales, sino que también en terceros mercados.⁴ Estos autores estudian cómo ha evolucionado la participación de las exportaciones de ambos países en el mercado centroamericano, y buscan establecer las formas de competencia china en segmentos que registran un aumento en la penetración de sus exportaciones a medida que decrece la penetración de los productos de América Latina y el Caribe. Como se aprecia en el cuadro 6,

4 Para un análisis sobre el concepto de “nuevas relaciones triangulares” con el reciente ascenso de China, véase: Dussel Peters, Hearn y Shaiken 2013. Es importante comprender que los diversos resultados no explican si la creciente competencia entre los respectivos países se debe a uno de los dos países o a una relación dinámica entre ambos.

Cuadro 5. Guatemala: índice de especialización de las exportaciones e importaciones chinas (1993-2012)
(por capítulos del Sistema Armonizado)

EXPORTACIONES DE GUATEMALA A CHINA			1993-2000	2001-2012	1993-2012
1	5	Los demás productos de origen animal no expresados ni comprendidos en otra parte.	0.00	8.78	5.14
2	47	Pastas de madera o de otras materias fibrosas celulósicas, desperdicios y desechos de papel o cartón	0.00	6.95	6.81
3	74	Cobre y manufacturas de cobre.	0.00	128.93	121.69
4	17	Azúcares y artículos de confitería.	8.88	7.43	7.41
5	44	Madera, carbón vegetal y manufacturas de madera.	0.00	2.21	1.89
6	39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias.	0.00	1.97	1.84
7	76	Aluminio y manufacturas de aluminio.	0.00	12.13	12.34
8	83	Manufacturas diversas de metales comunes.	0.00	1.37	1.13
9	55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas.	0.13	1.07	0.85
10	2	Carnes y despojos comestibles.	0.00	1.06	0.82
IMPORTACIONES DE GUATEMALA DE CHINA					
1	66	Paraguas, sombrillas, quitasoles, bastones, bastones- asientos, látigos, fustas y sus partes.	31.62	9.71	9.92
2	46	Manufacturas de espartería o de cestería.	15.51	6.99	6.77
3	51	Lana y pelo fino u ordinario, hilados y tejidos de crín.	0.58	4.44	5.15
4	92	Instrumentos musicales, partes y accesorios de estos instrumentos.	15.79	7.07	7.29
5	55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas.	1.08	6.19	6.69
6	65	Artículos de sombrerería y sus partes.	7.23	7.99	8.32
7	95	Juguetes, Juegos y artículos para recreo o para deportes, sus partes y accesorios.	13.43	5.74	5.83
8	36	Polvóras y explosivos, artículos de pirotécnia, fósforos (cerillas), aleaciones pirofóricas, materias inflamables.	4.45	4.53	4.59
9	59	Tejidos impregnados, recubiertos, revestidos o artículos textiles.	0.73	3.73	3.44
10	64	Calzado, polainas, botines y artículos análogos, partes de estos artículos.	9.45	5.79	6.30

Fuente: elaboración propia con base en UNCOMTRADE (2013).

Lall y Weiss (2005), definen varias categorías de interacción competitiva entre China y otros países en los mercados de exportación. Cuando la participación de China en el mercado centroamericano aumenta a medida que disminuye la participación de Guatemala, los autores consideran que Guatemala sufre una “amenaza directa”. En forma análoga, cuando la participación de China y Guatemala se incrementa, pero China lo hace con mayor rapidez, se trataría de un caso de “amenaza parcial”.

Cuadro 6. Matriz de interacciones competitivas entre las exportaciones de Guatemala y China en el Mercado Centroamericano (ca)

		Participación de las exportaciones chinas en CA	
		Aumenta	Disminuye
Participación de las exportaciones de Guatemala en CA	Aumenta	A. No hay amenaza	C. Amenaza inversa
		La participación de Guatemala y China crece, pero el incremento de Guatemala es mayor al de China	China no constituye una amenaza competitiva para Guatemala; la participación de las exportaciones de Guatemala aumentan más que las chinas
		B. Amenaza parcial	
		La participación de las exportaciones de Guatemala y China aumenta, pero el incremento de China es mayor al de Guatemala	
	Disminuye	D. Amenaza directa	E. Retirada de ambos países: no hay amenaza
		La participación de China aumenta mientras que las de Guatemala caen; esto puede resultar de una relación causal, aunque también pudiera deberse a otros competidores	Las exportaciones de Guatemala y China pierden participación en Centroamérica en favor de otros competidores

La metodología anterior nos lleva a un grupo de resultados relevantes para el período de comparación 2000-2012 y a ser considerados en la futura relación comercial entre Guatemala y China (véanse los cuadros 7 y 8):⁵

5 Para el análisis se elaboró un banco de datos a cuatro dígitos del Sistema Armonizado (capítulos) en el cual se agruparon las importaciones de Costa Rica, El Salvador, Honduras y Nicaragua como destino de las exportaciones de Guatemala a Centroamérica. De la misma forma se calcularon las exportaciones de China a estos cuatro países centroamericanos para 1993-2012 con base en el UNCOMTRADE.

Cuadro 7. “Amenaza china” en los mercados centroamericano y guatemalteco (2000-2012)

		Directa	Parcial	Total
Centroamérica	Porcentaje de exportaciones de manufacturas a Guatemala	63.67	10.45	74.12
	Porcentaje de exportaciones totales a Guatemala	46.11	7.75	53.86
Guatemala	Porcentaje de exportaciones de manufacturas a Centroamérica	54.31	25.20	79.51
	Porcentaje de exportaciones totales a Centroamérica	44.29	16.65	60.94

Fuente: elaboración propia con base en UNCOMTRADE.

Cuadro 8. “Amenaza china” para las exportaciones de Guatemala a Estados Unidos, 2000-2012

		Directa	Parcial	Total
Estados Unidos	Porcentaje de exportaciones de manufacturas a Guatemala	81.27	7.80	89.07
	Porcentaje de exportaciones totales a Guatemala	46.96	4.18	51.13
Guatemala	Porcentaje de exportaciones de manufacturas a Estados Unidos	59.26	40.66	99.92
	Porcentaje de exportaciones totales a Estados Unidos	41.14	24.34	65.47

Fuente: elaboración propia con base en UNCOMTRADE y USITC a dos dígitos del Sistema Armonizado.

- i) En general la competencia entre las exportaciones de Guatemala y China en el mercado centroamericano es muy significativa, recordando que Centroamérica participa con casi una tercera parte de las exportaciones guatemaltecas y especializadas mayormente en productos manufacturados. Desde una perspectiva guatemalteca, 60.9 y 79.5% de las exportaciones totales y de manufacturas de Guatemala a Centroamérica se encuentran —parcial y directamente— “amenazadas” por la competencia de las exportaciones chinas. En ambos casos son las partidas bajo el rubro de “amenaza directa” las que más destacan.
- ii) El aspecto anterior —“amenazas” de las exportaciones chinas a las guatemaltecas— es entonces generalizado, aunque es importante concretar algunos casos a nivel de partidas. Para el caso de la partida 6002 (tejido de punto), por ejemplo, la participación de las exportaciones guatemaltecas a Centroamérica cayó

de 9.64% a 6.47% en 2000 y 2012, respectivamente, mientras que las chinas a Centroamérica aumentaron de 0.55 a 11.04% para el mismo período; las exportaciones de Centroamérica a Guatemala también cayeron en 54.35%. Otro caso semejante es el de los asientos (partida 9401) donde la participación de las exportaciones guatemaltecas a Centroamérica cayó de 9.02 a 8.86%, mientras que las chinas ya se convirtieron en la principal fuente de importación de Centroamérica, aumentando de 1.60 a 37.57% para 2000-2012. Existe una diversidad de resultados de “amenaza inversa” y de “retirada de ambos”, entre otros representados en los cuadros 8 y en el Anexo 10.

- iii) Llama la atención, sin embargo, que las actividades exportadoras bajo los rubros de amenaza por parte de China son mucho más significativas para las exportaciones de Guatemala a Centroamérica, aunque 53.9 y 74.1% de sus exportaciones a Guatemala se encontrarían bajo “amenaza” parcial y directa por parte de China.

Por último, se calculó a dos dígitos del Sistema Armonizado la competencia de China en las exportaciones de Guatemala a Estados Unidos durante 2000-2012, y con base en la misma metodología. Los resultados, de igual forma, son reveladores y reflejan la significativa interacción entre las exportaciones de Guatemala y China en el mercado estadounidense: para el período considerado 65.47 y 99.92% de las exportaciones totales y manufactureras de Guatemala se ven “amenazadas” por las exportaciones de China a Estados Unidos, respectivamente (véase cuadro 8). Es decir, China representa un muy importante competidor de Guatemala en su principal mercado de exportación.

2. Inversiones

La inversión extranjera directa (IED) en Guatemala ha jugado un papel de creciente relevancia en las últimas décadas, tanto a nivel macroeconómico como en sectores y regiones específicas. De los países centroamericanos, Guatemala presenta una de las mayores dinámicas de crecimiento de la IED, con una tasa de crecimiento

Cuadro 9. Guatemala: origen de la IED (2007-2012)
(en millones de dólares y porcentajes)

	2007		2008		2009		2010		2011		2012		2007-2012	
	millones de dólares	porcentaje	millones de dólares	porcentaje	millones de dólares	porcentaje	millones de dólares	porcentaje	millones de dólares	porcentaje	millones de dólares	porcentaje	TCPA	porcentaje
Total	745.1	100	753.9	100	600	100	805.8	100	1026.1	100	1206.6	100	10.1	100.00
Centroamérica	21.2	2.8	85.9	11.4	66.6	11.1	-27.9	-3.5	50.5	4.9	71.7	5.9	27.6	5.22
El Salvador	8.2	1.1	67.8	9	13.7	2.3	1.3	0.2	17.1	1.7	19.2	1.6	18.5	2.48
Nicaragua	0	0	0.3	0	0.1	0	0.2	0	0.1	0	14.1	1.2	--	0.29
Honduras	4	0.5	2.8	0.4	35.9	6	-43.3	-5.4	13.4	1.3	13.6	1.1	27.7	0.51
Costa Rica	3.7	0.5	6	0.8	11	1.8	2.7	0.3	6.9	0.7	6.1	0.5	10.5	0.71
Panamá	5.2	0.7	8.9	1.2	5.9	1	10.9	1.3	12.7	1.2	18.7	1.5	29.2	1.21
República Dominicana	0	0	0	0	0	0	0.3	0	0.3	0	0	0	--	0.01
Resto	723.9	97.2	668	88.6	533.4	88.9	833.7	103.5	975.6	95.1	1,134.90	94.1	9.4	94.78
Estados Unidos	326.4	43.8	229.2	30.4	150.9	25.2	342.9	42.6	127.2	12.4	199.8	16.6	-9.3	26.79
Colombia	3	0.4	15.1	2	21	3.5	21.8	2.7	154.9	15.1	196.5	16.2	130.8	8.03
Rusia	0	0	0	0	0	0	0	0	12.6	1.2	157.7	13	--	3.31
Canadá	25.3	3.4	53.5	7.1	74.2	12.4	114.2	14.2	305.4	29.8	139.8	11.6	40.8	13.87
México	76	10.2	76.1	10.1	49.8	8.3	96.6	12	81.4	7.9	122.9	10.2	10.1	9.79

Inglaterra	62.6	8.4	65.6	8.7	58.3	9.7	-25	-3.1	121	11.8	66.5	5.5	1.2	6.79
España	42.5	5.7	65.6	8.7	64	10.7	49.9	6.2	2	0.2	40.4	3.3	-1.0	5.15
Suiza	13.4	1.8	21.9	2.9	6.2	1	42.8	5.3	3.8	0.4	36.3	3	22.1	2.42
Alemania	2.2	0.3	11.8	1.6	5.2	0.9	20.9	2.6	31.1	3	34.6	2.9	73.5	2.06
Corea del Sur	13.4	1.8	3.8	0.5	23	3.8	63.3	7.8	38	3.7	9.6	0.8	-6.5	2.94
Israel	21.6	2.9	39.2	5.2	0	0	1.3	0.2	-15.1	-1.5	9.1	0.8	-15.9	1.09
China	22.4	3	0	0	0.2	0	16.4	2	6.2	0.6	1	0.1	-46.3	0.90
Luxemburgo	37.3	5	36.9	4.9	21.2	3.5	6.1	0.8	0	0	0.8	0.1	-53.6	1.99
Taiwán	0	0	0.3	0	0	0	0.1	0	0.2	0	0.7	0.1	--	0.03
Portugal	16.3	2.2	3.8	0.5	3.5	0.6	3.1	0.4	0.4	0	0.2	0	-58.5	0.53
Otros	61.5	8.3	45.2	6	55.9	9.3	79.3	9.8	106.5	10.4	118.9	9.9	14.1	9.10

Fuente: elaboración propia con base en Ramírez Hunter (2013).

promedio anual (TCPA) de 10.1%; desde 2011 Guatemala atrae más de 1,000 millones de dólares anuales bajo este rubro. En términos macroeconómicos, adicionalmente, la IED en Guatemala es significativa en términos del PIB y de la formación bruta de capital fijo, con niveles superiores a 2 y a 10% de ambas en los últimos años, respectivamente.

En la actualidad el Ministerio de Economía (MINECO) es la institución pública rectora y responsable del fomento para la atracción de la inversión extranjera y puntualmente la Dirección de Servicios al Comercio y la Inversión y el Viceministerio de Inversión y Competencia; éste último es responsable de la administración de estrategias e incentivos a la inversión. La Agencia de Promoción de Inversión Extranjera Directa “*Invest in Guatemala*” creada en 2004, es una de las dos entidades ejecutoras —además del Programa Nacional de Competitividad (PRONACOM)— de la Oficina del Comisionado Presidencial para la Inversión y Competitividad.

El cuadro 9 indica, adicionalmente, el origen de los principales países que realizan IED en Guatemala. Centroamérica juega un papel menor en la IED guatemalteca —con 5.22% de la IED en Guatemala durante 2007-2012. Estados Unidos, Canadá y México representaron 26.79, 13.87 y 9.79% de la IED durante 2007-2012 y conjuntamente casi 50% de esta inversión. Los países asiáticos, por el momento, han jugado un papel secundario, siendo que Corea del Sur, China y Taiwán son los tres más relevantes con apenas 2.94, 0.9 y 0.03% de la IED en Guatemala durante 2007-2012. Los tres casos asiáticos, además, presentan una TCPA de la IED negativa para el período (véase el cuadro 10). Durante 2007-2012 China fue fuente de 46.2 millones de dólares y el décimo tercer país en importancia para Guatemala según la IED, aunque con un desempeño a la baja y altamente irregular.⁶

Otros recientes documentos (Dussel Peters 2014) han analizado con detalle las principales inversiones de China en Guatemala, particularmente China Machine New Energy (CMCN) y su subsidiaria CMCN Jaguar Guatemala, así como TBEA, Hua Yuan Investment Group, China South-South Global Assets and Technology Exchange (SS-Gate), entre otras.

6 Es interesante señalar que ni China ni Taiwán juegan un papel primordial en la cooperación con Guatemala. Para 2008-2010, por ejemplo, la cooperación internacional desembolsó más de 500 millones de dólares —liderados por Estados Unidos, Japón, Países Bajos, España y Canadá—, lo que representó 30.38% del presupuesto vigente y 4.9% del PIB (SEGEPLAN 2011).

3. Conclusiones

Guatemala en la actualidad se encuentra con la necesidad de elaborar una estrategia y respectiva agenda de trabajo con respecto a China en los ámbitos de comercio e inversión. El documento examina con detalle la sustantiva participación del país asiático en el comercio de Guatemala, así como el creciente desplazamiento de Guatemala en sus principales mercados exportadores, particularmente Estados Unidos y Centroamérica: China no sólo es el cuarto socio comercial de Guatemala en la actualidad, sino que además presenta enormes brechas tecnológicas entre las exportaciones e importaciones y refleja un índice de las importaciones/las exportaciones con China de 37:1. De igual forma, China en la actualidad “amenaza” 47% de las exportaciones de Guatemala a Estados Unidos y 74.12% de las exportaciones manufactureras a Centroamérica. En la cadena HTC, de igual forma, China “amenazó” a 53.03% de las exportaciones a Estados Unidos y con porcentajes incluso mucho más altos en segmentos como los textiles exportados a Estados Unidos, entre otros.

No obstante lo anterior, la IED china en Guatemala por el momento es mínima e inferior a 1% de la IED acumulada durante 2007-2012. La temática también está estrechamente vinculada con la imposibilidad de firmar acuerdos en el rubro de la inversión —por ejemplo para reducir el riesgo y protección— ante la inexistencia de un reconocimiento diplomático mutuo. Sin estas relaciones diplomáticas no debiera esperarse una mejoría en los flujos de inversión.

Los aspectos anteriores justifican que Guatemala, a través de los sectores público, privado, académico y de otros expertos, inicien gestiones directas con China en los rubros del comercio y la inversión, considerando que el tópico de la inversión se encuentra con un potencial extremadamente limitado ante la falta de relaciones diplomáticas. Es al menos de igual relevancia considerar las posibilidades de que Guatemala inicie esta estrategia y respectiva agenda con China con el resto de Centroamérica en forma conjunta, e incluso en un marco latinoamericano como la CELAC (Cumbre de Estados Latinoamericanos y del Caribe). En todos los casos los respectivos sectores de Guatemala deberán profundizar el conocimiento sobre China y concretar proyectos con mayor grado de profundidad.

Bibliografía

- BM/CID (Banco Mundial y Centro de Investigación sobre el Desarrollo del Consejo de Estado). 2012. *China 2030. Building a Modern, Harmonious, and Creative High-Income Society*. WB/DRC. Washington. D. C.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2012. *China y América Latina y el Caribe. Hacia una relación económica y comercial estratégica*. CEPAL. Santiago de Chile.
- CEPAL. 2013. *La inversión extranjera directa de China en América Latina: 10 casos de estudio*. RED ALC-CHINA. UDUAL. UNAM/CECHIMEX. México.
- Dussel Peters, Enrique, Adrian Hearn y Harley Shaiken. 2013. *China and the New Triangular Relationships in the Americas. China and the Future of US-Mexico Relations*. CLAS/University of Miami, CLAS/University of California-Berkeley. CECHIMEX/UNAM. México.
- Dussel Peters, Enrique y Kevin P. Gallagher. 2013. “El huésped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del comercio en América del Norte”. *Revista de la CEPAL* 110. pp. 85-111.
- Gallagher, Kevin, Amos Irwin y Katherine Koleski. 2013. “¿Un mejor trato? Análisis comparativo de los préstamos chinos en América Latina”. *Cuadernos de Trabajo del Cechimex*. 1. pp. 1-37.
- Lall, Sanjaya y John Weiss. 2005. “China’s Competitive Threat to Latin America: an Analysis for 1990-2002”. *Oxford Development Studies*. 33(2). pp. 163-194.
- OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos). 2012. *China in Focus, Lessons and Challenges*. OCDE. París.
- OCDE. 2013. *OECD Economic Surveys. China*. OCDE. París.
- RED ALC-CHINA (Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China). 2014. <http://redalc-china.org/>.
- SEGEPLAN (Secretaría de Planificación y Programación de la Presidencia). 2011. *Primer informe nacional sobre cooperación internacional para el desarrollo y eficacia de la ayuda en Guatemala 2008-2010*. SEGEPLAN, Guatemala.
- WDI (World Development Indicators). 2013. World Development Indicators, Banco Mundial, <http://www.data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>, septiembre 2013.

La competencia entre México y China en las importaciones manufactureras de Estados Unidos (2000-2013)

Ralph J. Watkins

Introducción

La competencia con China erosionó la participación de México en las importaciones de Estados Unidos durante el período 2000-2005. Desde entonces, México ha sido capaz de mantener su cuota de mercado e incluso, a medida que China consolidó su posición dominante en los mercados estadounidenses de bienes intensivos en mano de obra y de electrónica de consumo, los fabricantes en México se han sabido aprovechar de la proximidad con el mercado estadounidense, de una mejor protección de los derechos de propiedad intelectual y de una mayor transparencia en las regulaciones del gobierno para apuntalar la competitividad de varios sectores, que incluye los productos automotrices, televisores, productos médicos y los principales electrodomésticos.

1. ¿Cómo enfrentar el desafío de China para la manufactura en México?

Algunos alegan que China ha sido en gran parte culpable de la disminución de empleos en la manufactura de Estados Unidos durante el periodo 2000-2013. Varios analistas han atribuido el descenso en el empleo manufacturero estadounidense a la subvaluación de la moneda china (NYT 2009) y a las prácticas desleales de comercio, además de los bajos costes laborales. Con la desaparición pendiente de la manufactura norteamericana reportada en la prensa popular,

muchos han cuestionado si la manufactura en México sigue siendo una alternativa viable frente a las importaciones desde China para que las empresas bajo presión reduzcan sus costos y precios en el mercado de América del Norte.

En este trabajo se coloca en perspectiva el desafío de este país asiático mediante la comparación de las tendencias en las importaciones estadounidenses procedentes de China y México. Para varias industrias, el uso de plantas de ensamblaje en México sigue desempeñando un papel importante para enfrentar con éxito el desafío chino a la competitividad industrial de Estados Unidos. Este artículo examina los factores que influyen en las posiciones relativas de competitividad de los productos procedentes de China y México en el mercado estadounidense, y la integración transfronteriza de la manufactura en Estados Unidos y México. El análisis presentado en este documento da seguimiento a una investigación publicada en julio de 2002 (Watkins 2002), junio de 2007 (Watkins 2007/a/b), y en mayo de 2013 (Watkins 2013).¹

Las fronteras políticas nacionales en América del Norte son cada vez menos relevantes para la definición de las industrias manufactureras estadounidenses, canadienses y mexicanas. La salud económica de los productores en cada país se ha entrelazado cada vez más, al tiempo que las empresas continúan racionalizando la producción en la región, basando la ubicación de las plantas en la disponibilidad y costo de los insumos (como la mano de obra, materias primas, energía y capital), en la estructura y profundidad de la cadena de suministro, y en la proximidad con los mercados.² El incremento de los costos en cualquiera de los tres países por lo general tiene el efecto de reducir la competitividad del sector manufacturero de América del Norte en conjunto.

Al asociarse con plantas de ensamblaje en México, los fabricantes estadounidenses pueden mantener su participación de mercado en América del Norte que, de otra manera, sería destinado a las

1 Ejemplos de investigaciones adicionales sobre los retos que las importaciones procedentes de China presentan a los ensambladores en Norteamérica incluyen, en orden cronológico de publicación: Serant (2003); Berges y White (2003); Rosen (2003); *The Economist* (2003); Fishman (2005); Haywood (2005); Sahling y Finley (2005); Dussel Peters (2005); Jenkins y Dussel Peters (2009); Autor, Dorn, y Hanson (2012); Prestowitz (2012); y Dussel Peters y Gallegher (2013).

2 Para un análisis de la relación entre el comercio intra-industrial y la sincronización de los ciclos económicos en los Estados Unidos y México, ver Cañas y Coronado (2004).

importaciones, sobre todo a las procedentes de China y de otros proveedores de bajo costo en Asia. Mantener la producción en Estados Unidos provee un mercado regional para los componentes y otros insumos industriales originarios de aquel país y genera empleos en la manufactura en México. Alrededor de 40% de todos los insumos utilizados por las plantas manufactureras orientadas a la exportación en México provienen de Estados Unidos (De la Cruz, Koopman, Wang y Wei 2011). Por el contrario, el contenido de origen estadounidense representa sólo 4% de los bienes producidos en China en las plantas de procesamiento para la exportación. Además, los trabajadores empleados por las plantas de ensamblaje en México son mucho más propensos a comprar productos hechos en Estados Unidos que los trabajadores de las fábricas en China (Miroff y Booth 2012), ya que las exportaciones estadounidenses por habitante en 2012 ascendieron a \$1,860 para las dirigidas hacia México en comparación con sólo \$82 para las exportaciones hacia China.

2. ¿Qué tan grave es el desafío de China para la manufactura y el empleo en América del Norte?

Los productores estadounidenses han estado perdiendo cuota de mercado contra las importaciones de bajo costo procedentes de Asia durante más de 50 años: primero contra Japón y luego contra los cuatro tigres (Hong Kong, Corea, Singapur y Taiwán), y finalmente, contra China. Con la apertura a la inversión extranjera en la década de 1990, las empresas de todo el mundo fueron atraídas, no sólo por la mano de obra de bajo costo, sino también para asociarse con ensambladores locales para abastecer la expansión prevista para el mercado de aquel país. Con la transferencia de tecnología para la manufactura hacia China, sus productores pudieron diversificar las carteras de exportación, mejorar la calidad de sus productos, y ascender en la escala tecnológica.

Mientras que muchos productores estadounidenses cerraron sus fábricas y se convirtieron en importadores (de zapatos, maletas, juguetes, juegos, artículos deportivos y bicicletas), otras industrias voltearon al ensamble en México para preservar la producción en América del Norte (televisores, electrodomésticos, y un sinnúmero de productos en el sector de maquinaria y equipo). Esas industrias

(además de los productores de equipo automotriz y de computadoras) y los exportadores estadounidenses de productos agrícolas fueron la fuerza conductora detrás del TLCAN. Muchas empresas con sede en Japón, Corea y Europa respondieron a las reformas económicas e institucionales relacionadas con el TLCAN en México, así como a los acuerdos de libre comercio de México con Japón y con Estados Unidos, para establecer fábricas en México y abastecer el mercado de América del Norte.

A la vuelta del siglo, algunas empresas con plantas de ensamblaje en México cambiaron sus operaciones a China con la esperanza de abastecer a los mercados en crecimiento en Asia, así como para exportar de regreso a Norteamérica, mientras que otras empresas cerraron o contrajeron sus operaciones en Norteamérica debido a la competencia con las empresas que habían desplazado su producción o abastecimiento a China.

Muchos en el Congreso y en los medios de comunicación de Estados Unidos han acusado a China de ser la principal causa de la desaceleración en el sector manufacturero de Estados Unidos durante las recesiones de 2002 y 2009, y han propuesto una legislación diseñada para mitigar la influencia de las políticas “injustas” de China sobre la industria estadounidense.³ En la primera de las dos recesiones de la década, los envíos de los ensambladores estadounidenses disminuyeron 7.5% durante 2000-2002 (cuadro 1) y la economía perdió 2.5 millones de empleos en la manufactura.⁴ México, con una economía de más o menos una décima parte de la estadounidense, experimentó un descenso comparable en la manufactura cuando la industria maquiladora perdió 288 000 empleos entre octubre del año 2000 y marzo de 2002 (GAO 2003):

3 Por ejemplo, la senadora Debbie Stabenow (D-Michigan) y el congresista Tim Ryan (D-Ohio) introdujeron la Reforma Monetaria para la Ley del Comercio Justo (S. 1027 y HR 2378) el 13 de mayo de 2009, “para modificar el título VII de la Ley Arancelaria de 1930 para aclarar que la desalineación del tipo de cambio fundamental por cualquier nación extranjera es procesable bajo las leyes compensatorias y de derechos antidumping de Estados Unidos”. “Un nuevo proyecto de Ley de la moneda China”, *Diario de Comercio de Washington*, Volumen 18, No. 96, 14 de mayo de 2009. Robert Reich ha replicado que la legislación para levantar barreras a las importaciones a China probablemente persuadirá a los productores en China a trasladar sus operaciones de fabricación a otros países de bajos costos laborales en Asia y esta legislación tendría poco efecto positivo en el empleo en Estados Unidos (Reich 2010).

4 De acuerdo con la Oficina de Estadísticas Laborales de Estados Unidos.

145 000 en el sector de la electrónica (1/2 del total)
 71 000 en confección de ropa (1/4)
 32 000 en ensamble de autopartes (1/8)

Cuadro 1. Envíos de bienes manufacturados de los productores de EU, importaciones totales procedentes de China y México 2000-20013

Categoría	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Envíos de los productores de EU (\$ miles de millones)	4,209	3,970	3,892	3,999	4,374	4,681	4,940	5,081
Importaciones de EU desde China (\$Miles de millones)	100	102	125	152	196	243	287	323
Importaciones de EU desde México (\$Miles de millones)	135	131	134	137	155	169	197	210
Índice de importaciones desde China a Envíos de productores de EU (%)	2.4	2.6	3.2	3.8	4.5	5.2	5.8	6.4
Índice de importaciones desde México a envíos de productores de EU (%)	3.2	3.3	3.4	3.4	3.5	3.6	4.0	4.1
Cuadro 1 - continuación Envíos de bienes manufacturados de los productores de EU, importaciones totales procedentes de China y México 2000-20013								
Categoría	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Cambio 2000/13 (porcentaje)	
Envíos de los productores de EU (\$ miles de millones)	5,183	4,610	4,820	5,358	5,733	5,835	39	
Importaciones de EU desde China (\$Miles de millones)	338	296	364	398	425	438	338	
Importaciones de EU desde México (\$Miles de millones)	216	176	229	263	276	278	106	
Índice de importaciones desde China a Envíos de productores de EU (%)	6.5	6.4	7.6	7.4	7.4	7.5	No significativo	
Índice de importaciones desde México a envíos de productores de EU (%)	4.2	3.8	4.8	4.9	4.8	4.8	n.s.	

Fuente: USITC Data Web y estadísticas oficiales del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Varios autores de ambos lados de la frontera culparon a China por la pérdida de empleos en la manufactura durante la recesión de 2002.⁵ La pérdida de empleos fue lamentable, pero, ¿fue China realmente la culpable? Aunque las importaciones estadounidenses procedentes

5 Robert Scott (2005), por ejemplo, afirmó que el déficit comercial de Estados Unidos con China durante 1989-2003 desplazó 1.5 millones de empleos en Estados Unidos (ver también Malkin 2002).

de este país se incrementaron en 25,000 millones de dólares durante 2000-2002, las importaciones estadounidenses procedentes de Japón cayeron por un valor igual, y las importaciones totales de Estados Unidos disminuyeron en \$50 mil millones (cuadro 2). El valor de los envíos manufactureros estadounidenses se contrajo en 317 mil millones de dólares durante este periodo (cuadro 1). Echarle la culpa a China por las pérdidas de empleo parece fuera de lugar.

Cuadro 2. Importaciones de Estados Unidos procedentes de los principales proveedores 2000-2013
Miles de millones de U.S. dólares

Proveedor	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
China	100	102	125	152	196	243	287	323
EU-28	226	226	231	252	281	309	331	353
Canadá	229	217	211	224	256	288	303	313
México	135	131	134	137	155	169	197	210
Japón	146	126	121	118	130	138	148	145
Otros	369	331	333	367	442	515	579	599
Total	1,205	1,133	1,155	1,250	1,460	1,662	1,845	1,943
Participación en el total de las importaciones (porcentaje)								
China	8.3	9.0	10.8	12.2	13.4	14.6	15.6	16.6
México	11.2	11.6	11.6	11.0	10.6	10.2	10.7	10.8
Cuadro 2 —continuación								
Importaciones de Estados Unidos procedentes de los principales proveedores 2000-2013								
Miles de millones de U.S. dólares							Porcentaje	
Proveedor	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Change 2000/13	Share in 2013
China	338	296	364	398	425	438	338	19.6
EU-28	364	278	315	363	375	382	69	17.1
Canadá	335	225	276	316	324	333	45	14.9
México	216	176	229	263	276	278	106	12.4
Japón	139	96	120	128	145	138	-5	6.2
Otros	698	478	595	719	706	671	67	30.0
Total	2,090	1,549	1,899	2,187	2,251	2,240	86	100.0
Participación en el total de las importaciones (porcentaje)								
China	16.2	19.1	19.2	18.2	18.9	19.6	n.s.	n.s.
México	10.8	11.4	12.1	12.0	12.3	12.4	n.s.	n.s.

Fuente: USITC DataWeb y Estadísticas Oficiales del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

¿Cuáles fueron las causas más significativas de la recesión y de las pérdidas de empleo? Kristin Forbes, miembro del Consejo Presidencial de Asesores Económicos, atribuyó la pérdida de 2.7 millones de empleos manufactureros en Estados Unidos entre febrero de 2001 y febrero de 2004 a la debilidad inusual en la inversión empresarial y en las exportaciones de Estados Unidos durante ese período. El gasto excesivo en las inversiones en la década de 1990 “impidió un rápido rebote después de que la recesión terminó. La espera de la recuperación se extendió aún más por la incertidumbre generada por los escándalos contables, el suceso de 9/11 y la guerra de Irak. Las exportaciones fueron un lastre para el crecimiento, en parte debido al lento crecimiento entre nuestros socios comerciales. La amplificación de la pérdida del empleo fue resultado del fuerte crecimiento en la productividad manufacturera”.⁶

Un informe de la Oficina de Presupuesto del Congreso (CBO, por sus siglas en inglés) del 13 de febrero de 2004, identificó que las causas más importantes de la pérdida de empleos manufactureros en 2001 y 2002 fueron la disminución de la demanda de bienes manufacturados, el aumento de la productividad y la externalización (local y extranjera) de los servicios que anteriormente se consideraban empleos manufactureros (McClausland 2004).

Los datos asociados con la recesión de 2009 cuentan una historia similar. El valor de los envíos de los productores estadounidenses se redujo en 11% (\$573 mil millones) (cuadro 1). Las importaciones estadounidenses procedentes de China, sin embargo, se redujeron aún más rápido en 2009, (12% / \$ 42 mil millones). El empleo manufacturero se contrajo al mismo ritmo que los envíos de los productores en un 11% (1.4 millones de puestos de trabajo). A menudo se pasa por alto que en 2008, el año antes de la recesión, el valor de los envíos de los productores estadounidenses aumentó 2% (\$ 102 mil millones), inclusive cuando el empleo manufacturero de Estados Unidos se contrajo en 2% (268 mil puestos de trabajo), lo que indica el papel de la mejora de la productividad en la pérdida de empleos en la manufactura.

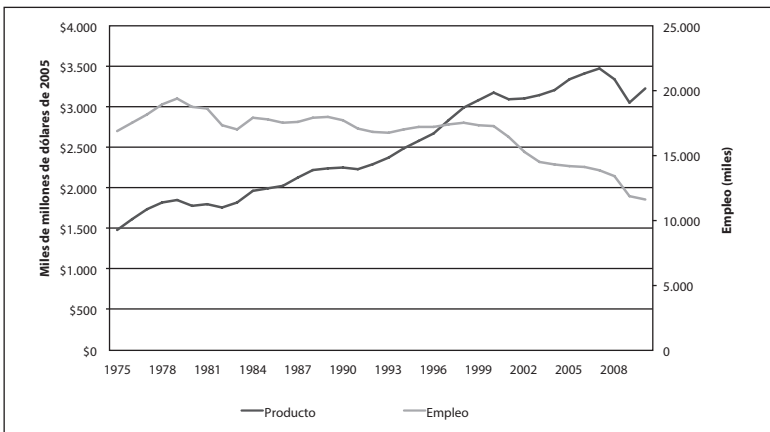
Los gráficos 1 y 2 proporcionan evidencia de que en las últimas décadas las mejoras en la productividad contribuyeron de manera más

6 La señora Forbes hizo sus declaraciones durante un discurso el 03 de diciembre de 2004, conferencia patrocinada por el Banco de la Reserva Federal de Dallas (Gilmer, Phillips, Cañas y Coronado 2004:5).

importante a la contracción/estancamiento del empleo manufacturero que la competencia con las importaciones. El gráfico 1 muestra un descenso bastante consistente en el empleo manufacturero desde 1979, inclusive cuando el valor de los envíos de los productores estadounidenses ha aumentado de manera constante, con la excepción de tres distintas recesiones. El gráfico 2 utiliza datos de 2004 como una línea de base para clasificar las tendencias en el número de empleados manufactureros y el valor de los envíos de los productores estadounidenses. Después de la recesión de 2009, los envíos de los productores estadounidenses aumentaron 27%, de \$ 4.6 billones en 2009 a \$5.8 billones en 2013. Por el contrario, el empleo manufacturero aumentó sólo 5%, de 11.5 millones de puestos de trabajo a 12.1 millones, todavía muy por debajo del total en 2004 de 14.3 millones de puestos de trabajo.

¿Esto significa que no debemos preocuparnos por las importaciones procedentes de China? Durante 2000-2005, las importaciones estadounidenses procedentes de China aumentaron más del doble, mientras que el valor de los envíos manufactureros estadounidenses aumentó en 11% (cuadro 1). Aunque la relación entre las importaciones procedentes de China a los envíos manufactureros fue de sólo 5% en 2005, la línea de tendencia parecía amenazadora. Sin embargo,

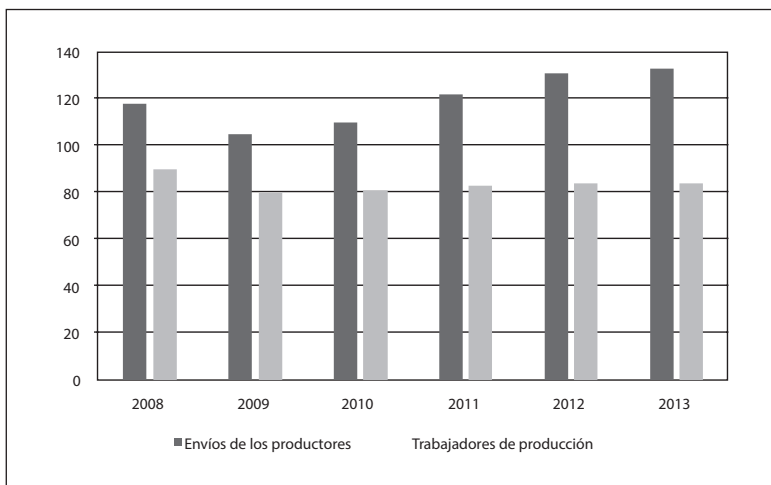
Gráfico 1. Manufactura de Estados Unidos: producto vs. empleos (1975-2010)



Fuente: Federal Reserve, Bureau of Labor Statistics, elaborado por Veronique de Rugy (Mercatus Center en George Mason University).

durante los cinco años siguientes (2005-2010), el crecimiento de las importaciones estadounidenses procedentes de China se desaceleró a 50%. La relación entre las importaciones procedentes de China a envíos manufactureros estadounidenses promedió un estable 7.5% durante los últimos cuatro años (2009-2013).

Gráfico 2. Envíos de los productores estadounidenses y trabajadores de producción, 2009-2013 (2004 = 100)



Fuente: derivado de las estadísticas oficiales del Departamento de Comercio de Estados Unidos y de la Oficina de Estadísticas Laborales.

Aunque la manufactura estadounidense en conjunto ha encontrado un equilibrio competitivo con las importaciones procedentes de China, el comercio tiene ganadores y perdedores. La investigación realizada por David Autor, David Dorn, y Gordon Hanson Autor (2012) indica que las regiones de Estados Unidos cuyos fabricantes tuvieron una mayor exposición a la competencia con las importaciones procedentes de China experimentaron un aumento del desempleo y salarios más bajos que en otras regiones de Estados Unidos durante 1990-2007.⁷

7 Para una discusión de las implicaciones de políticas de la pérdida de empleos estadounidenses causada por la competencia con las importaciones procedentes de China, véase *The Economist* (2011).

3. ¿Qué tan grave es el desafío de China para la manufactura en México?

Durante 2000-2005, la participación de China en las importaciones totales de Estados Unidos aumentó de 8.3 a 14.6%, mientras que la de México cayó de 11.2 a 10.2%, y pone la preocupación de que “todo se va a China”⁸ entre algunas comunidades fronterizas de Estados Unidos que tienen fuertes lazos con las operaciones de maquila en México. A pesar de haber sido superados por China como los dos mayores proveedores de las importaciones de Estados Unidos durante 2000-2005, Canadá y México fueron capaces de mantener su posición competitiva en los años siguientes (gráficos 3 y 4). Mientras que las importaciones estadounidenses procedentes de China se cuadruplicaron durante 2000-2013, México superó a otros líderes proveedores, con importaciones hacia Estados Unidos de más del doble (cuadro 2).

En el papel, Japón es el país que ha tenido más dificultades para competir con China en el mercado estadounidense. Las importaciones estadounidenses de Japón se redujeron en 5% durante 2000-2013, con una caída de su participación en las importaciones totales de Estados Unidos pasando de 12 a 6% (cuadro 2). Las investigaciones indican, sin embargo, que una parte significativa del valor de las importaciones estadounidenses de bienes de tecnología avanzada procedentes de China se explica por componentes clave y otros valores agregados importados a China desde Japón.⁹

8 Ver Malkin (2002). Dos de las empresas con más alto perfil para cambiar la producción de México a Asia en 2002 fueron Royal Dutch Philips Electronics (de los Países Bajos) y Canon Inc. (de Japón). Philips cerró su planta para monitores de CPU en Juárez, desplazando la producción a una planta existente en Suzhou, China, resultando en una pérdida de 900 puestos de trabajo en Juárez. Canon cerró su planta de impresoras de inyección de tinta en Tijuana, desplazando la producción a Tailandia y Vietnam (ino a China!), y despidiendo a 700 trabajadores en Tijuana.

9 Para una discusión sobre el contenido extranjero de las exportaciones de manufacturas y del valor agregado en China, ver: Koopman, Wang y Wei (2008). Estos autores observaron que el contenido nacional sólo representa 45% de las exportaciones de China y 34% de las exportaciones mexicanas. Ver también Koopman, Wang y Wei (2009).

Gráfico 3. Índice de las importaciones procedentes de China y México en el total de importaciones de Estados Unidos, 2003-2013 (porcentaje)

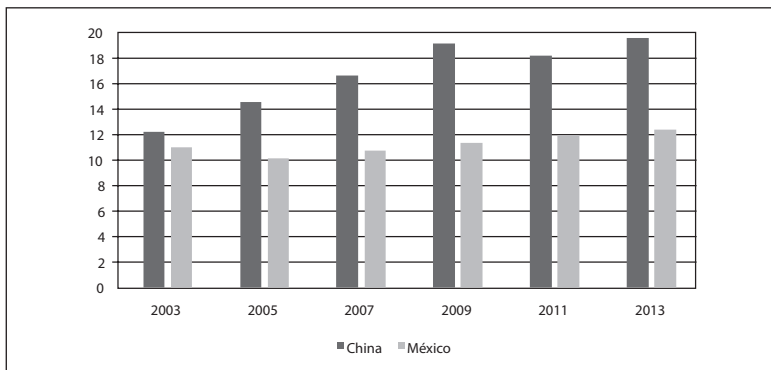
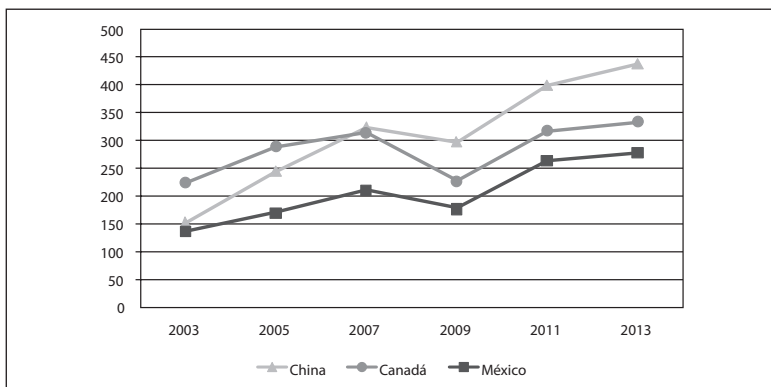


Gráfico 4. Importaciones estadounidenses procedentes de los socios del TLCAN y de China 2003-2013 (miles de millones de dólares)



4. ¿Cómo compite México con China?

Un elemento clave que contribuye a la competitividad del sector manufacturero en México es la proximidad de las plantas de ensamblaje en México con empresas asociadas en el lado estadounidense de la frontera, mismas que abastecen a las plantas de ensamblaje con insumos industriales, con procesos posteriores de sub-ensamblaje hechos en México y productos finales de mercado. La proximidad

con Estados Unidos contribuye con varios de los siguientes factores que le permiten a México mantener su cuota en el mercado de Estados Unidos, a pesar de la intensa competencia de China:

- Menores costos de transporte
- Menos tiempo de la manufactura al mercado
- Comunicación más fácil y supervisión de la producción
- Mayor flexibilidad para los cambios en la producción
- Regulaciones gubernamentales más transparentes
- Mejor protección de la propiedad intelectual

El cuadro 3 compara las principales importaciones estadounidenses procedentes de México y China en 2013. Los vehículos de motor y las autopartes representaron 28% de las importaciones estadounidenses procedentes de México, pero sólo 2% de las importaciones procedentes de China. El equipo de cómputo y de telecomunicaciones representó 28% de las importaciones estadounidenses procedentes de China, contra 8% de las importaciones procedentes de México.

México es más competitivo en relación con China en productos con las siguientes características:

- Alto índice de peso a valor (lo que da importancia a los costos de transporte):
 - 1) Vehículos de motor
 - 2) Televisores de pantalla grande
 - 3) Electrodomésticos para el hogar
- Calidad (en vez de precios) intensiva:
 - 1) Artículos médicos
 - 2) Instrumentos de control de procesos
 - 3) Trabajo de precisión de metal
- ¿Los insumos son para las industrias que requieren entrega justo a tiempo, producción personalizada, o que requieren constantes cambios de diseño, tales como la de autopartes?
- La protección de la propiedad intelectual es importante.
- Felipe Canales del Grupo BAS-Tech contrastó las ventajas competitivas de México y China sucintamente en una entrevista de 2012. Señaló que México tiene la ventaja de los productos personalizados de volumen medio, como los “3 As”: Automomo-

triz, Accesorios y Aeroespacial. La fuerza de China está en los productos de alto volumen, como las “3 Cs”: Comunicaciones, Computadoras y Bienes de Consumo (Canales, Myers y Rorzental 2012).

Cuadro 3. Principales importaciones de Estados Unidos procedentes de México y China en 2013

México			China		
Categoría	Valor	Participación en el Total	Categoría	Valor	Participación en el Total
	Miles de millones de dls.	Porcentaje		Miles de millones de dls.	Porcentaje
Autos y camiones	41.1	14.8	Computadoras y sus piezas	71.6	16.3
Partes de vehículos motores	35.5	12.8	Equipos de telefonía	53.2	12.1
Petróleo crudo	31.2	11.2	Textiles y prendas de vestir	41.8	9.5
Productos agrícolas	18.7	6.7	Muebles e iluminación	24.1	5.5
Computadoras y sus piezas	14.4	5.2	Juguetes, muñecos, juegos y artículos deportivos	21.6	4.9
Televisiones y monitores	13.4	4.8	Calzado	16.9	3.9
Equipos de telefonía	9.1	3.3	Televisiones y Monitores	10.4	2.4
Aparatos de circuitos eléctricos	6.8	2.4	Maletas y bolsos	8.5	1.9
Oro y plata	6.6	2.4	Productos agrícolas	6.8	1.6
Instrumentos de medida, prueba y control	6.1	2.2	Transformadores eléctricos	5.1	1.2
Textiles y prendas de vestir	4.8	1.7	Calefactores eléctricos	5.0	1.1
Artículos médicos	4.6	1.7	Equipos de transmission de Radio & TV	4.0	0.9
Muebles e iluminación	3.6	1.3	Llantas	3.8	0.9
Refrigeradores y bombas de calor	3.5	1.3	Equipo estereo	3.6	0.8
Productos de petróleo refinado	2.7	1.0	Cordones de cableado	3.6	0.8
Los demás	75.6	27.2	Los demás	158.1	36.1
Total	277.7	100.0	Total	438.1	100.0

Fuente: USITC Data Web y estadísticas oficiales del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Al comparar las 15 principales categorías de productos importados desde México y China, hay una superposición en sólo ocho categorías.¹⁰ Dentro de cada una de estas categorías, las importaciones principales reflejan las ventajas comparativas de cada país discutidas anteriormente (cuadro 4). Por ejemplo, las partes de automóviles importadas desde México están destinadas a las plantas de ensamblaje de automóviles y camiones, mientras que las partes de automóviles procedentes de China son partes que se venden a las tiendas proveedoras automotrices o a talleres de reparación, o son partes muy intensivas en mano de obra para ser manufacturadas, tales como arneses de cableado y tela y cuero cortados y cosidos utilizados para asientos de automóviles. México es el proveedor líder de televisores de pantalla plana a Estados Unidos, mientras que China es el proveedor líder de equipo y otros monitores de vídeo. México exporta unidades de disco duro y otros equipos informáticos hacia Estados Unidos, mientras que China exporta computadoras portátiles e impresoras. México exporta equipos de conmutación telefónica a Estados Unidos, mientras que China, ensambla y exporta teléfonos móviles. México es el principal proveedor de grandes electrodomésticos (lavadoras, secadoras y refrigeradores) a Estados Unidos, mientras que China es el principal proveedor de electrodomésticos de cocina. Incluso en el sector de la confección, las importaciones estadounidenses procedentes de México tienden a concentrarse en jerséis (sin cosido) y en pantalones vaqueros (relativamente pesados), mientras que las importaciones procedentes de China tienden a requerir más cosido (aprovechando la mano de obra de menor costo) o se hacen de mayor calidad, con tela más cara no disponible en México, lo que justifica los mayores costos de transporte asociados con exportaciones de China y no de México.

El cuadro 5 identifica 24 categorías de productos de los cuales China suministró más de la mitad de las importaciones de Estados Unidos en 2013. En conjunto, en esas 24 categorías, China representó 63% de las importaciones totales de Estados Unidos en 2013 (gráfico 5). Por el contrario, las importaciones procedentes de México representaron sólo 9%. Cuando la gente exclama: “Todo está

10 Para el análisis sobre el comercio de bienes intermedios entre Estados Unidos y México, ver Cárdenas (2013).

hecho en China!” es que están pensando en los productos de esas 24 categorías.

Cuadro 4. Principales importaciones estadounidenses procedentes de México y China, por categorías según su importancia como proveedores para el mercado estadounidense

Categoría	México	China
Piezas de vehículos motores	Partes para plantas de ensamble de vehículos	Mazos de cables, fundas para asientos y piezas de repuesto
Productos agrícolas	Cerveza, verduras frescas, tomates	Pescado procesado
Computadoras y partes	Computadoras personales, discos duros	Laptops, notebooks, impresoras
Televisiones y monitores	Pantallas para televisiones planas grandes	Televisores pequeños, monitores para computadoras, de seguridad y otros
Equipos de telecomunicaciones	Engranaje de conmutación telefónica	Teléfonos celulares
Textiles and prendas de vestir	Jeans y pantalones; playeras y otros	Ropa para damas y niños, camisas de vestir para hombres
Muebles e iluminación	Muebles metálicos, comerciales e iluminación para oficinas	Muebles de madera para el hogar y muebles tapizados, lámparas
Electrodomésticos	Refrigeradores, lavadoras, secadoras, calentadores de agua, bombas de calor, aire acondicionado	Electrodomésticos counter top, secadores para cabello, planchas y ventiladores de techo

Pero ¿qué pasa con las otras 226 categorías de productos utilizados por los analistas de la industria en la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos? Esas 226 categorías representaron 84% del total de las importaciones de Estados Unidos en 2013. Las importaciones desde México en esas categorías colectivas superaron las importaciones procedentes de China, representando 13% de las importaciones estadounidenses en esas categorías, mientras que las importaciones procedentes de China representan 11% (cuadro 5 y gráfico 6).

Cuadro 5. Categorías de importaciones de Estados Unidos de las que China proveyó más de la mitad del total de las importaciones Estados Unidos en 2013.

Categoría	Importaciones de EU in 2013			Participación de China en el total	Participación de México en el total
	China	México	Importaciones totales		
	Millones de U.S. dólares			Porcentaje	
Sombrillas	491.4	2.9	524.9	93.6	0.5
Juguetes y juegos	15,671.4	748.8	18,339.9	85.5	4.1
Cubiertos de mesa, productos relacionados	459.1	1.0	587.9	78.1	0.2
Joyería de fantasía	1,466.8	8.2	1,931.7	75.9	0.4
Escobas y cepillos	1,263.9	117.2	1,735.2	72.8	6.8
Herramientas manuales eléctricas portátiles	2,187.8	523.4	3,077.6	71.1	17.0
Maletas y bolsos	7,292.7	118.8	10,438.1	69.9	1.1
Calzado	16,879.1	549.0	24,624.4	68.5	2.2
Artículos cerámicos de uso doméstico	1,082.4	54.0	1,583.5	68.4	3.4
Artículos deportivos	4,187.3	182.4	6,131.7	68.3	3.0
Utensilios de cocina	2,044.8	39.4	3,025.3	67.6	1.3
Lámparas y accesorios de iluminación	5,751.0	1,435.6	8,557.1	67.0	16.7
Otros artículos de cuero	374.4	24.7	580.8	64.5	4.2
Equipo de telecomunicaciones	53,978.3	9,419.7	89,162.6	63.9	10.6
Computadoras y partes	75,640.8	14,999.9	121,345.7	62.3	12.4
Lámparas eléctricas (bombillas) y linternas	1,940.3	212.7	3,188.6	60.8	6.7
Equipo de transmission de radio y tv	1,778.9	217.1	3,059.2	58.1	7.1
Herramientas y mangos de herramienta de madera	125.9	1.9	220.7	57.1	0.9
Muebles	15,737.5	1,927.0	28,595.1	55.0	6.7
Muebles para el hogar	5,498.0	348.0	10,040.7	54.8	3.5
Productos textiles diversos	3,653.8	861.8	6,895.0	53.0	12.5
Bicicletas	1,030.9	1.6	1,953.5	52.8	0.1
Algunos equipos de construcción	2,308.6	718.9	4,380.8	52.7	16.4
Máquinas de oficina	769.5	43.0	1,491.4	51.6	2.9
<i>Subtotal</i>	<i>221,614.6</i>	<i>32,556.6</i>	<i>351,471.4</i>	<i>63.1</i>	<i>9.3</i>
Los demás	216,591.6	245,283.2	1,889,970.2	11.5	13.0
Total	438,206.2	277,839.8	2,241,441.6	19.6	12.4

Fuente: Compilado de estadísticas oficiales del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Gráfico 5. Participación de las 24 categorías de importaciones estadounidenses intensivas en mano de obra o electrónicos de consumo (351 mil millones dólares) representados por China (63%) y México (9%), 2013.

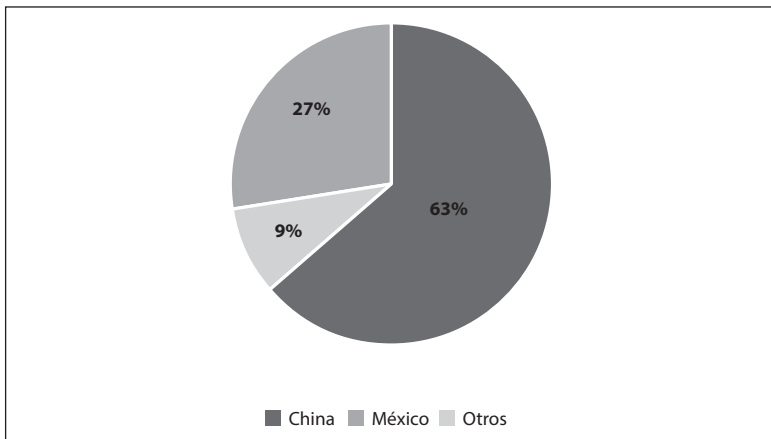
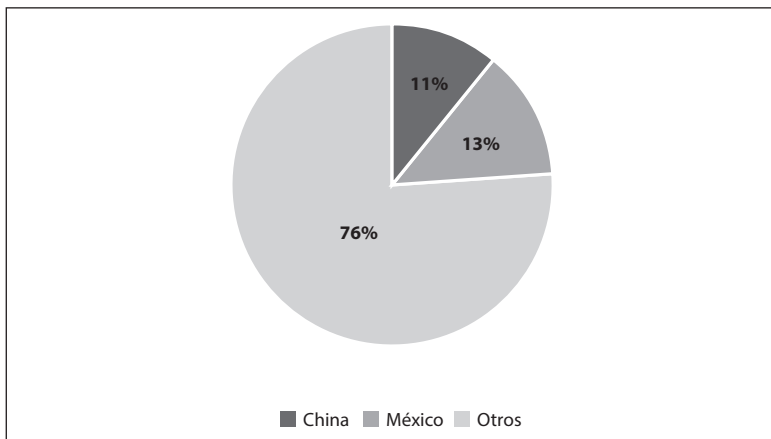


Gráfico 6. Participación de otras 226 categorías de importación estadounidenses (\$ 1.9 billones) correspondientes a China (11%) y a México (13%), 2013.



Contrariamente a la percepción popular, la mayor parte de la manufactura norteamericana no fue a China. Aunque muchos fabricantes estadounidenses establecieron plantas de producción en aquel país para abastecer al existente y esperado mercado chino y otras

empresas estadounidenses subcontrataron la manufactura de artículos intensivos en mano de obra a los productores de bajo costo en China con el fin de mantener o ampliar sus cuotas de mercado en Estados Unidos, gran parte del crecimiento de las importaciones estadounidenses en las últimas dos décadas vino de un desplazamiento de la producción de Hong Kong, Taiwán, Corea y Japón a China en lugar de que fuera desde Estados Unidos a China.

Hay ganadores y perdedores en el comercio internacional. Mientras que la manufactura norteamericana ha seguido el ritmo de las importaciones procedentes de China en los últimos años, algunos sectores están prosperando en la economía global, pero otros no. Enrique Dussel Peters y Keven Gallagher han identificado 53 categorías de productos cuyas importaciones procedentes de China sustituyeron a las procedentes de México en Estados Unidos, así como a las de México procedentes de Estados Unidos durante 2000-2009 (Dussel Peters y Gallagher). Esto realmente no es de extrañar teniendo en cuenta los vínculos entre los manufactureros de ambos países. Después de todo, América del Norte es una sociedad manufacturera y una pérdida de cuota de mercado de uno de los socios del TLCAN a favor de China lastimaría a la manufactura relacionada con los otros socios del TLCAN.

Dussel Peters y Gallagher encuentran que la adhesión de China a la OMC y a otros acuerdos comerciales, como el DR-CAFTA, han erosionado las ventajas que México tiene con el TLCAN en el mercado estadounidense. Los autores identifican que la cadena de suministro de hilo-textil-confección está siendo particularmente afectada por la competencia con China, lo que lleva a la pérdida de miles de puestos de trabajo en ambos lados de la frontera entre Estados Unidos y México. Recomiendan mecanismos para fortalecer el TLCAN con el reforzamiento de las industrias regionales afectadas por las importaciones procedentes de China. Siendo realistas, los productores de prendas de vestir en todo el mundo, que se beneficiaron de las cuotas de importación de artículos textiles y prendas de vestir procedentes de China hacia Estados Unidos y la Unión Europea, estaban destinados a un shock cuando las cuotas se terminaron con la expiración del Acuerdo Multifibras en 2004. Quedó fuera del alcance del TLCAN evitar ese destino. El dolor se hizo sentir mucho más allá de los socios del TLCAN, en especial para las operaciones de costura en los socios del CAFTA-RD. Un enfoque más integral para la liberalización

comercial y las preferencias regionales en las cadenas de suministro de hilo-textil-confección en América del Norte, América Central, la República Dominicana y la región andina podría haber mitigado el dolor causado por el aumento de las importaciones de artículos textiles y prendas de vestir procedentes de China en la región, pero los intereses creados envenenaron esas discusiones.

5. ¿Qué depara el futuro para la competencia entre México y China en el mercado estadounidense?

Varios factores están aumentando los costos de importación desde China:

1. Aumento del valor del yuan.
2. Incremento de los costos laborales en las regiones costeras industrializadas de China.
3. Incremento de los costos de los insumos importados utilizados en las plantas de ensamblaje en China.
4. Demanda creciente en la clase media china.
5. Incremento de costos para el envío de bienes terminados hacia América del Norte.

Algunos productos son muy intensivos en mano de obra para ser manufacturados y, cuando los costos aumenten en China, su producción puede desplazarse a países con menores costos laborales, como Vietnam, Bangladesh, Camboya e Indonesia. Para algunos otros productos, mientras la producción no pueda cambiarse de China a México, los productos hechos en México serán cada vez más competitivos en el mercado estadounidense. Cuando los costos se incrementen en China, el abastecimiento podría cambiarse a México (Lahart y Orlick 2012).

Al mismo tiempo que los costos laborales se están incrementando en China, las mejoras en la tecnología de fabricación están reduciendo el contenido laboral en la manufactura de bienes, lo que minimiza el incentivo para fabricar en China o en otros países con bajos costos laborales que están distantes de los mercados de destino (The Economist 2013). Un número creciente de empresas está “reapuntalando” la producción de regreso en Estados Unidos y México, desde China, sobre todo en lo relacionado con los bienes destinados al consumo

en América del Norte, mientras que la manufactura de bienes para los mercados en Asia permanece en China. Algunas pocas empresas chinas han establecido operaciones de manufactura en Norteamérica para mejorar el servicio a los clientes de la región.¹¹

Francois Duhamel y Dianna Banco han examinado la inversión china en México como una plataforma de exportación a los mercados de Estados Unidos, América Central y América del Sur (Duhamel y Bank 2013). Ellos concluyeron que China está a la espera de que las condiciones en México mejoren antes de hacer este tipo de inversiones. Encontraron que China dio cuenta de 0.05% de la inversión extranjera directa (IED) acumulada en México durante 1999-2011. Más de la mitad de la IED acumulada llegó desde Estados Unidos. Japón fue el mayor contribuyente de la IED procedente de Asia con 1.0%. El sector más importante para la inversión china fue la maquinaria de alquiler (12% de la inversión total procedente de China durante 1999-2009), seguido de los textiles (11 por ciento).

El desarrollo de *clusters* de manufactura ha sido clave para la reciente competitividad de la industria mexicana en el mercado norteamericano. El éxito de estos grupos requiere de la cooperación, la coordinación y el liderazgo entre los gobiernos municipales y estatales; líderes empresariales locales, bancarios y académicos; y los inversores extranjeros. Las agrupaciones de producción (*clusters*) que incluyen plantas de ensamble de anclaje y redes de proveedores, se han desarrollado en los sectores automotriz, aeroespacial, electrodomésticos, electrónica/equipos eléctricos, productos médicos, y trabajo de metal de precisión. Los planificadores municipales y estatales en todo el norte y centro de México han aprendido del éxito de los *clusters* industriales en Guadalajara, Monterrey y Querétaro y están invirtiendo en infraestructura educativa y física para hacer sus ciudades más atractivas para los inversores. Las reformas e incentivos para desarrollar fuentes de energía adicionales y para mejorar la eficiencia en la generación y distribución de energía reducirán los costos asociados con la manufactura en México y fomentarán el incremento de la inversión en sus *clusters* manufactureros.

11 Para una discusión sobre los factores que influyen en la re-apuntalamiento de la manufactura procedente de China a América del Norte, véase el informe especial sobre la contratación externa en *The Economist* (2013).

Bibliografía

- Autor, David H., David Dorn, and Gordon H. Hanson. 2012. "The China Syndrome: Local Labor Market Effects of Import Competition in the United States". *American Economic Review* 103(6). pp. 2121—2168.
- Berges, Robert y Spencer White. 2003. *The Threat and Opportunity from China*. Merrill Lynch Publication 18205. Febrero 6.
- Canales, Felipe, Margaret Myers y Andres Rosental. 2012. "Are Mexican Factories Gaining an Upper Hand Against China's?" *Latin American Advisor, Inter-American Dialogue*. Septiembre 18.
- Canas, Jesus y Roberto Coronado. 2004. "U.S.-Mexico Trade: Are We Still Connected?" *Business Frontier, El Paso Branch of the Federal Reserve Bank of Dallas* (3). p. 1.
- Cárdenas Castro, Hilda Lorena. 2013. "El comercio intraindustrial de México: un comparativo entre China y Estados Unidos (1995-2011)". En Enrique Dussel Peters (coordinador). *América Latina y el Caribe-China. Economía, comercio e inversiones*. RED ALC-CHINA, UDUAL, UNAM, Cechimex, México. pp. 519-546.
- D'Aveni, Richard y Zachary Karabell. 2012. "Breaking the China Taboo". *The Washington Post*. Octubre 14. p. 1.
- De La Cruz, Justino, Robert B. Koopman, Zhi Wang y Shang-Jin Wei. 2011. "Estimating Foreign Value-Added in Mexico's Manufacturing Exports". *Office of Economics Working Paper* (USITC). Abril.
- De Rugy, Veronique. 2011. "U.S. Manufacturing: Output vs Jobs Since 1975". *Mercatus Center at George Mason University*, enero 24.
- Duhamel, Françoise, and Diana Bank. 2013. "¿México como plataforma para las inversiones directas chinas?". En Enrique Dussel Peters (coordinador). *América Latina y el Caribe-China. Economía, comercio e inversiones*. RED ALC-CHINA. UDUAL. UNAM, Cechimex, México. pp. 253-271.
- Dussel Peters, Enrique (editor). 2005. *Economic Opportunities and Challenges Posed by China for Mexico and Central America*. German Development Institute.
- Dussel Peters, Enrique y Kevin Gallagher. 2013. "NAFTA's uninvited guest: China and the disintegration of North American trade". *CEPAL Review* 110.

- Easton, David W. 1997. *Transformation of the Maquiladora Industry-The Driving Force Behind Creation of the NAFTA Regional Economy*. National Law Center for Inter-American Free Trade.
- The Economist*. 2011. "Who's Afraid of the Dragon?". *The Economist*. Octubre 15, p. 42.
- The Economist*. 2013. "Special Report: Outsourcing and Offshoring". *The Economist*. Enero 19.
- Fishman, Ted. 2005. "How China Will Change Your Business". Inc., marzo.
- GAO (U.S. General Accounting Office). 2003. *Mexico's Maquiladora Decline Affects U.S.-Mexico Border Communities and Trade. Recovery Depends in Part on Mexico's Actions*. Washington. DC.
- Gilmer, Robert, Keith Phillips, Jesús Canas y Roberto Coronado. 2004. "Framing the Future: Tomorrow's Border Economy". *Border Economy* (El Paso Branch of the Federal Reserve Bank of Dallas) 4.
- Koopman, Robert, Zhi Wang y Shang-Jin Wei. 2008. "How Much of Chinese Exports is Really Made in China? Assessing Domestic Value-Added When Processing Trade is Pervasive". *National Bureau of Economic Research Working Paper* 14109.
- Koopman, Robert, Zhi Wang y Shang-Jin Wei. 2009. "The Myth of Made in China". *Foreign Policy*. Abril 8.
- Lahart, Justin y Tom Orlick. 2012. "China's Export Pain May be Mexico's Gain". *The Wall Street Journal*, Febrero 8.
- Malkin, Elizabeth. 2002. "Manufacturing Jobs are Exiting Mexico: Business Leaders Try to Stop the Exodus of Factories to China". *The New York Times*. Noviembre 5, p. W1.
- McCausland, Shawn. 2004. "CBO Says Trade Only Partly to Blame for Job Losses". *World Trade/Interactive*. Febrero 20.
- Miroff, Nick y William Booth. 2012. "Mexicans Snap Up 'Made in USA'". *The Washington Post*. Septiembre 10. p. A1.
- NYT (*New York Times*). 2009. "Democrats Prod Obama to Press China Currency." *New York Times*, marzo 30.
- Reisch, Robert. 2010. "Why Getting Tough with China Won't Solve Our Jobs Problem". *Huffington Post*. Septiembre 16.
- Scott, Robert. 2005. "U.S.-China Trade 1989-2003: Impact on Jobs and Industries State-By-State." *Economic Policy Institute Working Paper* 270.

- Watkins, Ralph. 2002. "Mexico Versus China: Factors Affecting Export and Investment Competition." *Industry Trade and Technology Review* (USITC) 3534.
- Watkins, Ralph. 2007/a. "The China Challenge to Manufacturing in Mexico". *Journal of the Flagstaff Institute* XXXI (21), pp. 44-70.
- Watkins, Ralph. 2007/b. "El Reto de China a las Manufacturas de México". En Enrique Dussel Peters (coordinador). *Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México*. CEPAL. México. pp. 137-164.
- Watkins, Ralph, 2013. "Meeting the China Challenge to Manufacturing in Mexico". En, Enrique Dussel Peters, Adrian H. Hearn y Harley Shaiken (editores). *China and the New Triangular Relationships in the Americas. China and the Future of US-Mexico Relations*. Center for Latin American Studies, University of Miami; Center for Latin American Studies, University of California, Berkeley. Centro de Estudios China-México. Facultad Economía. Universidad Nacional Autónoma de México, México. pp. 37-55.

China ante el reto de transitar de país maquilador a país innovador: ¿un ejemplo para México?

Jorge Rodríguez Martínez

Introducción

A partir de su apertura comercial en 1979, el desarrollo y logros económicos que China ha alcanzado en casi cuatro décadas, han sido impresionantes. El país asiático pasó de ser una economía basada en la agricultura y orientada al consumo doméstico, a convertirse en la “fábrica del mundo”, que manda sus productos manufacturados a los mercados globales. Es ya la segunda economía más grande del mundo en términos de su Producto Interno Bruto (PIB), sólo detrás de Estados Unidos. Es el país más poblado del mundo con más de 1300 millones de habitantes, y probablemente la nación que más se ha beneficiado del proceso de internacionalización de la economía mundial que se intensificó a partir de la década de 1980. En la actualidad es el principal exportador de productos a nivel mundial, superando a toda la Unión Europea y a Estados Unidos. El Plan de desarrollo en Ciencia y Tecnología 2006-2020, establece los pasos a seguir para lograr que China se transforme para el 2020 en una economía basada en la innovación (OECD 2012).

La estrategia inicial de China, consistió en la fabricación masiva de productos sencillos para empresas multinacionales, provenientes de países desarrollados, como juguetes, artículos para el hogar, electrodomésticos, etc., o sea una orientación al hardware. Estas compañías fueron atraídas inicialmente por los bajos costos de mano de obra, y posteriormente con el surgimiento de una clase media, que ha conformado un enorme mercado doméstico para sus productos y servicios. En una segunda fase, los productos que se manufacturaron

se volvieron más sofisticados y con una mayor complejidad tecnológica, el énfasis cambió al software que controla el producto, o sea los sistemas que componen y permiten la interacción con otros productos. La tercera etapa de evolución, se enfoca al *humanware*, el reto es el diseño de la interfaz con el usuario (*user-friendly*), para hacer el producto lo más amigable posible, y con una mayor preocupación por el medio ambiente. El tema de la propiedad intelectual ocupa un lugar preponderante en la estrategia de las compañías mediante el registro de patentes, diseños industriales y marcas.

El reto al que se enfrenta China en la actualidad, es no caer en una situación de estancamiento en la que otros países emergentes de desarrollo intermedio se han atorado, con un crecimiento de su Producto Interno Bruto más bien modesto, que les ha impedido alcanzar un nivel de desarrollo completo. Este grupo de países se ubica arriba de los países pobres que compiten por su bajo costo de mano de obra, pero sin lograr alcanzar el nivel de los países desarrollados que ofrecen al mercado productos y servicios innovadores de alta tecnología y valor agregado. En términos económicos se denomina el *middle income trap*, este es el caso de Sudáfrica, Brasil, Malasia o México; esta situación contrasta con algunos países asiáticos que sí han logrado un nivel mayor de desarrollo como Japón, Corea del Sur, Taiwán, Singapur o Hong Kong (Kharas y Kholi 2011; *The Economist* 2014). Estos últimos países han desarrollado un modelo basado en la Investigación y Desarrollo e Investigación (I+D+i), conectado con el mercado para detectar necesidades y desarrollar productos o servicios diferenciados, susceptibles de ser protegidos por el sistema de propiedad intelectual en forma de patentes, diseños o marcas, que pueden usarse como palanca de desarrollo.

1. Hipótesis

La hipótesis es que aquellos países que quieren pasar de ser maquiladores de ideas de compañías extranjeras, a economías desarrolladas, basan su crecimiento no en la explotación de recursos naturales sino en el desarrollo de sus propias ideas creativas llevadas al mercado. Su estrategia a mediano y largo plazos, se sustenta en darle un mayor valor agregado a los productos o servicios que ofrecen al mercado, mismos que eventualmente podrían convertirse en productos o ser-

vicios innovadores. En una economía sustentada en la innovación (*innovation-driven*), se privilegia la inversión en Investigación y Desarrollo e Innovación (I+D+i), en forma de laboratorios, escuelas de ciencia, tecnología, ingeniería y diseño. Estos países invierten en la formación y capacitación de recursos humanos, formados tanto en su propio país como en el extranjero.¹ Este enfoque se complementa con el desarrollo, registro y protección de la propiedad intelectual que se genera. Un beneficio social para los habitantes de estos países es la mejora del nivel de vida de un porcentaje elevado de la población.

El elemento clave para el crecimiento económico y el aumento de la productividad de un país es su capital humano; ya que la gente educada, con mayor capacitación y habilidades técnicas, es más apta para generar nuevo conocimiento y para adoptar y adaptar nuevas ideas con las cuales se pueden enfrentar los actuales retos sociales y tecnológicos de la sociedad del conocimiento. La Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OECD 2011) publicó “*Skills for innovation and research*”, que analiza las habilidades, duras y suaves, necesarias para la innovación e investigación. Las personas que toman decisiones a nivel gobierno (*policy makers*) consideran que algunas de las habilidades más importantes que es necesario desarrollar (ver cuadro 1).

Cuadro 1. Habilidades duras y suaves

Habilidades duras o que son más fáciles de cuantificar	Habilidades “suaves” (<i>soft skills</i>)
<ul style="list-style-type: none"> • Habilidades básicas, como leer, escribir, y operaciones matemáticas. • Habilidades en la ciencia. • Habilidades académicas: nivel educativo. • Habilidades técnicas: habilidades básicas a más sofisticadas • Habilidades para aprender otros idiomas. • Habilidades aprendidas en la educación terciaria y estudios de posgrado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Habilidades de apertura multicultural. • Habilidades de comunicación. • Habilidades para trabajar en equipo. • Habilidades genéricas: resolver problemas • Habilidades de liderazgo y gerenciales. • Facilitar la colaboración entre compañías y gente de diversos países. • Aprender en el lugar de trabajo (<i>on-the-job training</i>) y fuera de trabajo (<i>off-the-job training</i>).

Fuente: OECD 2013.

1 Se estima que en el 2012 se graduaron un total de 7 millones y medio de estudiantes de las universidades chinas. En el año escolar 2011-2012, estuvieron registrados un total de 194029 estudiantes chinos en universidades de Estados Unidos; mientras que en el Reino Unido, el número es de 78715 estudiantes (*Institute of International Education, IIE; UK Council for International Students Affairs*).

2. Objetivos de este artículo

Este artículo se divide en tres partes. La primera parte hace una breve revisión de las etapas de desarrollo de un país, y el tipo de habilidades y atributos necesarios para la innovación. La segunda parte destaca que la propiedad intelectual, es decir, el resultado de las creaciones de la mente, como es el desarrollo de marcas propias y diseños industriales y patentes pueden ser parte fundamental de un modelo de desarrollo a mediano plazo; y que busca establecer una buena reputación a nivel mundial al fabricar productos de buena calidad y con entregas oportunas; para posteriormente subir en la escala de valor. En la tercera y última parte, se mencionan los retos y dificultades a los que se enfrentan países emergentes como China o México para no caer en el *middle-income trap*, y lograr aspirar a un mayor nivel de desarrollo, basado en la innovación, que generará riqueza para su población.

3. Evolución e importancia de la innovación en China

La creatividad es la generación de nuevas ideas, como proponer maneras novedosas de resolver un problema. Sin embargo, en el Reporte Cox (2005) se hace la precisión de que para que la creatividad se convierta en innovación, es necesaria una decisión económica que permita que el producto o servicio se explote exitosamente en el mercado. La Organización de Cooperación y Desarrollo Económico, en su Manual de Oslo (OECD 2005: 56) define a la innovación como “la concepción e implantación de cambios significativos en el producto, el proceso, el marketing, o la organización de la empresa con el propósito de mejorar los resultados”. Estos cambios se pueden generar internamente, o por medio de la colaboración con otras empresas o socios, o mediante la compra de tecnología.

Las etapas de desarrollo de un país están marcadas por una estrategia diferente. Con información tomada del Foro Económico Mundial, en su reporte de Competitividad Global 2011-2012 (WEF 2011), se elaboró el cuadro 2. En la columna izquierda se enlistan los países más pobres, cuyo atractivo principal son sus bajos costos de mano de obra, con una orientación a los factores de producción, o sea los recursos naturales y a su abundante mano de obra. En una segunda

etapa, el énfasis cambia a la eficiencia; se busca la productividad y la mejora de la calidad, para poder ser proveedores o maquiladores de compañías internacionales² y poder competir con la oferta de productos similares de otros países. Entre la etapa 2 a la 3, hay un período de transición en el que se encuentran países emergentes como México o China. Aunque el país asiático es un caso *sui generis*, que lo hace difícil de categorizar, ya que a pesar de ser un país en desarrollo es el mayor exportador a nivel mundial, y además es una economía donde coexisten el capitalismo y el comunismo (Napoleoni 2013). Sin embargo, lo más difícil es dar el salto a la tercera etapa, ocupada por las economías más desarrolladas. Este grupo de países no compiten ni por sus bajos costos, ni únicamente por su eficiencia, ya que su estrategia de diferenciación se basa principalmente en la innovación de sus productos, servicios, procesos y forma de comercializar.

Cuadro 2. Las diferentes etapas del desarrollo de un país y su orientación de acuerdo a su nivel de ingresos

Etapa 1 Orientación a los factores de producción Son 51 economías	Etapa 2 Orientación a la eficiencia Son 28 economías	Transición de la Etapa 2 a la 3 Son 18 economías	Etapa 3 Economías orientadas a la innovación Son 35 economías
<US \$2,999, ingreso per cápita anual	US \$3,000-8,999 ingreso per cápita anual	US \$9,000-\$17,000 ingreso per cápita anual	US + \$17,000 ingreso per cápita anual
Bolivia, Etiopía, India, y otros países.	Colombia, Costa Rica, Ecuador, Perú, y otros.	México: US \$9,566 China: US \$8,350 (2012) Brasil, Chile, Polonia, Rusia o Turquía.	Canadá: US \$46,215 EUA: US \$47,284 Japón, Corea, Australia, Alemania, etc.

Fuente: WEF 2011.

En poco más de tres décadas, China ha cambiado su estrategia competitiva de manera radical, ya que al principio busco la exportación masiva de productos para inundar los mercados europeos y estadounidenses con productos baratos (hardware). El viraje se ha dado mediante una mejora de los productos y una sofisticación de

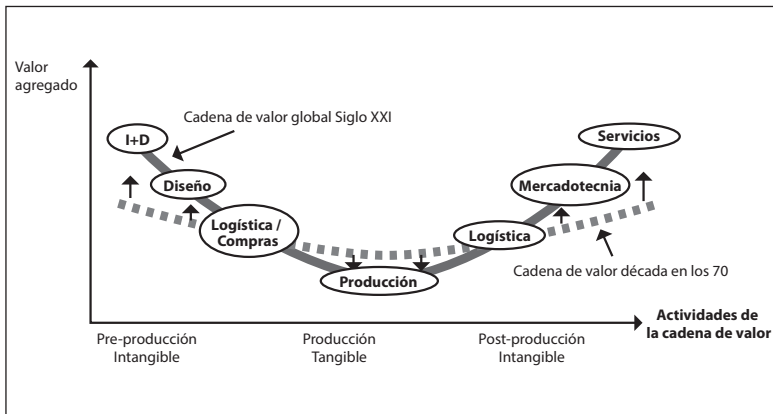
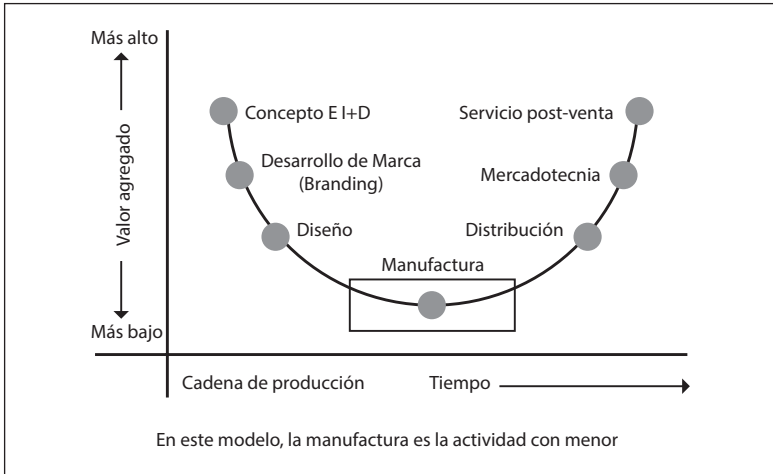
2 Las Naciones Unidas proponen un tipo de segmentación diferente al del WEF. Los países se clasifican en tres bloques: en desarrollo, en transición y desarrollados (*developing, in transition and developed economies*). Los países en desarrollo son, a su vez, divididos en tres subgrupos de acuerdo a sus ingresos: de ingresos altos, de medianos o de ingresos bajos (*big-income, middle-income and low-income*) (UNCTAD 2013).

la tecnología (software), y un enfoque al usuario (*humanware*). Por ejemplo Michel Porter (1985) en su libro *Competitive Advantage: Creating and sustaining superior performance*, propuso tres tipos de estrategias para alcanzar el liderazgo:

- Liderazgo en costos, mediante la producción masiva. Este ha sido el modelo inicial de China, que ha inundado el mundo con millones de productos a precios bajos. Esta estrategia fue similar a la usada inicialmente por Japón o Corea, que se enfocaron a los mercados más populares (*low-end*). Los tres países fueron cambiando la percepción que se tenía de sus productos, hasta establecerse como productos baratos pero buenos (*cheap but good*).
- Liderazgo por diferenciación al ofrecer un producto o servicio que es único y deseable. Esto se logra al mejorar significativamente un producto, ya sea por su tecnología, su interfaz, o por su diseño.
- Liderazgo por medio del enfoque, ofreciendo un producto o servicio especializado a un segmento o nicho de mercado. Se puede decir que es lo más cercano a un “traje hecho a la medida”, este liderazgo no se basa en productos masivos, sino en la especialización y dedicación a un mercado específico.

El mayor valor agregado y beneficio económico se logra en la cadena de producción, antes de la manufactura y después, es decir, en la: investigación y desarrollo (I+D), en el diseño y desarrollo de la marca del concepto; una vez fabricado el producto, es que prosigue la distribución, mercadotecnia y el servicio post-venta. El director de la compañía de electrónica taiwanesa, Stan Shih de Acer, acuñó en la década de 1990 el término de la “curva sonriente” (*the smiling curve*) para definir el potencial económico en la cadena de valor de un sector, en ese caso se refería a la industria del software. El mismo concepto es retomado en una publicación de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OECD 2013), es decir que el mínimo valor agregado se obtiene en la manufactura, este sería el caso de la industria maquiladora en México, que si bien genera empleos, agrega poco valor agregado. Ver gráficos 1 y 2.

Gráficos 1 y 2, la distribución de valor a lo largo de la cadena de valor

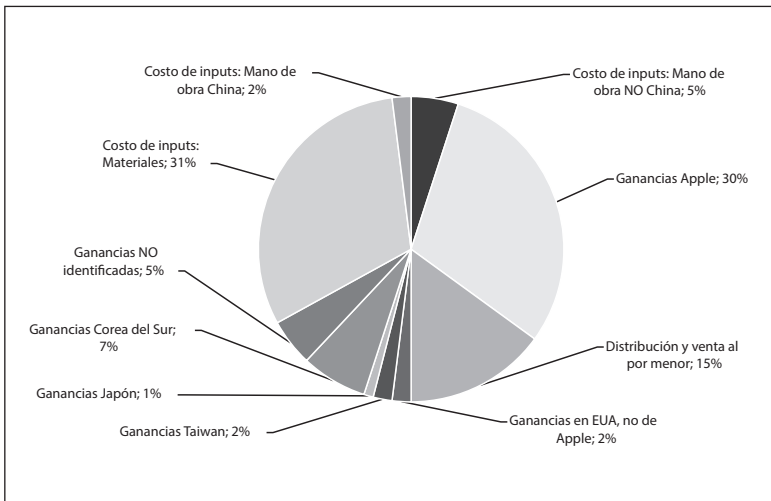
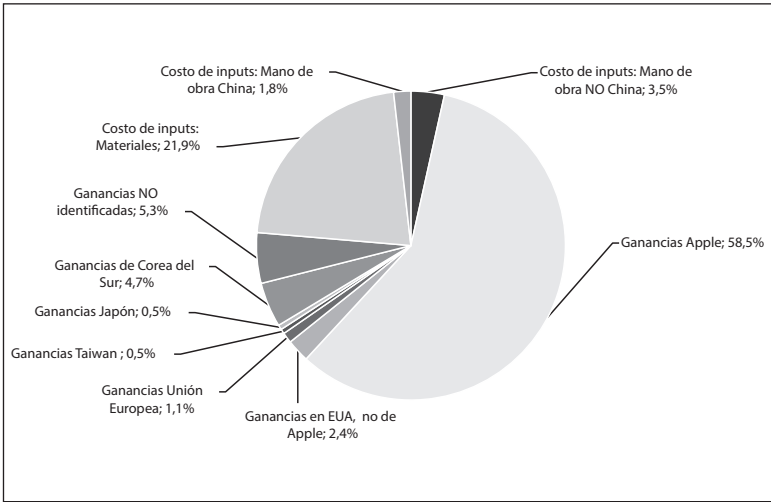


Fuente: “Interconnected Economies Benefiting from Global Value Chains”, OECD, 2013.

En un artículo publicado en la Universidad de California en el 2011, titulado: “*Capturing value in global networks: Apple’s I-Pad and I-Phone*”, se reporta que el i-Pod de la compañía Apple, que se fabrica en China, cuando se vende en Estados Unidos por \$US 299 dólares, la compañía Apple se queda con 30% de las ganancias mientras que el valor de la mano de obra es de sólo \$US 10 dólares, o sea poco más de 2% de las ganancias. Lo que ha llevado al *American Enterprise*

Institute (2011) a señalar que los resultados que se reportan en Estados Unidos acerca del valor de las importaciones chinas aparecen exageradas (ver gráficos 3 y 4).

Gráficos 3 y 4, la distribución de valor del I-phone y del I-pad



Fuente: Kraemer, Linden y Dedrick (2011).

4. La propiedad intelectual en China: patentes, marcas y diseños industriales

La Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI o WIPO por sus siglas en inglés), define a la propiedad intelectual³ como aquella que es resultado de las creaciones de la mente humana y del intelecto. El sistema de los derechos de propiedad intelectual busca proteger los productos de la actividad intelectual en los terrenos industrial, literario y artístico. Para la OMPI es importante proteger los derechos de propiedad intelectual, ya que se considera que no sólo es justo, sino también apropiado que la persona o empresa que invirtió su talento, tiempo, trabajo, esfuerzo y conocimientos en una creación intelectual, como podría ser un producto o servicio, obtenga beneficios resultado de su labor creativa. La misma OMPI considera que es gracias a la protección legal que se le ofrece al inventor o a una compañía, para explotar de manera individual o de licenciar su explotación, es que las industrias de todo tipo pueden progresar, ya que obtienen una retribución.

En el 2012, de acuerdo a un reporte de la OMPI (WIPO 2013: 5), los registros de propiedad intelectual en las principales oficinas a nivel mundial muestran que hay una serie de cambios, lo más destacable es la importante participación de las economías emergentes, particularmente en lo concerniente a las marcas y diseños industriales:

- La mayor parte de los registros de patentes (64.5%) se da en los países más desarrollados, el es tipo de propiedad intelectual con una asociación más fuerte con la tecnología avanzada.
- Sin embargo, en relación con el registro de marcas y diseños industriales, hay un cambio, ya que son los países emergentes los que tienen más registros. En el caso de las marcas es 52.6%, y en los diseños industriales es de 64% del total de los registros a nivel mundial. Se podría argumentar que esta situación refleja una búsqueda de diferenciación de los productos de países

3 La OMPI define a la propiedad intelectual en dos grandes grupos. La propiedad industrial, incluye a las invenciones, patentes, marcas, dibujos, modelos industriales e indicaciones geográficas de procedencia. Por el otro lado los derechos de autor, abarca las obras literarias y artísticas, tales como las novelas, los poemas, las obras de teatro, las películas y las obras musicales, y también se incluyen las obras de arte, tales como los dibujos, pinturas, fotografías y esculturas.

emergentes, por desarrollar una personalidad propia en los mercados.

La otra cara de la moneda, es el respeto a la propiedad intelectual. Sin embargo China es un país que no se ha distinguido en este rubro, ya que ha habido una práctica extendida de copiar productos exitosos y marcas exclusivas de compañías internacionales, como relojes de lujo, prendas de vestir o música. Se estima que cerca de las dos terceras partes de las copias piratas que circulan por el mundo provienen de China (Balfour 2005). En una publicación de la OCDE titulada: *The Economic Impact of Counterfeiting and Piracy* (OECD 2007), se señala que el contrabando y la piratería son dos actividades ilícitas relacionadas con la infracción de los derechos de propiedad intelectual de terceros. El mercado primario para este tipo de productos es donde se ofrecen productos copiados a consumidores que creen que están comprando el producto original. El mercado secundario, se dirige a consumidores que si saben que están adquiriendo productos piratas. Las compañías que producen copias de productos prefieren productos de fama mundial con una gran demanda (como ropa de marca o *gadgets* tecnológicos), con margen de ganancia alto, y que se venden en mercados de países en que la protección de los derechos de propiedad intelectual no parecen ser un tema prioritario.

El valor del mercado de productos piratas, copiados o de contrabando alcanzó en el 2005, un valor estimado de doscientos mil millones de dólares⁴ (OECD 2007). Sin embargo, otras organizaciones como la Organización Mundial de Aduanas (*The World Custom Organization*) calcula que el valor de los contrabandos a nivel mundial es todavía más alto, que representa de 5 a 7% del comercio internacional, equivalente a \$512 mil millones de dólares. La Organización Mundial de la Salud (OMS), estima que el contrabando de medicinas a nivel mundial es equivalente a 10% de la producción anual (Balfour 2005). Sin embargo, para otras organizaciones como el IPR (*International Property Rights Center*), el impacto es aún mayor, ya que basándose en otros estudios publicados por la ya mencionada OECD, señalan que el estudio no cuantificó el valor de los productos

⁴ En los países de habla inglesa el dato que aquí se presenta es de *USD \$200 billion*, US \$200 000 000 000 millones de dólares, ya que decir mil millones de dólares es un billón, mientras que en los países de habla hispana un billón es un millón de millones.

producidos domésticamente, ni el valor de la piratería digital, ni el impacto en la sociedad, consumidores o gobierno; por lo que calculan que el valor de la piratería y contrabando alcanzó los 650 mil millones de dólares en el 2008. Es irónico que cerca de la mitad de la piratería circule por los canales legales del comercio internacional, que pase por las aduanas, lo que indica que probablemente se den casos de corrupción. El *International Property Rights Index* (IPRI), intenta comparar internacionalmente la protección de los derechos de propiedad, ya sean físicos o intelectuales. En la edición 2014, la calificación que obtuvo China fue de 5.5 en una escala de 1 a 10, lo que la posiciona en el lugar 46 de 97 países; México, país donde también es necesario mejorar el clima de respeto a la propiedad intelectual, obtuvo una calificación aún más baja, 5.2, que lo posiciona en el lugar 54 de 97 países.

A pesar de todo lo mencionado, en China hay una serie de cambios que es necesario destacar. El país asiático que apenas fue aceptado en la Organización Mundial del Comercio (OMC) en el año 2001, es en la actualidad el principal exportador a nivel mundial, sus exportaciones representan 11.8% del volumen mundial; su atractivo original, como ya se ha mencionado, eran sus bajos costos de operación y el hecho de ser el país más poblado del mundo, lo que atrajo cuantiosas inversiones extranjeras directas (IED). La estrategia de competir por costos bajos no es una ventaja duradera, por lo que China aprovechó bien la ventana de oportunidad para aprender la tecnología y *know-how* de las compañías líderes internacionales, mediante la copia, adaptación o modificación, o ingeniería en reverso. Kynge (2007: 66) describe las experiencias no muy positivas de un grupo de empresas japonesas que se establecieron en China:

Las restricciones estatales impedían a Yamaha, Mitsubishi y Honda, establecer sus propias fábricas donde quisieran, tenían que formar empresas conjuntas (*joint ventures*) con socios estatales, escogidos para ellos por el gobierno. También les dijeron que debían transferir tecnología a sus socios como cuota de acceso a un vasto mercado potencial... A la fábrica se le escapaban los secretos tecnológicos como un colador y los proveedores de componentes, supuestamente discretos y leales, hacían negocio vendiendo piezas a los falsificadores por la puerta de atrás.

En poco más de una década, desde su acceso a la OMC, la economía china ha virado de rumbo, y si bien una parte de su economía sigue compitiendo con precios bajos y productos de baja calidad, hay otro sector que se dirige abiertamente a una economía del conocimiento. Autores como Dahlman y Aubert (2001), mencionan que el sector moderno de las empresas chinas son un reflejo de una mejora de los niveles educativos; la construcción de infraestructura moderna; mejora de sus sistemas de I+D+i; y explotación del conocimiento global, que adquieren, distribuyen y adoptan. En los siguientes apartados de este artículo, se presentan el tema de los registros en China de patentes, diseños industriales y marcas. Un estudio que publicó la firma de consultoría McKinsey & Company (2014) acerca de México, revela que la situación es similar a la que se enfrenta China, ya que en realidad no es un solo México, sino dos México, uno moderno y con alta productividad que manufactura productos de alta tecnología y desarrolla servicios dirigidos a los mercados internacionales, y que coexiste con la gran mayoría de empresas micro y pequeñas que apenas subsisten, tiene mala calidad y una baja productividad.

4.1 Las patentes

La OMPI define a las patentes como un derecho exclusivo concedido a una invención, o sea un producto o procedimiento que aporta una nueva manera de hacer algo o una nueva solución técnica a un problema. Para que una invención sea patentable, es necesario que tenga un uso práctico; sea novedosa, y debe poder fabricarse. Las patentes se otorgan, generalmente por un período de 20 años, a partir del momento que se hace su registro. Se estima que en el 2012, había 8.66 millones de patentes vigentes a nivel mundial. El país con más patentes vigentes en el 2013 fue Estados Unidos con 2 387 502 patentes; China ocupa el tercer lugar con 1 033 908 patentes; mientras que México aparece en el lugar 14, con 101 645 patentes vigentes.

China tiene una de las cinco oficinas de propiedad intelectual más importantes del mundo, junto con Estados Unidos, Japón, Corea y la Oficina Europea de Patentes. El reporte 2013 de la OMPI (WIPO 2013), es un termómetro del estado de las estadísticas de registro de propiedad intelectual a nivel mundial, destaca que por primera vez en la historia, Estados Unidos fueron desplazados a un segundo lugar, ya

que en China se registraron más solicitudes para patentes, modelos de utilidad, marcas y diseños industriales. La oficina en México del Instituto Mexicano de Propiedad Industrial (IMPI) se encuentra entre las 20 oficinas de propiedad intelectual más importantes a nivel mundial. En el cuadro 3, se muestra una comparación de los registros de propiedad intelectual y de la posición de China y México.

Cuadro 3. Posición a nivel mundial en registros a nivel mundial

País	Patentes	Marcas	Diseños industriales
China	1	1	1
México	39	17	32

FUENTE: WIPO. *World Intellectual Property Indicators* 2014.

Hay que resaltar que China tiene dos empresas cuyos registros de patentes las colocan en los primeros lugares a nivel mundial, este es el caso de ZTE Corporation que en el año 2013 obtuvo 2309 patentes y Huawei Technologies, con 2094 patentes.⁵

4.2 El diseño industrial

La OMPI considera al diseño industrial como el aspecto ornamental o estético de un producto que lo hace diferente de productos similares ante los ojos de los consumidores. El diseño puede consistir en rasgos tridimensionales, como la forma o superficie de un artículo, o rasgos bidimensionales, como la configuración, líneas o el color. Los registros de diseños industriales, tienen una validez de aproximadamente 15 años, dependiendo del país. En el año 2012 había 2.71 millones de registros de diseños industriales vigentes a nivel mundial. El país que tiene el mayor número de registros de diseños industriales es la oficina de China, con 1 132 132 diseños. México ocupa el lugar 13, con 22821 diseños industriales vigentes.

5 De acuerdo a la información de WIPO (2013). *World Intellectual Property Indicators*.

Lorraine Justice (2008) en su artículo: *Design schools in China. Overview: Design education in today's China*, estimaba que existían aproximadamente 230 escuelas de diseño, y que el gobierno chino planeaba aumentar el número a 400. Muchas de las compañías en China pertenecen al gobierno, por lo que el proceso de toma de decisiones puede ser lento por la burocracia. Sin embargo, buscando emular en el menor tiempo posible lo que han logrado las compañías japonesas y coreanas, como sería el caso de Sony o de Samsung, se está volviendo común que las empresas chinas más importantes invitaran a diseñadores y consultores internacionales para mejorar el clima de creatividad e innovación, y al mismo tiempo desarrollar una cultura de diseño propia (Justice 2008).

En la revista *Business Week*, David Rocks (2005) describe, al igual que Justice, como algunas compañías chinas que quieren alcanzar a sus competidores japoneses, europeos o estadounidenses, estaban contratando diseñadores internacionales para hacer sus productos más atractivos en los mercados más exigentes, para de esta manera mejorar el margen de ganancia de sus productos. La carrera de diseño es una de las más populares en China, y según Rocks, el número de escuelas que ofrecían diseño ya había alcanzado la cifra de 400. China no sólo es un tremendo exportador, también se ha convertido en un mercado de consumo importante, con una creciente clase media. Es común que las grandes empresas internacionales de autos, electrodomésticos o productoras de *gadgets*, seleccionen China para abrir centros de diseño para desarrollar productos que respondan mejor a las necesidades locales. Se estima que en el 2005 se graduarían alrededor de 10000 diseñadores industriales.

La misma Justice, en su libro *Design Revolution* (2012), que apareció publicado cuatro años después del antes mencionada, resalta que China es el país más activo a nivel mundial en todos los aspectos relacionados con diseño. El grupo más influyente en aspectos de diseño es la generación de chinos que creció en la década de 1980, y que actualmente tiene una edad entre sus treinta o cuarenta. Este grupo busca establecer a China como un poder creativo global. El gobierno apoya mediante cuantiosas inversiones en diseño, innovación y actividades creativas. La autora escribe que el número de escuelas de diseño ya había rebasado la cantidad de 1400; aunque ella cuestiona la calidad y pertinencia de tantas escuelas de diseño, cuando un país como Estados Unidos, la mayor economía del mundo sólo

cuenta con 56 escuelas de diseño. En el caso de México, el COMA-PROD, publica que existen 331 programas académicos en el ámbito del diseño en todo el país.

Los premios nacionales de diseño, buscan reconocer la importancia y la originalidad del diseño, además de establecer una cultura que reconozca el buen diseño entre la sociedad en general, así como con las empresas que invierten en diseño por reconocerlo como un elemento diferenciador. En Asia el primer premio de diseño surgió en Japón.

- El “G” *Good Design Prize Award*, es un sistema de selección del buen diseño que se implantó en Japón en el año 1957, y cerca de 40000 productos han sido seleccionados por su excelente diseño. <http://www.g-mark.org/?locale=en>
- *Korea Good Design Award*, el premio cuenta con 6 categorías: diseño de producto, empaque, diseño ambiental, diseño de comunicaciones, diseño de materiales, diseños de arquitectura y diseño de moda. <http://gd.kidp.or.kr/eng/index.asp>

La Asociación Industrial de China (*China Industrial Design Association, CIDA*) se formó en 1979, depende del Ministerio de Ciencia y Tecnología. El Centro de Diseño Industrial de Pekín (*Beijing Industrial Design Center BID*)⁶ es el organismo gubernamental encargado de promover al diseño en China continental, apoyado por 120 cooperativas y otras instituciones en China. En el 2006 se creó su premio nacional de diseño:

China Red Star Design Award. Este premio busca desarrollar la industria del diseño por medio de la integración acelerada del diseño y la manufactura. Otro de sus objetivos es buscar que las empresas chinas protejan sus derechos de propiedad intelectual. Y que también promueve el diseño chino a nivel internacional. El diseño juega un papel importante en China en el cambio de paradigma, para pasar del “Hecho en China” al “Creado en China”. <http://en.redstaraward.org/>

6 <http://www.bidchina.com/ENaboutuszx.asp>

4.3 Marcas (*brands*)

La OMPI describe a las marcas como signos distintivos que se utilizan para diferenciar productos y servicios idénticos o similares ofrecidos por distintos productores o proveedores de servicios. Los registros de marcas, a diferencia de las patentes y diseños industriales, pueden tener una validez ilimitada, siempre y cuando el titular de la marca lo siga usando y pague sus registros. En el 2012 había aproximadamente 24 millones de registros de marcas vigentes a nivel mundial. El país con el mayor número de registros de marcas es la oficina de China, con 6.4 millones de marcas; mientras que México ocupa el lugar 9, con 784 540 marcas vigentes.

La presencia de los productos chinos a nivel mundial se distinguen por su ubicuidad, la leyenda “*Made in China*” ha logrado penetrar lo mismo en los mercados europeos, asiáticos que en los latinoamericanos. Un cambio interesante que hay que destacar es que las marcas chinas han comenzado a ganar presencia y reconocimiento en los mercados internacionales, y han aprovechado oportunidades para promoverse, como cuando los Juegos Olímpicos se realizaron en la ciudad de Pekín en el 2008. Algunas de las marcas más conocidas son: Lenovo,⁷ el principal fabricante de computadoras a nivel mundial; Huawei, productos electrónicos; Haier, productos de línea blanca para el hogar; o Faw, que produce automóviles. Sin embargo, de acuerdo a Smith y Sorell en un artículo en el *Harvard Business Review* (2010), la razón por la cual China no ha podido construir marcas globales, y no tiene ni una sola en la lista de las 100 marcas internacionales más importantes de *Interbrand*, se debe a que la gran mayoría de las 34 compañías chinas que aparecen en la lista de *Fortune 500*, es decir las 500 compañías más importantes a nivel mundial, es que esas compañías tienen un enfoque de venta de negocio a negocio (*B2B business-to-business focus*), y no de venta de negocio a consumidores finales (*B2C business-to-consumer focus*).

7 Bennet, D. (2014), The Lenovo, the treasure hunter of tech, *Business Week*, mayo 4. En el artículo se describe como una de las compañías chinas que han tenido un crecimiento impresionante, en los últimos años adquirió a la compañía estadounidense Motorola, uno de los fabricantes más importantes de teléfonos celulares; y también compró el negocio de las PCs de la compañía IBM. <http://www.businessweek.com/articles/2014-05-08/lenovo-targets-mobile-as-tech-empire-grows-on-castoff-businesses>.

5. Retos y dificultades para el desarrollo de la innovación en China

Para que China pueda alcanzar el nivel de país desarrollado tiene que superar varios retos, de acuerdo al *The Global Competitiveness Report 2013* (WEF 2013), si bien el país ocupa el lugar 29 a nivel mundial en competitividad, tiene calificaciones bajas en aspectos como: bajos estándares éticos seguidos por los negocios (54), corrupción (68), aspectos de seguridad interna (75), y bajos niveles de rendición de cuentas (82). Otro obstáculo es la mala distribución de la riqueza, ya que hay un gran contraste entre la riqueza y desarrollo alcanzado por las ciudades costeras con vocación industrial en contraste con las regiones del interior, orientadas a la agricultura.

Otro aspecto por mejorar en China es la débil observancia de los derechos de propiedad intelectual de las compañías de otros países, así como de aquellas compañías que fabrican sus productos en China. Los datos del IPRI, antes mencionado indica una serie de debilidades:

- IPIR, calificación de 5.5, en una escala del 1 al 10, ranking 57 de 97 países.
- Ambiente político y legal, calificación 4.3, lugar 76 de 3130 países.
- Control de la corrupción, calificación 3.8, lugar 91 de 3130 países.
- Protección de los derechos de autor (copyright), calificación 2.3, lugar 79 de 130 países.

Una consecuencia negativa de un modelo económico empeñado en crecer a toda costa, donde el fin justifica los medios, ha traído consecuencias ambientales desastrosas, como el alto grado de contaminación en China.

6. Conclusiones y lecciones que se pueden aprender de China

Después de haber hecho una breve revisión del modelo que ha seguido China para pasar de ser un país maquilador a un país innovador, surge la pregunta: ¿El modelo chino es un ejemplo a seguir para México? Los dos son países en desarrollo con ingresos altos; en cuanto al tamaño de su población, China ocupa el número uno con

1390 millones de personas,⁸ mientras que en el caso de México es de 112 millones según reporta el INEGI en el Censo de 2010.⁹ Ambos países tienen en común, el haber arribado tarde al proceso de industrialización (*latecomers*), por lo que cada uno de ellos ha buscado a su manera, el imitar, replicar, asimilar, y adaptar de los países desarrollados, tanto su tecnología como sus procesos industriales. Su objetivo es crecer rápidamente, para que en un lapso de pocas décadas, pudieran alcanzar a los países que van más adelantadas que ellos, y que les llevan muchos años en el proceso de desarrollo. En la literatura en inglés esta estrategia se denomina como: “*leapfrogging*” o también “*catching-up*”.

Hay aspectos que vale la pena adaptar, como el cambio de estrategia de pasar de competir con productos de bajo precio a productos más sofisticados, con un mayor valor agregado, mediante la inversión constante en I + D + i, capital humano, infraestructura y protegiéndola con registros de propiedad intelectual. Como Ruiz Durán menciona, la estrategia competitiva de México debe cambiar (2008: 757):

Por lo tanto, se ha vuelto crucial generar valor agregado para diferenciar productos, incluyendo el diseño innovador, el mercadeo eficaz, la distribución eficiente y las marcas comerciales acreditadas. De este modo, para prosperar, la industria debe ser capaz de contribuir de manera productiva a cadenas de valor mundial y generar nuevas cadenas de valor, de las cuales la clave no es necesariamente la producción, sino la innovación y los servicios de alto valor.

La inversión en Investigación y Desarrollo se ha incrementado notablemente en el caso de China, tanto económicamente como en el número de investigadores de tiempo completo, lo que seguramente esta correlacionado con la intensa actividad de registros de productos de propiedad intelectual, que se mencionó anteriormente. El gasto en actividades de I+D en relación con el producto interno bruto (PIB), también es mucho más alto en el caso de China, ya que en el 2012 alcanzaba 1.98%, mientras que en México en el 2011 alcanzaba únicamente 0.42%; otro es el número de investigadores por cada

8 <http://www.worldpopulationstatistics.com/population-of-china-2014/>

9 <http://www.inegi.org.mx/>

1000 personas que conforman la fuerza de trabajo, datos del 2007 señalan que en México hay 1.1 investigadores, mientras que en China es de 1.5. Por los datos mostrados se puede concluir que los avances de la nación asiática han sido mucho más acelerados en aspectos de inversión en I + D y personal empleado, mientras que en México ha tenido mejoras marginales, como lo muestra el cuadro 4.

Cuadro 4. Inversión en actividades de I+D y personal empleado en México y China

	Inversión en US \$ Millones de dólares	Inversión en US \$ Millones de dólares	Número de investigadores de tiempo completo	Número de investigadores de tiempo completo
México	US \$ 1,000,474 Año 2000	US \$ 3,143,722 Año 2011	59,875 Año 2003	70,293 (OECD) Año 2007 83,683 (Conacyt) Año 2007
China	US \$ 16,173,690 Año 2000	US \$ 185,365,844 Año 2013	1,094,831 Año 2003	3,246,840 Año 2012

Fuente: OECD, Main Science and Technology Indicators, en: <http://stats.oecd.org/> y Conacyt, 2007. Nota. Los datos de Conacyt para el 2007 no coinciden con los publicados por la OECD. Se presentaron los datos más cercanos entre los dos países, sin embargo hay años sin datos registrados.

La innovación ha sido reconocida por su impacto en el desempeño macroeconómico y como motor del crecimiento, tanto a nivel gobierno como el de la empresa, y que permite mejorar la calidad de vida de las personas, ofreciéndoles acceso a productos y servicios con buena calidad, diseño, tecnología, eficiencia y con una buena relación costo-beneficio (OECD 2012). En México ha habido una serie de iniciativas que se han planteado con los principales tomadores de decisión (*policy-makers*), como han sido en el 2008 el Foro “Por una política de diseño para México” que se presentó ante la LX Legislatura; la modificación en el 2009 de la Ley de Ciencia y Tecnología donde se incluye a la innovación como un elemento que permitirá mejorar la productividad y competitividad de los sectores productivos. En el año 2011, el Comité Intersectorial para la Innovación, publicó el

Programa Nacional de Innovación. El tema de la innovación vuelve aparecer en el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 de la presidencia de la República.

El concepto de sistema de innovación, aparece en la década de 1980 con Christopher Freeman, y posteriormente en la década de 1990 se fue consolidando con otros autores como Lundvall y Nelson; y consiste en una serie de instituciones cuyas interacciones determinan el desempeño innovador de las empresas de un país o región (Cimolli 2000).

En el caso de México, su sistema nacional de innovación (SNI), ha surgido por iniciativa del gobierno, más que por fuerzas del mercado. Se conforma por varios actores, con baja interacción entre ellos, con una capacidad limitada para generar nuevo conocimiento con impacto social y económico. Los más importantes son: Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt); el Foro Consultivo Científico y Tecnológico; instituciones de educación superior (públicas y privadas); los 27 centros públicos de investigación financiados por el Conacyt; institutos y centros de investigación de educación superior; además de la actividades de I+D que se realizan en las empresas de la iniciativa privada (Dutrenit *et al.* 2010).

La ventaja inicial de China como productor de bajo costo, que la convirtió en la “fábrica del mundo” parece que está llegando a su fin. Reportes recientes como el realizado por Sirkin (2014), revela que si se toman en cuenta todos los factores económicos que intervienen en la manufactura de un producto como son: costos de la mano de obra, gastos de energía, productividad, gastos de transporte, y la tasa de cambio de la moneda; resulta que la diferencia para una compañía estadounidense de fabricar en Estados Unidos o en China, es despreciable, ya que gastaría el equivalente de 96 centavos de dólar, contra un dólar en Estados Unidos. Dos de los países más competitivos en manufactura son Estados Unidos y México. Es por eso que algunas de las compañías chinas con mayor presencia internacional, han optado por invertir en otros países con mano de obra más baja que la china. La inversión extranjera directa de China se ha dirigido a abrir plantas de manufactura en países que tienen un costo de mano de obra bajo; aunque también han instalado centros de investigación y desarrollo (I+D), particularmente en países desarrollados, como parte de la estrategia para obtener tecnología de punta, que les servirá para crear

mejores productos y servicios más sofisticados (European Commission 2012, Di Minin *et al.* 2012).

En la prensa de negocios se debate acerca de cuál es la mejor opción en cuanto a la localización de las plantas de manufactura. Hay quienes prefieren optar por el *Offshoring*, es decir, enviar las operaciones de ensamble y manufactura a un país distante con costos de mano de obra bajos. La otra opción, consiste en regresar las actividades de manufactura a casa, esto es el *Nearshoring*; que le permite a la empresa tener control de todos los detalles. México tiene la ventaja, que ninguna otra economía emergente cuenta, de estar junto a la economía más grande del mundo, lo que facilita la logística. A principios del siglo XXI, China desplazó a México como el segundo proveedor más importante de Estados Unidos, sólo detrás de Canadá. Si el país quiere recuperar el lugar número 2, o incluso aspirar a ser el proveedor más importante de Estados Unidos, Unión Europea, o de otros países, tiene que escalar la escalera de valor, ofreciendo productos atractivos, de buena calidad y tecnología, especializándose en productos que sean fácilmente diferenciables.

Los datos de la Organización Mundial del Comercio (WTO, por sus siglas en inglés) revelan que tanto México como China tienen una activa actividad comercial a nivel internacional; en el caso del primero, la suma de las exportaciones e importaciones con relación a su producto interno bruto (PIB) es de 61%, siendo además el mayor exportador en Latinoamérica; mientras que para el país asiático la relación es de 45%, como lo muestra el cuadro 5. Aunque la OECD (2012) reconoce que es necesario mejorar la forma en que se mide la innovación, porque es necesario aplicar un criterio multidisciplina-

Cuadro 5. El comercio internacional de México y China, PIB y población en 2013

	PIB Producto Interno Bruto	Exportaciones	Importaciones	% comercio internacional	Población
México	US \$ 1,260,915 Millones de dólares	US \$ 380, 180 Millones de dólares	US \$ 390, 965 Millones de dólares	2.02 %	122, 332 Millones de personas
China	US \$ 9,240,270 Millones de dólares	US \$2,209,007 Millones de dólares	US \$1,949,992 Millones de dólares	11.74 %	1,357,380 Millones de personas

Fuente: World Trade Organization, 2013. Disponible en: <http://stat.wto.org/>

rio, ya que es común que la innovación surja de la convergencia de diferentes campos científicos. Un ejemplo es la dificultad de evaluar recursos de tipo intangible como es la producción de software, formación de capital humano, o el tema de la propiedad intelectual que se mencionó anteriormente.

El comercio internacional entre los tres países que conforman el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y China, es altamente favorable a la nación asiática. La oficina del Censo Económico de Estados Unidos reporta que sus exportaciones a China, representan US \$111 792 millones de dólares, mientras que sus importaciones suman US \$426 125 millones de dólares, por lo que su déficit es de más de 300 000 millones de dólares, o sea un relación negativa de tres a uno. México vendió a China, un total de US \$6470 millones de dólares, mientras que importó un total de US \$61321 millones de dólares, es decir, el déficit comercial es de poco más de diez a uno.

Hay autores como Retana (2013) que proponen que se forme un bloque económico intercontinental de complementación económica, en que la relación no sea de enemigos comerciales, ofreciendo al mercado productos similares, sino de socios.

En la práctica se han creado en México instituciones que buscan un acercamiento con China, entre las cuales vale la pena destacar el Centro de Estudios China-México (CECHIMEX) y la Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China (RED ALC-CHINA), que organizan seminarios, conferencias, publicaciones y fomentan el intercambio de estudiantes y estudios de los dos países, como es el programa de becas Ciudad de México-China. Los temas que se han discutido abarcan desde aspectos económicos, así como de comercio, diseño, historia, relaciones políticas y relaciones internacionales. Las publicaciones se encuentran en sus páginas web y son de acceso libre. Por ejemplo, uno de estos libros revisa el tema de la creciente inversión extranjera directa de China en América Latina, mediante 10 casos de estudio (Dussel Peters 2014). El reto es generar material de consulta, tanto para los estudiosos como para el público en general de ambos lados del océano Pacífico, que refleje, hasta cierto punto, los cambios acelerados que se han dado entre China y América Latina y el Caribe. Este es el caso del tema de innovación en China y México que se trató de analizar en este artículo, sin embargo, hay poca información y está diseminada, por lo que el reto es crear una masa

crítica de conocimientos, que ofrezca ideas y propuestas que sirvan de beneficio mutuo, que contribuya al desarrollo de sus economías y la mejora del nivel de vida de sus habitantes. Este es un esfuerzo loable, y que seguramente se irá consolidando al paso del tiempo.

Bibliografía

- Balfour, Frederik. 2005. *Fakes!* *Business Week*, February 6. Disponible en: <http://www.businessweek.com/stories/2005-02-06/fakes>
- Chow, Gregory. 2012. *China as a leader of the world economy*. World Scientific, Singapore.
- Cimoli, Mario (editor). 2000. *Developing Innovation Systems: Mexico in a global context*. Continuum. London.
- Cox, George. 2005. *Cox Review Report 2005*. Consultado en diciembre 2014.
http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20130129110402/http://www.hm-treasury.gov.uk/d/Cox_review-foreword-definition-terms-exec-summary.pdf
- Dahlman, Carl. y Jean Eric, Aubert. 2001. *China and the Knowledge Economy: Seizing the 21st century*. The World Bank, Washington, D.C.
- Di Minin, Alberto; Zhang, Jieyin; y Gammeltoft, Peter. 2012. "Chinese foreign direct investment in R&D in Europe: A new model of R&D internationalization?". *European Management Journal*, 30, pp. 189-2013.
- Dussel Peters, Enrique. 2013. *Economía, comercio e inversiones*. RED ALC-CHINA, México.
- Dutrenit, Gabriela, Mario Capdeville y Juan Manuel Corona *et al.* 2010. *El Sistema Nacional de Innovación Mexicano: Instituciones, políticas, desempeño y desafío*. Universidad Autónoma Metropolitana unidad Xochimilco, Editorial Textual, Uruguay.
- European Commission. 2012. *Internationalisation of business investments in R&D and analysis of their economic impact*. European Commission, Luxemburgo. http://ec.europa.eu/research/innovation-union/pdf/internationalisation_business-rd_executive-summary.pdf

- Foro Consultivo Científico y Tecnológico. 2014. Taller sobre indicadores en ciencia y tecnología en Latinoamérica. Foro Consultivo Científico Tecnológico, México.
http://www.foroconsultivo.org.mx/libros_editados/taller_sobre_indicadores_en_ciencia_y_tecnologia_en_latinoamerica.pdf
- Foulis, Patrick. 2014. How to keep roaring. *The Economist*, May 31st.
<http://www.economist.com/news/special-report/21602825-over-past-two-decades-asias-companies-have-enjoyed-huge-success-now-they-need>
- Goldstein, Andrea; Bonaglia, Federico; y Mathews, John. 2006. Accelerated internationalization by emerging multinationals: The case of white goods. working paper. OECD, Paris. <http://www.oecd.org/dev/36317032.pdf>
- Kharas, H.; y Kohli, H. 2011. "What is the middle income trap. Why do countries fall into it, and How can it be avoided?". *Global Journal of Emerging Market Economies*. 3(3), pp. 281-289.
- Kraemer, Kenneth; Linden, Greg, y Dedrick, Jason. 2011. "Capturing value in global networks. Apple's iPad and iPhone". Universidad de California, Irvine campus. http://econ.sciences-po.fr/sites/default/files/file/Value_iPad_iPhone.pdf
- Kynge, James. 2007. *China sacude al mundo*. Lid Editorial empresarial, Madrid.
- Lorraine, Justice. 2012. *China's design revolution*. MIT Press Books, Boston.
- Lorraine, Justice. 2008. *Overview: Design Education in Today's China*, Arch1design.
http://www.arch1design.com/Design_Education_in_China.html
- McKinsey&Company. 2014. *A tale of two Mexicos: Growth and prosperity in a two-speed economy*. March. Consultado en agosto de 2014. http://www.mckinsey.com/insights/americas/a_tale_of_two_mexicos
- Napoleoni, Loretta. 2013. "La política china de ventajas mutuas". En, Enrique Dussel-Peters (coord.). América Latina y El Caribe-China. Economía, Comercio e Inversiones. Red ALC-China, México. pp. 15-22.
- OECD. 2005. *Oslo Manual: Guidelines for collecting and interpreting innovation data*. OECD, Paris.
- OECD. 2007. *The Economic Impact of Counterfeiting and Piracy*. OECD Publishing, Paris.

- OECD. 2010. *La medición de la innovación*. OECD Publishing, Paris.
- OECD. 2011. *Skills for Innovation and Research*. OECD Publishing, Paris.
- OECD. 2012. *La medición de la innovación: Una nueva perspectiva*. Foro Consultivo y Tecnológico y OCDE, México.
- OECD. 2012. *China: en OECD Science, Technology and Industry Outlook 2012*. OECD Publishing, Paris.
- OECD. 2013. *Interconnected economies: Benefitting from global value chains*. OECD, Paris.
- Perry, Mark J. 2011. "iPhone, iPad study shows trade stats dramatically overstate the value of U.S. imports from China". *American Enterprise Institute*.
<http://www.aei.org/publication/iphone-ipad-study-shows-trade-stats-dramatically-overstate-the-value-of-u-s-imports-from-china/>
- Retana Yarto, Jorge. 2013. China y América Latina, un subsistema internacional con mirada estratégica por el desarrollo en el siglo XXI. En: Enrique Dussel-Peters, (coord.). *América Latina y El Caribe-China. Economía, Comercio e Inversiones*. Red ALC-China, México. pp. 65-82.
- Rocks, David. 2005. "China design", *Business Week*. November 20.
<http://www.businessweek.com/stories/2005-11-20/china-design>
- Ruiz Durán, Clemente. 2008. México: geografía económica de la innovación. *Comercio Exterior*. 58 (11). Noviembre. pp. 756-768.
- Shang-Ling, Jui. 2010. *Innovation in China: The Chinese software industry*. Routledge, London.
- Sirkin, Harold. 2014. "China vs. the U.S.: It's just as cheap to make goods in the USA". *Business Week*, April 25. <http://www.businessweek.com/articles/2014-04-25/china-vs-dot-the-u-dot-s-dot-its-just-as-cheap-to-make-goods-in-the-u-dot-s-dot-a>
- UNCTAD. 2013. *UNCTAD Handbook of statistics*. United Nations Publications, New York.
- Yueh, Linda. 2010. *The economy of China*. Edward Elgar, Cheltenham, UK.

Portales en internet de diversas instituciones consultadas

- CECHIMEX (Centro de Estudios China-México). Consultado en diciembre 2014. <http://www.economia.unam.mx/cechimex/index.php/es/pagina-inicio> <http://www.economia.unam.mx/cechimex/index.php/es/publicaciones-menu>
- COMAPROD (Consejo Mexicano para la Acreditación de Programas de Diseño) <http://comaprod.org.mx>. Consultado en diciembre 2014.
- Comité Intersectorial para la Innovación. 2011. Programa Nacional de Innovación. http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/innovacion/Programa_Nacional_de_Innovacion.pdf. Consultado en diciembre 2014.
- Globelics, the global network for the economics of learning, innovation. <http://www.globelics.org/>. Consultado en diciembre 2014.
- Global Innovation Index 2014. <https://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=data-analysis>
- Gobierno de la República. 2013. Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018. www.pnd.gob.mx. Consultado en enero de 2015.
- IPR Center (Intellectual Property Rights Center). Consultado en diciembre 2014. <https://www.iprcenter.com/about-us.aspx>
- IPRI (International Property Rights Index). Consultado en diciembre 2014. <http://internationalpropertyrightsindex.org/blog>
- Red ALC-China (Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China) <http://www.redalc-china.org/>
- Revista Comercio Exterior de Bancomext. Consultado en enero de 2015. http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/sp/index_rev.jsp
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development Statistics) <http://unctad.org/en/pages/Statistics.aspx>
- United States Census Bureau. 2014. Trade in goods with China. <https://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html>
- WEF (World Economic Forum) Competitiveness Report 2011-2012. <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2011-2012>
- The Global Competitiveness Report 2013*, <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014>
- WIPO, (World Intellectual Property Organization), World Intellectual Property Indicators 2013 y 2014. Consultado en enero de 2015. http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2014.pdf

You Tube videos

Knock Off Designer Products Found in Los Angeles (Counterfeit)
Counterfeiting: Documentary on the business of counterfeits and
knock-offs

Cambio estructural: exportaciones manufactureras en México y China, 1995-2009

Lesbia Pérez Santillán¹

Introducción

El crecimiento económico, como un proceso sostenido, se asocia con cambios en la estructura de las economías. Simultáneamente, las economías afrontan el contexto externo y sus propias condiciones internas para crecer.

En los casos de China y México, sus procesos de crecimiento económico, desde finales del siglo XX, han enfrentado un ambiente productivo manufacturero mundial en el que predomina la segmentación de la producción. En cada economía pueden observarse cambios en sus relaciones intersectoriales que evidencian las distintas respuestas y proyectos de integración productiva doméstica y mundial.

El objetivo de este trabajo es examinar los cambios estructurales de ambas economías, al destacar el papel de las exportaciones manufactureras, la evolución de su articulación interna y su relación con la integración a la segmentación internacional de la producción (SIP), mediante un modelo de insumo producto que desagrega los determinantes del crecimiento y cambio estructural en factores asociados a la demanda final, las exportaciones, la (des)sustitución de importaciones y los cambios tecnológicos.

Para conseguir lo anterior, además de la introducción, el trabajo se divide en tres apartados, en el primero se aborda el caso de México, se describe el contexto económico en el periodo de estudio y

1 La autora agradece el apoyo en la investigación a Fernando Acosta Chávez.

se presentan las estimaciones del cambio estructural resultado del análisis de insumo producto. En la segunda parte se examinan los mismos puntos pero para la economía china. Por último, se exponen las conclusiones.

1. México

Los estudios cuyo tema recae indirectamente en las exportaciones manufactureras de forma agregada son abundantes. En ellos se señala que la estructura reciente de la economía mexicana es resultado principalmente de dos factores, el primero asociado al proceso de reformas emprendido desde mediados de los ochenta para colocar a las exportaciones y la inversión privada como motores de expansión de la economía, cuyo proceso se resume en estabilización y regulaciones económicas, privatización y apertura comercial. El segundo factor se refiere al TLCAN, cuyos propósitos eran reducir las presiones inflacionarias en el país, insertar a la economía mexicana en una trayectoria de elevado crecimiento impulsado por la exportación al mercado de Estados Unidos y asegurar y profundizar las reformas emprendidas (Moreno-Brid y Paunovic 2009) (Puchet Anyul, Moreno-Brid y Ruíz Nápoles 2011).

Como resultado de lo anterior, a principios de los noventa se hace evidente la importancia de las exportaciones manufactureras que, cuando entra en vigor el TLCAN, representan 80% del comercio de bienes y el principal rubro proveedor de divisas (Moreno-Brid, Rivas y Ruíz 2005). Así, entre 1994 y 2008 las exportaciones del sector manufacturero duplicaron su participación en el PIB, lo cual no se tradujo necesariamente en mejoras para la economía mexicana.

Desde finales del siglo XX, el crecimiento de la economía en México se ha asociado al éxito de las exportaciones manufactureras, que a su vez se apoyaron en la maquila, las plantas automotrices y empresas extranjeras establecidas o atraídas por el TLCAN (Moreno-Brid y Paunovic 2009). La crítica y principal debilidad al respecto reside en que la maquila es una forma de producción carente de vínculos con el aparato productivo nacional y con una participación limitada en la generación de empleo. Al mismo tiempo se destaca que el auge se concentró en unas cuantas industrias (y empresas), como motores y partes automotrices, automóviles, computación y equipo diverso,

que compiten en el mercado mundial, mientras el resto de la industria se queda rezagado del proceso de cambio.

Relacionado con lo anterior, el auge de las exportaciones manufactureras se ha acompañado de una alta y persistente participación de importaciones (altos requerimientos de importaciones para exportar), de manera que una de las principales características del sector externo en México es que sus exportaciones se concentran en la transformación de partes y componentes importados y, por tanto, en un reducido valor agregado nacional, incorporado a las exportaciones asociadas al sector manufacturero.

Otras vertientes en el análisis de la economía mexicana enfatizan el impacto de variaciones del tipo de cambio sobre las exportaciones manufactureras, así como la ausente capacidad de arrastre de este sector hacia los demás sectores de la economía (y mucho menos respecto al empleo). Al contrario, a partir de la apertura comercial se observa la ruptura de cadenas productivas (Moreno-Brid 1999) y un esfuerzo concentrado en insertarse en ciertos encadenamientos productivos o en inversiones transnacionales (Ibarra 2012).

Además, en el periodo de estudio, la economía mexicana se caracterizó por la baja inversión que ha repercutido en forma directa sobre el crecimiento económico al obstaculizar la ampliación y modernización de la maquinaria y el equipo, sin los cuales, el aparato productivo ha perdido competitividad tanto en mercados mundiales como locales. Este aspecto es relevante porque en el mercado global de manufacturas se ha presentado la entrada de nuevos competidores. Frecuentemente se cita el caso de la competencia china en el mercado norteamericano que ha desplazado algunas exportaciones mexicanas (de computación y electrónicos). Este desplazamiento hace descender la dinámica de la producción, la recomposición del empleo formal y lleva a la drástica contracción del empleo en el sector manufacturero mexicano (Dussel Peters 2005).

Si bien existen numerosos estudios dedicados al examen de la economía mexicana y su sector manufacturero, en general predomina el análisis agregado, sin discutir las implicaciones de sus conclusiones para determinadas actividades o si aplican por igual entre las distintas actividades del sector.

2. Cambio estructural: exportaciones manufactureras en México, 1995-2009

El análisis económico con matrices insumo producto (MIP) se ha utilizado para estudiar diversos aspectos como el cambio estructural en las economías en un determinado periodo, el grado de articulación y vínculos intersectoriales o los impactos de políticas públicas. Para el análisis de cambio estructural que aquí se realiza, se estima el modelo desarrollado por Syrquin (1975) retomado en otros estudios como en Jian (1996) y Thaiprasert y Hicks (2011). La idea es desentrañar los cambios, tanto en la economía en general, como en la industria manufacturera en particular, asociados a los procesos observados en la economía mexicana desde finales del siglo XX. Desde la perspectiva de la demanda se pretende aislar el efecto de la SIP en las fuentes de crecimiento de las actividades manufactureras.

El modelo de Syrquin analiza el crecimiento y cambio estructural empleando MIP no competitivas, es decir, requiere que en los cuadros insumo producto se encuentren separados los insumos importados de los domésticos, de acuerdo con sus usos interindustriales. Este modelo desagrega los factores determinantes de crecimiento y cambio en la estructura industrial en factores asociados a cambios en la demanda final, exportaciones (des)sustitución de importaciones y cambio tecnológico. En este trabajo es de interés el componente correspondiente a la sustitución de importaciones, para aproximar el impacto de la SIP² desagregada en la demanda final e intermedia. Asimismo, al contar con una MIP que distingue insumos domésticos de los importados, se examina el efecto en la industria doméstica. La ecuación que expresa la producción bruta se define como:

$$PB = (I - A)^{-1}Y \quad [1]$$

donde: PB= Vector columna de producción bruta total; $(I - A)^{-1}$ = Matriz inversa de Leontief; Y =Vector columna de demanda final de los bienes producidos domésticamente y bienes importados, se

2 Se refiere a los procesos de producción cuyos segmentos se han dispersado geográficamente y en donde un país se especializa en una o algunas tareas del proceso productivo.

sigue el procedimiento expuesto en Jian (1996), de manera que el cambio en la producción bruta (ΔPB) entre el periodo t y $t-1$ puede descomponerse en los siguientes factores:

- 1) Efectos de cambios estructurales en la demanda final doméstica
- 2) Efectos de cambios estructurales en las exportaciones
- 3) Efectos de la sustitución de importaciones sobre la demanda final doméstica
- 4) Efectos de la sustitución de importaciones sobre la demanda intermedia y,
- 5) Efectos de los cambios tecnológicos.

Para este ejercicio se aprovechan las matrices de la WIOD. En este caso las principales ventajas son que las MIP están en la misma desagregación para los años 1995 a 2011 (35 sectores). También en dichos cuadros se distinguen los insumos nacionales de los importados, lo que permite la aplicación directa del modelo. Una ventaja adicional, pero de gran importancia, se refiere a la posibilidad de deflactar las MIP. La deflactación es necesaria para obtener MIP en términos reales y comparables en el tiempo. Se utilizan para este fin los índices de precios de las *Socio Economic Accounts* (SEA) publicadas también por la WIOD y desagregadas a 35 sectores, pero sólo disponible hasta 2009. Se emplea como año base 1995. El proceso de deflactación que se sigue es similar al propuesto por Dietzenbacher y Hoen (1998). Luego de seguir lo anterior, los resultados se exponen a continuación.

3. Resultados para México

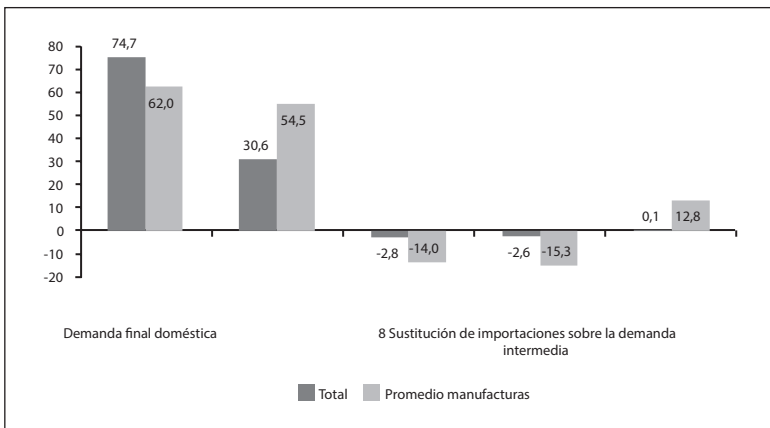
El gráfico 1 muestra la contribución de cada factor en el crecimiento y cambio estructural en la economía mexicana para el periodo entre 1995 y 2009. La descomposición indica que los efectos asociados a cambios en la demanda doméstica final y las exportaciones, 74.74 y 30.58% respectivamente, explica la mayor parte del cambio estructural de la economía mexicana. Conviene señalar que para 2009, la composición de la demanda final doméstica era la siguiente: 71.0% correspondía al consumo privado, 9.5% al consumo de gobierno, 16.9% a la formación bruta de capital y 2.6% a la variación de

inventarios (proporciones no muy distantes de las observadas en 1995 con 65.2; 10.7; 14.5 y 9.6% respectivamente), lo que a su vez brinda un panorama de las principales fuentes del efecto asociado a la demanda doméstica final, en el caso mexicano, concentradas en el consumo.

Los efectos debidos a la sustitución de importaciones, tanto sobre la demanda final doméstica como sobre la demanda intermedia, resultaron negativos, lo cual indica que, en general, se han requerido mayores importaciones para hacer frente al crecimiento en la demanda final y en la demanda de bienes intermedios, es decir, se puede hablar de des-sustitución de importaciones.

Esta es una característica de interés en relación con la SIP, pues al mismo tiempo que las exportaciones tienen un papel importante en el cambio estructural de la economía (el segundo luego de la demanda final doméstica), las importaciones de bienes intermedios se incrementan. Lo anterior puede interpretarse como el avance de la presencia de la SIP en la economía mexicana. Por último, el factor con una menor contribución al cambio estructural es el relacionado con los cambios tecnológicos, pues en el periodo contribuye sólo con 0.11 por ciento.

Gráfico 1. Contribución de los componentes al cambio estructural 1995-2009 (porcentaje)



Fuente: elaborado con las matrices para México de la WIOD

Una vez que el análisis hace énfasis en las actividades manufactureras,³ la contribución de los factores de cambio estructural difiere significativamente de lo observado en el total de la economía. En este caso, el efecto asociado a la demanda doméstica final pierde importancia y se ubica en 62%. La contribución de las exportaciones se incrementa a 54.5% y los efectos asociados a la sustitución de importaciones, tanto sobre la demanda final doméstica como sobre la demanda intermedia, indican una mayor importancia de las importaciones en estos dos rubros. Este resultado confirma la relevancia de la SIP en las actividades manufactureras mexicanas: la producción manufacturera requiere importaciones de manera creciente como respuesta al incremento en la demanda de insumos, principalmente intermedios.

El análisis también se realiza para tres subperiodos. De igual manera, la descomposición en los subperiodos considerados muestra que tanto en la economía total como en las manufacturas, los efectos relacionados con cambios en la demanda final y en las exportaciones son los que en mayor medida justifican el cambio estructural.

Cuadro 1. Contribución de los componentes al cambio estructural, subperiodos 1995 — 2009 (porcentaje)

Subperiodo		Demanda final doméstica	Exportaciones	Sustitución de importaciones sobre la demanda final doméstica	Sustitución de importaciones sobre la demanda intermedia	Cambios tecnológicos
1995 - 2000	Total	74.1	37.5	-1.8	-4.4	-5.3
	Promedio manufacturas	309.2	65.9	-161.7	20.2	-133.7
2000 - 2005	Total	127.6	30.1	-58.4	-4.0	4.8
	Promedio manufacturas	54.7	49.0	-83.3	-14.6	94.2
2005 - 2009	Total	76.1	5.4	-7.1	13.7	11.9
	Promedio manufacturas	-431.3	-55.6	505.4	1.5	79.9

Fuente: elaborado con las matrices para México de la WIOD.

3 En las MIP de la WIOD, las actividades manufactureras abarcan: *Food, Beverages and Tobacco; Textiles and Textile Products; Leather, Leather and Footwear; Wood and Products of Wood and Cork; Pulp, Paper, Paper, Printing and Publishing; Coke, Refined Petroleum and Nuclear Fuel; Chemicals and Chemical Products; Rubber and Plastics; Other Non-Metallic Mineral; Basic Metals and Fabricated Metal; Machinery, Nec; Electrical and Optical Equipment; Transport Equipment y Manufacturing, Nec; Recycling*. En el gráfico se excluye el sector *Leather, Leather and Footwear* que resultó atípico en el periodo.

En los subperiodos se observa que los efectos asociados a la sustitución de importaciones, ya sea sobre la demanda final doméstica o sobre la demanda intermedia, resultan negativos (se han requerido mayores importaciones para hacer frente al crecimiento de ambas demandas) en momentos de mayor dinamismo en las exportaciones, por ejemplo entre 1995 y 2000 sólo el efecto de sustitución de importaciones sobre la demanda intermedia resultó positivo en las manufacturas y, entre 2000 y 2005, los efectos resultan negativos para la economía en su conjunto y para las manufacturas. Una vez que se considera el descenso en 2009, los requerimientos de importaciones asociados a la exportación también descienden entre 2005 y 2009. Por otra parte, en el cuadro se toman en cuenta, en todos los subperiodos, todas las actividades manufactureras que captan las MIP de la WIOD. Se muestra entonces que el cambio estructural asociado con los cambios tecnológicos es de mayor importancia en las manufacturas que en la economía en general y, salvo el sub-periodo 1995-2000, resulta positivo.

Otra forma de estimar la importancia de las actividades manufactureras en los factores del cambio estructural es a través de la contribución que como sector realizan en cada uno de dichos factores. Entre 1995 y 2009, del total del cambio debido al efecto de la demanda final doméstica, las actividades manufactureras contribuyeron con 23.40%, en el efecto de las exportaciones participaron con 80%, en el incremento de importaciones, debido a cambios en la demanda final doméstica, aportaron 49.95%, y en el incremento de las importaciones asociados a cambios en la demanda intermedia, 56.20%. Por último, en el factor asociado a cambios tecnológicos, la participación fue negativa.

De igual manera, si se toman sub-periodos entre 1995 y 2009, se aprecia que la participación de las actividades manufactureras en los factores de cambio estructural se concentra en las exportaciones y la sustitución de importaciones sobre la demanda intermedia y final doméstica.

Cuadro 2. Participación de las manufacturas en los factores de cambio estructural, subperiodos 1995-2009 (porcentaje)

Periodos	Demanda final doméstica	Exportaciones	Sustitución de importaciones sobre la demanda final doméstica	Sustitución de importaciones sobre la demanda intermedia	Cambios tecnológicos
1995 — 2000	36.1	77.6	82.1	86.5	-44.1
2000 — 2005	40.0	78.0	67.0	67.5	-97.1
2005 — 2009	-0.2	260.9	85.4	122.3	-128.8
1995 — 2009	23.4	80.1	50.0	56.2	-252.3

Fuente: elaborado con las matrices para México de la WIOD.

Lo anterior confirma que las manufacturas resultan esenciales en los factores asociados al crecimiento económico reciente, y como expresión de su inserción en la SIP, la elevada participación en el factor referente a las exportaciones se acompaña de altas participaciones en la sustitución de importaciones tanto sobre la demanda final como sobre la demanda intermedia. En relación con estas últimas, las manufacturas aportan entre 80 y 90% del efecto asociado a una mayor importación para hacer frente a los incrementos en la demanda final e intermedia.

4. China

En el caso de esta economía, la estrategia de crecimiento seguida desde 1978, y que consistió en diversas reformas al sistema económico interno y de apertura al exterior para promover el crecimiento económico y reducir el número de personas en condición de pobreza, ha permitido reportar notables resultados. La estrategia empleada está orientada a la exportación y utiliza la inversión extranjera directa (IED) para impulsar el desarrollo, lo que, unido al tamaño de la población y a un amplio mercado interno, hacen de China un caso especial.

Es reconocido que mantener una tasa de crecimiento tan alta durante un período tan largo, con una población de más de mil millones,

es verdaderamente un milagro en la historia económica mundial. El PIB real aumentó alrededor de seis veces durante el período de 1978 a 1999, y las exportaciones aumentaron alrededor de 19 veces a lo largo el mismo periodo (Pérez Santillán 2013).

Con el fin de estimular las exportaciones, el gobierno chino introdujo una serie de programas de incentivos que incluían la política cambiaria, política de tipos de interés, política de devolución de impuestos a la exportación, créditos a la exportación, la creación de zonas económicas especiales (ZEE) y la reforma relacionada con el comercio exterior.

La política de tipo de cambio se reformó de forma gradual, por lo que desde 1981 se introdujo un sistema dual en el cual el *remimbi* fue altamente sobrevaluado (Xuedong 2012). Para promover las exportaciones bajo este sistema de doble tasa, se permitió a las empresas exportadoras convertir sus ingresos en divisas a una tasa de liquidación interna favorable frente al tipo vigente para operaciones no comerciales. En general, el tipo de cambio interno devaluado ha hecho a las exportaciones rentables.

Una medida relacionada con lo anterior se dio para el fomento de las exportaciones de alto valor agregado de productos de tecnología intensiva. A los exportadores de maquinaria y productos electrónicos se les permitió retener una mayor proporción de las divisas en comparación con otros exportadores.

Estudios como el de Ahmed (2009) en relación con el tipo de cambio real, desarrollan un modelo teórico para tener en cuenta que la economía china necesita importar insumos para buena parte de sus exportaciones. Esta es también una característica del crecimiento de la economía china, su importante participación en la SIP a través de sus exportaciones, en especial las manufactureras.

Respecto a las políticas fiscales, destacan la devolución de impuestos a la exportación, como los impuestos al valor agregado, entre los cuales, el arancel de descuentos en los productos exportados se ha utilizado como un incentivo financiero para la promoción de exportaciones. En dichos incentivos, el objetivo era no gravar las exportaciones (de todo tipo) y eliminar la doble imposición antes de que los productos llegaran a los consumidores en el país importador, beneficiando en mayor medida a las exportaciones manufactureras.

La estrategia de apertura también consideró el establecimiento de ZEE —las primeras cuatro fueron *Shenzhen*, *Shantou*, *Zhubai* y

Xiamen— que resumían el propósito de la política de puertas abiertas: atraer IED, transferir tecnología, promover el crecimiento de las exportaciones (manufactureras en especial y generar empleos) con una combinación de inversión estatal en infraestructura junto con bajos impuestos. Lo anterior se reforzó con la atracción de IED a través del establecimiento de varias zonas de desarrollo económico, zonas francas industriales, zonas de exportación libres de impuestos, y las zonas de desarrollo de alta tecnología. En el caso de las ZEE, a la IED atraída se le otorgaron diversos incentivos financieros y fiscales. Las importaciones se exentaron de derechos de importación si se procesaban para propósitos de exportación. Como resultado, la mayor parte de las actividades de producción en estas zonas están involucradas en el comercio de procesamiento.

El gobierno chino espera que estas zonas puedan servir como ventanas y laboratorios para la reforma económica, porque gracias a ellas, las exportaciones han crecido y se han convertido en una parte importante del comercio exterior de China.

Sin embargo, la reforma más importante en relación con el comercio exterior es la descentralización de los derechos de importación y exportación. Antes de la reforma, tanto la importación como los derechos de exportación eran altamente centralizados en el comercio exterior de corporaciones de propiedad estatal. Desde principios de la década de 1980 se ha descentralizado. En primer lugar, a los ministerios industriales se les animó a crear sus propias empresas comerciales. Estas empresas tuvieron la autoridad para exportar productos bajo sus respectivas jurisdicciones. Posteriormente, la política se amplió de la gran empresa manufacturera de propiedad estatal hasta expandirse gradualmente a empresas pequeñas y medianas.

En el caso de la economía china, destaca el papel del comercio de procesamiento con el que se proporcionan incentivos para la importación de bienes intermedios, que luego se transforman en productos terminados para la exportación. En 2005, el comercio de procesamiento representó 42% de las importaciones de China procedentes del mundo, y 55% de las exportaciones de China al mundo. Similarmente la proporción de las importaciones de China procedentes de Estados Unidos (23%) y las exportaciones estadounidenses (65%) fueron de comercio de procesamiento. Este comercio se concentra en productos relativamente de alta tecnología, y es llevado a cabo en gran parte por empresas extranjeras (Dean, Fung y Wang

2007). Un problema que resulta de este tipo de comercio es que se ha subestimado la contribución de las exportaciones y sobreestimado la contribución de la producción nacional, motivo por el cual es necesario identificar los contenidos directos e indirectos de la importación, el consumo, la inversión y las exportaciones, utilizando relaciones de insumo-producto (Akyüz 2010).

También existen estudios que, al considerar los efectos de la SIP en las exportaciones y el empleo, resultan críticos en relación con la visión generalmente optimista del crecimiento liderado por las exportaciones de la economía china. Hart-Landsberg y Burkett (2006) señalan que la actividad económica, después de la reforma de finales de los años setenta y los cambios en los procesos de producción globales, están fuertemente asociados a la dinámica capitalista transnacional, en particular destacan el establecimiento y la intensificación de las redes de producción transfronterizas controlados por las corporaciones transnacionales. En dicho escenario, los autores señalan que la dinámica de la producción global, lejos de beneficiar a los trabajadores, incrementa los desequilibrios e inestabilidades internacionales y aumenta las presiones competitivas que actúan en contra de los intereses de los trabajadores en todos los países, incluida China. En una visión también crítica, Lang (2008) argumenta que el sector manufacturero chino ha estado orientado a la demanda del mercado externo y obligado a permanecer en el extremo inferior de la cadena de valor de la producción global. La mayoría de las industrias, no sólo los sectores del comercio de procesamiento y exportación intensiva, parecen atrapados en esta situación, frente a la dificultad de la modernización tecnológica y la transformación estructural.

5. Resultados para China

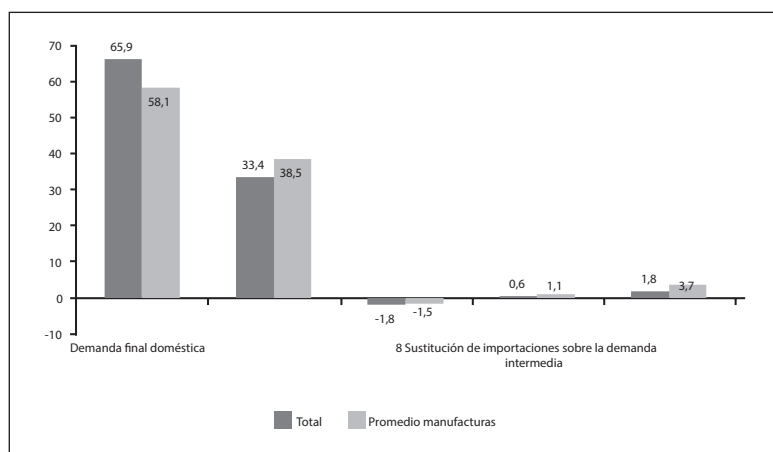
La descomposición indica que los principales factores de cambio estructural se deben a la demanda doméstica final y a las exportaciones, tanto en la economía en su conjunto como en las manufacturas. En la economía total, el factor asociado a la demanda doméstica aporta 65.9, y en las manufacturas 58.0%. Si se observa la composición de la demanda final doméstica para 2009, sobresale la contribución de la formación bruta de capital con 51.1%, seguida del consumo

privado con 35.7%, el consumo de gobierno con 10.2% y la variación de inventarios con 3.0%. El esfuerzo concentrado en mayor inversión es más notorio si se tiene en cuenta que en 1995, la contribución del consumo privado en la demanda final doméstica era de 45.6% y la correspondiente a la formación bruta de capital de 32.8%, en tanto el consumo de gobierno aportaba 13.9% y la variación de inventarios 7.7 por ciento.

En cuanto a las exportaciones, en la economía total aportaron 33.4% de crecimiento y cambio estructural entre 1995 y 2009; mientras en las actividades manufactureras 39.4%.

En la economía total y en la industria manufacturera, el efecto debido a la sustitución de importaciones sobre la demanda final doméstica resultó negativo, lo que señala que se han requerido mayores importaciones ante el crecimiento de la demanda final doméstica.

Gráfico 2. Contribución de los componentes al cambio estructural, China 1995-2009 (porcentaje)



Fuente: elaborado con las matrices para China de la WIOD.

El efecto asociado a la sustitución de importaciones sobre la demanda intermedia resultó positivo —tanto en la economía en su conjunto como para la industria manufacturera—, lo que indica que se ha podido hacer frente al crecimiento en la demanda de bienes intermedios tanto con importaciones como con creciente producción

nacional. Lo anterior puede interpretarse como una integración a la SIP que se ha conjugado con cierto avance en la articulación doméstica. Por otra parte, con una contribución modesta pero positiva se ubica al factor de cambios tecnológicos con 1.8% para la economía en su conjunto y 3.2% para las actividades manufactureras.

Al realizar el análisis por sub-periodos entre 1995 y 2009, los efectos asociados a la demanda final doméstica y las exportaciones se mantienen como los principales factores determinantes del cambio estructural. Si bien, como ya se mencionó, el efecto debido a la sustitución de importaciones sobre la demanda final doméstica resultó negativo en todo el periodo, entre 1995 y 2000 y, entre 2005 y 2009 resultó positivo, lo cual indica que sólo a inicio del presente siglo se requirieron mayores importaciones ante el crecimiento en la demanda final, tanto en la economía total como en las manufacturas.

Por lo que se refiere al efecto de la sustitución de importaciones sobre la demanda intermedia, éste también resulta negativo sólo entre 2000 y 2005. Hacia el periodo 2005-2009 se avanza en la sustitución de importaciones intermedias en el proceso de crecimiento, en la economía total y en especial en las manufacturas.

Cuadro 3. Contribución de los componentes al cambio estructural, subperiodos 1995 — 2009 (porcentaje)

		Demanda final doméstica	Exportaciones	Sustitución de importaciones sobre la demanda final doméstica	Sustitución de importaciones sobre la demanda intermedia	Cambios tecnológicos
1995 - 2000	Total	-101.7	20.6	195.7	1.5	-16.0
	Promedio manufacturas	-446.4	27.1	529.2	1.8	-11.7
2000 - 2005	Total	60.9	53.0	-19.3	-7.5	12.9
	Promedio manufacturas	56.3	64.0	-26.9	-6.6	13.2
2005 - 2009	Total	36.9	18.3	24.7	13.0	7.1
	Promedio manufacturas	43.8	21.3	13.7	13.7	7.5

Fuente: elaborado con las matrices para China de la WIOD.

También el factor referente a los cambios tecnológicos gana terreno en los años recientes y en mayor medida entre las actividades manufactureras. Lo anterior resume un par de objetivos de la estrategia de desarrollo seguida por China: la búsqueda de una mayor integración productiva doméstica al tiempo que se participa en los mercados mundiales, y el avance tecnológico en los procesos productivos.

Por otra parte, la contribución de las actividades manufactureras a los factores de cambio estructural indica que éstas aportan la mayor parte del efecto asociado a los cambios tecnológicos con 165.6%, así como a la sustitución de importaciones sobre la demanda final doméstica con 98.0%. Además contribuyen con 83.7% en relación a las exportaciones y con 77.8% en la sustitución de las importaciones sobre la demanda intermedia. En China, la alta participación de las manufacturas en el factor de cambio referente a las exportaciones se acompaña de efectos positivos en la sustitución de importaciones, tanto sobre la demanda final como sobre la demanda intermedia. Esto refleja que las manufacturas se integran a la SIP sin que ello implique una menor articulación interna.

Cuadro 4. Participación de las manufacturas en los factores de cambio estructural, subperiodos 1995-2009 (porcentaje)

	Demanda final doméstica	Exportaciones	Sustitución de importaciones sobre la demanda final doméstica	Sustitución de importaciones sobre la demanda intermedia	Cambios tecnológicos
1995 - 2000	70.0	74.7	63.3	57.1	37.1
2000 - 2005	60.8	80.7	93.2	81.5	91.2
2005 - 2009	42.1	87.4	88.8	84.4	108.6
1995 - 2009	60.1	83.7	98.0	77.8	165.6

Fuente: elaborado con las matrices para China de la WIOD.

Lo anterior se mantiene cuando el análisis se realiza por sub-periodos entre 1995 y 2009. La participación de las manufacturas es relativamente alta en los factores ligados a las exportaciones, sustitución de importaciones sobre la demanda final y sobre la demanda intermedia así como en los cambios tecnológicos. La menor contribución

se encuentra en el factor asociado a la demanda final doméstica, de manera destacada entre 2005 y 2009.

6. Conclusiones

En este documento se empleó el análisis de insumo-producto para examinar el crecimiento y cambio estructural de México y China entre 1995 y 2009. El modelo utilizado requiere que en las MIP se encuentren separados los insumos importados de los domésticos de acuerdo con sus usos interindustriales, lo que permite relacionar los cambios en la estructura de la economía asociados a la dinámica interna, con aquellos ligados a su inserción en la producción internacional o SIP.

Tanto en México como en China, las principales fuentes de cambio estructural en el periodo de estudio son las vinculadas a la demanda doméstica final y a las exportaciones. Sin embargo, dada la estructura de las economías entre 1995 y 2009, se observa que el crecimiento y cambio, si bien se apoya en la demanda final doméstica, en China se relaciona más con la formación bruta de capital y en México con el consumo privado.

En ambas economías, la segunda fuente en importancia del crecimiento y cambio estructural se ubica en las exportaciones. En este aspecto, destaca que las principales actividades que contribuyen a este factor son las manufactureras.

Aunque las economías mexicana y china han enfrentado un mismo contexto internacional en el periodo, el análisis identifica diferencias en sus respuestas. Es destacable que ambas economías han requerido mayores importaciones para sustentar su expansión y, en especial, la de sus exportaciones manufactureras. Sin embargo, en China se aprecia un mayor esfuerzo por sustituir insumos intermedios externos, lo cual representa una aproximación de los intentos por integrarse a la producción global, sin descuidar la articulación productiva interna, aspecto que no se encontró en el caso mexicano.

Por otra parte, la contribución de los cambios tecnológicos juega un papel positivo en ambas economías, al menos a nivel agregado. Una vez que el interés se centra en las actividades manufactureras, en México, el cambio tecnológico no ha contribuido, o representa un factor negativo en el crecimiento y cambio estructural en dichas

actividades. En China, la contribución de los cambios tecnológicos se concentra en las manufacturas y constituyen un factor positivo en la explicación del crecimiento y cambio estructural. De nueva cuenta, estos aspectos reflejan las posiciones de política que han caracterizado a estas naciones en el periodo, en relación con el avance en la sofisticación tecnológica de sus exportaciones totales y manufactureras.

Bibliografía

- Ahmed, Shaghil. 2009. "Are Chinese Exports Sensitive to Changes in the Exchange Rate?", Board of Governors of the Federal Reserve System International Finance Discussion Papers 987.
- Akyüz, Yilmaz. 2010. "Export Dependence and Sustainability of Growth in China and the East Asian Production Network." *South Centre*. pp. 1-39.
- Dean, Judith, K.C. Fung, and Zhi Wang. 2007. "Measuring the Vertical Specialization in Chinese Trade" Office of Economics Working Paper U.S. International Trade Commission, pp. 1-42.
- Dietzenbacher, Erik y Alex R. Hoen. 1998. "Deflation of Input-Output Tables from the User's Point of View: A Heuristic Approach". *Review of Income and Wealth, International Association for Research in Income and Wealth* 1. pp. 111-122.
- Dussel Peters, Enrique. 2005. "The implications of China's entry into the WTO for Mexico." *Global Issue Papers*. pp. 1-41.
- Hart-Landsberg, Martin y Paul Burkett. 2006. "China and the Dynamics of Transnational Accumulation: Causes and Consequences of Global Restructuring". *Historical Materialism* 3. pp. 3-43.
- Ibarra, David. 2012. "Mercado de trabajo y protección social. Con referencia especial a México." *ECONOMÍAUNAM* 9 núm. 25. pp. 3-13.
- Jian, Teng. 1996. "Input-Output Analysis of Economic Growth and Structural Changes in China". *Journal of Applied Input-Output Analysis*. Vol. 3, pp. 18-55.
- Moreno-Brid, Juan Carlos, Juan Carlos Rivas, y Pablo Ruíz Nápoles. 2005. "La economía mexicana después del TLCAN." *Gaceta de Economía* 14, No. 1-2, pp.1-20.
- Moreno-Brid, Juan Carlos, e Igor Paunovic. 2009. "Crisis financiera internacional y sus efectos en la economía mexicana." *Economía:*

- Teoría y Práctica*. Nueva época 1. Número Especial (2009). pp. 63-80.
- Moreno-Brid, Juan Carlos. 1999. "Reformas macroeconómicas e inversión manufacturera en México." *Serie Reformas Económicas*. pp.1-92.
- Pérez Santillán, Lesbia. 2013. "Exportaciones y empleo manufactureros en China y México. Exploración de sus estrategias de crecimiento y desarrollo." En Enrique Dussel Peters (edit.). *América Latina y El Caribe — China. Economía, comercio e inversiones*. RED ALC-CHINA, UDUAL, CECHIMEX/UNAM, México, pp. 387-407.
- Puchet Anyul, Martín, Juan Carlos Moreno-Brid, y Pablo Ruíz Nápoles. 2011. "La integración regional de México: condicionantes y oportunidades por su doble pertenencia a América del Norte y a Latinoamérica." *ECONOMÍAUNAM* 8 núm. 23, pp. 3-36.
- Syrquin, M. 1975. "Sources of Industrial Growth and Change". World Bank (Mimeo).
- Thaiprasert, Nalitra y Michael Hicks. 2011. "Industrial Growth in India: demand side Decomposition, 2001-2006". *The Journal of Regional Analysis and Policy*. 1, pp. 53-69.
- Xuedong, Liu Sun. 2012. "Evaluación de la evolución del régimen cambiario y su impacto sobre el crecimiento económico: el caso de China 2005-2010." *Cuadernos de trabajo del CECHIMEX*. 5. pp. 1-16.

Efecto desplazamiento causado por China en el comercio entre Estados Unidos y México (2000-2013)

Hilda Lorena Cárdenas Castro

Introducción

México inicia su proceso de liberalización comercial durante la década de los noventa y lo culmina con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994,¹ desde entonces a la actualidad, dicho comercio ha estado definido por las siguientes características: está dirigido a un mercado principal, el estadounidense, es poco diversificado —principalmente se concentra en las industrias automotriz, tecnologías de la información y textil-confección—, está débilmente integrado a las cadenas de valor nacionales y tiene una alta participación de comercio intraindustrial (Gazol 2004; Dussel Peters 2012; Cárdenas 2013). Por otro lado, desde el 2000 China ha desplazado a México dentro del mercado de Estados Unidos en los sectores anteriormente mencionados y se ha convertido en el principal importador y segundo socio comercial de México, con efectos negativos en balanza comercial. Asimismo, desde al menos la década de los noventa, la presencia de China ha sido creciente en el mercado mexicano, ya que desde al menos el 2002 el incremento de la participación de este país asiático en las importaciones totales de México ha sido superior a la del resto de sus socios y en particular en detrimento de las importaciones provenientes de Estados Unidos (Dussel y Gallagher 2013).

1 Para un estudio detallado sobre este proceso y respectivos debates, véase: Pedro Aspe Armella (1993), Moreno-Brid y Ros (2009) y Dussel Peters (2000).

El efecto de China sobre países como México y América Latina es un tema analizado por diversos autores, en particular, su efecto sobre la inversión extranjera directa y el comercio (Dussel 2013). Al ser México una economía cuyo modelo de crecimiento desde mitad de los noventa ha sido la industrialización orientada a las exportaciones, en este caso es de nuestro particular interés analizar el efecto que tiene China en el mercado mexicano y, en particular, sobre el comercio de un tercer país tan relevante para México como Estados Unidos.

Por lo anterior, en el presente documento mediremos el efecto que tuvieron las importaciones provenientes de China durante el período 2000-2013 sobre las importaciones provenientes de Estados Unidos dentro del mercado mexicano, junto con dos variables propuestas por Garcés (2001), determinantes para las importaciones mexicanas, el tipo de cambio y la producción de México.

El presente documento se divide en cuatro apartados: el primero expone las principales condiciones y cambios estructurales del comercio exterior desde la década de los noventa hasta 2013 y su relación comercial con China y Estados Unidos; el segundo apartado incluye un análisis de la literatura en torno a los determinantes del comercio exterior mexicano; el tercer apartado presenta los modelos econométricos del efecto de desplazamiento de China en las importaciones entre México y Estados Unidos, finalmente, en el cuarto apartado se presentan las conclusiones.

1. México: comercio total con China y Estados Unidos (1996-2013)

Los cambios en la estructura y comercio de México a partir de la firma del TLCAN son considerables y han pasado por diversas etapas durante los últimos años. En primer lugar se presenta una tendencia de crecimiento de la participación de Estados Unidos en el comercio de México durante 1995 a 2000, que fue en promedio de 80% del comercio total (véase el cuadro 1). Sin embargo, durante 2000-2013 la participación de Estados Unidos ha descendido considerablemente hasta alcanzar en el último año 64%; las importaciones estadounidenses incluso cayeron por primera vez hasta 48% en el 2010, después de haber alcanzado niveles superiores a 75% en los noventa. Durante dichos periodos China ha incrementado su

Cuadro 1. México: exportaciones e importaciones por país 1995-2013 (millones de dólares)

Millones de dólares						
Exportaciones						
	Total	Estados Unidos	Unión Europea	Asia	China	Otros
1995	79,542	66,274	3,372	2,044	37	7,852
2000	166,121	147,400	5,743	2,158	204	10,819
2010	298,473	238,684	15,806	10,704	4,183	33,279
2011	349,706	274,431	21,099	14,547	5,964	39,298
2012	370,706	287,844	23,790	17,310	5,721	41,761
2013	380,189	299,528	21,900	18,511	6,467	40,249
1995-2000	117,666	101,981	4,377	2,253	93	9,055
2000-2013	359,853	283,258	21,066	16,349	5,878	39,181
Importaciones						
1995	72,453	53,902	6,830	7,699	521	4,022
2000	174,458	127,534	15,329	20,271	2,880	11,324
2010	301,482	145,007	35,891	95,918	45,608	24,666
2011	350,843	174,356	41,477	107,111	52,248	27,899
2012	370,752	185,110	44,685	113,714	56,936	27,243
2013	381,210	187,262	47,109	119,437	61,321	27,403
1995-2000	118,923	88,250	10,894	12,709	1,491	26,603
2000-2013	361,118	177,710	43,896	112,509	56,459	27,002
Balanza Comercial						
1995	7,089	12,372	-3,458	-5,655	-484	3,830
2000	-8,337	19,866	-9,586	-18,113	-2,676	-505
2010	-3,009	93,677	-20,085	-85,214	-41,425	8,613
2011	-1,137	100,075	-20,378	-92,564	-46,284	11,399
2012	-46	102,734	-20,895	-96,404	-51,215	14,518
2013	-1,021	112,266	-25,209	-100,926	-54,854	12,846
1995-2000	-1,257	13,731	-6,517	-10,456	-1,398	-17,548
2000-2013	-1,265	105,548	-22,830	-96,160	-50,581	12,179

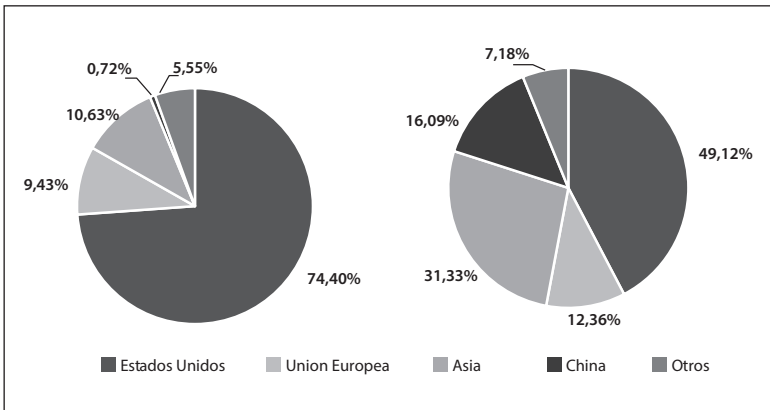
Fuente: elaboración propia con base en Banco de México (2013)

participación en el comercio exterior de México —con un alto déficit en la balanza comercial de este último— desde 0.4% en 1995 y llegando a 8.9% del comercio total en el 2013 (véase cuadro 1).

Por otro lado, China presenta el mayor dinamismo durante el período analizado, con una tasa de crecimiento promedio de 28 y 24.4% de las exportaciones e importaciones respectivamente durante 2000-2013 y con un valor de importaciones alrededor de diez veces mayor que las exportaciones con China en 2013, generando un déficit de 54,854 millones de dólares.

Aunado a lo anterior, China presenta un comercio total con México casi igual al de la Unión Europea en 2012, siendo el principal socio comercial asiático y convirtiéndose en el segundo socio comercial de México desde 2003. En el gráfico 1 se observa la relevancia de las importaciones chinas en México, las cuales en 1995 representaban 0.72% del total de importaciones mexicanas mientras que en 2013 se incrementaron hasta llegar a 16.09%. Por otro lado, Estados Unidos cae de 74% en 1995 hasta 49.12% en 2013. Esta tendencia refleja el incremento de la participación de China en las importaciones mexicanas *versus* la pérdida de participación de Estados Unidos. Por otro lado, indica que el nivel de integración estadounidense, si bien ha disminuido, continúa siendo grande, mientras que con China tenemos un alto grado de dependencia por importaciones (Rhys y Dussel Peters 2009).

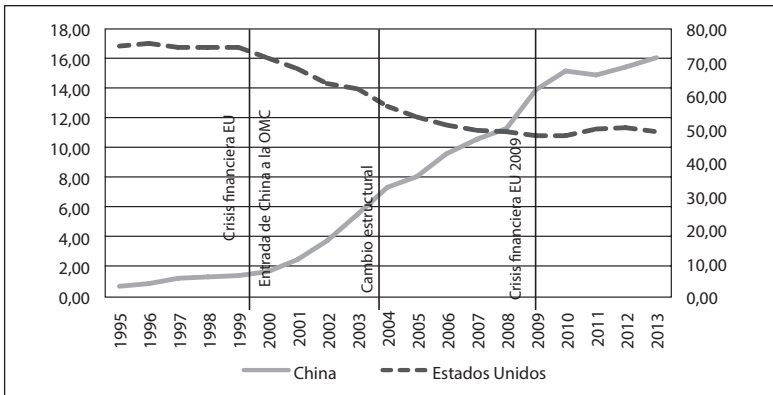
Gráfico 1. México: importaciones por país 1995-2013



Fuente: elaboración propia con base en Banco de México (2014).

Por otro lado, las cifras del comercio mexicano indican dos tendencias: mientras que China crece sostenidamente su participación en el comercio total mexicano, Estados Unidos decrece su participación de cerca de 75% en 1996 a 60% en 2000 (véase la gráfico 2). Después de la crisis en Estados Unidos, la caída es constante, pero en 2004 el cambio es radical para llevar a la participación de Estados Unidos hasta 55% y seguir bajando hasta 50% en 2013. Esto indica que las dos economías más importantes en el comercio mexicano han presentado tendencias opuestas desde febrero de 2000, fecha en que China entra a la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Gráfico 2. México: participación de las importaciones provenientes de China y Estados Unidos en las importaciones totales de México (1995-2013)



Fuente: elaboración propia con base en Banxico (2014)

Cuando China ingresa a la OMC inicia una nueva etapa en la relación comercial con el mundo y, en particular, con Estados Unidos y México. Durante 2003 la relación bilateral da un giro en el ámbito comercial y la inversión entre México y China, ya que ésta se convierte en el segundo socio comercial de México. Ese año se crea el Grupo de Alto Nivel (GAN), que junto con la Comisión Binacional México-China se han convertido, desde enero del 2005, en dos actores relevantes en la relación política bilateral. A partir de esta fecha se ha firmado una diversidad de acuerdos de cooperación en materia minera, turística, energética, entre otros, así como la firma de un

Acuerdo para la Protección Recíproca de las Inversiones (APRI) en 2008, permitiendo la protección jurídica de flujos de capital (Dussel Peters 2012). Aunado a lo anterior, la relación entre China y México durante 2000-2013 ha sido difícil en diversos aspectos. En primer lugar, esta difícil relación se reflejó durante los primeros años del siglo XXI, en la aplicación de cuotas compensatorias. Con base en lo establecido en el Acuerdo con la OMC, en un principio fue planteado que para 2008, las cuotas a las importaciones provenientes de China fueran eliminadas. Sin embargo, la Secretaría de Economía indicó, durante el mismo año, que las cuotas se ampliarían hasta 2013 (SE 2008). El proceso anterior culminó con la aceptación del trato de Nación Más Favorecida para China, es decir, se aplicaría un arancel máximo de 35% a las importaciones provenientes de aquel país a México (Dussel Peters 2013). Por otro lado, están los malos entendidos en el ámbito diplomático y tensiones en el marco de la Organización Mundial de Comercio que se mantuvieron hasta el 2012 entre ambas economías (Jiménez Macías 2012). Finalmente existe un sin número de disputas en sectores de manufactura muy sensibles en el ámbito económico y político mexicano como la industria del calzado, juguetes y la cadena hilo-textil-confección (Zaga 2006).

A pesar de los desencuentros y tensiones anteriormente mencionados, China ha significado un gran mercado para el emprendimiento de negocios por parte de empresarios mexicanos. El gobierno mexicano ha comenzado a poner atención a China no solamente por la fuerte competencia que significa su poder económico, sino también, por el tamaño de su mercado doméstico y el incremento de su demanda en los últimos años. En este contexto, Chen (2012), si bien acepta la dificultad en las relaciones entre México y Estados Unidos, afirma que existen áreas de cooperación en las que China y México pueden beneficiarse en los próximos años, entre ellas la textil-confección, minería, agricultura, turismo y recursos energéticos limpios.

China, al igual que México, cuenta con una historia de crecimiento y de éxito en sus exportaciones, pero con un alto contenido de importaciones de bienes intermedios. El contenido doméstico de sus exportaciones es bajo, y Koopman, Wang y Wei (2008) afirman que China no es que realmente esté escalando en la cadena de valor sino que presenta un alto contenido de importaciones de bienes intermedios para su procesamiento y ensamble. En este contexto, Pérez Caldentey (2014) indica que, al perseguir una mayor rentabilidad, los

países desarrollados colocan sus capitales y empresas en los países emergentes, observándose en este proceso que los ciclos económicos se están acercando e incluso están siendo iguales entre regiones como América Latina y Estados Unidos. Esto implicaría que en México, China y Estados Unidos, la existencia de empresas trasnacionales especializadas en el comercio de sus principales sectores, automotriz, electrónico y textil-confección, podrían estar determinando una relación complementaria entre territorios. Por otro lado, Gallagher y Shafaeddin (2010) explican que México y China han llegado de manera distinta a su posición actual. Por un lado México se abrió al mundo sin lograr una manufactura de alto valor agregado. Por otro lado, la política gradualista de China le ha permitido desarrollar firmas de marca propia en los sectores en que México también está especializado, como el sector automotriz y la electrónica. En este sentido, la enseñanza para México es que las políticas gubernamentales son necesarias para el escalamiento industrial. Por otro lado, diversos estudios confirman que China ha desplazado a México dentro del mercado de Estados Unidos, sin embargo, estudios recientes también demuestran que Estados Unidos ha sido desplazado dentro del mercado mexicano por China, lo cual ha provocado un efecto de triangulación, en donde el país asiático ha obtenido cada vez mayor cuota de participación en ambos mercados (Dussel Peters y Gallagher 2013). Sin embargo, Watkins (2013) afirma que el incremento de las exportaciones chinas a Estados Unidos ha sido a costa de otros exportadores asiáticos y no exclusivamente de México.

La información anterior permite distinguir dos períodos del comercio exterior de México, 1995-2000, 2000-2013, el primero de un alto crecimiento y fuerte integración comercial con Estados Unidos, y el segundo con un dinamismo inferior y la caída de Estados Unidos en la participación del comercio mexicano junto con un relevante crecimiento de China. Por lo anterior, concluimos que la economía mexicana está fuertemente integrada con la de Estados Unidos, sin embargo, en el caso de China, las cifras de las importaciones indican que le ha sido relativamente fácil entrar al mercado mexicano desde al menos los primeros años del siglo XXI, desplazando en las importaciones a nuestro principal socio comercial. Esto puede estar generado, en parte por la existencia de comercio inter-empresa en sectores de la industria manufacturera, donde China presenta inversión extranjera directa en México, aunque también estaría

explicado por la inversión de empresas transnacionales de origen estadounidense o inclusive asiático —de los países desarrollados como Taiwán y Japón— que están movilizando capitales entre ambos territorios. En este sentido, ¿cuáles son las variables que pudieran estar explicando la relación entre las importaciones provenientes de Estados Unidos y China y qué modelo econométrico podríamos proponer para analizar el efecto del comercio de China en el mercado mexicano?

2. Modelos econométricos del comercio exterior mexicano

Existen diversos autores que analizan la relación entre México y Estados Unidos desde la apertura de nuestro país durante la década de los ochenta, pero en particular, desde la firma del TLCAN. En el modelo de Garcés (2001) se analiza el impacto del TLCAN durante el período 1994-2000 y se demuestra que el comportamiento de las exportaciones mexicanas no ha sido afectado de manera significativa por el TLCAN sino principalmente por la producción industrial de Estados Unidos y el tipo de cambio real. Es decir, la apertura comercial desde los años ochenta provocó un cambio estructural en el comercio mexicano que únicamente se afianzó y siguió su curso natural con la firma del TLCAN. Por otro lado, Garcés Díaz (2006) afirma que el sector real de la economía mexicana para el mismo período está determinado por la evolución de la relación entre México y Estados Unidos y el papel del tipo de cambio real, el cual ha sido determinante en la actividad económica mexicana. Montenegro, Pereira y Soloaga (2011) utilizan modelos gravitacionales para analizar el flujo agregado de comercio para identificar los efectos de China sobre el comercio de América Latina durante 2000-2006. La conclusión a la que llegan es que las importaciones que los socios latinoamericanos hacen de China, entre ellos México, no han desplazado las importaciones que éstos hacen de América Latina. Galindo y Cardero (1999) analizan otro modelo de demanda de importaciones para México durante el período 1983-1995, bajo un modelo de cointegración en su forma de corrección de errores, utilizando como variable dependiente las importaciones de México en términos reales, el PIB real, y un índice de precios de importaciones combinado con el

índice de precios al consumidor. La conclusión más relevante del estudio es que independientemente del nivel de precios, las importaciones, aunque se encarezcan, no son sustituidas por la producción nacional, debido a la inexistencia de encadenamientos productivos que sustituyen dichas importaciones, así como el alto grado de comercio inter-empresa que presenta la economía mexicana.

Con base en los resultados teóricos del primer apartado y los modelos analizados en el presente, podemos concluir que existe una relación negativa entre las importaciones provenientes de Estados Unidos y China en el mercado mexicano y que las variables PIB y tipo de cambio pueden explicar esta relación. Por lo anterior, en el siguiente apartado se desarrolla una propuesta de modelo econométrico para analizar si existe una relación negativa entre las importaciones provenientes de Estados Unidos hacia México y las chinas durante 2000-2013.

3. Modelo econométrico del efecto desplazamiento de China en el comercio entre México y Estados Unidos (2000-2013)

Si bien existen diversas metodologías para realizar un modelo de demanda de importaciones, en el presente trabajo se utilizará la metodología de vectores de cointegración de Johansen (VEC) para comprobar si existe una relación negativa entre las importaciones estadounidenses y las chinas en el mercado mexicano.

En nuestro caso, nuestro modelo se conforma de las variables trimestrales siguientes durante el período 2000:01 a 2013:04: *a*) la participación porcentual de las importaciones de México provenientes de Estados Unidos (*mexeu*); *b*) la participación porcentual de las importaciones de México provenientes de China (*mexch*) y *c*) el Producto Interno Bruto de México (*pibmex*), a precios constantes de 2008.

a) Pruebas de raíz unitaria para conocer el orden de integración de las series.

En primer lugar, las series de importaciones de México provenientes de Estados Unidos y China, así como el PIB son de orden de

integración I (1), esto lo comprobamos mediante las pruebas de cointegración ADF, Phillips-Perron y KPSS (véase el cuadro 2).

Cuadro 2. Pruebas de raíz unitaria, 2000.1- 2013.4

		mexeu	Mexch	pibmex
ADF	Intercepto y tendencia	-0.39	-2.54	-2.52
	Intercepto	-1.13	-0.01	-0.67
	Sin intercepto ni tendencia	-2.85*	2.76	3.78
PP	Intercepto y tendencia	-0.53	-2.46	-2.52
	Intercepto	-1.11	0.07	-0.67
	Sin intercepto ni tendencia	-2.68*	3.01	3.6
KPSS	Intercepto y tendencia	0.21	0.16	0.05*
	Intercepto	1.03	1.11	1.17

* Rechazo al 95% de la presencia de una raíz unitaria.

b) Prueba de cointegración en el sentido de Johansen

En este caso, el modelo se basa en la metodología de vectores de cointegración para encontrar en el largo plazo una relación que cointegre. La relevancia del análisis radica en que nuestra propuesta es un vector de corrección de error utilizando el método de cointegración de Johansen. Otro aporte al modelo de comercio exterior que se presenta en este documento, es la introducción de las importaciones de China como variable explicativa.

Las pruebas de Traza y Máximo Eigen-Valor nos indican la existencia de al menos un vector de cointegración con constante y sin

tendencia determinística con un valor de la prueba de la Traza=6.55 (0.9235) y un valor Máximo Eigen-Valor= 6.53 (0.7263). Con base en ello se calculó el segundo VEC en logaritmos, incluyendo intercepto y excluyendo tendencia. El modelo de regresión utilizando un VEC con tres rezagos, en el período 2000-2013, es el siguiente:²

$$\begin{aligned} \text{mexeu} &= 0.26\text{mexch} + 1.56\text{pibmex} + 27.03 \\ & t (5.01) (-3.3) (3.44) \end{aligned}$$

Cholesky (Lutkepohl) = 3.47 (0.74); LM (12) = 12 (0.92); White (NC) = 125.72 (0.76)

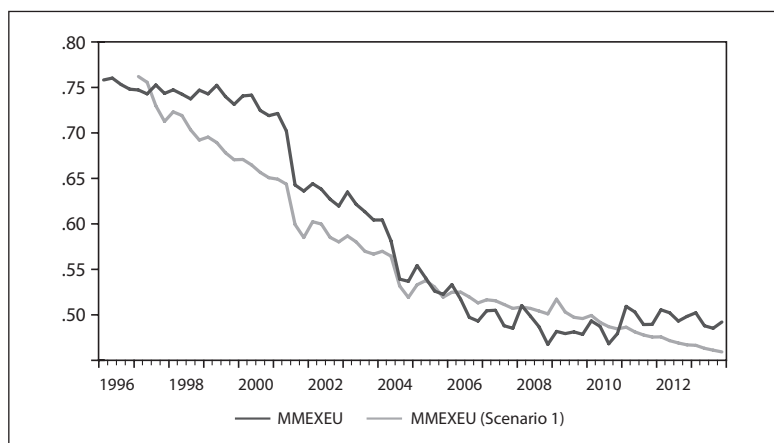
Con el siguiente mecanismo de corrección de error:

$$\begin{aligned} \text{MCE} &= -0.04 d \log \text{mexeu} \\ & (-2.63) \end{aligned}$$

La prueba de estabilidad dinámica indica que existe un vector con dos tendencias comunes y un valor del polinomio característico máximo de 0.97, con lo cual asumimos que el modelo es estable. La prueba de causalidad en el sentido de Granger indica que las variables importaciones de México provenientes de China (mexch) y el PIB de México (pibmex) causan en el sentido de Granger a las importaciones provenientes de Estados Unidos con un valor de $X^2 = 24.33$ (0.0005). Como se puede observar, la hipótesis de que el efecto de las importaciones provenientes de China sobre las importaciones estadounidenses es negativo, se cumple, ya que un incremento de las importaciones chinas provoca un decremento de 0.26% en las importaciones de Estados Unidos. También observamos que el modelo ajusta correctamente (véase gráfico 3).

2 Además se introdujeron tres variables *dummy* en los períodos en que existen cambios estructurales: 2001:03, 2004:03 y 2009:01.

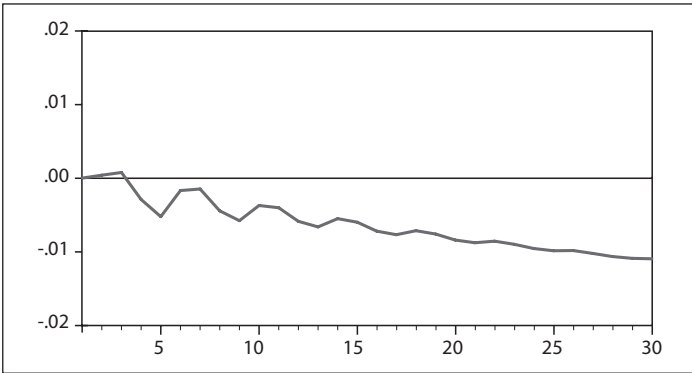
**Gráfico 3. Importaciones provenientes de Estados Unidos
(real y calculado)**



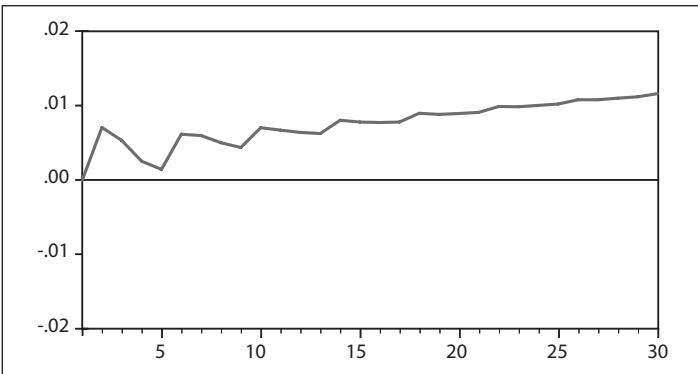
En el gráfico 4 se observa que un choque sobre las importaciones chinas provoca un efecto positivo en el primer período sobre las importaciones de Estados Unidos, sin embargo, en el segundo período es negativo y se mantiene así hasta el período 30. Un resultado que también comprueba nuestra hipótesis de comercio, es que las importaciones provenientes de Estados Unidos responden positivamente ante un shock en el PIB mexicano. Lo anterior nos indicaría que aún existe una mayor necesidad de importaciones de Estados Unidos, posiblemente de las industrias que presentan un alto grado de comercio intraindustrial (Cárdenas 2013). Por otro lado, el análisis de descomposición de la varianza permite observar el porcentaje en que la variable dependiente está siendo explicada por las variables independientes (véase el cuadro 3). En este caso, en el corto plazo las importaciones de México provenientes de Estados Unidos de períodos anteriores explican en 89% el comportamiento presente de la variable, sin embargo, baja hasta 58% conforme nos alejamos en el tiempo. Por otro lado, después de 30 períodos, hay un efecto creciente de alrededor de 18%, de las importaciones chinas sobre las importaciones de Estados Unidos y se acerca al efecto que tiene el PIB, el cual es de 23%. Esto nos indica que el impacto es residual al principio pero crece sostenidamente en el largo plazo y que China influye en la variación de las importaciones mexicanas provenientes

Gráfico. 4 Análisis de impulso respuesta (2010-2013)
Response to Cholesky One S.D. Innovations

Response of LOG (MMEXEU) to LOG (MEXCH)



Response of LOG (MMEXEU) to LOG (PIBMEX)



de Estados Unidos. Finalmente una extensión del trabajo es que nos permite realizar pronósticos eficientes de las importaciones provenientes de China, ya que al ser un vector de corrección de error, podemos analizar las tres variables incluidas en el modelo como variables dependientes.

Cuadro 3. Análisis de la descomposición de la varianza de las importaciones de Estados Unidos (2010-2013)

Período	S.E.	LOG(MMEXEU)	LOG(MEXCH)	LOG(PIBMEX)
1	0.015781	100.0000	0.000000	0.000000
5	0.034127	89.53803	3.114593	7.347375
10	0.047328	83.93667	4.833179	11.23015
15	0.058321	77.38420	7.909228	14.70657
20	0.069445	70.62024	11.59374	17.78602
25	0.080638	64.37107	15.05269	20.57625
30	0.091850	58.73109	18.15368	23.11523

4. Conclusiones

México inicia un cambio estructural en el comercio exterior al abrir su economía durante la década de los noventa y culmina dicho proceso con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, desde entonces hasta la actualidad el comercio de México continúa concentrado en un mercado principal: Estados Unidos; se concentra en pocos sectores: las industrias automotriz, tecnologías de la información y textil-confección; y está débilmente integrado a las cadenas de valor nacionales. Por otro lado, desde el año 2000 China ha desplazado a México dentro del mercado de Estados Unidos en los sectores anteriormente mencionados y se ha convertido en el principal importador y segundo socio comercial de México, con efectos negativos en balanza comercial. Al mismo tiempo, la presencia de China ha sido creciente en el mercado mexicano, reflejado en el incremento de la participación china en las importaciones totales de México la cual, desde al menos 2002, ha sido superior a la del resto de sus socios y, en particular, en detrimento de las importaciones provenientes de Estados Unidos (Dussel Peters y Gallagher 2013).

Con base en los resultados teóricos del primer apartado y los modelos analizados en el presente, pudimos observar la existencia de una relación negativa entre las importaciones provenientes de Estados Unidos y de China en el mercado mexicano. Dicha relación ha

sidó analizada desde un punto de vista cualitativo por diversos especialistas y en este trabajo se mencionaron algunas de las tendencias actuales de la relación comercial entre México y China. Por otro lado, con base en la literatura econométrica sobre modelos de comercio presentados en el apartado anterior, se observa que México tiene una fuerte dependencia por importaciones, y que, en particular, la actividad económica y el tipo de cambio se utilizan como variables explicativas del mismo.

En virtud de dichas tendencias, en el presente documento se midió el efecto que tuvieron las importaciones provenientes de China durante el período 2000-2013, sobre las importaciones provenientes de Estados Unidos. Nuestra serie de residuales muestra una alta volatilidad durante los años 2000, 2004, 2009 y 2012, que en gran parte se debe al cambio estructural en la serie causada por el efecto de las crisis en Estados Unidos y otros comportamientos exógenos que el modelo por sí mismo no puede captar. En 2004 nuevamente la variable presenta un cambio estructural y después de la crisis del 2008 las importaciones de Estados Unidos se mantienen en una participación por debajo del 50% de las importaciones, situación de la que no se han podido recobrar.

A pesar de estos cambios estructurales, en términos generales se concluye que durante 2000-2013, las relaciones comerciales de México con Estados Unidos y China, cambiaron, y el efecto, si bien es de desplazamiento, es pequeño en el corto plazo. En este caso, hay un efecto pequeño de 5% en el corto plazo y creciente de alrededor de 18%, de las importaciones chinas sobre las importaciones de Estados Unidos. Por otra parte, se observa también que si bien el efecto de desplazamiento por parte de las importaciones chinas en contra de las de Estados Unidos es negativo, éste es pequeño. Sin embargo, la hipótesis se mantiene y se espera que exista un efecto negativo a partir de un choque en la tasa de crecimiento de las importaciones provenientes de China sobre la tasa de crecimiento de las importaciones provenientes de Estados Unidos.

En este caso, una parte de la explicación de por qué la relación de expulsión no es tan alta, es por la reorganización a nivel mundial de las economías en desarrollo e industrializadas. Las empresas trasnacionales, al perseguir una mayor rentabilidad, colocan sus capitales en los países emergentes, y se observa que los ciclos económicos se están acercando e incluso están siendo iguales entre regiones.

Esto indicaría que hoy las relaciones productivas son determinadas por las decisiones en búsqueda de rentabilidad del capital extranjero y que es la “actividad de dichas entidades la que determinan que los ciclos económicos coincidan”, más que la “competencia entre países”. En el caso de la relación México, China y Estados Unidos, la existencia de empresas transnacionales especializadas en el comercio de sus principales sectores (automotriz, electrónico y textil-confección) está determinando una relación complementaria entre territorios, lo cual explicaría el pequeño efecto expulsión en nuestro modelo.

Otro análisis sería que las tendencias observadas se pueden deber también a que durante los últimos cuatro años, y a partir de la crisis en Estados Unidos, la industria mexicana y estadounidense sufrieron un impacto tal que las empresas han tenido que modificar sus procesos y, en este sentido, las importaciones de ambos países se han complementado de tal forma que no existe un efecto expulsión tan fuerte. Aunado a lo anterior, podríamos pensar que la fuerte integración entre Estados Unidos y México ha sido aprovechada por China para integrarse a la industria mexicana, generando un comercio más integrado en cadenas como la automotriz y electrónica que posiblemente esté generando también una relación más armoniosa con México e indirectamente con Estados Unidos.

En un futuro, se podrían incluir análisis a nivel desagregado o bien bajo industrias determinadas en los que ambos países compiten en el mercado mexicano. Inclusive será relevante analizar si es mejor elaborar un modelo de panel mediante las partidas que componen el comercio mexicano. Además podemos examinar el estudio por sectores en el mercado estadounidense, donde se observe el efecto de desplazamiento de la participación de las exportaciones de México hacia Estados Unidos, provocados por China, por ejemplo en la industria de la electrónica o la industria textil y confección. Por otro lado, una extensión del trabajo es que nos permite realizar pronósticos eficientes de las importaciones provenientes de China ya que, al ser un vector de corrección de error, podemos analizar las tres variables incluidas en el modelo como variables dependientes. Dicha extensión del modelo no había sido considerada al principio del trabajo pero permite ampliar las conclusiones y análisis futuros.

Bibliografía

- Aspe, Pedro. 1993. *El camino mexicano de la transformación económica*. Fondo de Cultura Económica (FCE), México.
- Banco de México. 2013. www.banxico.org. Consultado en julio de 2014.
- Cárdenas Castro, Hilda Lorena. 2013. “El comercio intraindustrial de México: un comparativo entre China y Estados Unidos (1995-2011)”. En, Enrique Dussel Peters (coord.). *América Latina y el Caribe-China. Economía, Comercio e Inversión*. Unión de Universidades de América Latina y el Caribe, México. pp. 519-546.
- Chen, Yuming. 2012. “Relaciones económicas y comerciales bilaterales entre China y México”. En, Enrique Dussel Peters (coord.). *40 años de la relación entre México y China. Acuerdos, desencuentros y futuro*. UNAM/CECHIMEX. Senado de la República y CICIR. México. pp. 31-33.
- Dussel Peters, Enrique. 2000. *Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy*. Lynne & Rienner.
- Dussel Peters, Enrique. (coord.). 2012. *40 años de la relación entre México y China. Acuerdos, desencuentros y futuro*. Cámara de Senadores, China Institute of Contemporary International Relations y UNAM/CECHIMEX. México.
- Dussel Peters, Enrique. (coord.). 2013. *Economía, comercio e inversiones*. Unión de Universidades de América Latina y el Caribe. México.
- Dussel Peters, Enrique y Kevin Gallagher. 2013. “El huésped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del comercio en América del Norte”. *Revista CEPAL* No. 110. Agosto 2013. 111 pp.
- Galindo Paliza, Luis Miguel y María Elena Cardero G. 1999. “La demanda de importaciones en México: un enfoque de elasticidades”. *Comercio Exterior*. Núm. 282, Vol. 9. Mayo. pp. 481-487. México
- Gallagher, Kevin P. y Mehdi Shafaeddin. 2010. “Policies for industrial learning in China and Mexico”. *Technology in Society*. 32. pp. 81-99.
- Garcés Díaz, Daniel. 2001. “Was NAFTA behind the Mexican export Boom (1994-2000)?” *Estudios económicos*. Banco de México. Febrero.

- Garcés Díaz, Daniel. 2006. “La relación de largo plazo del PIB mexicano y sus componentes con la actividad económica en Estados Unidos y el tipo de cambio real”. *Economía mexicana*, Nueva Época. Vol. XV. Núm. 1.
- Gazol Sánchez, Antonio. 2004. “Diez años del TLCAN: una visión al futuro”. *Economía UNAM*. Núm. 3. Septiembre-diciembre. UNAM. pp. 1-29. México.
- Jiménez García, Carlos. 2012. “40 años de relaciones diplomáticas entre México y China”. En, Enrique Dussel Peters, Enrique. (coord.). *40 años de la relación entre México y China. Acuerdos, desencuentros y futuro*. UNAM/CECHIMEX, Senado de la República y CICIR. México. pp. 25-30.
- Koopman, Robert, Zhi Wang and Shang-Jin Wei. 2008. “How Much of Chinese Exports is Really Made In China? Assessing Domestic Value-Added When Processing Trade is Pervasive”. NBER Working Paper No. 14109. Issued in June.
- Montenegro, Claudio E., Mariana Pereira e Isidro Soloaga. 2011. “El efecto de China en el comercio internacional de América Latina”. *Estudios de economía*. Vol. 38. Núm. 2. Diciembre. pp. 341-368.
- Moreno-Brid, Juan Carlos y Jaime Ros. 2009. *Development and Growth in the Mexican Economy*. Oxford University Press, 2009.
- Pérez Caldentey, Esteban. 2014. *Reflexiones sobre los desafíos que enfrenta la macroeconomía en la actualidad*. Escuela de verano sobre economías latinoamericanas 2014. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Santiago. Chile. Presentación del 4 de agosto.
- Jenkins, Rhys y Enrique Dussel Peters (eds.). 2009. *China and Latin America Economic Relations in the Twenty-first Century*. Deutsches Institut für Entwicklungspolitik in cooperation with Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)/Centro de Estudios China-México (CECHIMEX), México.
- SE (Secretaría de Economía). 2008. Sala de Prensa. Noticia principal 20 de mayo del 2008. <http://www.economia.gob.mx/?P=125001>.
- Watkins, Ralph J. 2013. “Meeting the China Challenge to Manufacturing in Mexico”. En, Enrique Dussel Peters, Enrique. Adrian H. Hearn y Harley Shaiken (eds.). *China and the New Triangular Relationships in the Americas. China and the Future of US-Mexico Relations*. CLAS/University of Miami, CLAS/University of California—Berkeley, UNAM/CECHIMEX. pp. 37-57.

Zaga Kalach, Rafael. 2006. "Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México y su contexto latinoamericano. El caso de la cadena textil". En E. Dussel (coord.). *Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México*. CEPAL, Senado de la República. Secretaría de Relaciones Exteriores y UNAM/CECHIMEX. México. pp. 339-352.

La industria textil y de la confección mexicana en el marco de la competencia México-China¹

Maximiliano Gracia Hernández

Introducción

La importancia de estudiar la industria textil y de la confección (ITC), estriba en que sumadas las dos industrias representan la quinta mercancía exportada a nivel mundial, sólo por debajo de los combustibles, otros productos químicos, productos alimenticios e industria automotriz. De acuerdo con la Organización Mundial de Comercio, en el año 2012 la industria del vestir y los textiles exportaron 423 y 286 mil millones de dólares a nivel mundial, respectivamente.

La importancia de la ITC radica en ser uno de los sectores que genera más empleo no calificado dentro de las manufacturas. Aunado a lo anterior, la industria de la confección, a través del trabajo maquilador hecho dentro de casa, crea oportunidades para segmentos pobres de la población que tienen pocas opciones de empleo, como es el caso de las madres solteras.

La importancia de este trabajo es su aportación de nueva evidencia en un campo hasta el momento poco explorado y que reviste gran trascendencia para México, particularmente porque la ITC tiene fuerte presencia regional y genera muchos empleos. Además, existen pocos estudios que profundicen en el análisis por cadenas y, a la vez, realicen comparaciones de dos economías consideradas rivales en el interior de un mercado.

1 Agradezco el apoyo de Karina Guadalupe Carrillo Torres y de Enrique Peña Arratía, becarios adscritos a El Colegio del Estado de Hidalgo dentro del Verano de Investigación 2014. Academia Mexicana de la Ciencia.

En diversos textos se detecta la caída de las exportaciones de México en el mercado de Estados Unidos y el reposicionamiento de la República Popular China (China de aquí en adelante). China es un país que está de moda en la esfera económica internacional; en varias investigaciones (Chávez y Leyva 2007:942; Vázquez 2002:81-82) se afirma que dentro del mercado de Estados Unidos; México está perdiendo participación y China la está ganando;² lo anterior lo consideramos una verdad a medias.³

Estamos ciertos que México está siendo desplazado por la economía china como el principal proveedor de mercancías en el mercado de Estados Unidos; sin embargo, México tiene ramas⁴ en las cuales es altamente competitivo, pero para continuar así requiere apoyos sistémicos que le permitan a dichos segmentos hacerle frente a los productos originarios de China dentro del mercado estadounidense. Uno de esos segmentos se ubica dentro de la cadena textil-confección, en particular, dentro de los capítulos señalados.

En el periodo de análisis, de 2000 a 2013, el primer año se considera como importante para la investigación, dado que en ese momento se empezó a observar una desviación entre los montos exportados por China y México hacia el mercado de Estados Unidos.

El trabajo considera el análisis a cuatro dígitos de la cadena hilo-textil-confección,⁵ se analizan únicamente los capítulos 61, 62 y 63 (en el cuadro 1 anexo se señala las ramas integrantes de cada capítulo). La razón es que estos tres capítulos representan, dentro de la segunda división⁶ manufacturera, 80.4% del total exportado por México al mercado de Estados Unidos.

El objetivo de la investigación es determinar si dentro de la cadena textil-confección, en particular en los capítulos de referencia,

2 Las manufacturas representan más de 99% del total exportado por China al mercado de Estados Unidos.

3 Cabe destacar que en el año 2008 el autor publicó un texto denominado: "Competencia entre México y China en el interior del mercado de Estados Unidos", donde se utilizaron datos hasta el 2008 y se demostró en ese momento que cinco ramas de la ITC aún competían dentro del mercado de Estados Unidos. Cinco años después y utilizando información del año 2013, se detectó que ya sólo cuatro ramas podían competir contra China al interior del mercado de Estados Unidos.

4 En las tablas del anexo estadístico se mencionan los productos que corresponden a cada rama.

5 La cadena hilo-textil-confección va más allá de los capítulos 61 a 63, implica más de 5 000 fracciones a 10 dígitos del Sistema Armonizado.

6 Comprende textiles, prendas de vestir e industria del cuero.

existe competencia entre México y China en el interior del mercado de Estados Unidos.

El trabajo se organiza en tres secciones: la primera detecta la participación de México, China y Estados Unidos en el mercado mundial de textiles y confección. La segunda revisa la competencia entre México y China en el interior del mercado de Estados Unidos, particulariza primero en los capítulos 61 al 63 del Sistema Armonizado y, posteriormente en las ramas que componen cada uno de los capítulos señalados. Finalmente, la tercera presenta las fortalezas, oportunidades, desventajas y amenazas que tiene la ITC de México y China para exportar a Estados Unidos.

1. Participación de México, China y Estados Unidos en el mercado mundial de textiles y confección⁷

Actualmente la ITC se ubica en todo el mundo, se vincula entre sí a través de una extensa red de subcontratación mundial en la que participan unidades de producción de todos los tamaños y de todos los niveles de desarrollo.⁸ En el proceso de producción y distribución tiene gran influencia la empresa multinacional, en cuyo marco los proveedores deben respetar los costos y la flexibilidad que les marca la gran empresa.

Para el análisis de la cadena hilo-textil-confección consideramos únicamente los capítulos 61 al 63 del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de mercancías. Según información del INEGI

7 Con base en Estadísticas de Comercio Internacional 2013 de la Organización Mundial de Comercio, puntos 2.1 y 2.2 respecto.

8 Como parte de sus planes de restructuración, entre 1998 y 2002 Levi's cerró 30 de las 32 plantas de producción y acabados de su propiedad en Estados Unidos. En la actualidad la firma no posee ninguna planta de producción en este país (García, G. 2009:120).

(2013), estos tres capítulos representan 80.4% del total de las exportaciones mexicanas de la división II manufacturera,⁹ la cual comprende: textiles, prendas de vestir e industria del cuero.

1.1. Industria textil

a) Exportación mundial

En 2012 las exportaciones mundiales de textiles ascendieron a 286 mil millones de dólares; la Unión Europea (UE-27) participó con 24.3% mundial;¹⁰ China lo hizo con 33.4%; Estados Unidos con 4.7% y México con 0.8%. Cabe mencionar que en el 2012 tan sólo 15 economías exportaron 91% del total mundial. China es el primer exportador mundial, mientras que México el décimo cuarto.

b) Importación mundial

En el año 2012 la UE-27 fue el principal importador mundial de textiles, se ubicó en la primera posición con 24.5% (si se consideran las importaciones intra comunitarias, el porcentaje se eleva a 33.5%), Estados Unidos fue el segundo importador mundial con 8.6%, China participó con 6.6% y México importó 2.0% con lo que se ubicó en la octava posición mundial. Tan sólo 15 economías importaron 60.8%.

9 Según el INEGI (2013), al interior de las industrias manufactureras se tienen 21 subsectores de actividad económica: 311 Industria alimentaria; 312 Industria de las bebidas y del tabaco; 313 Fabricación de insumos textiles; 314 Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir; 315 Fabricación de prendas de vestir; 316 Fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos, excepto prendas de vestir; 321 Industria de la madera; 322 Industria del papel; 323 Impresión e industrias conexas; 324 Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón; 325 Industria química; 326 Industria del plástico y del hule; 327 Fabricación de productos a base de minerales no metálicos; 331 Industrias metálicas básicas; 332 Fabricación de productos metálicos; 333 Fabricación de maquinaria y equipo; 334 Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición; y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos; 335 Fabricación de equipo de generación eléctrica y aparatos y accesorios eléctricos; 336 Fabricación de equipo de transporte; 337 fabricación de muebles y productos relacionados; 339 Otras industrias manufactureras.

10 Exportaciones intra y extracomunitarias, si se excluye el comercio intracomunitario Europa exportó 7.8% del total mundial.

1.2. Industria de la confección

a) Exportaciones mundiales

En el año 2012 las exportaciones mundiales de la industria de la confección ascendieron a 423 millones de dólares. Durante ese periodo, China fue el principal exportador de prendas de vestir en el mundo,¹¹ ya que sus exportaciones ascendieron a 160 millones de dólares, lo que representó 37.8% del total mundial vendido.

En ese mismo año, México exportó 4 millones de dólares, lo que equivalió a 1.1% mundial, posicionándose en el 11° lugar de quince economías.

Durante el periodo de 2005 a 2012 México perdió participación en el total exportado mundial de prendas de vestir, mientras Estados Unidos, en el mismo periodo, lo incrementó 2%. China, por su parte, ganó mercado e incrementó sus exportaciones en 12%, lo que puede atribuirse al fin del Acuerdo Textil Vestido de la OMC.¹²

b) Importaciones mundiales

En el 2012 la UE-27 fue el principal importador mundial de confecciones con 260 millones de dólares (incluye las importaciones intracomunitarias), Estados Unidos se mantuvo como el segundo mayor importador mundial en la industria de la confección con 88 millones de dólares, le sigue en importancia Japón con 34 mdd y Hong Kong con 16 mdd, China 5 mdd., México con 3 millones de dólares (OMC 2013).

Si revisamos la situación mundial de los tres capítulos objeto de la investigación, y su participación en las importaciones de Estados Unidos, observamos lo siguiente:

- a) Capítulo 61. A partir del año 2000 Vietnam, Honduras, Indonesia, Pakistán Camboya e India, incrementaron sus exportaciones hacia Estados Unidos, fue el año en que se liberalizó el comercio de textiles y vestido; en contraste, México

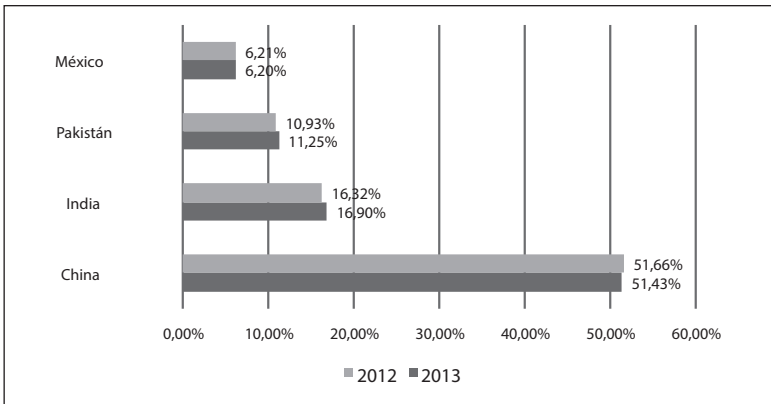
11 Sólo detrás de EU-27, quienes exportaron al resto del mundo 36.1% (incluye comercio intraeuropeo; si se excluye EU-27, únicamente exportó 7.7% mundial).

12 Con base en Estadísticas de Comercio Internacional 2013 de la Organización Mundial de Comercio.

perdió presencia en el mercado de Estados Unidos, en 2003 fue desplazado del primer lugar por China y en 2007 por Honduras y Vietnam.

- b) Capítulo 62. A partir de 2003 la brecha entre China y todos los demás países proveedores¹³ a Estados Unidos se amplió, de tal manera que no hay posibilidad —al menos en el corto plazo— de competir en volumen exportado con la economía china hacia el mercado de Estados Unidos.
- c) Capítulo 63. Actualmente (2013) China es el principal exportador dentro del capítulo 63 en el mercado de Estados Unidos con 51.43% del total mundial; India y Pakistán abastecen 16.9 y 11.25% respectivamente. México se colocó en el cuarto lugar con una participación de 6.2%. En el año 2013, mientras Pakistán e India ganaron mercado en Estados Unidos, México lo perdió (ver gráfico 1). Cabe destacar que en el capítulo 63, a diferencia del 61 y el 62, México mantiene una constante en las exportaciones a Estados Unidos (con excepción del 2008).

Gráfico 1. Capítulo 63. Importaciones de Estados Unidos por país (2012-2013)



Fuente: elaboración propia con base a U.S. Department of Commerce, Bureau of Census.

13 Es el caso de países como Bangladesh, Vietnam, Indonesia, India, Sri Lanka, Camboya y Tailandia.

Los resultados anteriores se acercan a lo señalado por Nordas, H. (2004:30) quien indicaba que posterior a la eliminación de cuotas en la industria de la confección, la participación de China en el mercado de Estados Unidos se incrementaría de 16 a 50%, y que contrariamente, México descendería su participación de 10 a 3%.

2. Competencia entre México y China al interior del mercado de Estados Unidos

Como se señaló en la parte introductoria de este trabajo, para el análisis de la cadena hilo-textil-confección consideramos únicamente los capítulos 61 al 63 del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de mercancías. Según información del INEGI, estos tres capítulos representan 80.36% del total de las exportaciones mexicanas de la división II manufacturera,¹⁴ que comprende: textiles, prendas de vestir e industria del cuero.

2.1 Capítulo 61. Prendas y complementos (accesorios) de vestir, de punto

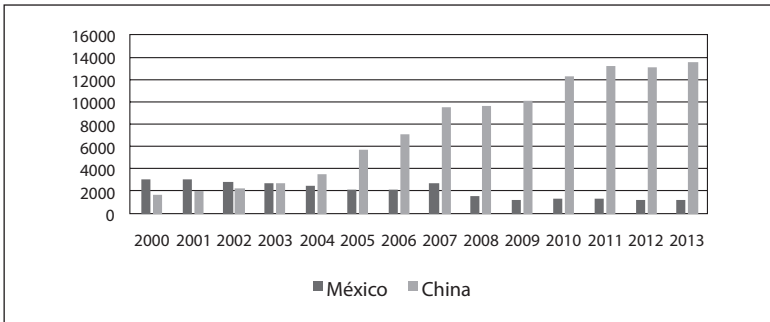
A partir del año 2000 las exportaciones mexicanas perdieron importancia en la economía de Estados Unidos. En el año 2000 representaban 15.04%, pero para 2013 dicha participación había descendido a 3.65%. Por su parte, China se ha consolidado como el mayor proveedor de Estados Unidos dentro del capítulo 61; a partir

¹⁴ Según el INEGI (2013), al interior de las industrias manufactureras se tienen 21 subsectores de actividad económica: 311 Industria alimentaria; 312 Industria de las bebidas y del tabaco; 313 Fabricación de insumos textiles; 314 Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir; 315 Fabricación de prendas de vestir; 316 Fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos, excepto prendas de vestir; 321 Industria de la madera; 322 Industria del papel; 323 Impresión e industrias conexas; 324 Fabricación de productos derivados del petróleo y del carbón; 325 Industria química; 326 Industria del plástico y del hule; 327 Fabricación de productos a base de minerales no metálicos; 331 Industrias metálicas básicas; 332 Fabricación de productos metálicos; 333 Fabricación de maquinaria y equipo; 334 Fabricación de equipo de computación, comunicación, medición; y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos; 335 Fabricación de equipo de generación eléctrica y aparatos y accesorios eléctricos; 336 Fabricación de equipo de transporte; 337 fabricación de muebles y productos relacionados; 339 Otras industrias manufactureras.

del año 2003 desplazó a México como líder en ventas a ese país. México ocupa actualmente el octavo lugar como proveedor de Estados Unidos dentro de este capítulo, de acuerdo al World Trade Atlas.

En el cuadro 2 se observa la evolución de las importaciones de Estados Unidos provenientes de China y México. El año 2003 representó el rompimiento en la competencia México-China al interior del mercado estadounidense, es el año a partir del cual China le gana a México su posición como principal proveedor. De 2003 a 2013 se observó una tendencia decreciente para el caso mexicano y creciente para China. México disminuyó sus exportaciones en el periodo de referencia en más de 100%; en contraste China, en el mismo periodo, la incrementó en 665%. El resultado es que para el año 2013, dentro del capítulo 61 China superó en más de 14,251 mdd a las exportaciones mexicanas destinadas al mercado de Estados Unidos. En este capítulo las exportaciones mexicanas representaron únicamente 3.09% de lo exportado por China a ese mercado.¹⁵

**Gráfico 2. Capítulo 61. Importaciones de EU
(millones de dólares) (2000-2013)**



Fuente: elaboración propia con base a U.S. Department of Commerce, Bureau of Census.

En el año 2000, China vendía en el mercado de Estados Unidos 2034 mdd, equivalente a 7.7% del total importado; en 2005, la cifra aumentó a 6,575 mdd, equivalente a 19.7%; y finalmente en 2013 exportó 15,577 mdd, equivalente a 36.2%.

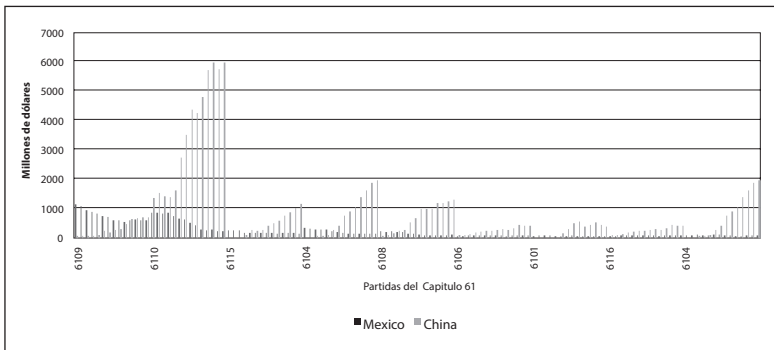
15 De acuerdo a *World Trade Atlas*. Census Bureau.

Dentro del capítulo 61, no todas las ramas se pueden comparar, en algunas de ellas el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías no las homologa, es el caso de las partidas 6109, 6115, 6104, 6108, 6116 y 6101.

El cuadro 2 (anexo), refleja en el capítulo 61 un crecimiento de las exportaciones de China a Estados Unidos del orden de 665%. Si revisamos por partida observamos que la 6115 tuvo un crecimiento de 24,017%; la partida 6101 creció 5,314%; la 6104 se incrementó 4,569%; la partida 6111 tuvo un crecimiento de 1,458%; y la partida 6108 incrementó sus exportaciones en 1,768%. Para la economía china, la rama 6110 es la más importante, representó 43.8% del total exportado hacia Estados Unidos.

En contraste, para el caso de México se observó lo siguiente (2000-2013): (ver cuadro 3 anexo) decremento en las exportaciones a Estados Unidos del orden de 59.2%. La partida 6115 tuvo un decremento de 50.8%; la 6101 tuvo un decremento de 30.3%; la 6104 tuvo un descenso de 65%; la 6109 48.4% y la 6108 66.8%. La única partida que tuvo un crecimiento moderado fue la 6116 correspondiente a guantes, manoplas y mitones de punto, la cual creció 108.4% (gráfico 3).

Gráfico 3. E.U. Importaciones del Capítulo 61 provenientes de China y México (2000-2013)



Fuente: elaboración propia con base a U.S. Department of Commerce, Bureau of Census.

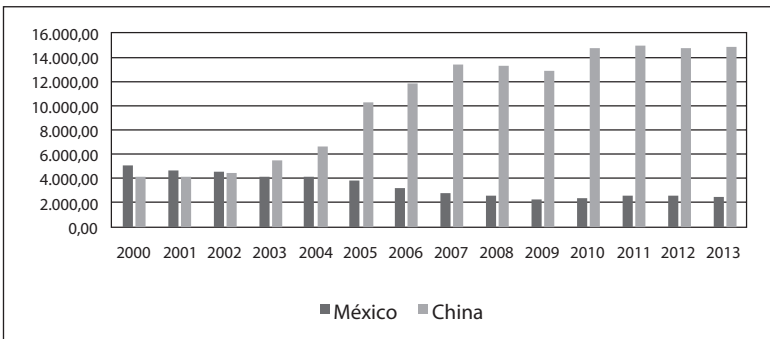
2.2. Capítulo 62. Prendas y complementos (accesorios) de vestir, excepto los de punto

De los capítulos 61 a 63, 55% de lo exportado por México correspondió al capítulo 62. Durante 2013 las exportaciones ascendieron a 2482.83 mdd; en el mismo año y capítulo, las exportaciones de China sumaron 13,732.33 mdd.

El gráfico 4 refleja la evolución de las importaciones estadounidenses de productos del capítulo 62; se detecta un abismo en las exportaciones mexicanas y chinas destinadas a Estados Unidos. El año 2002 representó el rompimiento en la ventaja de México sobre China, a partir de dicho año China superó a México en el total exportado al mercado de Estados Unidos. Las exportaciones mexicanas descendieron 51.4%; en contraste, las exportaciones chinas crecieron 229.5% durante 2013. El crecimiento de las exportaciones de China al mercado estadounidense fue en parte resultado de la tercera etapa en la eliminación de cupos (enero de 2002); en enero de 2005 se implementó la cuarta y última etapa.

Dentro del capítulo 62, la competencia entre México y China se generó solamente en una de las nueve principales partidas expor-

**Gráfico 4. Capítulo 62. Importaciones de E.U.
(millones de dólares) (2000-2013)**



Fuente: elaboración propia con base a U.S. Department of Commerce, Bureau of Census.

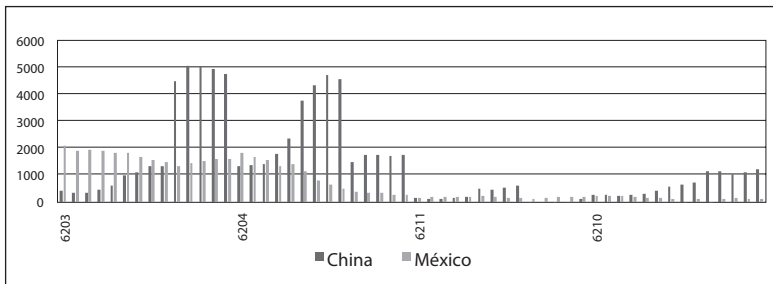
tadas a Estados Unidos.¹⁶ En el año 2000, México exportó a Estados Unidos 15.6% y China 12.7% del total importado; para el año 2005 México había descendido su participación a 10.2%, mientras que China lo había incrementado a 27.3%. En 2013 México fue proveedor de Estados Unidos de tan sólo 6.5%, en contraste, China participó con 39.2%. Los datos anteriores muestran una brecha que se amplía cada vez más entre las dos naciones.

Dentro del capítulo 62 no es posible evaluar las partidas 6209 y 6217, ya que el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías no homologa dichas ramas para los dos países.

De 2000 a 2013 las exportaciones de China a Estados Unidos por partida evolucionaron así: creció en total 328%; la 6204 tuvo un crecimiento de 31.4%; la 6206 tuvo un incremento de 47.1%; la 6202 aumentó 255%; la 6212 creció 586%; la 6205 aumentó 230.3%; la 6201, 307%; la 6210, 362%; la 6209, 5.3% y únicamente la 6211 tuvo un descenso de 35.7% (cuadro 4 anexo).

Para el caso mexicano tenemos un fenómeno contrario, las exportaciones a Estados Unidos descendieron de 2000 a 2013 (ver gráfico 5); todas las partidas, con excepción de la 6211, tuvieron

Gráfico 5. Capítulo 62. Importaciones de E.U. por partida provenientes de México y China (2000-2013)



Fuente: elaboración propia con base en U.S. Department of Commerce, Bureau of Census.

16 Las partidas en las que no hay competencia porque no coinciden las ramas del capítulo son: 6209, prendas y complementos (accesorios), de vestir, para bebés; y 6217, Los demás complementos (accesorios) de vestir confeccionados; partes de prendas o de complementos (accesorios), de vestir (excepto las de la partida 6212).

decrementos. La partida 6203 pasó de 2,114.25 a 1,601.90 mdd, lo que representó un descenso de 31.9%; el resto de las partidas perdieron mercado dentro de Estados Unidos: la 6204 un 85.5%; la 6210 con 46.9%; la 6205 con 13.6% (gráfico 5).

Cabe destacar lo sucedido en la partida 6203. En el año 2008 México registró un mayor volumen de exportación que China; un año después, China rebasó a México exportando hacia Estados Unidos 4,500.20 mdd, en tanto que México exportó sólo 1,359.34 mdd. En 2013 China sigue superando a México en el monto exportado hacia Estados Unidos. China exportó 1757.80 mdd, mientras que México 1601.90 mdd.

Para el resto de las partidas revisadas dentro del capítulo 62, el principal proveedor de Estados Unidos fue China, con un volumen de ventas cinco veces superior al de México.

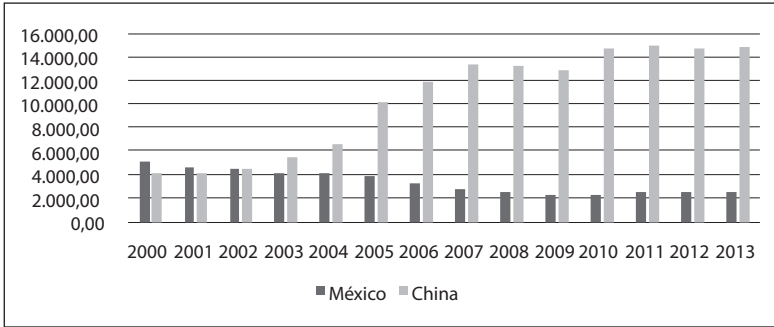
De los tres capítulos de referencia, es en el capítulo 62 donde se generó el cambio más drástico. Si consideramos las exportaciones de México y China al mercado de Estados Unidos, México era el principal proveedor, pero a partir del año 2003, China se apoderó de la mayor cuota de mercado, para 2005 ya triplicaba las exportaciones mexicanas y para 2008 las quintuplicaba. Hasta el 2008 México no había perdido el segundo lugar como proveedor del mercado de Estados Unidos; no obstante, en 2013 México fue desplazado por otros países como Bangladesh y Vietnam, quedando como el cuarto proveedor de dicho capítulo.

2.3. Capítulo 63. Los demás artículos textiles confeccionados, juegos, prendería y trapos

En el capítulo 63, para el caso de México y China, coinciden dentro del Sistema Armonizado las diez principales partidas, ello nos permite comparar todas las ramas del capítulo; sin embargo, las exportaciones en volumen a Estados Unidos son menores que en los capítulos 61 y 62.

En el capítulo 63 se detecta una competencia inexistente entre México y China. En ninguna de las ramas objeto de análisis se observa la posibilidad de que México pueda en algún momento desplazar a China como el principal exportador a Estados Unidos (gráfico 6).

**Gráfico 6. Capítulo 63 Importaciones de E.U.
(millones de dólares) (2000-2013)**



Fuente: elaboración propia con base a U.S. Department of Commerce, Bureau of Census.

A partir del año 2000, la marcada diferencia existente entre México y China inició su profundización. En dicho año, mientras México exportó a Estados Unidos 683.5 mdd, China generó 1,101 mdd; para 2004 la brecha se había ampliado, México exportó 721.9 mdd y China 3,062 mdd; en el año 2013 las exportaciones mexicanas ascendieron a 752.3 mdd, mientras que China, en ese año, exportó 6,797.4 mdd. En sólo trece años la brecha entre México y China en el total exportado a Estados Unidos dentro del capítulo 63 se amplió de 418.3 mdd a 6,045.07 mdd. Cabe aclarar que si bien es cierto que la brecha se amplió en una gran proporción, ello no fue resultado de un descenso en las exportaciones mexicanas, ya que en trece años se incrementaron 10.05%. Realmente lo que impactó y amplió la brecha fue el fuerte incremento de las exportaciones de China a Estados Unidos (516.85%).

Si se observa la evolución de las exportaciones por ramas de 2000 a 2013 tenemos para el caso de México que las 6303, 6304 y 6310 crecieron 233.9, 100.7 y 71.2% respectivamente; es de destacar las exportaciones de la partida 6307, la cual corresponde a los demás artículos confeccionados, incluidos los patrones para prendas de vestir. Esta última rama logró hacer frente a la apertura comercial y mantiene su nivel de exportación dentro del mercado de Estados Unidos; no obstante lo anterior, el problema de fondo para México es la necesidad de crear y mantener la competitividad en todos los sectores productivos del país, de lo contrario, las ramas que aún

mantiene crecimiento en sus exportaciones al resto del mundo se seguirán deteriorando.

Durante el periodo de referencia, todas las ramas de China (excepto una), incrementaron sus exportaciones hacia Estados Unidos; la rama que tuvo el crecimiento más alto e importante durante el periodo fue la 6302, la cual incrementó su exportación en 644.36 por ciento.

3. Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas para exportar a Estados Unidos

Esta sección presenta algunas fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de México y China como rivales en el interior del mercado de Estados Unidos. Para presentar los resultados obtenidos se decidió dividirlos con base en el sistema FODA, cuyo acrónimo es: Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas.

Las fortalezas son las capacidades y habilidades que posee la empresa, las cuales le generan una posición por encima de la competencia. Las oportunidades están representadas por los factores que son favorables y con posibilidad de ser explotables, se encuentran en el entorno de la empresa y le permiten obtener ventajas competitivas. Las debilidades son los factores que originan desventaja frente a la competencia, por ejemplo, aquello de lo que se carece (habilidades, actividades etc.). Las amenazas se originan en el entorno y pueden llevar a la desaparición de la empresa.

Cada uno de los componentes del sistema FODA tiene diferentes características; las fortalezas y las debilidades son internas a la organización, por lo que se puede influir directamente sobre ellas. Las oportunidades y las amenazas son externas, por lo que es complicado modificarlas desde dentro.

3.1. Fortalezas y oportunidades para México

- a) México es vecino del principal importador mundial, que además representa el mercado de consumo más grande del mundo.
- b) La ventaja geográfica señalada en el punto anterior le permite a México tener costos de transporte inferiores al de sus prin-

- e) En México el tiempo medido en días para exportar un producto desde que se realiza el contrato hasta que llega a su destino final es de 11 días, en China es de 21.²⁰

3.2. Debilidades y amenazas para México

- a) Prácticas desleales de China como el *dumping*, la triangulación y el contrabando, son elementos que afectan seriamente la ITC mexicana (Labiano & Loray 2006:13, Rodríguez & Fernández 2007:9).
- b) Se observa que el índice de manipulación de carga se mantiene igual en los dos países; sin embargo, el índice de servicios obligatorios y el de acuerdos de cooperación es mayor en México.
- c) Hummels (2001:26-27) señala que a mayor distancia el comercio se reduce, sin embargo matiza que para productos grandes existe una voluntad mayor a pagar más por el ahorro de tiempo, no así para los productos pequeños. Un elemento importante que impacta fuertemente los costos de transporte es la relación peso-valor-tamaño de los productos. Las mercancías de la ITC tienen la particularidad de tener un peso-tamaño promedio bajo, por lo cual México tiene desventaja en dicho rubro.
- d) La Corporación Financiera Internacional, perteneciente al grupo del Banco Mundial (WB 2010:51), detecta que México no es competitivo para transportar sus mercancías. En promedio el costo por contenedor es de 1,472 dólares, en tanto que en China es de 500 dólares; Dussel (2008:40), argumenta que la principal limitación en el transporte del comercio

20 No obstante la diferencia de siete días, debemos considerar la mayor distancia que tienen los productos chinos para llegar al mercado de Estados Unidos. El tiempo se registra en días calendario. El cálculo de tiempo para un procedimiento comienza desde el momento en que se inicia éste hasta el momento en que se completa. Si se puede acelerar un procedimiento a un costo adicional, se elige el procedimiento legal más rápido. Se supone que ni el importador ni el exportador pierden tiempo y que cada uno se dedica a completar cada procedimiento restante sin retraso. Los procedimientos que se pueden completar en paralelo, son tratados como simultáneos. El tiempo de espera entre procedimientos (por ejemplo durante la descarga del cargamento), se incluye en la medición del tiempo. Para mayor información ver metodología (WB 2010).

exterior mexicano es la incertidumbre en términos de tiempo: diversos permisos, incertidumbre en las aduanas en torno a la revisión exhaustiva de la mercancía, así como otros procesos de verificación de documentos y de mercancía.

- e) Algunos estudios muestran que México no sólo presenta altos costos arancelarios y no arancelarios (comparado inclusive con economías como Brasil, Colombia, Argentina, Japón y Canadá), sino que además los costos de las barreras no arancelarias (telecomunicaciones, la energía y el transporte), son superiores a las arancelarias (OCDE 2007: 9-10).
- f) La OCDE detecta que México, como miembro de dicho organismo, muestra en materia de comercio exterior estadísticas abismales en relación con los otros países miembros en factores como son los costos de exportación e importación por contenedor, factores que representan cantidades más elevadas en México que en el resto de países miembros de la OCDE.
- g) Las debilidades de la ITC son resultado de dos factores principales: primero, la baja productividad de la industria mexicana; segundo, el principal mercado de exportación para México fue invadido por productos chinos de bajo costo. Hanson y Robertson (en López *et al.* 2009:131), señalan: "...China es responsable sólo de una pequeña fracción de la disminución de las ventas mexicanas hacia Estados Unidos, el grueso de la responsabilidad recae en factores internos que limitan la propia capacidad de exportación del país".

3.3 Fortalezas y oportunidades de China

- a) En 2013, el producto interno bruto del país se incrementó 7.7%, en contraste con el promedio mundial de 3.1%. China se mantiene como la nación con mayor crecimiento económico en el mundo. Es de destacar que el alza de 7.7% ha sido el resultado de un serie de medidas de macrocontrol adoptadas por el gobierno chino con el propósito de ralentizar su economía, que aun tiene grandes potenciales por explotar. Se prevé que en los próximos años China aporte más del 30% al crecimiento económico mundial" (Xiaoqi, Qiu. 2014:5).

- b) La entrada de China a la OMC fue uno de los factores que favoreció su influencia comercial, particularmente en el mercado estadounidense. La inserción de China se favoreció por la supresión de cuotas y aranceles dentro de la ITC; ello aunado a que la ITC de China se centró en la producción de productos más baratos y mayor volumen.
- c) Desde la década de los ochenta, China cuenta con la experiencia en procesos de paquete completo y en la generación de un importante sistema de proveeduría de producción textil. Este país, además integró una buena parte de los segmentos de la cadena de valor. Cuenta actualmente con las empresas nacionales y globales de proveeduría e insumos para realizar prácticamente la totalidad de productos, esto es, se genera paquete completo (Quinliang 2004:172-174; Cárdenas & Dussel 2007:531).
- d) Si comparamos a China con México, observamos que la proporción de los costos es de tres a uno a favor de China, pero en el caso de la productividad es de dos a uno para México. Aunque hay un diferencial de costos significativo entre ambos países, el diferencial de productividad elimina parte de esa ventaja (Duana 2009:10).
- e) Las instituciones, infraestructura, estabilidad macroeconómica, salud, educación primaria, eficiencia en los mercados y formación para el trabajo son mejores en China que en México. En lo único en lo cual México —según el IGC— es mejor que China, es en la disposición tecnológica y en el tamaño del mercado.
- f) Es fundamental comprender la profunda integración productiva y comercial entre Hong Kong y China: las empresas de Hong Kong durante los noventa, e incluso antes de su incorporación a China (1° de julio de 1997), ya habían transferido una parte de los segmentos de menor valor agregado a China y, particularmente hacia las empresas propiedad del Estado. Esta experiencia le ha permitido incrementar sustancialmente el nivel tecnológico en las plantas, así como mejorar los canales de ventas y distribución internamente y en el exterior (Dussel Peters y Liu 2004:65). Al respecto, la siguiente afirmación matiza lo señalado anteriormente: “En julio, la empresa petrolera china CNOOC Ltd., culminó con su proceso de adqui-

sición de Nexen Inc., la décimo segunda empresa canadiense más importante productora de crudo, con una producción de 213 mil barriles de petróleo al día. La transición, valuada en 15.1 mmd estadounidenses, tuvo que ser aprobada por Washington y Ottawa en septiembre (2012), es la adquisición más importante que haya hecho una empresa asiática de una empresa canadiense. Vale la pena señalar que el atractivo que Nexen tiene para CNOOC descansa en tales predicamentos, aunque también en sus trabajos de extracción de arenas bituminosas, pues China está más que interesada en adquirir esa nueva tecnología” (Dussel Peters 2013:15).

- g) China cuenta con la mayor conectividad²¹ de transporte marítimo en líneas regulares. “Un número elevado de buques es claramente un indicador de las mayores oportunidades que tienen a su disposición los exportadores de un país para cargar sus exportaciones contenedorizadas, encontrándose por ejemplo mejor conectados con mercados exteriores. El país con el mayor número de buques desplegados es China con 1,228 naves, seguido por Hong Kong (China) con 1,166 y Estados Unidos con 1,074” (Martínez & Jan, 2007:46).
- h) La tela como insumo participa con alrededor de 50% de los costos totales del producto. La diferencia de costos entre una tela fabricada en China y otra en Estados Unidos era aproximadamente de 50% antes del fin de las restricciones para China, lo que incluía, costos de fletes, cuotas y aranceles. Posterior al 2005, las telas producidas en dicho país son aún más competitivas en costos que las producidas en México, además de que usan insumos estadounidenses para beneficiarse de las preferencias arancelarias (Dussel 2004:61).
- i) De acuerdo al IGC, durante 2008-2009 China se ubicó en el lugar 30, para 2009-2010 se posicionó en el lugar 29,²² y Para el 2013-2014 aun continua en el lugar 29. “Según estadísticas dadas a conocer por la Aduana de China en 2001, el volumen total de las importaciones y exportaciones del país sobrepasó por primera vez la barrera de los 4 billones de dólares para ubicarse en 4 billones 160 mil millones de dólares, 7.6% más

21 Los autores definen la conectividad como los accesos a los servicios de transporte.

22 Si consideramos Taiwán-China se pasó del lugar 17 al lugar 12.

que en 2012. China ha remplazado a Estados Unidos como la mayor potencia comercial en bienes. Se estima que en el próximo lustro, el gigante asiático importará mercancías cuyo valor superará los 10 billones de dólares y que sus inversiones en ultramar excederán los 500 mil millones de dólares” (Xiaoqi, Qiu. 2014;5).

3.4 Debilidades y amenazas para China

- a) Dado que su uso es intensivo, el bajo costo de la mano de obra es la principal ventaja en la industria de la confección. No obstante lo anterior, existen indicios que muestran que dicha ventaja se está perdiendo. Con datos de 2009 se observa que el crecimiento de los salarios en la industria manufacturera por hora durante el periodo 2000-2008 creció 0.2% en Japón; en España creció 40%; en Estados Unidos 32.4% y en China 177.2%. Para el caso de México se observa un crecimiento de los salarios en el periodo de referencia de 61.2% (OIT 2009).
- b) China se enfrenta con la competencia de otros países como India, Pakistán y República Dominicana, naciones que cuentan con fuerza de trabajo más barata que China. El salario en la India asciende a 95 dólares al mes; en Pakistán 53 dólares, en República Dominicana 166 dólares y en China 196.8 (OIT 2009).
- c) Aunque se percibe la ventaja de China en el sector transporte, cabe destacar que el costo del mismo se vincula fuertemente al precio de los hidrocarburos, por ende, el costo es variable; en este sentido es posible que el precio de los hidrocarburos se mantenga a la alza, y de alcanzarse un precio cercano a los 200 dólares por barril de petróleo, el costo de transporte subirá al doble y por ende no será rentable transportar productos en contenedores, por tanto, las ventajas salariales de China, que además se han visto disminuidas en los últimos años, se cancelarán frente al incremento en el costo de transporte. Con información del CIBC (Canadian Imperial Bank of Commerce) en el año 2000, con un precio del barril de petróleo a 20 dólares, el costo de transporte equivalía a un arancel

de 3%. Actualmente, dado el precio de 80 dólares por barril, ese costo se incrementa a 9.0%. Si llega a 200 dólares el barril, los costos de transporte serán equivalentes a la tasa arancelaria que existía a mediados de los años 60 (Periódico *El Siglo* 29/05/08: finanzas).

- d) La confección en China requiere importar la mayor parte de sus insumos textiles (OMC 2013). En el año 2000 importó 12,832 mdd, para 2008 necesitó importar 16,228 mdd, y para el 2012 importó 19,810 mdd, China tuvo un crecimiento porcentual en sus importaciones de textiles del año 2000 a 2012 de 54.37%. Por ende, una amenaza latente es la dependencia que tiene la industria de la confección con la industria textil extranjera.

4. Conclusiones

Si México no quiere que una de las industrias del sector manufacturero que más empleos genera pierda mayor relevancia en el interior de la economía nacional, deberá desarrollar nuevas estrategias de competitividad a través de aplicar tecnología y conocimiento en sus procesos productivos, así como mejorar la capacitación de sus trabajadores, lo cual redundará en productos relativamente más baratos que los de la competencia y en la generación de mayor calidad en los productos elaborados dentro de la cadena.

Hoy las empresas que compiten en el mercado mundial y, en particular, dentro de Estados Unidos, ya no son empresas aisladas que operan en forma descentralizada, sino *clústers* industriales, grupos de empresas constituidos en redes, cuya dinámica depende de la eficacia de sus localizaciones industriales, es decir, de la existencia de universidades, centros de entrenamiento, centros de I+D, sistemas de información tecnológica y organizaciones sectoriales privadas.

La poca o nula experiencia mexicana en venta de paquete completo, significa una importante área de oportunidad que México deberá explotar. Las exigencias de los clientes son cada vez mayores, sin duda preferirán al proveedor que mejor atienda sus necesidades al menor costo.

México se mantiene entre los cinco principales países proveedores en el mercado de Estados Unidos; sin embargo, no es posible

comparar los niveles de exportación de todas las ramas de México y de China, simplemente porque no existe una competencia reñida en volúmenes de venta hacia el mercado estadounidense. Por ejemplo, la rama mexicana 6116 es una de las pocas que afrontó adecuadamente la competencia china y vio crecer su mercado en Estados Unidos, exportando, durante el año 2013, 44.3 mdd. En el mismo periodo y rama, China exportó a Estados Unidos 396 mdd, esto es, 351.7 mdd más que México.

En el año 2000 la posición de México era la de ser un líder evidente, en este momento ya no lo es dentro del total de ramas que componen los capítulos 61 al 63. En el año 2000, en las ramas pertenecientes a los capítulos 61 y 62, México exportó más que China; sin embargo, ese fue un año de bonanza. A partir de ese momento, China superó a México en casi todas las ramas analizadas. En el capítulo 63, con antelación al año 2000, China ya era superior a México en volumen exportado.

Se pueden destacar algunas ramas en las cuales México logró afrontar la competencia de China: Del capítulo 61 podemos señalar la partida 6116, correspondiente a guantes, manoplas y mitones de punto. Sus exportaciones —destinadas al mercado de Estados Unidos—, crecieron 108 por ciento.

Del capítulo 62 destaca la rama 6203, la cual, durante 2013, registró una competencia de exportaciones con su principal competidor asiático. México exportó a Estados Unidos 1,601.9 mdd, y China exportó 1,757.8 mdd. Únicamente la diferencia entre dicha rama fue de 155.9 mdd.

Cabe destacar las ramas mexicanas 6303, 6304 y 6310, cuyas exportaciones durante el periodo 2000-2013 crecieron 233.9, 100.7 y 71.2% respectivamente. Es de destacar el fuerte crecimiento de las exportaciones pertenecientes a la partida 6310, correspondiente a trapos, cordeles, cuerdas y cordajes, de materia textil, en desperdicios o en artículos inservibles; dicha rama logró hacer frente a la apertura comercial y a la disputa con China del mercado de Estados Unidos.

Es importante destacar que cuatro de las 30 ramas analizadas lograron incrementar sus exportaciones al mercado de Estados Unidos y, por ello, es una verdad a medias que la ITC se encuentra en total retirada y no puedan competir contra China en el interior del mercado estadounidense. Si consideramos los productos, México deberá tra-

bajar arduamente en la producción con calidad de guantes, mitones y manoplas de punto; trajes (ambos o ternos), conjuntos, chaquetas (sacos), pantalones largos, pantalones con peto, pantalones cortos (calzones) y shorts (excepto de baño), para hombres o niños; artículos de tapicería; trapos, cordeles, cuerdas y cordajes.

Se ha señalado en diferentes investigaciones la ventaja competitiva que tiene China dado el bajo costo de su mano de obra; dicha ventaja se está perdiendo y puede ser una ventaja para México. En China los salarios manufactureros se incrementaron 177.2% de 2000 a 2008; para el caso de México durante el mismo periodo, se observó un menor crecimiento de los salarios que en China (61.2%).

México deberá explotar los avances en la protección intelectual, la transparencia en reglas y los costos de las telecomunicaciones a través de la difusión. Según el reporte mundial de competitividad, México requiere mejoras urgentes que le permitan ser una economía más atractiva para hacer negocios. Entre las principales problemáticas destacan: gobierno burocrático, ineficiente y corrupto; delincuencia; falta de acceso al financiamiento; regulaciones laborales restrictivas e inadecuada infraestructura.

Consideramos que la reactivación del sector textil y de la confección en México debe tener cuatro grandes características: *i)* Activa, donde el gobierno asuma su función promotora de la actividad empresarial; *ii)* Integral, donde la competitividad del aparato productivo dependa de diversas medidas de política económica (tecnología, capacitación, comercio exterior); *iii)* De largo plazo, o sea, que su permanencia se garantice mediante la participación activa de los empresarios en el diseño y aplicación de instrumentos de política industrial; *iv)* Debe ser consensada, esto es, que los sectores productivos participen en su elaboración.

Bibliografía

- Cárdenas, Hilda y Enrique Dussel Peters. 2007. "México y China en la cadena hilo-textil-confección en el mercado de EU". *Comercio Exterior*. Vol. 57. Núm. 7. Julio. pp. 530-545.
- CCS (China Customs Statistic). <http://www.chinacustomsstat.com/asp/1/English/customs.htm>. 2009. Consultado en Junio de 2014.

- Clark, Ximena, *et al.* “Port efficiency, maritime transport costs and bilateral trade” <http://www.nber.org/papers/w10353.pdf>. 2004. Consultado en marzo de 2014.
- Chávez, Fernando y Lizbeth Leyva. 2007. “México y China: competencia en el mercado de EU” *Revista Comercio Exterior*. Vol. 57. Núm. 11. Noviembre. pp. 931-944.
- Duana Dunae, *et al.* “La ventaja nacional de México y China. 2009. “<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2009/amm.htm>. Consultado en agosto de 2013.
- Dussel Peters, Enrique. 2013. *América Latina y El Caribe-China Economía, Comercio e Inversiones*. RED ALC-CHINA, UDUAL y UNAM/CECHIMEX, México.
- Dussel Peters, Enrique. 2008. “Los costos de transporte en las exportaciones mexicanas”. <http://www.dusselpeters.com/39.pdf>. Consultado en febrero de 2013
- Dussel Peters, Enrique y Xue Liu. 2004. “Oportunidades y retos económicos de China para México y Centroamérica”. CEPAL. México.
- Dutta, Manoranjan. 2005. *China's industrial revolution and economic presence*. World Scientific Books, New Jersey, Estados Unidos.
- García, Guadalupe. 2009. “Estrategias corporativas y restructuración de las cadenas de proveeduría del vestido hacia Estados Unidos: el caso de la firma Levi Strauss &Co”. *Revista Estudios Fronterizos*. Vol. 10, núm. 20, julio-diciembre. pp. 103-128.
- Harrigan, James y Anthony Venables. “*Timeliness, trade and Agglomeration*”. 2004 <http://www.econ.hit-u.ac.jp/~trade/2004/papers/venables.pdf>. Consultado en diciembre de 2013.
- Herrera Valencia, Beethoven. 2005. *Globalización: el proceso real y financiero*, edit. Universidad de Colombia, Bogotá.
- Hummels, David. 2001. “Time as a trade barrier”. <http://www.krannert.purdue.edu/faculty/hummelsd/research/time3b.pdf>. Consultado en Julio de 2013.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía). 2013 http://www.inegi.org.mx/prod_serv/contenidos/espanol/bvinegi/productos/integracion/sociodemografico/Textil/2013/702825056056.pdf. Consultado en junio de 2014

- Krugman, Paul. 1991. "Increasing Returns and Economic Geography". *Journal of Political Economy*. Vol. 99, Núm. 3. Junio. pp. 483-499.
- Labiano, Virginia y Romina Loray. 2006. "China: desafíos y oportunidades para México". <http://www.caei.com.ar/es/programas/asia/26.pdf>. Consultado en octubre de 2013.
- López- Córdoba, *et al.* 2009. "Exportaciones latinoamericanas y chinas hacia el mercado estadounidense". En *La mano invisible de China en América Latina*, Editado por Javier Santiso, OCDE, Paris.
- Martínez, Inmaculada y Jan Hoffmann. 2007. "Costes de transporte y conectividad en el comercio internacional entre la Unión Europea y Latinoamérica" *Revista de Economía*, Información comercial Española 834. Enero-febrero. pp. 45-59.
- Nordas, Kyvik. 2004. The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing. http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/discussion_papers5_e.pdf. Consultado en julio de 2014.
- Qiu Xiaoqi. 2014. "China, profundización integral de la reforma y sus relaciones con México". *Cuadernos de Trabajo*. CECHIMEX, UNAM. México. Número 3. pp. 1-12
- Rodríguez Monroy, Carlos y Lizbeth Fernández Chalé. 2007. ¿Deja China posibilidades a la industria textil mexicana? *Revista Copérnico* 6. Enero-Junio. pp. 5-14.
- Sanjay Kathuria, *et al.* 2001. "Implications for South Asian Countries of Abolishing the multifibre arrangement". http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/1W3P/IB/2002/01/17/000094946_0112110518494/Rendered/PDF/multi0page.pdf. Consultado en noviembre de 2013.
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos). 2007. *Economic Survey of México*. OCDE. París.
- OIT (Organización Internacional del Trabajo). 2009. "Resumen ejecutivo. Informe mundial sobre salarios 2008/09, Salarios mínimos y negociación colectiva: hacia una política salarial coherente". http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_100795.pdf. Consultado en diciembre de 2013.
- OMC (Organización Mundial de Comercio). 2009. "Estadísticas de comercio internacional 2009". <http://stat.wto.org/Home/WSDB-Home.aspx?Language=S>, Consultado en enero 2013

- OMC (Organización Mundial del Comercio) “Estadísticas de comercio internacional 2013”. 2014. http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/its2013_s/its13_toc_s.htm. Consultado en junio de 2014.
- Periódico *El siglo de Torreón*. “Altos precios del transporte a favor de México sobre China”. 2008 <http://www.elsiglodetorreon.com.mx/noticia/354187.altos-precios-del-transporte-a-favor-de-mexic.html>. Consultado en mayo de 2013.
- Quinliang, Gu. 2004. “Desarrollo de la industria del vestido en China”. En, Isabel Rueda Peiro, et al., (coordinadoras). *La industria de la confección en México y China ante la globalización*. Edit. Miguel Ángel Porrúa, México.
- USITC (United States International Trade Commission). 2013. <http://www.usitc.gov/>. Enero de 2014.
- Vázquez, Patricia. 2002. “La competencia china para las exportaciones de manufactura mexicana hacia EU en las dos últimas décadas”. *México y la Cuenca del Pacífico*, Vol. 5. Núm. 15. Enero-abril. pp. 77-83.
- Word Bank “Doing Business 2010”. 2010 . <http://www.doingbusiness.org/documents/fullreport/2010/DB10-full-report.pdf>. Consultado en enero de 2013.
- World Economic Forum “The Global Competitiveness Report 2009-2010”. 2010. <http://www.weforum.org/pdf/GCR09/GCR20092010fullreport.pdf>. Consultado en enero de 2010.
- World Economic Forum “The Global Competitiveness Report 2013-2014”. 2014. http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf. Consultado en junio de 2014.
- Word Trade Atlas, Edición México, Bancomext. 2014. <http://www.gtis.com/wta.htm>. Consultado en junio de 2014.

La competencia de México y China en el segmento de motores a gasolina en el mercado estadounidense

Benito Antonio Sánchez Robles

El ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 2001 se ha convertido en punto de referencia al analizar los encañamientos mercantiles globales. Este hecho no es casual, ya que China concretó su estrategia de expansión en el mercado mundial a partir de la modernización de su industria. En 2013 China produjo 22.1 millones de vehículos, es el primer productor mundial de autopartes y el cuarto exportador en este segmento (Medina Ramírez 2013). Por otro lado, México produjo 3.0 millones de vehículos en 2013, es el quinto exportador mundial de autopartes y el primero hacia el mercado estadounidense (OICA 2014).

El impulso económico de China ha generado una gran preocupación, y uno de sus efectos indirectos radica en la competencia que ha generado en mercados con terceros países. En este sentido, México es uno de los países más afectados por esta competencia en el mercado estadounidense (Jenkins 2009), pues en la práctica, China se ha beneficiado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en tal medida que ya tiene un espacio en las relaciones triangulares de nuevo tipo conjuntamente con Estados Unidos y México (Dussel Peters, Hearn y Shaiken 2013). Como elemento de competitividad, México y China aplican una política industrial que impulsa conglomerados que involucran plantas armadoras y de manufactura de autopartes (Hernández Rodríguez 2013).

En ese contexto, dada la importancia que tiene el segmento autopartista en la cadena autopartes-automotriz (CAA) para la economía mexicana, particularmente desde la perspectiva de la inversión, el empleo, la especialización y el desarrollo de proveeduría local, el

presente estudio tiene como propósito hacer un balance de la competencia entre México y China en segmentos específicos de la manufactura de motores a gasolina en el mercado estadounidense en el periodo 1996-2013. Con este fin, se ha elegido el segmento de cabezas de cilindro, ya que éstas son un componente que involucra un alto valor en el motor; el cigüeñal, pieza que implica un proceso de maquinado sofisticado; y, por último, las bobinas de ignición, ya que, al ser piezas de poco peso, su embarque desde China es relativamente sencillo y sus costos logísticos son mínimos.

Desde la perspectiva tecnológica, el motor a gasolina es un sistema termodinámico que convierte la energía del combustible en el trabajo mecánico que genera el movimiento del automóvil (Wong 2012). Este proceso se lleva a cabo en cuatro tiempos que desencadenan explosiones del carburante para liberar energía y crear movimiento. Esto ocurre en los cilindros, donde los pistones oscilan de arriba a abajo. Y en la parte inferior hay un cigüeñal que utiliza el impulso generado en la cámara de combustión. A pesar de la evolución de más de cien años en su tecnología, el motor a gasolina aún es mecánicamente complejo y está constituido por un conjunto amplio de piezas y componentes, entre las principales destacan: monobloque, cárter, cigüeñal, cabeza de cilindro, pistones y sus anillos, sistema de inyección, bobinas, sistema de encendido, volante, bandas de transmisión, balancines, árboles de levas, sistemas de lubricación y de enfriamiento, y la unidad electrónica del motor, entre otros (Ballich y Aschenbach 2004).

1. Metodología

Lall y Weiss (2005) estiman que las cifras sobre comercio bilateral son insuficientes para evaluar una “amenaza competitiva”, por lo que, para medir el despliegue de competitividad es necesario calcular la cuota relativa de mercado. Así, existe una amenaza competitiva cuando un país pierde cuota de mercado para sus exportaciones mientras que, el país contraparte la gana. La intensidad de la amenaza está en función de la amplitud del cambio relativo (Lall y Weiss 2005; Gallagher y Dussel Peters 2013).

Las cifras relativas que se obtienen de la parte alícuota en un segmento de mercado no muestran la interacción entre las partes

a nivel de un producto específico. Tampoco es posible inferir una relación causal directa por el impacto competitivo de un país dado, para ello se requiere de un trabajo detallado de campo. El examen de la combinación de cambios entre las contrapartes puede ser útil a este propósito. Toda medición es meramente indicativa, en la medida en que las cifras son insuficientes para probar que un país determinado causa modificaciones en el despliegue de exportación de otro país, sencillamente porque son compatibles con dicho efecto. Adicionalmente, deben tenerse en cuenta otras condiciones del análisis comercial (Lall y Weiss 2005).

En la matriz de competitividad entre México y China tenemos cinco posibles resultados (cuadro 1), o bien no existe amenaza alguna, o existe algún grado de amenaza (parcial, directa o inversa); o, por último, podría existir una contracción recíproca en el mercado por ambas partes. Las cifras podrían indicar una amenaza parcial

Cuadro 1. Matriz de competitividad entre México y China en el mercado estadounidense

		Cuota de mercado para las exportaciones de China	
		Incremento	Descenso
Cuota de mercado para las exportaciones de México	Incremento	<i>A. Sin amenaza</i>	<i>C. Amenaza inversa</i>
		Tanto China como México incrementan sus cuotas de mercado y las exportaciones mexicanas ganan más espacio que las chinas.	No existe amenaza competitiva de China, la amenaza fluye en sentido contrario, de México hacia China.
		<i>B. Amenaza parcial</i>	
		Tanto México como China ganan cuota de mercado, pero China la gana más rápidamente que México	
	Descenso	<i>D. Amenaza directa</i>	<i>E. Contracción recíproca</i>
		China gana cuota de mercado y México lo pierde, esto puede indicar una conexión causa-efecto a menos que México estuviera perdiendo cuota de mercado en ausencia de exportaciones chinas.	No existe amenaza ni para México ni para China. Ambas partes pierden cuota de mercado en el mercado estadounidense frente a otros competidores.

Fuente: elaboración propia con base en Lall y Weiss (2005) y Gallagher y Dussel Peters (2013)

ahí donde China está incrementando su cuota de mercado más rápidamente que México (en ausencia de del país asiático la cuota de mercado podría crecer más rápido). Sin embargo, es posible que China contribuya a que México compita mejor a partir de un nivel de complementariedad en un encadenamiento mercantil integrado de producción y así fortalezca su cuota de mercado. Bajo una “amenaza directa” en la que China gane y México pierde cuota de mercado, puede existir compatibilidad con el despliegue de servicios de exportación de México a favor de China para expandir su ventaja competitiva (Lall y Weiss 2005).

El nivel de agregación concilia o exagera la competencia en el nivel de producto, no obstante, esto puede resolverse únicamente en un nivel detallado de desagregación. El problema de que diferentes productos (que parecen no competir de forma directa) se sustituyan mutuamente, puede resolverse con un análisis detallado de la industria con trabajo de campo. Los cambios de la cuota de mercado no tienen en cuenta la cuota absoluta de mercado y por ello podrían conducir a resultados erróneos. La dimensión relativa de las dos partes concurrentes puede estar desbalanceada de tal forma que podría conducir a visualizar un desafío irreal. Para enfrentar este problema, el análisis de cada producto debe efectuarse empíricamente con trabajo de campo (Lall y Weiss 2005).

En el presente estudio se calcula la participación de las exportaciones de México y China en el segmento de motores a gasolina y en los tres segmentos específicos mencionados *supra*, en las importaciones estadounidenses totales para cada uno de esos segmentos. Esto constituye un acercamiento a la cuota de estos países en el mercado estadounidense de cada segmento dado, pero no constituye la cuota de mercado en sentido estricto, pues el mercado estadounidense involucra tanto la producción interna en cada segmento como las importaciones y un diferencial por las reexportaciones.

Para llevar a cabo el estudio, se revisó información estadística aduanera de los capítulos 84 y 85 del Sistema Armonizado de Tarifas. Del capítulo 84 se consideraron las fracciones arancelarias 8407.34.1800, 8407.34.4800 que corresponden a la exportación de motores a gasolina para automóviles, así como las fracciones 8409.91.3000, 8403.10.1030, 8483.10.1050 y 8511.30.0080 que registran el comercio transfronterizo de cabezas de cilindro, cigüeñales y de bobinas de ignición (UN 2013).

2. Panorama general

China se ha convertido en un socio comercial crítico para la región del TLCAN. Tras la firma de este acuerdo, México era el tercer socio comercial de Estados Unidos (1993-1998), e incluso había ocupado el segundo lugar (1999-2004), pero en el periodo 2005-2011, el gigante asiático desplazó a México y se convirtió en el segundo socio comercial de Estados Unidos (Gallagher y Dussel Peters 2013). Más aún, las exportaciones autopartistas de China no sólo ganan espacio en el mercado estadounidense sino también en el mercado mexicano (Álvarez Medina y Cuadros Laureán 2013).

Desde la década de los noventa, México y China compiten por cuotas en el mercado estadounidense. En el periodo 1994-2001, las exportaciones de México hacia Estados Unidos tuvieron una tasa de crecimiento anual promedio de 14.9%. Sin embargo, en el periodo de 2001 a 2011, las ventas de China mostraron dinamismo con una tasa de crecimiento media anual de 14.3%, mientras que la tasa media anual de las ventas desde México hacia Estados Unidos descendieron a 7.2%, casi la mitad de las chinas. Así, desde la década de los noventa se han perfilado dos tendencias: 1). la integración significativa de México en el TLCAN desde su origen hasta 2001; y 2). la incursión rápida de China de 2001 a la fecha, con el resultado de que, la cuota de las exportaciones de México en las importaciones de Estados Unidos se ha mantenido constante en el periodo 2002-2011, mientras que la de China se incrementó desde niveles inferiores a 10.0, hasta 18.4% en 2011.

En 2011, entre las 20 exportaciones principales de México a Estados Unidos figuraban tres ramas de la CAA: vehículos motorizados de pasajeros (sin autobuses); partes de vehículos automotores y sus accesorios y la rama 713 de motores de combustión interna y sus partes; 2º, 4º y 10º lugar, respectivamente. Tomadas en conjunto, la cuota de las 20 exportaciones principales de México pasó de 7.0% en 1980 a 17.4% en 2011. Mientras que, para las mismas 20 ramas, la cuota de exportación de China en el mercado estadounidense pasó de 0.1% en 1980 a 15.3% en 2011. La cuota de exportación mexicana en la rama de vehículos motorizados de pasajeros (sin autobuses) pasó de 14.3% en 2000 a 12.4% en 2011, China en esta rama aún no figura (Gallagher y Dussel Peters 2013). No obstante, la cuota de China en las ramas de partes de vehículos automotores y sus accesorios,

y la rama 713 de motores de combustión interna y sus partes crece rápidamente.

México es el primer proveedor de Estados Unidos en el segmento de autopartes pero, tras desplazar a Alemania, China se ha colocado como el cuarto proveedor de Estados Unidos en ese rubro. En el periodo 2005-2013 las exportaciones de autopartes de México hacia el mercado estadounidense crecieron 68.4%, pues pasaron de 24 939.0 millones de dólares (mdd) en 2005 a 41 995.0 mdd en 2013 (ver cuadro 2). Pero, las exportaciones de China en este mismo segmento y en ese mismo periodo casi se triplicaron al pasar de 5,455.0 mdd a 15,823.0 mdd, es decir, crecieron 190.1% en esos ocho años.

Cuadro 2. Importaciones de autopartes de EE.UU. y cuota de las exportaciones de México y China en dichas importaciones, periodo 2005-2013

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
	<i>Valor de las importaciones, millones de dólares</i>								
Total	92,058	95,408	98,987	89,068	63,457	91,848	109,514	124,627	126,347
México	24,939	26,411	28,315	25,144	18,258	28,274	33,968	38,935	41,995
China	5,455	6,977	8,587	8,802	7,277	9,833	12,186	14,613	15,823
	<i>Cuota de las exportaciones de México y China en las importaciones estadounidenses, porcentaje</i>								
México	27.1	27.7	28.6	28.2	28.8	30.8	31	31.2	33.2
China	5.9	7.3	8.7	9.9	11.5	10.7	11.1	11.7	12.5

Fuente: elaboración propia con datos del Departamento de Comercio de EE.UU. (USDC, 2014).

La cuota de las exportaciones de México en las importaciones estadounidenses en el segmento de autopartes se incrementó de 27.1% en 2005 a 33.2% en 2013, es decir, tuvo un crecimiento de 6.1 puntos porcentuales, mientras que la cuota correspondiente de China se desplazó de 5.9% en 2005 hasta 12.5% en 2013, esto es, tuvo un crecimiento de 6.6 puntos porcentuales. Las exportaciones chinas hacia Estados Unidos en el segmento de autopartes han crecido más rápido que las de México en el periodo 2005-2013 y, por tanto, aunque la proporción de la cuota de éstas en las importaciones estadounidenses sea aproximadamente de 3:1 respecto a las provenientes de

México en 2013 (en 2005, la proporción era cercana a 5:1), representan una amenaza parcial paulatina al tener un ritmo más dinámico.

2.1 Segmento de motores a gasolina

En 2006 los vehículos ensamblados en Estados Unidos incluyeron motores completos importados, cuyo valor total superó los 5,000 mdd. Cerca de medio millón de estos motores procedían de Canadá, mientras que desde México, Japón y Alemania fueron importados aproximadamente 250 mil motores de cada uno de estos países. *Ford* era el principal productor de motores en Canadá, mientras que *Chrysler* manufacturaba sus motores principalmente en México. Además, en 2006, Estados Unidos importó cerca de 6,000 mdd en componentes para motor, entre ellos, sobresalían 660 mdd en filtros, 660 mdd en cabezas de cilindro y 330 mdd en árboles de levas y cigüeñales (Klier y Rubenstein 2008).

En el año 2000, Estados Unidos importó motores a gasolina de cilindrada de entre 250 cc y 1000 cc por un valor total de 590.4 mdd y con una cilindrada mayor a 1000 cc por un valor de 7 376.0 mdd, mientras que, en 2012 Estados Unidos importó motores de entre 250 cc y 1000 cc por un valor de 393.6 mdd y motores con capacidad mayor a 1000 cc por un valor total de 8 787.2 mdd. Pero, en 2000, Estados Unidos importó desde China sólo 0.2 mdd de motores a gasolina y, aunque en 2012 el valor de la importación se incrementó a 20.3 mdd, sólo la vigésima parte de ellos eran motores de cilindrada superior a los 1000 cc. Por otra parte, en 2000, Estados Unidos importó desde sus plantas en México mayoritariamente motores a gasolina de cilindrada superior a los 1000 cc por un valor de 1 461.2 mdd y, en 2012, el valor de dichas importaciones ascendió a 2,054.3 mdd (UN 2013).

La especialización de la CAA de México se aprecia mejor con las cifras que provee el Departamento de Comercio y la Comisión Internacional de Comercio de Estados Unidos (USITC 2014), ya que la manufactura de motores a gasolina en México para la exportación hacia el mercado estadounidense se concentra en motores con capacidad superior a los 2000 cc. El segmento registrado en la fracción arancelaria 8407.34.1800 corresponde a motores a gasolina con capacidad menor o igual a los 2000 cc, pero en este segmento la cuota

de las exportaciones de México en las importaciones estadounidenses pasó de 27.1% en 1996 a 13.7% en 2013, no obstante, esta vez la amenaza no provino de China, pues las exportaciones chinas de motores hacia Estados Unidos es aún incipiente, sino de España, Alemania y Canadá, quienes elevaron sus cuotas de exportación en este segmento al pasar de 0.2 a 21.4%, de 0.9 a 11.0% y de 0.0 a 13.0%, respectivamente, en el periodo 1996-2013.

En tanto que, en la fracción arancelaria 8407.34.4800, que corresponde a los motores a gasolina con una capacidad superior a los 2000 cc, se aprecia que la cuota de exportaciones de México en las importaciones de su socio del TLCAN pasa de 25.1% en 1996 a 39.0% en 2013. De hecho, la amenaza es inversa, pues México representó para Canadá y Japón una amenaza directa en este segmento, cuyas cuotas descendieron de 35.8 a 26.3% y de 24.9 a 8.3%, respectivamente, en el periodo 1996-2013. En 2013, por primera vez México desplazó a Canadá como primer proveedor externo de Estados Unidos en este segmento. En 2013, las importaciones de Estados Unidos de motores a gasolina que no excedían los 2000 cc tuvieron un monto total de 1,763.1 mdd, mientras que las de motores con capacidad superior a los 2000 cc tuvieron un monto de 6,310.1 mdd, lo que con relación a 1996 representó un incremento de 12.2 y 31.3%, respectivamente.

2.2 Segmento de cabezas de cilindro

La cabeza de cilindros es el componente en la parte superior del motor, que cubre el monobloque. Está encargada de soportar el calor resultante de la combustión; por ello, en su estructura tiene pasajes por donde circula agua o líquido refrigerante. La cabeza de cilindros permite el movimiento alternativo de las válvulas, ajustadas exactamente en sus asientos, para que la mezcla de aire y combustible pueda comprimirse hasta conseguir la combustión en la cámara. El árbol de levas está diseñado para girar en forma uniforme sobre los descansos de la cabeza de cilindros; pero las partes excéntricas u ovaladas al hacer giros aumentan y disminuyen su altura; al hacer esto levantan los balancines y empujan hacia abajo el resorte; dentro del cual está instalada la válvula: así, de manera sincronizada, se abren y cierran las válvulas (Payri y Desantes 2011; Oppenheim 2004).

En 1996, Canadá, México y Brasil eran los tres principales proveedores de cabezas de cilindros en el mercado estadounidense, con una cuota de exportación de 24.9, 24.5 y 21.4%, respectivamente. Para 2009, México había desplazado completamente a Brasil y tenía una cuota de 64.3%, mientras que Canadá aún tenía una cuota de 23.9%. Hacia 2013, México ha desplazado también a Canadá, pues posee una cuota de más de 80.0% en las importaciones estadounidenses en este segmento.

Por su parte, China se perfiló como tercer proveedor de cabezas de cilindros de Estados Unidos, aunque con una cuota modesta de 1.8% en 2012 y 3.0% en 2013, contra una cuota de Canadá de sólo 2.0 y 3.7%, respectivamente. Entre 2006 y 2013, tanto México como China incrementaron sus cuotas en las importaciones de cabezas de cilindros de Estados Unidos, pero por el momento no existe una amenaza de China a las exportaciones de México en este segmento (ver cuadro 3). Las importaciones de cabezas de cilindros de Estados Unidos en 1996 ascendieron a 209 mdd y en 2013 superaron los 770 mdd, es decir, tuvieron un crecimiento de 267.4% en ese periodo (USITC 2014).

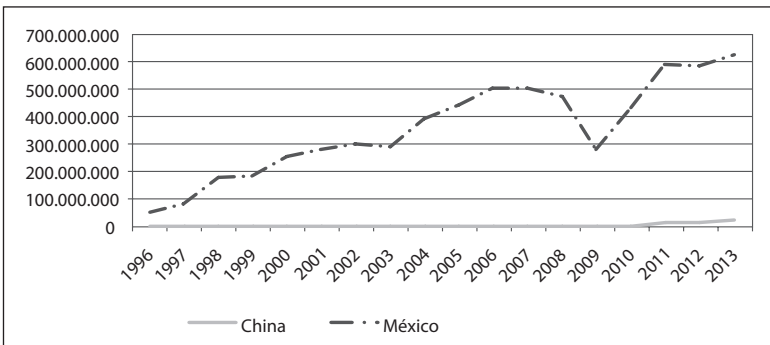
Cuadro 3. Cuota de participación de las exportaciones de México y China en las importaciones estadounidenses en el segmento de motores a gasolina y algunos de sus componentes, en 2000, 2012 y 2013, por el valor de las exportaciones.

Fracción arancelaria del Sistema Armonizado	Segmento	Países que compiten	1996	2000	2006	2012	2013
			Porcentajes				
8409.91.3000	Cabezas de cilindro	México	24.5	49.8	76.6	84.8	81.5
		China	0.0	0.0	0.1	1.8	3.0
8483.10.1030 y 8483.10.1050	Cigüeñales	México	2.6	5.2	18.5	8.5	13.9
		China	0.3	2.1	2.4	12.0	11.4
8511.30.0080	Bobinas de ignición	México	21.3	40.5	8.0	33.3	31.5
		China	2.9	2.4	6.9	14.3	16.4

Fuente: elaboración propia con datos de la Departamento de Comercio y de la Comisión de Comercio Internacional (USITC, 2014).

En la fracción arancelaria 8409.91.3000 del Sistema Armonizado de Tarifas, México registra una tendencia ascendente en su cuota en las importaciones estadounidenses que sólo muestra un punto de inflexión en 2008-2009 debido al impacto de la crisis hipotecaria y de financiarización de la CAA en Estados Unidos (ver gráfico 1). El nivel de competencia de las exportaciones mexicanas en este segmento se explica sobre todo por el alto grado de especialización. Esta especialización conlleva el alto nivel tecnológico alcanzado por la empresa mexicana *Nemak* en la fundición de aluminio de cabezas de cilindro y monobloques. De hecho, *Nemak* participa como proveedor OEM *tier 1* en este segmento con capacidad global, es decir, tanto global como regional.

Gráfica 1. Importación de cabezas de cilindro de aluminio de EE.UU. desde México y China, 1996-2013* (dólares, CIF)



* Subcapítulo 8409.91.3000 del Sistema Armonizado de Tarifas

Fuente: elaboración propia con datos de la Comisión de Comercio Internacional de EE.UU. (USITC, 2014) de EE.UU. (USITC, 2014).

2.3 Segmento de cigüeñales

El cigüeñal, en tanto que elemento estructural del motor, es un árbol de transmisión que junto con las bielas transforma el movimiento lineal alternativo de los pistones en un movimiento circular. Su estructura consiste en un conjunto de manivelas, cada una de las cuales consta de una parte llamada muñequilla y dos brazos que acaban en el eje giratorio del cigüeñal. Cada muñequilla se une a una biela, la cual a su vez está unida por el otro extremo a un pistón (Payri y Desantes 2011; Oppenheim 2004).

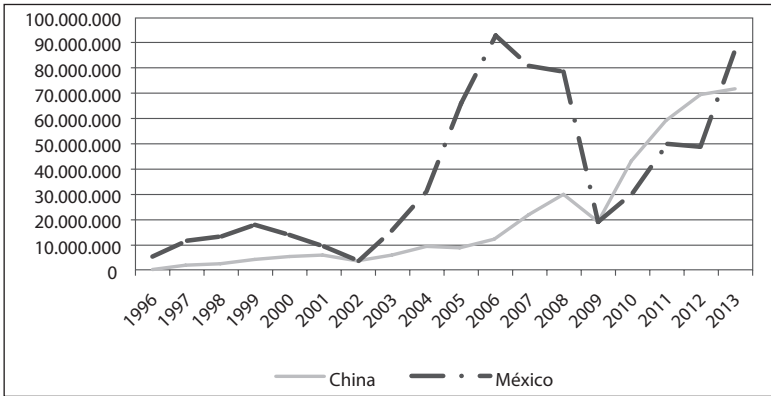
Generalmente el cigüeñal es fabricado de una aleación de acero con gran resistencia mecánica a la torsión, para resistir la fuerza de empuje ejercida por los pistones durante el ciclo de expansión. Algunos cigüeñales son huecos en su interior para disminuir su peso. El cigüeñal tiene equilibrio estático, distribuye todo su peso alrededor del eje; y su equilibrio dinámico elimina cualquier vibración generada durante su giro a causa de la fuerza ejercida por las bielas. Para este fin, el cigüeñal es construido con masas metálicas, los contrapesos, que se presentan en posición opuesta a la de los codos de las bielas. Así al girar la fuerza centrífuga generada es uniforme (Payri y Desantes 2011; Oppenheim 2004).

En 1996, los principales proveedores de cigüeñales del mercado estadounidense eran Japón y Canadá, pues en conjunto tenían una cuota de 71.6%. México era el quinto proveedor con una cuota de sólo 2.6% de las importaciones de Estados Unidos en este segmento. En 2006, México había desplazado a Canadá y se había convertido en el segundo proveedor de Estados Unidos con una cuota de 18.5%, sin embargo, en 2013, Canadá recuperó parte de su cuota de mercado y México quedó como tercer proveedor en las importaciones de cigüeñales de Estados Unidos con una cuota de 13.9% (ver cuadro 3).

China se apropió de una cuota de 2.4% de las importaciones de cigüeñales estadounidenses en 2006 y, para 2013, ya era el cuarto proveedor del mercado estadounidense con una cuota de 11.4%. La cuota en las importaciones de Estados Unidos en este segmento de Japón ha descendido de 41.7% en 2006 a 24.0% en 2013, como efecto de la recuperación de Canadá y la incursión de China. Por tanto, como de 2006 a 2013 la cuota de exportación de cigüeñales de México perdió 4.6 puntos porcentuales, mientras que China ganó 9.0 puntos, México enfrenta una amenaza directa de China en este segmento.

Las importaciones de cigüeñales y árboles de levas totales de Estados Unidos ascendieron a 228.5 mdd en 1996, mientras que en 2013, el valor de las importaciones en ese segmento alcanzó 630.2 mdd, esto es, tuvo un incremento de 175.8% (USITC 2014). La empresa mexicana *Arbomex* abastece de cigüeñales y árboles de levas a empresas armadoras como *GM*, *Chrysler* y *VW*. *MACIMEX* es otra empresa mexicana que participa en la manufactura de cigüeñales. No obstante, en este segmento es necesario un mayor esfuerzo para consolidar la proveeduría local que demanda la pujanza de la CAA en

Gráfica 2. Importación de árboles de levas y cigüeñales para motor de combustión interna de EE.UU. desde México y China,* 1996-2013 (dólares, CIF)



* Subcapítulos 8483.10.1030 y 8483.10.1050 del Sistema Armonizado de Tarifas
 Fuente: elaboración propia con datos de la Comisión de Comercio Internacional de EE.UU. (USITC, 2014).

México. El gráfico 2 muestra el impacto de la crisis hipotecaria en Estados Unidos sobre las exportaciones de cigüeñales y árboles de levas desde México, cuyo valor comienza a recuperar el nivel que observó en 2006 de 93.2 mdd.

2.4 Segmento de bobinas

Los nuevos sistemas de los motores a gasolina incorporan el encendido y el abasto de combustible en un solo sistema, denominado sistema de gestión del motor. En general utilizan una sola unidad para controlar todo el sistema de alimentación (chispa y combustible). En un motor a gasolina del ciclo Otto con sistema de encendido convencional, la bujía necesita un voltaje de entre 8 a 15 kV, para que se produzca la chispa (Bosch 2008).

La bobina de ignición se encarga de pasar corriente a las bujías mediante los cables de bujías para encender el motor, además, envía corriente al cigüeñal para que éste, a su vez, ponga a funcionar los pistones. Una bobina se compone de dos circuitos de alambre de cobre llamados primario y secundario, dentro de un depósito

metálico. Al aplicar un voltaje alterno pequeño en el circuito primario (12 voltios desde la batería), éste induce y produce un voltaje alto en el circuito secundario. En motores carburados, el impulso eléctrico era producido mecánicamente por el platino, pero en la actualidad se utiliza un mecanismo electrónico, éste recibe una señal del árbol de levas o del cigüeñal que se amplifica y aplica a la bobina. El control de la ignición recae en la unidad electrónica de control del motor (ECU), el sensor de impulsos está situado dentro del distribuidor. En los sistemas de inyección, la ECU lee los sensores de posición, genera el tren de impulsos para la bobina de ignición que a su vez da lugar al voltaje alto de entre 15 a 25 kV. En algunos motores las bobinas están conectadas directamente a las bujías, una por cada cilindro (Payri y Desantes 2011; Oppenheim 2004).

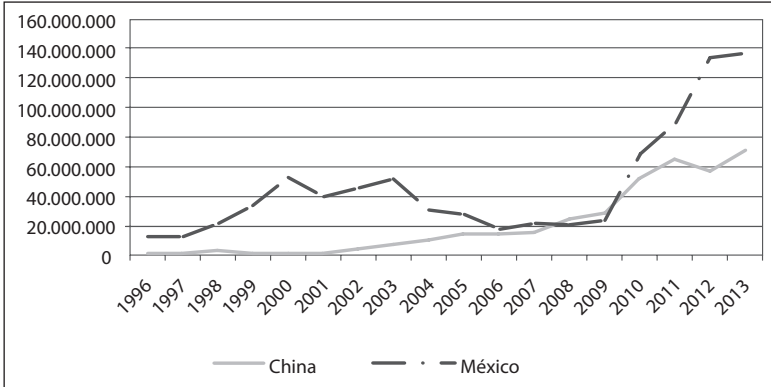
En 1996, Japón era el principal proveedor de bobinas de ignición con una cuota de 56.0% de las importaciones estadounidenses, México ocupaba el segundo sitio con una cuota de 21.3% y China ocupaba el tercer lugar con una cuota de sólo 2.9%. Un año antes del ingreso de China a la OMC, es decir en 2000, México seguía siendo el segundo proveedor de bobinas para Estados Unidos pero con una cuota de 40.5%, mientras que China, como quinto proveedor, tenía una cuota de sólo 2.4% de las importaciones de bobinas de Estados Unidos. En 2006, Japón, Alemania y China incrementaron su cuota de exportación de bobinas hacia el mercado estadounidense e hicieron retroceder la cuota de México a sólo 8.0 por ciento.

Seis años más tarde, tras desplazar a Japón, México se convirtió en el primer proveedor de bobinas de Estados Unidos con una cuota de 33.3% en 2012 y de 31.5% en 2013, sin embargo, en el periodo de 2000 a 2013 la cuota de México en las importaciones de bobinas de Estados Unidos perdió 9.0 puntos porcentuales, mientras que la correspondiente cuota de China ganó 14.0 puntos en ese mismo periodo. Por tanto, a pesar de ocupar el tercer puesto como proveedor de Estados Unidos, China representa una amenaza directa para México en este segmento.

El gráfico 3 muestra la tendencia de las exportaciones de México y China hacia el mercado estadounidense en el periodo 1996-2013 en el segmento de bobinas de ignición para motores a gasolina (USITC 2014). El valor de las importaciones de bobinas de ignición de Estados Unidos pasó de 61.7 mdd en 1996 a 437.2 mdd en 2013, lo que representó un crecimiento de 597.2%. Entre las principales empresas

que en México producen bobinas de ignición se encuentran *Delphi*, *Bosch*, *Denso*, *NGK*, *Motorcraft*, *Dinamex*, *Cartek Autopartes*, *Presto Plus IEA S. A. de C. V.*, entre otras.

Gráfica 3. Importación de bobinas para motor de combustión interna de EE.UU. desde México y China, 1996-2013* (dólares, CIF)



* Subcapítulo HTS 8511.30.0080 del Sistema Armonizado de Tarifas

Fuente: elaboración propia con datos de la Comisión de Comercio Internacional de EE.UU. (USITC, 2014).

3. Conclusiones

En el periodo 1996-2013, la competencia entre México y China en segmentos específicos de la manufactura de motores a gasolina en el mercado estadounidense atravesó por tres etapas: 1). La de 1996 a 2000 que se caracterizó por el repunte de la inversión en México con motivo de los primeros años del TLCAN; 2). De 2001 a 2006, que estuvo marcada por el ingreso de China a la OMC y el despegue de su producción en el segmento autopartista de la CAA, así como una orientación de la inversión hacia el país asiático; y 3). De 2006 a 2013, que incluyó el impacto de la crisis hipotecaria estadounidense y su corolario financiero sobre las exportaciones de partes para motor de México y China, así como un repunte de la inversión en la CAA en ambos países. El estudio de estas tres etapas mostró que China no representa una amenaza para México en segmentos en que ha alcanzado cierto grado de especialización, como es el caso del segmento

de motores a gasolina con capacidad superior a los 2000 cc y en el segmento de cabezas de cilindro. No obstante, la tercera etapa de este periodo mostró que las exportaciones de China en los segmentos de cigüeñales y de bobinas de ignición representan una amenaza directa a la cuota de México en las importaciones estadounidenses.

Gracias a la concentración de esfuerzos productivos, México se ha incrustado en la división internacional del trabajo con la especialización en segmentos de la CAA como ventaja comparativa a partir de la aplicación de habilidades y conocimientos en un marco estrecho que ha generado la interdependencia de las contrapartes del TLCAN. La especialización en la manufactura de motores a gasolina con capacidad superior a 2000 cc, así como la de manufactura de cabezas de cilindro y de otras autopartes, se generó en virtud de la identificación de costos de oportunidad de cara a un mercado extenso como el estadounidense. La amplitud de este mercado se convertirá en un mayor incentivo para aquellas empresas que incluyan a China como destino de su producto.

Por otra parte, la amenaza parcial al segmento autopartista en general y la amenaza directa en segmentos específicos del gigante asiático hacia las exportaciones que México envía al mercado estadounidense, representan un reto para la atracción de IED, para la generación de empleo y para el desarrollo de proveeduría local. Por lo menos cuatro de las empresas que fabrican bobinas de ignición en México: *Delphi*, *Bosch*, *Denso* y *NGK*, también tienen plantas de producción en China, de este modo podría estar ocurriendo que sus costos de producción sean más reducidos en China y, por tanto, estas empresas estén paulatinamente incrementando sus exportaciones de bobinas de ignición desde el país asiático hacia el mercado estadounidense.

Bibliografía

- Alfa (Grupo empresarial Alfa). 2013. “Nemak aumenta la capacidad de producción en Norteamérica, Europa y Asia” en. *Alfa informe anual 2013*. <http://informe.alfa.com.mx> Consultado en mayo de 2014.
- Álvarez Medina, Lourdes y L. Cuadros Laureán. 2013. “Importaciones chinas y su percepción en el mercado de autopartes de repuesto en México”. En Dussel Peters, Enrique (coord.). *América Latina y el Caribe-China: Economía, comercio e inversiones*. UDUAL/RED ALC-China/UNAM/CECHIMEX. México.
- Balich, W. B. y C. R. Aschenbach. 2004. *The gasolina four-stroke engine for automobiles*. Universidad de Notre Dame; Indiana, Estados Unidos.
- Bosch (Robert Bosch GmbH). 2008. *Sistemas de encendido*, agosto de 2008. México, Bosch. 27 p. www.catalogobosch.com. Consultado en mayo de 2014.
- Dussel Peters, Enrique, A. H. Hearn y H. Shaiken. 2013. *China and the new triangular relationships in the Americas: China and the future of US-Mexico relations*. Universidad de Miami. Universidad de California. Berkeley. UNAM/CECHIMEX. México.
- Gallagher, Kevin. P y Enrique Dussel Peters. 2013. “China’s economic effects on the U.S.-Mexico trade relationship. Towards a new triangular relationship?”. En Dussel Peters, Enrique, Adrian H. Hearn y H. Shaiken (edit.). *China and the new triangular relationships in the Americas. China and the future of US-Mexico relations*. CELAC/Universidad de Miami. CELAC/Universidad de California Berkeley y CECHIMEX/UNAM. México.
- Hernández Rodríguez, Clemente. 2013. “Competitividad y política industrial: análisis del caso de los clústeres en China implicaciones para importantes países de América Latina”. En Dussel Peters, Enrique (coord.). *América Latina y el Caribe-China: Economía, comercio e inversiones*. UDUAL/Red ALC-China/UNAM/CECHIMEX. México.
- Jenkins, Rhys. 2009. “The Latinamerican case”. En Jenkins, R. y Enrique Dussel Peters (Editores). *China and Latin America: Economic relations in the twenty-first century*. Instituto Alemán para el Desarrollo. UNAM. CECHIMEX. Bonn. México.

- Klier, T. y J. Rubenstein. 2008. *Who really made your car? Restructuring and geographic change in the auto industry*. Kalamazoo/Upjohn Institute for Employment Research. Estados Unidos.
- Lall, Saya y John, Weiss. 2005. "People's Republic of China's competitive threat to Latin America: An analysis for 1990-2002". En *Oxford Development Studies*. Núm 33 (2). 163-194 pp. <http://www3.queh.ox.ac.uk>. Consultado en abril de 2014.
- Medina Ramírez, S. 2013. "La industria de autopartes". En *Revista Comercio Exterior*. Vol. 63. Núm. 3. Mayo y Junio de 2013. Disponible en <http://revistas.bancomext.gob.mx>. Consultado el 21 de abril de 2014.
- Negrete, S. 2013. "Arbomex surtirá a Mazda y Chrysler". En *El Economista* del 8 de diciembre de 2013. <http://eleconomista.com.mx>. Consultado el 31 de mayo de 2014.
- OICA (Organización Internacional de Fabricantes de Vehículos). 2014. *Production statistics 2013* de la OICA. <http://www.oica.net>. Consultado en mayo de 2014.
- Oppenheim, A.K. 2004. *Combustion in Piston Engines: Technology, Evolution, Diagnoses and Control*. Springer, Berlín.
- Payri, Francisco. y José María, Desantes (edit.). 2011. *Motores de combustión interna alternativos*. Edit. Reverté, Barcelona, España.
- ONU (Organización de Naciones Unidas). 2013. United Nations Comtrade Database del Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de Naciones Unidas. <http://comtrade.un.org/data/>. Consultado en mayo de 2014.
- USDC (Departamento de Comercio de Estados Unidos). 2014. Auto Parts Imports 2005-2014. del USDC. Disponible en <http://www.trade.gov>. Consultado en mayo de 2014.
- USITC (Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos). 2014. Dataweb de USITC. Disponible en <http://www.usitc.gov/>. Consultado en mayo de 2014.
- Wong, K. Vincent. 2012. *Thermodynamics for Engineers*. CRC Press, Nueva York.
- Zepol. 2014. *Zepol, global trade intelligence that moves your business*. <http://www.zepol.com/> Consultado en mayo de 2014.

El impacto comercial de las importaciones chinas en el mercado mexicano de muebles: efectos y respuestas locales

Katia Magdalena Lozano Uvario

Introducción

La característica central del mercado mundial de muebles en las últimas dos décadas es la tendencia sostenida de China en la producción y exportación de muebles, con altos volúmenes y a precios bajos, lo que provocó que los productores mexicanos disminuyeran sus niveles de competitividad en su principal mercado externo, el norteamericano, y que en fechas recientes esta situación se esté replicando en el mercado nacional, a raíz del crecimiento en la importación de productos muebles y partes originarias de China, con lo cual se erosiona y se presiona a uno de los sectores industriales que mayor empleo genera en la manufactura nacional.

Ante este hecho, las estrategias y políticas que tome la industria mueblera mexicana serán centrales para mantener su posición competitiva y su estructura exportadora, así como para no sucumbir en un proceso de desindustrialización regional, que se ha advertido con otras manufacturas y en otros países de América Latina como son los casos de textiles, confecciones y calzado, en Argentina y Brasil (Durán y Pellandra 2013: 115).

Por lo anterior, el objetivo de este documento es presentar un análisis de la trayectoria de China como productor y exportador de muebles y sus partes, con énfasis en el mercado norteamericano, a partir de los cual se interpreta la participación de la industria mueblera mexicana en los últimos 20 años, sus capacidades productivas y las posibilidades que tienen para mejorar su competitividad. De manera particular, se consideran las estrategias y políticas de los productores

de muebles de Jalisco, quienes han desarrollado, al igual que otros centros productivos en México, iniciativas de *clúster*, como proyecto de acción conjunta central para articular su cadena de valor, innovar, superar las disparidades que presenta su estructura productiva, y diferenciarse también en el mercado nacional impactado por las importaciones procedentes de Asia.

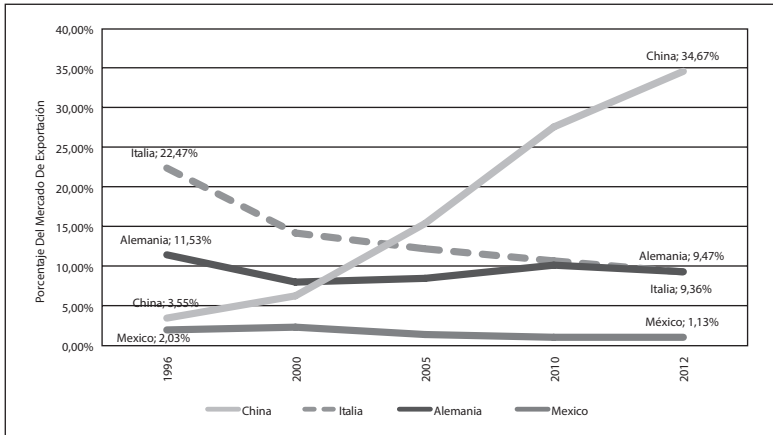
Los resultados del trabajo de investigación incluyen un diagnóstico del mercado internacional y del mexicano a partir del análisis de las bases de datos de comercio internacional, así como información procedente de entrevistas semi-estructuradas con empresarios del sector mueble y de organismos empresariales y gubernamentales del estado de Jalisco, mediante lo cual se reflexiona en qué medida la estructura y la actuación de los fabricantes de muebles contribuye a desarrollar la integración del sector y hacer frente a la amenaza externa encabezada por China.

1. La participación de China y la transformación del mercado mundial de muebles

En los últimos 20 años, la transformación del mercado mundial de manufactura de muebles está dada por China, como el principal protagonista en la producción y exportación de muebles: las cifras reportadas entre 2000 y 2009 respecto al porcentaje de producción de muebles indican un crecimiento en el período de 6.7% a 31.3% (CSIL, 2010:15); en tanto que los datos de exportación al mercado mundial observan, de manera similar, un incremento en la participación china de 3.55% en 1996 a 34.67% en 2012 (UN COMTRADE, 2014), seguido de los líderes anteriores en la exportación mundial, Italia y Alemania. En comparación, México evidencia, en el mismo período, una pérdida, al disminuir su porcentaje en el mercado mundial de 2.03 a 1.13% (UN COMTRADE 2014) (gráfico 1).

Esta absorción del mercado por parte de la industria mueblera de China ha sido producto de la configuración de su estructura productiva, que incluye alrededor de 50 mil empresas, que en su mayor parte son de tamaño pequeño o mediano (Cao y Hansen 2006; Cao, Hansen, Xu y Xu 2004), altamente concentradas en las regiones de exportación como Guangdong y Fujian que absorben 60% de la producción de muebles chinos y 58% de los productos

Gráfico 1. Porcentajes de participación en la exportación mundial de muebles y sus partes (9403), proveniente de China, Alemania, Italia y México 1996-2012.



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de UN COMTRADE (2014).

de exportación; un promedio de 5 millones de empleados con bajos costos laborales (Cao y Otros 2004; Luppold y Bumgardner 2011; Lee 2011); la inversión extranjera directa en grandes, flexibles y modernas plantas de manufactura (Lee 2011), y el crecimiento en los mercados de exportación, principalmente en los segmentos de muebles de madera, muebles de metal y muebles utilizados en la recámara (Cao y otros 2004).

Lo anterior ha provocado cambios en la manufactura mundial de muebles, la cual ahora está centrada en la producción masiva, asociada con el advenimiento del empaquetado plano (*flat-pack*), y el diseño de muebles listos para ensamblarse. Estos elementos de innovación abrieron el camino a las empresas que se dirigen tanto a los mercados locales como a la exportación, para diseñar, producir y empaquetar productos en grandes cantidades, con precios medios y bajos en comparación con los productores de muebles de madera sólida, quienes conservan segmentos en nichos de mercados locales, principalmente con productos con gran terminado, caros y de diseño de vanguardia (Kaplinsky, Memedovic, Morris y Readman 2003 citado en Lozano 2010).

Aunado a lo anterior, la producción y comercialización mundial de muebles, sobre todo en el segmento relativo a los muebles para el hogar, se está modificando en función de las tendencias y la preferencia de los consumidores: por una parte, la reducción de los espacios habitacionales en las áreas metropolitanas y la demanda de procesos de manufactura con menores desperdicios de materiales y de energía, se traslada al consumo de menos muebles, más pequeños, y elaborados mediante procesos más amigables con el medio ambiente (ABTV 2013); en contraste, también se presenta un cambio en la percepción de muebles de una compra para toda la vida, a considerarlos como elementos de moda, desechables, siendo los jóvenes el grupo de consumo más importante (Acharya, Clayton, Eriksson, Malinger y Moura 2009). Por otra parte, se tiende a la variación en los canales de comercialización: las tiendas tradicionales de muebles están disminuyendo su poder de mercado, en tanto los distribuidores como Wal-Mart están ganando mercado, importando sobre todo muebles provenientes de los países asiáticos; así también se presenta una integración de los fabricantes con los distribuidores, de tal forma que los productores venden sus productos en canales exclusivos (cautivos), con lo cual además se generan ventajas competitivas a través de la eficiencia y agilidad en la logística, a la par de un mejor entendimiento de los gustos y la demanda del consumidor (Acharya *et al.* 2009).

En este contexto, el análisis de la posición competitiva de los países productores en el mercado de Estados Unidos, principal importador a nivel mundial, es conveniente para entender a cabalidad la solidez de China, y de manera particular la pérdida de competitividad de México, así como las posibilidades de recuperación en su principal mercado de exportación. A partir los datos del Módulo para Analizar el Crecimiento del Comercio Internacional (Magic Plus), se determinó la contribución global por país del producto 9403 (muebles y sus partes), es decir, se muestra el crecimiento en el porcentaje de las importaciones totales por país a Estados Unidos, presentándose los siguientes resultados (cuadro 1).

En específico para México, se muestra una tendencia a la baja durante los últimos 20 años: mientras en 1990 representaban 8.03%, en el 2000 el porcentaje de importaciones descendió a 6.40%, bajando nuevamente a 4.49% en 2005; aunque para 2012, el porcentaje muestra una recuperación al elevarse a 5.13%. En contraste, durante el

mismo período, China, que en 1990 sólo tenía 2.43% de las importaciones norteamericanas, creció a 25.25% en 2000, y a 49.86% en 2010, manteniéndose en un 48.53% en 2012.

Cuadro 1. Contribución global por países seleccionados en las importaciones de muebles y sus partes (9403) de Estados Unidos. 1990-2012

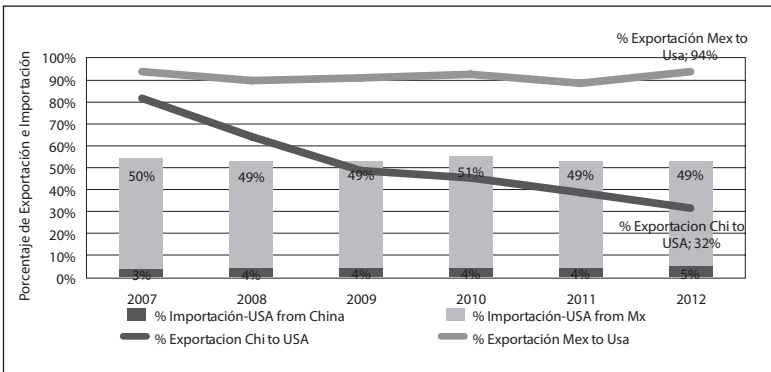
Periodo	Brasil	Canadá	China	Dinamarca	Alemania	Indonesia	Italia	Malasia	México	Taiwán	Vietnam
1990	0.72	19.49	2.43	4.51	5.55	1.19	8.27	0.92	8.03	26.48	
1991	0.72	18.07	3.31	3.47	4.88	1.68	6.57	1.52	8.87	29.37	
1992	0.90	20.51	4.70	3.46	3.92	2.04	5.94	2.15	8.57	28.97	
1993	0.91	23.15	6.68	2.82	3.06	2.86	5.05	3.08	8.19	26.16	
1994	1.09	25.91	9.40	2.93	2.02	3.20	5.61	4.13	7.53	20.88	0.28
1995	1.44	28.44	11.62	2.51	2.02	3.58	5.70	3.97	7.29	16.06	0.04
1996	1.03	31.46	12.72	2.09	1.56	3.35	5.51	4.41	8.82	12.63	0.06
1997	0.90	33.67	15.33	1.85	1.57	3.58	5.14	3.74	8.76	9.89	0.07
1998	0.71	33.82	18.31	1.74	1.18	3.65	5.19	3.22	8.28	8.43	0.19
1999	0.86	32.74	21.44	1.54	1.18	3.73	5.55	3.06	7.77	7.35	0.49
2000	0.97	32.66	25.25	1.41	1.25	3.54	5.15	2.94	6.40	6.05	0.94
2001	1.30	30.30	29.34	1.20	1.17	3.62	5.38	2.83	5.77	5.24	1.10
2002	1.67	25.68	37.02	1.11	0.94	3.47	4.85	2.90	5.04	4.61	2.60
2003	1.64	23.38	41.30	1.18	0.97	3.07	4.53	2.85	4.43	4.01	3.17
2004	1.95	21.76	43.02	1.12	1.03	2.72	3.84	3.04	4.23	3.49	5.93
2005	2.02	19.86	45.31	0.88	1.01	2.69	3.36	3.38	4.16	3.05	8.86
2006	1.38	18.94	47.52	0.81	1.03	2.60	3.06	3.62	4.08	2.82	8.88
2007	1.07	17.22	48.56	0.68	1.15	2.55	3.53	3.50	3.74	2.76	9.70
2008	0.69	15.90	48.03	0.54	1.31	2.61	3.21	3.45	3.95	3.07	7.56
2009	0.69	12.63	48.80	0.46	1.23	2.88	2.75	3.91	4.52	3.06	9.42
2010	0.55	11.89	49.86	0.44	0.92	2.94	2.40	3.98	4.49	3.05	10.35
2011	0.56	12.18	48.75	0.41	1.08	2.77	2.66	3.68	4.62	3.09	10.18
2012	0.55	11.36	48.53	0.47	0.94	2.83	2.73	3.72	5.13	3.19	11.64

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Magic Plus. 2014.

Lo anterior evidencia la preferencia de los norteamericanos en la importación de productos chinos, lo cual fue motivado principalmente por una oferta a bajos precios que facilitó su inserción en el consumidor, e incluso modificó su preferencia por muebles con atributos específicos, en referencia por ejemplo con el tipo de maderas utilizadas en su producción (Luppold y Bumgardner 2011). Así también, otros países asiáticos como Vietnam o Malasia, dada la apertura a los productos chinos, también advierten un crecimiento en su contribución en las importaciones norteamericanas: Malasia crece del 0.92% en 1990 a 3.72% en 2012, mientras que Vietnam cambia su participación de 0.28 a 11.64%, relevando incluso a Canadá en el segundo lugar, dadas también sus ventajas comparativas asociadas a la mano de obra barata. Por lo anterior, como lo advierten Durán y Pellandra (2013:106), aunque China pueda disminuir su participación en el mercado norteamericano, no necesariamente se abre una oportunidad para la mejora de la competitividad de los muebles mexicanos, dada la competencia de productores de segunda línea.

Más aún, siguiendo el análisis comparativo de China y México en el mercado norteamericano, considerando ahora los porcentajes de exportación por país e importación estadounidense, se observa que mientras Estados Unidos representa el principal mercado de exportación para los productos muebles mexicanos, al que se envía un porcentaje promedio superior a 90%, China ha disminuido sus

Gráfico 2. Porcentajes de exportación e importación de muebles y sus partes (9403) de México y China a Estados Unidos

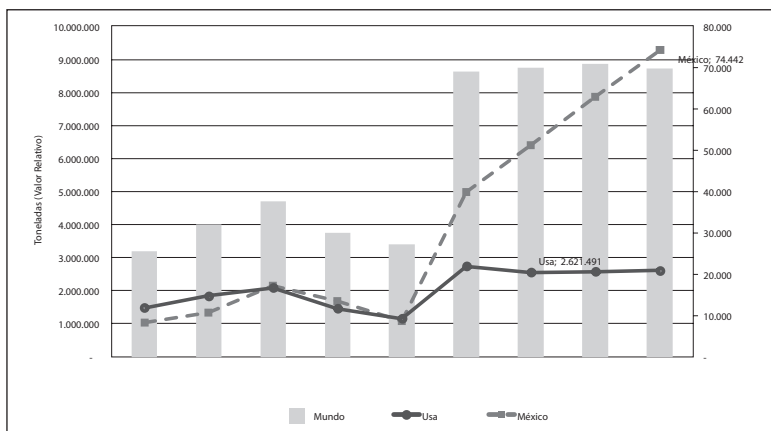


Fuente: elaboración propia a partir de los datos de UN COMTRADE, 2014.

porcentajes de exportación a este país, las cuales mientras en 2007 representaban 82%, para el 2012 sólo eran 32%, no obstante que el mercado norteamericano ha mantenido sus porcentajes de importación que en promedio oscilan en 49.5% (gráfico 2).

En ese sentido, aunque Luppold y Bumgardner (2011: 4901) han argumentado que la disminución en las exportaciones de China obedece, entre otros factores, al desaliento que la política gubernamental de dicho país ha ejercido sobre las exportaciones de muebles de madera, a la apreciación de la moneda, a la disminución de las ventas de exportación, debido a la recesión global, así como al incremento en los costos asociados con los insumos, la mano de obra y la transportación, lo cierto es que los indicadores también observan una diversificación de China respecto a sus mercados de exportación (ABTV 2013) como el mexicano, en el cual, aunque se han recibido desde 2009 cantidades exportadas de muebles y partes mínimas (menos de 1% de la exportación total china en muebles y partes), en comparación con lo enviado a Estados Unidos, éstas se han incrementado sustancialmente, provocando importantes efectos de vulnerabilidad en los productores mexicanos en el mercado nacional, debido a los precios competitivos que tienen los productos asiáticos, su estilo moderno, y su distribución a tiempo (CSIL 2009:

Gráfico 3. Toneladas de muebles y sus partes (9403) exportadas por China al mercado mundial, Estados Unidos y México (2004-2013)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de Trade Map, 2014.

9) (gráfico 3). Por lo anterior, en el siguiente apartado se presenta el análisis del mercado mexicano y su situación en los últimos años.

2. Los impactos de las importaciones chinas en el mercado mexicano de muebles

La estructura productiva de la industria mueblera mexicana se caracteriza, según los datos del censo económico de 2009, por poseer 26,979 unidades económicas, esto es 6.18% del total de las empresas de la industria manufacturera; 3.45% del personal ocupado y generar 1.04% del valor agregado censal bruto de la producción manufacturera del país. Es una industria donde predomina la fabricación de muebles de madera para el hogar con 94.69% de la unidades económicas, seguido de la fabricación de muebles de oficina y estantería con 3.58% de las unidades económicas; y sólo 1.73% de las unidades económicas se dedica a la producción de colchones y persianas.

Al 2013, el sector generó 1.21% del PIB de la industria manufacturera y creció de manera absoluta en el número de unidades económicas en 7.02% de 2009 a 2013, al contar con 28,872 unidades empresariales (INEGI 2014). No obstante este crecimiento, los datos del PIB durante el período de 1993 a 2013 evidencian movimientos

Gráfico 4. Producto interno bruto trimestral promedio en la industria manufacturera y en la fabricación de muebles y productos relacionados (337) de México (1993-2013)



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de INEGI, 2014.

cíclicos, por una parte un período de recuperación, después de la caída que el sector experimentó debido a la crisis global de 2008-2009, observando un nuevo descenso en 2013 (gráfico 4).

A la disminución del crecimiento se le añade un cambio significativo en el mercado: así como se perdió competitividad en los mercados internacionales, así también el incremento paulatino en la importación de productos muebles está erosionando al sector: el cuadro 2 muestra las tasas de crecimiento promedio anual de las exportaciones e importaciones de México en el período de 1996 a 2012, en las que se muestra que mientras las importaciones de muebles y sus partes (9403) crecen a una tasa anual de 9.09%, las exportaciones lo hacen sólo a 3.77%, durante el período de análisis.

Cuadro 2. Tasa media de crecimiento anual de las exportaciones e importaciones mexicanas de productos muebles y sus partes con respecto al mundo. 1996-2012

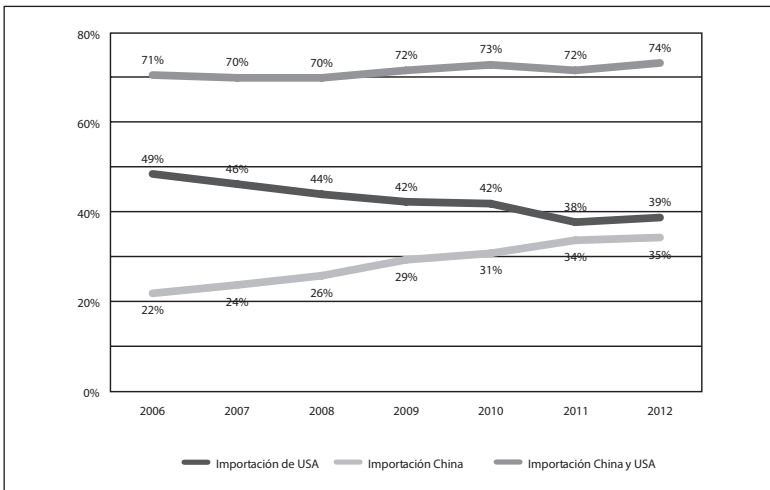
Código	Producto	Exportaciones	Importaciones
9403	Muebles y sus partes	3.77	9.09
940310	Muebles de metal utilizados en oficinas	11.29	5.38
940320	Muebles de metal	4.93	10.18
940330	Muebles de madera utilizados en oficinas	2.47	4.11
940340	Muebles de madera utilizados en cocinas	0.44	12.27
940350	Muebles de madera utilizados en la recamara	-1.79	9.24
940360	Muebles de madera (excluye los anteriores)	1.25	10.64
940370	Muebles de plástico	4.18	10.88
940380	Muebles de otros materiales diferentes a metal/madera/plástico	12.48	10.42
940390	Partes de muebles	8.60	8.25

Fuente: elaboración propia a partir de la base de los datos de UN COMTRADE, 2014.

Los segmentos con mayor afectación fueron las principales ramas de producción en México, es decir, los muebles de madera utilizados en recámaras (940350), y estos muebles excluyen cocinas, de oficina y recámaras (940360). Sólo los muebles de metal utilizados en oficinas (940310), los muebles de otros materiales (940380) y las partes de muebles (940390) evidencian tasas de crecimiento en la exportación, mayores a los de importación.

Así también el mayor crecimiento en las importaciones experimenta un cambio cualitativo respecto al origen del producto: mientras en 2006 el 49% de las importaciones provenían de Estados Unidos y 22% de China, en el 2012 los porcentajes eran de 39 y 35% respectivamente, presentándose por tanto un paulatino efecto de sustitución en el consumo de los productos muebles provenientes de dichos países (gráfico 5).

Gráfico 5. Porcentajes de importación de productos muebles y sus partes (9403) procedentes de Estados Unidos y China en el mercado mexicano. 2006-2012.



Fuente: elaboración propia a partir de los datos de UN COMTRADE, 2014.

El crecimiento de las importaciones, así como el efecto sustitución que se experimenta, está impactado de manera diferenciada en los productores, por un lado, debido a la heterogeneidad en la estructura productiva del sector muebles mexicano, y por otro, dado el bajo porcentaje de empresas que se dedican a la exportación de muebles,¹ en el mercado nacional, que es el espacio económico central para la mayor parte de las empresas.

¹ La información reportada en 2012 respecto al número de empresas exportadoras en la fabricación de muebles y productos relacionados, señala la existencia de 197 empresas de un total de 5,946 en la industria manufacturera de México, es decir sólo 3.31% (INEGI 2014).

Ejemplo de lo anterior se presenta con los productores de muebles localizados en el estado de Jalisco, quienes se en el período de 2001 a 2010 se concentraron en el mercado interno: las ventas a nivel nacional representan en promedio 48% del total, al mercado regional se destina 16% de la producción, en el local se distribuye 32%, y sólo 6% a la exportación, siendo estados unidos, su principal mercado² (Lozano y Madrigal 2012), lo cual lleva a corroborar que el sistema productivo es territorializado, es decir dependiente del mercado interno (nacional, regional y local), con oportunidades de negocios en el exterior limitadas, no por falta de capacidad, sino por su cultura empresarial conservadora que evita riesgos (Lozano 2010: 165).

Por tanto, los productores mexicanos de muebles se encuentran ante una posición vulnerable frente al desarrollo del mercado internacional de muebles y sus partes, así como frente al mercado nacional, de ahí entonces que las estrategias empresariales de corto y mediano plazos, así como la política industrial que se emprenda, serán una pieza fundamental para evitar el desplome de un sector que genera un alto porcentaje de empleo en las regiones donde se localiza. A continuación se presentan aquellas que se han puesto en marcha entre los empresarios del sector muebles de Jalisco.

3. Las respuestas de los empresarios de la industria mueblera a los impactos externos

El sector muebles de Jalisco es un ejemplo de la industria mueblera mexicana: para 2013, el sector muebles de Jalisco aglutinaba 2489 unidades económicas, es decir 8.62% de las empresas muebleras de la nación (INEGI 2014). Aunque en su estructura productiva prevalecen las unidades empresariales de tamaño micro (86.01%), éstas sólo aportan 16.51% del valor agregado y 18.03% de las remuneraciones; en tanto las empresas de tamaño pequeño y mediano, que son 13.66% del total, colaboran en conjunto con 50% del empleo del sector, y con 65% tanto del valor agregado como de las remuneraciones (cuadro 3).

2 En Lozano (2010: 139-140), se define que en el período de 1996 a 2008, entre 87 y 96% del valor comercial de las exportaciones mexicanas de muebles se comerciaron con Estados Unidos.

Cuadro 3. Porcentajes de participación económica por tamaño de empresa en el sector muebles de Jalisco a 2009 (en porcentajes)

Tamaño de empresa	Unidades económicas	Personal Ocupado	Valor Agregado Censal Bruto	Remuneraciones
Micro	86.01	33.45	16.51	18.03
Pequeña	11.31	25.60	28.08	30.49
Mediana	2.35	24.43	36.70	34.35
Grande	0.34	16.52	12.14	17.13

Fuente: elaboración propia con base en el Censo Económico de 2009, INEGI, 2014.

De ahí entonces que el sistema productivo de muebles de Jalisco se caracteriza por tener una mayoría de empresas donde prevalecen los talleres familiares y los pequeños fabricantes-dueños, el uso intensivo de la mano de obra, poca automatización y producción en pequeña escala (Lozano 2010), en tanto otra pequeña parte, la más productiva de la estructura, se diferencia por utilizar materiales modernos, e incorporar innovaciones y diseño a su producción.

Ahora bien, para los empresarios fabricantes de muebles de Jalisco, así como para los actores instituciones que apoyan el desarrollo de este sector productivo, la presencia de la competencia asiática en el mercado interno no es ajena, y se percibe que generará desde mayor competitividad, hasta cierre de empresas, así como reducción de mercado y ventas; sin embargo, también alienta a los productores a desarrollar acciones que favorezcan al sector, lo cual denota una actitud activa ante esa amenaza (Lozano y Madrigal 2014).

De hecho, al cuestionar a los productores sobre qué factores de competencia generarían en el mercado internacional un mejor posicionamiento competitivo del sector en los próximos tres años, los resultados reportados señalan los siguientes cuatro: 1) la implementación de diseños, 2) la incorporación de innovaciones (principalmente de producto y tecnológicas), 3) la mejora en la calidad de los productos y 4) las estrategias de exportación; como los elementos más importantes que permitirían fortalecer la posición competitiva de los empresarios (Lozano y Madrigal 2014).

Sin embargo, es menester revisar las estrategias para elevar la competitividad de las empresas fabricantes de muebles en dos ámbitos,

por un lado, los esfuerzos individuales y por otro los colectivos, que impactan de manera generalizada al sector.

En el caso de los esfuerzos que las empresas realizan en lo individual por diferenciar sus productos, éstos se centran en una mayor calidad en insumos, el uso de diseño innovador, la acreditación de marcas y el vínculo directo con los compradores a través de la búsqueda de canales diferenciados de comercialización. A manera de ejemplo, Gerónimo (2012) presenta el caso de una empresa dedicada a la fabricación de muebles de tipo artesanal, ubicada en el municipio de Tonalá, Jalisco:³ frente a sus principales competidores en el espacio local, la empresa se plantea como objetivo central, cubrir las necesidades del cliente, a partir de realizar una mezcla entre la utilización de sus factores genéricos y específicos, y mantener relaciones de colaboración en la cadena de valor, siguiendo como estrategias de competencia: 1) aprovechar la ventaja relativa respecto a la mano de obra barata y especializada presente en la entidad; 2) contar con proveedores de madera certificada procedente de Chile, quienes les proveen de madera de calidad de bosques sustentables, lo cual les permite además tener una característica de diferenciación frente a sus competidores; 3) apuntalar el componente de diferenciación de productos a partir de la incorporación de diseños y de calidad en el producto final, enfocándose en realizar excelentes acabados en los productos muebles, así como incorporar valor a partir de los recursos intangibles ligados con la cultura mexicana en el mueble, con lo cual los diseños que presentan son significativamente diferentes frente a otros productos ofrecidos por el mercado asiático; 4) relacionarse con distribuidores (importadores o mayoristas) que les permitan exportar su producto asegurando con ello la competencia en el mercado nacional e internacional; y 5) aprovechar el entorno institucional que apoya en Jalisco la competitividad del sistema productivo de muebles: la empresa recibió apoyos del Centro de Articulación Productiva (CS Muebles), el Instituto de Fomento al Comercio Exterior del Estado de Jalisco (JalTrade), y la Secretaría de Economía (PROMEXICO), en el desarrollo de nuevos productos, la ampliación de su cartera de clientes, el aumento de las exportaciones y la elaboración de estudios de logística, marca internacional,

3 El municipio de Tonalá, Jalisco es parte de la Zona Metropolitana de Guadalajara, centro de aglomeración en la manufactura de mueble en Jalisco al ubicar 56% del total de las empresas del sector.

planes de exportación, agenda de negocios, y promoción de oferta, entre otras.

Por otra parte, las estrategias competitivas colectivas han sido una de las claves para el desarrollo de la industria mueblera en la entidad: entre las más importantes destaca, desde 1980, la organización de las ferias de comercialización de muebles (Expo Mueble Internacional y Expo Ocotlán Mueblera, las más representativas), las cuales, al ser espacios de exposición colectiva, posicionan la imagen de la entidad como uno de los principales lugares de manufactura de muebles en México, al tiempo que generan un negocio que representa alrededor de 30% de las ventas anuales de las empresas expositoras, con compradores nacionales y extranjeros (*El Economista*, 2014).

Asimismo, desde inicios de la década del año 2000 se llevan a cabo proyectos de articulación productiva, que en 2009 se consolidaron con la iniciativa del Clúster del Mueble y la Decoración en Jalisco, a partir de la formación de CS Muebles, A. C., institución puente cuyo objetivo es promover la integración del sector y el fortalecimiento de la competitividad con acciones centradas en la formación de consorcios de exportación, capacitación empresarial, programas para la incorporación de diseño original en la manufactura de muebles, un proyecto de compras en común, así como los vínculos con los productores de la decoración que también se producen y comercializan en el Estado, posicionándose entonces con una visión de interiorismo.

Por tanto, aunque la integración formal del *clúster* no genera en automático la resolución de los problemas a los que se enfrenta el sector, sí abre mayores posibilidades para el trabajo conjunto y para el involucramiento de un mayor número de productores, debido a la baja tasa de agremiación que tienen los organismos gremiales, 11% según se define en Lozano (2010). Así también la concatenación de las estrategias que los actores tanto empresariales como institucionales proponen para el desarrollo del *clúster* (cuadro 4), pueden propiciar no sólo una mejor orientación de las políticas industriales y los programas que buscan apuntalar estrategias para mantener su posición en el mercado nacional y elevar su posición en el internacional; sino también fortalecer la calidad de los recursos productivos y del sistema de apoyos empresariales e institucionales que se han construido en torno al sector muebles de Jalisco y que constituyen sus ventajas competitivas.

Cuadro 4: Estrategias propuestas por los actores empresariales e institucionales para el desarrollo del *clúster* del mueble y la decoración de Jalisco

ESTRATEGIAS PROPUESTAS			
Para la sobrevivencia y crecimiento de las empresas fabricantes de muebles	Para generar una mayor colaboración entre empresas fabricantes de muebles y artículos de decoración	Para vincular mejor a universidades y gobierno con las empresas de muebles y la decoración de Jalisco	Para realizar una integración de las visiones de los actores que participan en el <i>clúster</i> de muebles y decoración de Jalisco
<ul style="list-style-type: none"> • Involucrar a más empresas para reducir costos y gastos (30%) • Estandarizar precios y productos (19%) • Innovación (15%) • Que el <i>clúster</i> funcione (15%) • Exportar (7%) • Crear un área de diseño (7%) • Registro de marcas (7%) 	<ul style="list-style-type: none"> • Generar alianzas estratégicas (48%) • Participación conjunta en expos (24%) • Diseños en conjunto (19%) • Programa que promueva al sector mueble y la decoración (9%) 	<ul style="list-style-type: none"> • Prácticas profesionales de estudiantes en las empresas (27%) • Desarrollo de exportaciones (20%) • Compartir información (20%) • Programa de apoyo a la colaboración (20%) • Dar a conocer los apoyos o programas de carácter económico y social (13%) 	<ul style="list-style-type: none"> • Reuniones permanentes para fomentar la comunicación y desarrollo del sector (48%) • Invitar a más actores de la cadena de valor (14%) • Participación activa dentro del <i>clúster</i> (14%) • Incorporar metas y objetivos en común (10%) • Cooperación entre los actores (9%) • Más investigación de campo por parte de las universidades (5%)

Fuente: elaboración propia con los resultados del grupo focal del 29 de febrero de 2012.

4. Conclusiones

Las tendencias en la manufactura de muebles, requieren que las empresas del sector reconozcan los lineamientos en el desarrollo de nuevos productos y aprendan a modificar su *timing* o capacidad de respuesta para tratar con la incertidumbre, así como con las interdependencias causadas por las nuevas tecnologías y los efectos de desarrollos más complejos que permitan generar reacciones oportunas para sobrevivir y tomar posición en el contexto internacional.

El que China sea el competidor principal en el mercado internacional de muebles se ha debido sobre todo a la producción y comercialización de un alto volumen de productos genéricos a bajos precios, y a que, en conjunto con los distribuidores internacionales, se han posicionado en los mercados centrales, como el estadounidense. Sin embargo, es importante resaltar que otros sistemas

productivos también se han mantenido con menores nichos de mercado debido a que utilizan recursos diferenciados, que les permiten mantener su ventaja competitiva, como el diseño y las marcas de Italia, la incorporación de maderas endógenas de Brasil o la integración de marcas colectivas de los productores españoles.

Por lo anterior, aunque no será fácil para los fabricantes de muebles mexicanos repuntar sus tasas de crecimiento, dados los problemas actuales como la heterogeneidad en la estructura del sistema productivo; la debilidad en la disponibilidad de insumos, como la madera que se importa en grandes cantidades; los pocos empresarios que exportan; y sobre todo la elevación en el consumo de productos muebles chinos en el mercado doméstico, y por ende, la competencia en costos, se requiere que la industria mexicana de muebles refuerce su trabajo en conjunto para definir una estrategia hacia el exterior, ausente hasta hoy, para atacar los segmentos de mercado a donde dirige su oferta. Más aún, cuando Estados Unidos sufra el alza en los costos de los productos muebles de China, México tendrá una oportunidad por las ventajas de la proximidad que permiten menores tiempos de entrega de productos finales o partes de muebles, así como un comercio libre de impuestos gracias al Tratado de Libre Comercio con América del Norte, aun cuando se corra el riesgo de la alta concentración de exportación en un solo mercado.

Por otra parte, aun cuando las empresas mexicanas de muebles que tienen éxito en lo individual seguirán manteniendo su posición —sea en el mercado nacional como en el internacional—, ello no garantiza el crecimiento del sector, como sí lo puede ser el desarrollo de las iniciativas de *clúster*, como las del estado de Jalisco, que deberán garantizar la eficacia y el mantenimiento de sus políticas de articulación y la generación de ambientes de confianza que eleven la competitividad y solucionen los problemas de interacción y de oportunismo de los actores económicos, a fin de generar una reactivación en conjunto para hacer frente al predominio asiático.

Bibliografía

- Acharya, Sandeep, Zach Clayton, Sebastian Giwa, Eyal Malinger y Andre Moura. 2009. The North Carolina Furniture Cluster. Harvard University. Disponible en: http://www.isc.hbs.edu/pdf/Student_Projects/USA_Furniture_2009.pdf. Consultado en abril de 2012.
- ABTV (Anderson Bauman Tourtellot Vos). 2013. *The American Furniture Industry: Industry Watch Update*. Disponible en: <http://www.abtv.com>. Consultado en abril de 2014.
- Cao, Xiaozhi y Eric Hansen. 2006. "Innovation in China's Furniture Industry". *Forest Products Journal*. Vol. 56. Núm. 11/12. pp. 33-42.
- Cao, Xiaozhi, Eric. Hansen, Meiqi Xu, y Boming Xu. 2004. "China's Furniture Industry Today". *Forest Products Journal*. Vol. 54. Núm. 11. pp. 14-23.
- CSIL (Centre for Industrial Studies). 2010. *World Furniture Outlook 2011*. CSIL, Milano.
2009. *The furniture Industry in México*. CSIL, Milano.
- Durán Lima, José, y Andrea Pellandra. 2013. "El efecto de la emergencia de China sobre la producción y el comercio". En Enrique Dussel Peters (Coord.). *América Latina y El Caribe-China. Economía, comercio e inversiones*. Primera edición. Red Académica de América Latina y El Caribe sobre China. Unión de Universidades de América Latina y El Caribe. pp. 105-127. México.
- El Economista* (13 de febrero de 2014). Expo Mueble prevé hacer negocios por 470 mdp. México.
- Geronimo Bautista, Evelio. 2012. Plan de Exportación Art Decoración Latina. SA de CV. Programa de Consultoría Universitarias "Impulso para el Desarrollo Exportador 360". COECYTJAL. JALTrade, IDIT-PYME, Universidad de Guadalajara. México.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía). 2014. <http://www.inegi.org.mx> Consultado en abril de 2014.
- Lee, Dickson. 2011. *The viability of China's Wood Furniture Industry*. University British Columbia.
- Lozano Uvario, Katia Magdalena. 2010. *Desarrollo local a partir de los sistemas productivos locales: el caso de la industria mueblera de Jalisco*. Tesis de Doctorado. Universidad Nacional Autónoma de México. México.

- Lozano Uvario, Katia Magdalena y Berta Ermila Madrigal Torres. 2014. “El sector mueblero de Jalisco de frente a una iniciativa de clúster”. En Ricardo Arechavala (Coord.). *Procesos de clus-terización en Jalisco. Retos del aprendizaje y la colaboración interempresarial*. Editorial Universitaria, Universidad de Guada-lajara. Guadalajara, Jalisco. pp. 141-184.
- Lozano Uvario, Katia Magdalena y Berta Ermila Madrigal Torres. 2012. “La inserción del concepto clúster en el sector muebles de Jalisco. Estructura, conducta y desempeño”. En Adolfo Sánchez Almanza (Coord.). *Libro electrónico del Primer Congreso Iberoameri-cano sobre Desarrollo Regional: Posicionamiento Mundial y Estrategias*. Vol. 1. Universidad Nacional Autónoma de México. México.
- Luppold, William y Matthew Bumgardner. 2011. “Thirty-Nine Years of U.S. Wood Furniture Importing: Source and Products”. *Bio-Resources*. 6 (4), pp. 4895-4908, disponible en: http://www.nrs.fs.fed.us/pubs/jrnl/2011/nrs_2011_luppold_001.pdf. Consultado en febrero de 2014.
- Magic Plus (Modulo para analizar el crecimiento del comercio inter-nacional). 2014. <http://www.cepal.org/magic/>. Consultado en abril de 2014.
- Trade Map. (Estadísticas del comercio para el desarrollo internacio-nal de las empresas). 2014. <http://www.trademap.org/Index.aspx>. Consultado en abril de 2014.
- UN COMTRADE (United Nations Commodity Trade Statistics Data-base). 2014. <http://comtrade.un.org/db/>. Consultado en abril de 2014.

Sección 3

Aspectos de la Inversión Extranjera Directa

La IED china y su dinámica de expansión: aspectos regionales y sectoriales

Lilliana L. Avendaño Miranda

Introducción

En la actualidad la República Popular China (RPC) es el principal emisor de inversión extranjera directa (IED) entre los países del sureste asiático, superó en 2012 a Singapur y Taiwán. A nivel mundial ocupa el segundo lugar entre las economías emergentes, después de Rusia (UNCTAD 2012), en su apuesta por la expansión de la IED como estrategia para consolidar su integración en la economía mundial. A pesar de que existen diversos estudios sobre la IED china, en los últimos años, gran parte de ellos giran en torno a las inversiones en hidrocarburos. Esta percepción es parcial e impide apreciar el crecimiento que han tenido las inversiones en otros sectores. Por lo anterior, este trabajo presenta una visión panorámica de las inversiones chinas a nivel mundial, con la finalidad de determinar los principales sectores de inversión, así como las principales regiones y países de localización, para dar luz sobre la amplitud y complejidad del mapa de la IED china y de las dinámicas generadas en cada sector y región.

Para ello, en primer lugar se analizará la distribución regional de la IED china en el mundo y se consideran dos momentos: las inversiones previas a 2003 y las inversiones posteriores a dicho periodo.¹ En segundo lugar, se estudiarán los sectores y localizaciones más dinámicos mencionando, además, aquellas actividades que sobresalen

1 La razón de ello es que la información estadística entre 1979 y 2002 no está recopilada de manera sistemática y homogénea para todos los años, como sucede a partir de 2003 gracias a la publicación anual del *Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment* por parte del Ministerio de Economía.

en cada zona geográfica analizada para dar un perfil más específico de las inversiones en cada localización. Por último, se plantearán las conclusiones derivadas de esta investigación.

1. Distribución regional de la IED china en el mundo

Las reformas económicas en la RPC iniciadas en 1978 por Deng Xiaoping permitieron la transición paulatina del país hacia una economía de mercado. A partir de entonces, la RPC comenzó a interesarse poco a poco en expandir sus fronteras económicas a través de la IED como se describe a continuación.

1.1 Inversiones previas a 2003

El cuadro 1 muestra la IED china entre 1949 y 1991,² se observa que las principales zonas de localización son países desarrollados, pero también se advierten inversiones en zonas lejanas como África, lo cual es interesante puesto que no es común que un país subdesarrollado con tan poca experiencia en el terreno internacional y limitaciones financieras, gerenciales y tecnológicas, realice inversiones semejantes (Lecraw 1977; Lau 2003; Chen 2003).

La localización en países desarrollados obedeció a la obtención de recursos naturales y al interés por comprar maquinaria, equipo y otras manufacturas. También realizaron algunas *joint ventures* así como fusiones y adquisiciones en países desarrollados para obtener tecnología y *know how* (Deng 2003; Hong y Sun 2006).

Las inversiones en Hong Kong³ y los países de la ASEAN⁴ tuvieron varios motivos: en primer lugar, su cercanía geográfica, económica y cultural. En segundo lugar, el acceso a materias primas escasas en China, como los aceites para la industria cosmética, la madera o el caucho en Tailandia y Malasia (Tan 1999). En tercer lugar, Singapur

2 Probablemente la mayor parte corresponde a inversiones realizadas a partir de 1979 ya que, por una parte, la salida de IED fue legalizada en dicho año y por otra parte, en el periodo del Presidente Mao la apertura fue mínima.

3 El Ministerio de Comercio Chino contabiliza de forma independiente la IED en Hong Kong y Macao.

4 Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Brunei, Vietnam, Laos, Myanmar (Birmania) y Camboya.

Cuadro 1
Distribución geográfica de la IED china acumulada (1949-1991)

Australia	38.50%
Norteamérica	33.60%
ASEAN	5.00%
Hong Kong	5.00%
CIS y Europa Oriental	3.60%
África	2.90%
Europa Occidental	2.80%
Japón	1.00%
Otros	7.40%

Fuente: Wu (1993).

CIS: Commonwealth of Independent States.

brindó una zona estratégica desde la cual operar para prestar servicios de transporte marítimo, almacenaje y logística, además de proporcionar servicios financieros por medio de las sucursales de algunos bancos chinos asentados en dicho país (Wu y Sia 2002).

Hong Kong fue un destino natural desde el principio de la apertura, permitiendo el comercio, la IED y la generación de divisas por medio de las remesas enviadas al país, producto del comercio y del turismo que viajaba desde Hong Kong hasta China continental (Sung 1996). En Hong Kong las empresas chinas tuvieron la posibilidad, por primera vez, de cotizar en la bolsa y obtener financiamiento. Este territorio, además, fue el destino de capitales que salieron ilegalmente con el fin de regresar a China para ser considerados como IED (práctica conocida como *round tripping*) y recibir un trato preferencial en su país de origen.⁵ En Europa las inversiones se dieron para evitar las barreras arancelarias impuestas a las importaciones chinas. En África, para impulsar la exportación de productos mediante programas de cooperación al desarrollo.

5 La promulgación de un conjunto de leyes entre 1979 y 1988 crearon un sistema legislativo que otorgaba ciertas prerrogativas a las empresas extranjeras lo que, aunado al excesivo control que el gobierno ejercía sobre las empresas nacionales, propició el *round tripping* (Huang 2003).

El cuadro 2 muestra que entre 1993 y 1995 los países desarrollados continuaron recibiendo la mayor parte de las inversiones. Hong Kong y los países de la ASEAN siguieron ocupando lugares significativos como receptores de IED china debido a los motivos mencionados previamente, mientras que América Latina surge como destino exhibiendo un porcentaje de inversiones semejante al de África subsahariana.

Cuadro 2. Distribución geográfica de IED china acumulada (1993-1995) (en porcentajes)

Norteamérica	39.86%
Oceanía (Australia)	18.39%
Hong Kong	8.08%
ASEAN	6.15%
Resto de Asia	4.48%
Europa Occidental	2.63%
África subsahariana	4.99%
América Latina y el Caribe	4.96%
Otros	10.46%

Fuente: elaboración propia a partir de Buckley *et al.* (2008).

En la década de 1990 algunas de las inversiones en África subsahariana y Asia se realizaron con el fin de evitar las barreras arancelarias impuestas por Estados Unidos, Australia, Canadá y los países de la Unión Europea (Bown 2008). Así, la IED china penetró en Mauricio, Camboya, Turquía, Tailandia y otros países, que recibían trato preferencial por parte de los países desarrollados con el propósito de triangular exportaciones (Cheng y Stough 2008; Tân 1999). Además, debido a que en algunos países en desarrollo el grado de industrialización era menor que el de China, creció la IED en manufacturas con poco contenido tecnológico (Wang 2002). Otro motivo del aumento de IED china en África subsahariana fue la búsqueda de petróleo y minerales (CNPC 2010; Downs 2007; Xu 2007). Tanto en América Latina, como en África, la triangulación de exportaciones y el control de los mercados fueron las principales razones que propiciaron

el crecimiento de la IED en la zona. Sin embargo, no se registraron inversiones extractivas tan importantes como en el continente africano.

El cuadro 3 muestra que en el periodo 1996-1998 y 1999-2001 Norteamérica y Australia siguieron siendo destinos destacados, pero su importancia relativa comenzó a disminuir con respecto a Hong Kong, los países de la ASEAN, África y América Latina. Hong Kong permaneció como el destino preferido de las inversiones chinas por las razones explicadas previamente.⁶

Cuadro 3. Distribución geográfica de IED china acumulada (en porcentajes)

	1996-1998	1999-2001
Norteamérica	31.25%	23.67%
Oceanía (Australia)	13.93%	9.03%
Hong Kong	9.35%	8.83%
ASEAN	7.32%	10.31%
Resto de Asia	5.55%	8.73%
Europa Occidental	2.21%	1.72%
África subsahariana	10.27%	14.93%
América Latina y el Caribe	10.04%	13.83%
Otros	10.09%	8.94%

Fuente: elaboración propia a partir de Buckley *et al.* (2008).

En 2001 la RPC ingresó a la OMC, lo que influyó en el incremento de sus exportaciones. Durante el mismo año, los flujos de IED mostraron un repunte, de acuerdo a la UNCTAD (2012), que sin duda está relacionado con una mayor inversión de las *trading companies* en diversas localizaciones.

6 Al incorporarse a la RPC Hong Kong mantuvo el sistema económico capitalista, un sistema administrativo y judicial independiente, e incluso su propio sistema de aduanas y fronteras externas.

1.2 Flujos de IED a partir de 2003

El cuadro 4 muestra los flujos de IED por regiones entre 2007 y 2012. El Ministerio de Comercio chino aún no publica el boletín estadístico sobre IED de 2013 que contiene información desagregada por zonas y sectores de inversión, pero en un comunicado de prensa dieron a conocer que las inversiones transfronterizas no financieras ascendieron a 90170 millones de dólares para ese año (Mofcom 2014). Respecto a las cifras de 2012, el Ministerio revela que Asia, Europa y América Latina fueron el principal destino de la IED china. Sin embargo, es posible que esos capitales no estén orientados totalmente a la IED.

En el caso de Hong Kong se sabe que buena parte de la IED es ficticia ya que está destinada a volver a China. Aunque no se conoce el porcentaje destinado al *round tripping* en este caso en concreto, de acuerdo al *World Investment Report* de 2008, se estima que por esta causa la IED china sería 15 o 20% menor a la declarada por el gobierno chino.

Cuadro 4. Flujos de IED china por regiones (millones US\$)

Región	2007	2008	2009	2010	2011	2012
TOTAL	26,506.09	55,907.17	56,528.99	68,811.31	74,654.04	87,803.53
Asia	16,593.15	43,547.50	40,407.59	44,890.46	45,494.45	64,784.94
África	1,574.31	5,490.55	1,438.87	2,111.99	3,173.14	2,516.66
Europa	1,540.43	875.79	3,352.72	6,760.19	8,251.08	7,035.39
América Latina	4,902.41	3,677.25	7,327.90	10,538.27	11,935.82	6,169.74
Norteamérica	1,125.71	364.21	1,521.93	2,621.44	2,481.32	4,882.00
Oceanía	770.08	1,951.87	2,479.98	1,888.96	3,318.23	2,415.10

Fuente: elaboración propia a partir de Mofcom (2012).

En Europa es un hecho reciente la concentración de flujos de IED en Luxemburgo (un centro financiero con ventajas fiscales para no residentes) por lo que debe observarse en el futuro el comportamiento de tales inversiones para comprobar si esta tendencia es transitoria o duradera. En cuanto a América Latina tradicionalmente los flujos de IED china se han concentrado en dos paraísos fiscales: las Islas Caimán y las Islas Vírgenes (Mofcom 2012), es decir, dichas inversiones no

son realmente capitales productivos (capitales con ánimo de control empresarial en dichos territorios), sino más bien especulativos.

Las inversiones en Asia (sin considerar Hong Kong) en los últimos años se dirigieron principalmente a países cercanos geográficamente como Macao,⁷ Corea del Sur, Singapur, Tailandia, Indonesia y Camboya (Mofcom 2010). Tres destinos relativamente recientes en dicho continente son Kazajistán, Paquistán e Irán. El aseguramiento del suministro de gas y petróleo llevó a las empresas chinas a invertir en Kazajistán mediante la compra de activos de empresas petroleras del país y el control del gasoducto China-Asia Central, que comienza en Turkmenistán y atraviesa Uzbekistán y Kazajistán (Jiang y Sinton 2011). En Paquistán, las inversiones se enfocan en proyectos en materia de energía (hidro y nucleoelectricas), carreteras, vías férreas y el desarrollo del puerto de Gwadar en el Mar Árabe (France24 2013). Irán, por su parte, también ha recibido importantes inversiones en el sector petrolero (Keck 2013; PressTV 2014).

Las relaciones con África se estrecharon a partir del nuevo milenio y se financiaron proyectos extractivos e infraestructura (Foster *et al.* 2008). En el caso de Europa, la RPC aprovechó la coyuntura creada por la falta de liquidez mundial para incrementar sus inversiones. Aunado a lo anterior, las reservas del país en moneda extranjera llegaron a un nivel histórico y permitieron financiar proyectos de IED con la ayuda de la banca (Baird 2011; Benesch Friedlander Coplan y Aronoff LLP 2010). Así, entre 2008 y 2013, Geely Holding Group compró a Ford la empresa Volvo situada en Suecia y Manganese Bronze, fabricante de los taxis londinenses, localizada en Reino Unido; Chem-China adquirió a la noruega Elkem a través de su filial China National Bluestar Group y la holandesa InterGen fue adquirida por China Huaneng Group (Baird 2011; Egan 2012). En Norteamérica aconteció algo semejante (Baird 2011; Soh y Aldred 2012).

Australia continúa siendo el principal receptor de IED en Oceanía, debido a su gran producción de carbón, zinc, aluminio, cobre, níquel y desperdicio de hierro, materiales esenciales para la economía de la RPC (Baird 2011). Por último, en América Latina se observa

7 Al ser una región administrativa especial con características semejantes a las de Hong Kong en cuanto a sistema económico capitalista y autonomía administrativa y judicial, recibe inversiones que también se contabilizan como IED.

Cuadro 5. Países con mayor IED china acumulada por región

2008		2009		2010		2011		2012	
Región/ País	Valor	Región/ País	Valor	Región/ País	Valor	Región/ País	Valor	Región/ País	Valor
Millones de dólares									
ASIA									
Hong Kong	115,845.28	Hong Kong	164,498.00	Hong Kong	199,055.57	Hong Kong	261,518.52	Hong Kong	306,372.45
Singapur	3334.77	Singapur	4,857.32	Singapur	6,069.10	Singapur	10,602.69	Singapur	12,383.33
Macao	1,560.78	Macao	1,837.23	Macao	2,229.29	Kazajistán	2,858.45	Kazajistán	6,251.39
Kazajistán	1,402.30	Kazajistán	1,516.21	Kazajistán	1,590.54	Macao	2,675.89	Myanmar	3,093.72
Paquistán	1,327.99	Paquistán	1,458.09	Paquistán	1,828.01	Myanmar	2,181.52	Rep. de Corea	3,081.90
%	94.03		93.87		92.38		92.23		90.88
A. L. y el C.									
Is. Caimán	20,327.45	Is. Virgenes Br.	15,060.69	Is. Virgenes Br.	23,242.76	Is. Virgenes Br.	29,261.41	Is. Virgenes Br.	30,850.95
Is. Virgenes Br.	10,477.33	Is. Caimán	13,577.07	Is. Caimán	17,256.27	Is. Caimán	21,692.32	Is. Caimán	30,072.00
Brasil	217.05	Brasil	360.89	Brasil	923.65	Brasil	1,071.79	Venezuela	2,042.76
Peru	194.34	Perú	284.54	Perú	654.49	Perú	802.24	Brasil	1,449.51
Argentina	173.36	Venezuela	271.96	Venezuela	416.52	Venezuela	501.00	Argentina	897.19
%	97.36		96.60		96.85		96.66		95.75

ÁFRICA									
Sudáfrica	3,048.62	Sudáfrica	2,306.86	Sudáfrica	4,152.98	Sudáfrica	4,059.73	Sudáfrica	4,775.07
Nigeria	795.91	Nigeria	1,025.96	Nigeria	1,210.85	Sudán	1,525.64	Zambia	1,998.11
Zambia	651.33	Zambia	843.97	Zambia	943.73	Nigeria	1,415.61	Nigeria	1,949.87
Sudán	528.25	Argelia	751.26	Argelia	937.26	Zambia	1,199.84	Argelia	1,305.33
Argelia	508.82	Sudán	563.89	Sudán	613.36	Argelia	1,059.45	Angola	1,245.10
%	70.90		58.85		60.25		57.01		51.88
EUROPA									
Rusia	1,838.28	Luxemburgo	2,484.38	Luxemburgo	5,786.75	Luxemburgo	7,081.97	Luxemburgo	8,977.89
Alemania	845.50	Rusia	2,220.37	Rusia	2,787.56	Rusia	3,763.64	Reino Unido	8,934.27
Reino Unido	837.66	Alemania	1,082.24	Alemania	1,502.17	Francia	3,723.89	Rusia	4,888.49
P. Bajos	234.42	Reino Unido	1,028.28	Reino Unido	1,358.35	Reino Unido	2,530.58	Francia	3,950.77
Francia	167.13	P. Bajos	335.87	P. Bajos	486.71	Alemania	2,401.44	Alemania	3,104.35
%	76.41		82.42		75.88		79.76		80.75
Estados Unidos	2,389.90	Estados Unidos	3,338.42	Estados Unidos	4,873.99	Estados Unidos	8,993.03	Estados Unidos	17,079.77
Canadá	1,268.43	Canadá	1,670.34	Canadá	2,602.60	Canadá	3,727.56	Canadá	5,050.72
%	76.41		96.61		95.50		94.42		86.78
OCEANÍA									
Australia	3,355.29	Australia	5,863.10	Australia	7,867.85	Australia	11,041.25	Australia	13,873.05
%	99.96		91.34		91.40		91.95		81.23

Fuente: elaboración propia a partir de Mofcom (2012).

un decremento sensible en 2012, sin embargo, en el periodo 2009-2011 los flujos de IED crecieron entre otras cosas porque —como en otras regiones—, hubo inversiones financieras y adquisiciones durante ese lapso. En este periodo empresas como Jinchuan Group y Shaanxi Dongling Group invirtieron en el sector minero mexicano (Morales 2009; Contreras 2013) China Steel Corp. y Honbridge Holdings Limited lo hicieron en el brasileño (Baird 2011) mientras que el banco ICBC se estableció en Argentina (Standard Bank 2011).

3.3 IED acumulada a partir de 2004

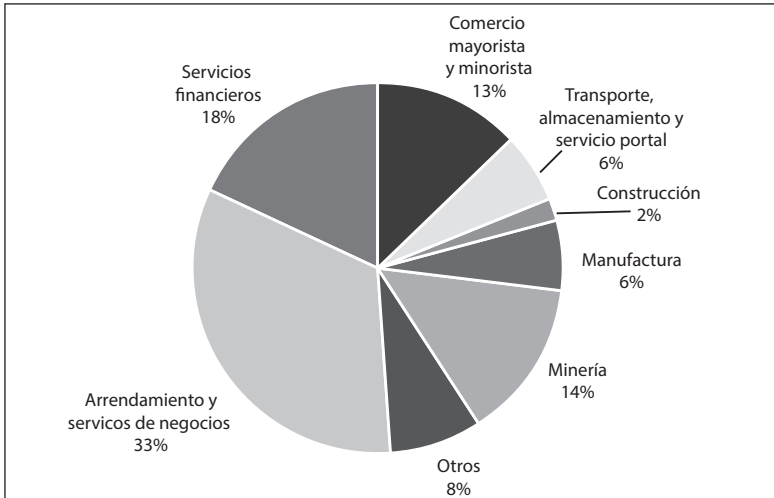
A pesar de su gran dispersión geográfica, la IED china tiende a aglutinarse en pocos países en la mayoría de los continentes. Las cifras del cuadro 5 demuestran que en Asia, América Latina, Europa, Norteamérica y Oceanía más de 75% de la IED acumulada se concentra en cinco países o menos. Las razones de este hecho se han explicado previamente: inversiones en paraísos fiscales, adquisiciones de empresas a raíz de la crisis financiera e inversiones extractivas. Solo en el continente africano la concentración de IED es menor aunque supera el 50 por ciento.

De acuerdo a Buckley *et al.* (2008) la IED china se explica por razones de búsqueda de recursos, mercados, activos estratégicos y eficiencia, lo que ha delineado su perfil geográfico. Así, la búsqueda de recursos naturales motivó la IED en Oceanía, África y Asia; la búsqueda de mercados motivó las inversiones en África, América Latina y Asia; la búsqueda de tecnología y *know how* propició las inversiones en Norteamérica y Europa y la búsqueda de eficiencia fue solventada con la IED en África, América Latina y Asia, principalmente. Sin embargo, como se verá en el análisis por sector y región, la particular visión de negocios de los empresarios chinos los ha llevado a la diversificación de sus empresas y a las inversiones en grupo.

4. Análisis sectorial y por zona geográfica

El análisis porcentual de la IED acumulada china (gráfico 1) indica que en 2012 la mayor parte de las inversiones, 78% de hecho, se aglutinaron en cuatro sectores: arrendamiento financiero y servicios

Gráfico 1. IED china acumulada por industria (2012)



Fuente: elaboración propia a partir de Mofcom(2012).

de negocios⁸ (33%), servicios financieros (18%), comercio mayorista y minorista (13%) y minería (14%).⁹

Las inversiones en servicios de negocios son el sector más dinámico, debido a la tendencia de las multinacionales a crear sus propias empresas proveedoras de servicios complementarios por lo que no suelen subcontratar dichos servicios a otras empresas.

A partir de 2006 los servicios financieros comenzaron a despuntar dentro de los flujos de IED china, y llegó a representar 20% del total invertido en 2008 (Mofcom 2008). Actualmente este sector, es el segundo generador de flujos de IED, en parte gracias a la falta de

8 Incluye actividades relacionadas con el marketing, la publicidad, la investigación de mercados, el contacto y búsqueda de clientes, los proyectos de apertura de mercados, la apertura de oficinas de representación, la coordinación de proyectos y las relaciones públicas.

9 Los sectores agrupados en "otros" incluyen la administración pública y la organización social, la agricultura, la silvicultura y la pesca; la cultura, el deporte y el entretenimiento, la educación, la generación de energía, la hostelería y los servicios de *catering*, la investigación científica y los servicios de inspección geológica, la salud, el sector inmobiliario, los servicios domésticos y otros servicios, el suministro de agua y las actividades de saneamiento y las tecnologías de la información.

liquidez a nivel mundial, lo que permitió a los bancos chinos expandirse y conceder préstamos para comprar activos en diversos países (Cha 2009) como los ya descritos.

El comercio mayorista y minorista ha crecido gracias a la diversificación de actividades y al desarrollo de conglomerados a partir de un negocio inicial (pesca, extracción de minerales, manufacturas) los cuales generalmente incluyen una comercializadora (*trading company*), o bien para la compra-venta de mercancías diversas, o bien para proveerles desde su mercado doméstico cualquier producto que requieran para sus operaciones. Dado que el gobierno chino otorga incentivos para este tipo de operaciones, la actividad exportadora les permite tener acceso a beneficios fiscales, administrativos y financieros que impulsan sus inversiones en el exterior (Buckley *et al.* 2008).

En cuarto lugar está la minería, sin embargo, es probable que las cifras del Ministerio de Comercio no reflejen completamente la IED en este rubro pues se muestran cifras modestas cuando en realidad las petroleras chinas han realizado, en los últimos años, considerables inversiones en África, Asia y América Latina (Jiang y Sinton 2011; Foster *et al.* 2008).

Como se observa en el cuadro 6, el abanico de inversiones es muy diverso, lo que puede atribuirse a tres razones fundamentales. Primero, el crecimiento a través conglomerados que permitió responder a las necesidades de los diferentes mercados. Segundo, las empresas chinas adquieren maquinaria, productos, trabajadores y servicios directamente en su país de origen o, en su defecto, de un proveedor coterráneo en el extranjero, lo que propicia que la IED china en el mundo se multiplique.¹⁰ Tercero, las comunidades chinas en el extranjero favorecen la demanda de productos chinos mediante el consumo directo generando, en algunos casos, pequeñas y medianas empresas que solo comercian con sus compatriotas. Así que puede decirse que dichas comunidades impulsan de forma indirecta la competitividad de las empresas a través de la demanda.

10 Esta forma de cooperación, así como la generada a partir de la diáspora china, tiene raíces más profundas que las expuestas, las cuales no se analizan en detalle por no constituir el objetivo de este trabajo. Sin embargo, los textos de Broadman *et al.* (2007); Chen *et al.* (2009) y Leung y Wong (1995) proporcionan más información al respecto.

Cuadro 6
IED china por zona geográfica y sector (2012)

Zona geográfica	% del total de IED acumulada	Sectores	Actividades sobresalientes
Asia*	10.91	Manufacturas, minería, inmobiliario, arrendamiento financiero y servicios de negocios, servicios financieros, tecnologías de la información, transporte e investigación científica, servicios e inspección geológica.	Manufacturas e industria ligera, extracción de minerales, gas y petróleo, servicios financieros y seguros y transportes y logística.
A. L. y el C.**	1.37	Manufacturas, minería, arrendamiento financiero y servicios de negocios, comercio mayorista y minorista, agricultura, silvicultura y pesca, tecnologías de la información, servicios financieros.	Manufacturas diversas, extracción de minerales y petróleo, marketing e investigación de mercados, importación y exportación de bienes terminados y semiterminados, telecomunicaciones inalámbricas, banca.
África	4.08	Manufacturas, minería, arrendamiento financiero y servicios de negocios, construcción, comercio mayorista y minorista, tecnologías de la información, servicios financieros, investigación científica.	Manufacturas diversas, extracción de gas, petróleo y minerales, construcción de infraestructura, importación y exportación de bienes terminados y semiterminados, telecomunicaciones inalámbricas.
Europa***	5.26	Manufacturas arrendamiento financiero y servicios de negocios, comercio mayorista y minorista, servicios financieros y tecnologías de la información.	Fabricación de automóviles, línea blanca, electrónica, productos químicos y farmacéuticos, marketing e investigación de mercados, I+D, servicios financieros y seguros.
E.U. y Canadá	4.79	Manufacturas, arrendamiento financiero y servicios de negocios, comercio mayorista y minorista, servicios financieros y tecnologías de la información.	Manufacturas ligeras, industria automotriz, industria alimentaria, marketing e investigación de mercados, importación y exportación de bienes terminados y semiterminados, I+D y servicios financieros y seguros.
Oceanía (Australia)	2.84	Manufacturas, minería y sector inmobiliario.	Extracción de metales ferrosos, preciosos, petróleo y gas.

Fuente: elaboración propia a partir de BAIRD (2011), Brown (2008), CEPAL (2008), China Economic Net (2009), China Tech News (2010), Contreras (2013), Corkin (2007), Deutsche Bank (2006, 2009), Drysdale (2012), Drysdale y Findlay (2008), Egan (2012), Huawei, (2014), Jiang y Sinton (2011), Mofcom (2010), Newman (2009), Poncet (2007), Poolgreen (2009), UNCTAD (2009).

* No incluye Hong Kong.

** No incluye Islas Caimán ni Islas Vírgenes.

*** No incluye Luxemburgo.

6. Conclusiones

La emisión de IED china es un fenómeno relativamente reciente, cuyo verdadero protagonismo comienza a partir de 2001. A pesar de ello, la RPC ocupa los primeros lugares de emisión de IED entre las economías emergentes junto con Brasil, Rusia e India.

La IED china se caracteriza por estar esparcida en numerosos países y por abarcar diversos sectores, lo que denota el pragmatismo de sus inversiones, que —más que especializarse en un sector—, busca aprovechar las oportunidades que encuentra en cada zona. Cabe subrayar que a pesar de ello existen ciertos países y sectores en los que se da una marcada concentración de inversiones.

Una de las razones más utilizadas por los medios de comunicación internacionales, así como por algunos académicos para explicar las inversiones de este país, es la necesidad de asegurar recursos naturales ligados a su crecimiento económico. Como se observa a través de la información analizada, esta percepción está sesgada, ya que existen otros sectores que presentan un crecimiento similar o mayor al de las inversiones en minería y que actualmente son significativos, por ejemplo los servicios. Este hecho es desconocido o ignorado por quienes se empeñan en ver a la IED china únicamente como acaparadora de petróleo y otros recursos naturales.

El crecimiento de los servicios se ha dado debido a la necesidad de las multinacionales chinas de contar con servicios de arrendamiento, transporte, seguros y servicios bancarios en el extranjero, por la gran cantidad de exportaciones y actividades de negocios que generan. De esta manera, el predominio de servicios es el resultado del auge de las exportaciones, del ensanchamiento de la oferta y las nuevas inversiones de los servicios financieros en ultramar. Con ello, los bancos pretenden, como lo hicieron en su momento empresas chinas de otros sectores, adquirir habilidades gerenciales y técnicas avanzadas y diversificar sus fuentes de ingresos.

En el caso de las manufacturas las inversiones son pequeñas comparadas con otros sectores, sin embargo, se espera que en el futuro aumenten debido a un eventual incremento de los costos de producción en el mercado chino, lo que llevaría al traslado de algunas empresas manufactureras a otros países.

En cuanto a la preponderancia de inversiones chinas en países en desarrollo, ésta puede ser explicada —en parte— por su mayor

competitividad para abastecer productos con un mercado maduro (como bicicletas o enseres domésticos, entre muchos otros) que desplaza a empresas nacionales e incluso a extranjeras, provenientes de países desarrollados. Además del dominio de estos mercados, algunas inversiones buscan la exportación hacia países limítrofes y la triangulación de exportaciones.

Las inversiones que más polémica han causado han sido las localizadas en África subsahariana. Existen numerosos artículos y estudios que tratan de demostrar que la IED china en África tiene oscuros intereses y realiza diversos manejos para apropiarse de sus recursos naturales. Paradójicamente pocos dicen algo de la enorme cantidad de dinero chino invertida en un solo país, Australia, y de las cuantiosas inversiones extractivas que allí se realizan. En ambos casos lo que se busca esencialmente es la explotación de recursos naturales, sin embargo, no existe la gran cantidad de airados artículos y libros tratando de convencer a la opinión pública de los peligros que entraña la incursión de China en Australia como sucede en el caso africano. En otras palabras, el mismo tipo de inversión en dos localidades distintas ha causado un efecto muy diferente en la comunidad internacional.

Dado que las inversiones en hidrocarburos han lesionado los intereses de ciertos países desarrollados, es posible que parte de esta polémica esté propiciada por la amenaza que China representa para dichos intereses, más que por la preservación y buen uso de los recursos. Convendría entonces reflexionar en éste y otros temas para tratar de esclarecerlos y conocer la verdadera cara de las inversiones chinas, que permita tener un panorama más completo con el que valorar éstas y otras interrogantes que van más allá de los límites de este trabajo.

Por último, la creciente presencia de inversiones chinas en el mundo denota la importancia de implementar sistemas de medición que proporcionen datos fiables sobre sectores, empresas y montos de inversión anuales, así como un seguimiento de sus actividades, ya que en varios países latinoamericanos no se cuenta con registros actualizados, sistematizados y a disposición del público sobre estas inversiones. Asimismo, los responsables de las políticas públicas tendrían que poner mayor atención en el tema y profundizar su conocimiento de las EMN chinas y sus estrategias de expansión, sobre

todo porque en la RPC las autoridades expresan un gran interés en los países potencialmente atractivos para la IED.

Bibliografía

- Baird. 2011. *China M&A Market*. Mid-Year 2011. Overview of Economic and M&A Activity. <http://www.geasiapacifico.org/documents/China%20MA%202011%20Inversion%20y%20Mercados.pdf>. Consultado en julio de 2013.
- Benesch, Friedlander, Coplan & Aronoff LLP. 2010. *China Insights*. Benesch, Friedlander, Coplan & Aronoff LLP Publication. http://www.beneschlaw.com/Files/Publication/58b1c8f1-d679-4051-b50f-4631d1cac3b4/Presentation/PublicationAttachment/309b0f83-98ba-4ee8-b03f-46526897d787/January_2010.pdf. Consultado en octubre de 2013.
- Bown, Chad P. 2007. *China's WTO entry: Antidumping, safeguards, and dispute settlement*. National Bureau of Economic Research. http://www.nber.org/books_in_progress/china07/bown12-6-08.pdf
- Broadman, Harry G. 2007. *Africa's silk road: China and India's new economic frontier*. World Bank. Washington, D. C.
- Brown, Kerry. 2008. *Chinese Overseas Direct Investment*. What Kind of Opportunity? Chatam House Publications. <http://www.chatamhouse.org.uk/publications/papers/view/-/id/588/>
- Buckley, Peter J., Adam R. Cross, Hui Tan, Xin Liu y Hinrich Voss. 2008, "Historic and emergent trends in Chinese outward direct investment". *Management International Review* 48 (6). pp. 715-747.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2008. *Economic Survey of Latin America and the Caribbean 2007-2008*. http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/de/agrupadores_xml/aes252.xml&xsl=/agrupadores_xml/agrupa_listado.xsl. Consultado en octubre de 2013.
- CNPC (China National Petroleum Company). 2010. <http://www.cnpc.com.cn/en/cnpc-worldwide/canada/> consultado en diciembre de 2012.
- Cha, Ariana Eunjung. 17 de marzo de 2009. China Gains Key Assets in Spate of Purchases. The Washington Post. http://articles.washingtonpost.com/2009-03-17/world/36801426_1_outbound-

- investment-china-national-petroleum-chinese-companies. Consultado en octubre de 2013.
- Chen, Tain-Jy. 2003. "Network Resources for Internationalization: The Case of Taiwan's Electronics Firms". *Journal of Management Studies* 40 (5), pp. 1107-11030.
- Chen, Yung-Ray, Chyan Yang, Sue-Ming Hsu y Yau-De Wang. 2009. "Entry mode choice in China's regional distribution markets: Institution vs. transaction costs perspectives". *Industrial Marketing Management* 38 (7). pp. 702—713.
- Cheng, Shaoming, y Roger R. Stough. 2008. *The Pattern and Magnitude of China's Outward FDI in Asia*. Indian Council for Research on International Economic Relations. <http://www.icrier.org/>, consultado en enero de 2013.
- China Economic Net. 2009. *The economic scene. Macroeconomy*. <http://en.ce.cn/> consultado en enero de 2013.
- China Tech News. 2010. ZTE Vodafone Jointly Launch R&D Lab in Germany, <http://www.chinatechnews.com/2010/03/10/11692-zte-vodafone-jointly-launch-rd-lab-in-germany>, consultado en enero de 2013.
- Contreras, Frank, 6 de julio de 2013, China boosts trade & investment with Mexico. CCTV.Com <http://english.cntv.cn/program/china24/20130607/102245.shtml>, consultado en julio de 2013.
- Corkin, Lucy. 2007. "The Strategic Entry of China's Emerging Multinationals into Africa". *China Report* 43 (3). pp. 309-322.
- Deng, Ping. 2003. "Foreign direct investment by transnationals from emerging countries: The case of China". *Journal of Leadership and Organizational Studies* 10 (2). pp. 113—24.
- Deutsche Bank. 2009. [http://www.dbresearch.de/servlet/reweb2.ReWEB?addmenu=false&document=PROD0000000000237372&rdLeftMargin=10&rdShoArchivedDocus=true&rwdspl=2&rwnode=DBR_INTERNET_EN-PROD\\$NAVIGATION&rwobj=ReDisplay.Start.class&rwsite=DBR_INTERNET_EN-PROD](http://www.dbresearch.de/servlet/reweb2.ReWEB?addmenu=false&document=PROD0000000000237372&rdLeftMargin=10&rdShoArchivedDocus=true&rwdspl=2&rwnode=DBR_INTERNET_EN-PROD$NAVIGATION&rwobj=ReDisplay.Start.class&rwsite=DBR_INTERNET_EN-PROD), consultado en enero de 2013.
- Deutsche Bank. 2006. *Global champions in waiting, perspectives on China's overseas direct investment*. Deutsche Bank Research. http://www.dbresearch.com/PROD/DBR_INTERNET_EN-PROD/PROD0000000000201318.PDF, consultado en diciembre de 2012.

- Ding, Xueliang. 2000. "Informal Privatization through Internationalization: The Rise of Nomenklatura Capitalism in China's offshore Businesses". *British Journal of Political Science* 30 (1), pp.121-146.
- Downs, Erica. 2011. *Inside China, Inc: China Development Bank's Cross-Border Energy Deals*. John L. Thornton China Center Monograph Series No. 3, Brookings Institution. http://www.brookings.edu/~media/Files/rc/papers/2011/0321_china_energy_downs/0321_china_energy_downs.pdf. Consultado en octubre de 2013.
- Drysdale, Peter, 10 de junio de 2012. *China and Australia's foreign investment regime*. *East Asia Forum*. <http://www.eastasiaforum.org/2012/06/10/china-and-australias-foreign-investment-regime-2/>. Consultado en noviembre de 2013.
- Drysdale, Peter y Christopher Findlay, 4 de septiembre de 2008, *Chinese investment in Australian resources*. East Asia Forum, <http://www.eastasiaforum.org/2008/09/04/chinese-investment-in-australian-resources/>, consultado en enero de 2013.
- Egan, Matt, 10 de diciembre de 2012. AIG Inks \$4.23B Deal to Sell ILFC to Chinese Group, Fox Business. <http://www.foxbusiness.com/industries/2012/12/10/aig-inks-423b-deal-to-sell-lfc-to-chinese-group/#ixzz2LeZDa7cp>, consultado en enero de 2013.
- France24, 8 de diciembre de 2013, *Pakistan turns to China for development*, <http://www.france24.com/en/20131208-pakistan-turns-china-development>. Consultado en marzo de 2014.
- Foster, Vivien. William Butterfield. Chuan Chen y Nataliya Pushak. 2008. *Building Bridges: China's Growing Role as Infrastructure Financier for Sub-Saharan Africa*, The International Bank Reconstruction and Development. The World Bank, Washington, D.C.
- Hong, Eunsuk y Laixiang Sun. 2006. "Dynamics of internationalization and outward investment: Chinese corporations' strategies". *The China Quarterly* 187. pp. 610-634.
- Huawei, 2014, <http://www.huawei.com/mx/about-huawei/corporate-info/milestone/index.htm>. Consultado en marzo de 2014.
- Jiang, Julie y Jonathan Sinton. 2011. *Overseas Investments by Chinese National Oil Companies: Assessing the Drivers and Impacts*. International Energy Agency Information Paper, February.
- Keck, Zachary. 2013. China's Trade and Investment in Iran Plummet. <http://thediplomat.com/2013/03/chinas-trade-and-investment-in-iran-plummet/>. Consultado en noviembre de 2013.

- Lau, Ho-fuk. 2003. "Industry evolution and internationalization processes of firms from a newly industrialized economy". *Journal of Business Research* 56. pp. 847—852.
- Lecraw, Donald J., 1977. Direct investment by firms from less developed countries. *Oxford Economic Papers* 29 (3). 442-457.
- Leung, Kim-ping Thomas y Yiu-hing Wong. 1995. Adaptation and the Relationship Building Process in the People's Republic of China (PRC). *Journal of International Consumer Marketing* 8 (2), pp. 7-19.
- Mofcom (Ministry of Commerce). 2008. *Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment 2008*. <http://hzs2.mofcom.gov.cn/>. Consultado en marzo de 2010.
- Mofcom. 2012. *Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment 2012*. China Statistics Press, Pekín.
- Mofcom. 16 de enero de 2014. *Regular Press Conference of the Ministry of Commerce*. <http://english.mofcom.gov.cn/article/newsrelease/press/201401/20140100463687.html>, consultado en marzo de 2014.
- Morales, Roberto. 2009. *China busca minas, ahora en México*. CNN Expansión. <http://www.cnnexpansion.com/expansion/2009/08/10/china-busca-minas-ahora-en-mexico>. Consultado en noviembre de 2013.
- Poncet, Sandra. 2007. *Inward and Outward FDI in China*, Panthéon-Sorbonne-Economie, Université Paris, 1 CNRS and CEPII Working Paper 1-26.
- Poolgreen, Lydia. 25 de marzo de 2009. As Chinese Investment in Africa Drops. Hope Sinks. *New York Times*. http://www.nytimes.com/2009/03/26/world/africa/26chinaafrica.html?_r=1. Consultado en noviembre de 2013.
- PressTV. 3 de marzo de 2014. *China to Boost Investment in Iran: Diplomat*. <http://www.presstv.ir/detail/2014/03/08/353775/china-to-boost-investment-in-iran/>, consultado en noviembre de 2013.
- Soh, Kelvin y Stephen Aldred. 2012. *Analysis: China as Lender of Last Resort...more than Just a Loan*, disponible en: <http://www.reuters.com/article/2012/01/19/us-banks-china-overseas-lending-idUSTRE80I0DN20120119>. Consultado en noviembre de 2013.
- Standard Bank. 2011. ICBC to Acquire Controlling Shareholding in Standard Bank Argentina. <http://www.standardbank.com/Article>.

- aspx?id=-97&src=m2011_34385466. Consultado en noviembre de 2013.
- Sung, Y. W. 1996. *Chinese Outward Investment in Hong Kong: Trends, Prospects and Policy Implications*. OECD Development Centre, Working Paper No. 113.
- Tan, Rosalina. 1999. *Foreign Direct Investment Flows to and from China*, PASCN Philippine APEC Study Center Network. Discussion Paper No. 99-21.
- Taylor, Robert. 2002. Globalization Strategies of Chinese Companies: Current Developments and Future Prospects. *Asian Business & Management* 1, pp. 209—225.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). 2009. *World Investment Report 2009*. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. UNCTAD, New York y Ginebra.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). 2012, UNCTAD *Statistics*. Disponible en: <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>. Consultado en noviembre de 2013.
- Voss, Hinrich, Peter J. Buckley y Adam R. Cross, 2008. *Thirty Years of Chinese Outward Foreign Direct Investment*. <http://www.ceauk.org.uk/search/>. Consultado en noviembre de 2011.
- Wang, Mark Y. 2002. “The Motivations behind China’s government-initiated industrial investments overseas”. *Pacific Affairs* 75 (2) pp. 187-206.
- Wu, Friedrich. 1993. Stepping out the door, *China Business Review* 20 (6). pp. 14-19.
- Wu, Friedrich y Yeo H. Sia. 2002. China’s rising investment in South-east Asia: Trends and outlook, *Journal of Asian Business* 18 (2). pp. 41-61.
- Xu, Xiaojie. 2007, Chinese Nocs’ overseas, 2007, *Chinese Nocs’ overseas strategies: Background, comparison and remarks*. The Baker Institute Energy Forum. <http://www.rice.edu/energy/publications/nocs.html>. Consultado en octubre de 2011.
- Zhan, James Xiaoning. 1995. Transnationalization and outward investment: The case of Chinese firms. *Transnational Corporations Journal* 4 (3). pp. 67-100.

Los patrones de internacionalización china en once años del proyecto *Going Global*

Silas Thomaz da Silva

Introducción

La estrategia *Going Global* en China es un proyecto del gobierno central para el proceso de internacionalización de empresas chinas. Los flujos de inversiones extranjeras directas (IED) han alcanzado altos valores a partir de este proyecto. En Zhang (2005:5) hay una cronología del proyecto *Going Global* y se analizan las políticas anuales del ex premier Zhu Rongji; en 2000 comienza del proyecto. En este trabajo, sin embargo, se considera el 2002 como el momento de inicio del *Going Global*, una vez que en este año el informe final del 16º Congreso Nacional del Partido Comunista lo estableció como un compromiso nacional de estímulo al proceso de internacionalización de empresas chinas.

Para entender el dinamismo y los rasgos del proceso de internacionalización de un país es importante, primeramente, analizar los datos oficiales de IED de las empresas nacionales hacia otras regiones; sin embargo, los datos oficiales agregados de los flujos bilaterales de China con otros países, presentes en la *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD) y en el Ministerio de Comercio Chino (MOFCOM), tienen distorsiones, por la existencia de circuitos de *round-tripping* y de *trans-shipping* (también conocido como flujo indirecto de IED) en los cuales no se tienen claros los destinos finales del capital invertido (Dussel Peters 2013; Sutherland y Matthews 2009).

El concepto de IED de UNCTAD, órgano de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) responsable de compilar datos de IED,

está basado en las definiciones del FMI (1993) y de la OCDE (1996). Según la UNCTAD (2007: 245) “[...] *an investment involving a long-term relationship and reflecting a lasting interest and control by a resident entity in one economy (foreign direct investor or parent enterprise) in an enterprise resident in an economy other than that of the foreign direct investor*”. Desde esta óptica, el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) recomiendan que las instituciones nacionales responsables de registrar los flujos de IED, consideren la adquisición de 10% o más de una empresa por otra de distinta nacionalidad como IED. Así, es posible entender, como integrantes de la IED agregada, no sólo a las inversiones del tipo *greenfield* (creación o expansión de capacidad productiva), sino también a los procesos de fusión y adquisición (F&A), como una alternativa de análisis para datos de IED oficiales con distorsiones, como es el caso chino.

Desde esta óptica, en el presente trabajo serán utilizadas una base de datos de intención de inversión para IED del tipo *greenfield* y otra base de datos de IED por proceso de fusión y adquisición (F&A). La suma de las dos no necesariamente refleja valores reales, pues la primera trata de intenciones y la segunda tiene distintas clasificaciones entre países, a pesar de la recomendación del FMI y la OCDE (Dunning y Lundan 2008; Zhan 2006). Ambas son una buena *proxy* del proceso real de internacionalización.

Con las bases de datos utilizadas se intenta comprender la dinámica del proceso de internacionalización china y, por ende, analizar la existencia de patrones más generales en este proceso. Como telón de fondo es innegable que hay motivaciones para la internacionalización de varias naturalezas (geopolíticas, macroeconómicas, de competencia, entre otras), pero éstas no son el objeto principal del presente trabajo. En la base de datos de IED *greenfield* hay información desde 2003 hasta 2013 y, por eso, la propuesta de estudio es de once años del *Going Global*, a pesar de que sólo existen datos de la IED F&A a partir de 2005.

Se presentan entonces tres secciones: la primera de análisis de inversiones chinas *greenfield* hacia otros países, la segunda para los procesos de F&A y, por último, las consideraciones finales sobre las trayectorias y patrones del proceso de internacionalización chino.

1. Los flujos de IED *greenfield* por empresas chinas

La base de datos utilizada contiene información sobre los flujos de IED *greenfield* (FDI Markets) y es compilada por la empresa *Financial Times*; presenta las intenciones de inversión anunciadas por empresas de todo el mundo. Esta base de datos realiza una búsqueda de una gran cantidad de sitios, periódicos y otras fuentes para la construcción del banco e incluye el país de destino de la inversión, el sector, subsector y la actividad planeada, así como su valor y la perspectiva de creación de empleos.

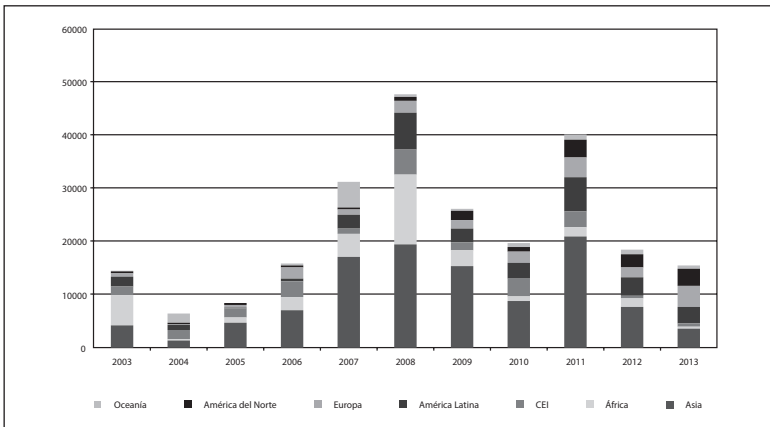
Esta base es oficialmente utilizada por la UNCTAD para datos *greenfield*, aunque sólo contenga los flujos anuales por país. Su gran ventaja es captar los grandes proyectos de inversiones en sus destinos reales, lo que contrasta con los datos oficiales de IED donde en ocasiones se informa como destino final una localización intermedia, así como en los circuitos de *trans-shipping*. Su mayor desventaja es no presentar precisión para los años más recientes de la base, pues los datos son intenciones, y algunas veces no se realizan. Hay una constante revisión de la base para sacar los proyectos que no progresaron, pero para algunos más recientes hay que esperar a que se haga la revisión definitiva. Otra desventaja es que algunos proyectos, principalmente los de mayor valor, no se realizan en un año. Entonces, como los proyectos están vinculados a un año específico, los valores anuales totales pueden estar sobreestimados o subvaluados.

Una de las primeras consideraciones es que, del valor total de las IED *greenfield* chinas desde 2003 hasta 2013 (casi US\$ 244.3 mil millones) 91.6% son inversiones nuevas, mientras que el restante se refiere a la expansión de una unidad productiva ya existente. Eso explica que se trata de un proceso de internacionalización con un gran impulso.

Para este país, los valores no son estables y el cambio de una década a otra es considerable. En la década de 1980, según datos de la base *FDI stat* de la UNCTAD, los flujos de IED oficial totalizaron US\$ 3.6 mil millones, mientras que en las décadas de los 1990 y 2000 llegaron a US\$ 23.2 y US\$ 191 mil millones respectivamente. Durante 2010-2012 la cifra fue de US\$ 227.6 mil millones y en 2013, según UNCTAD (2014: 5), los flujos de salida de IED totalizarán US\$ 100 mil millones (el tercero en el mundo en 2013). Entonces, el cambio de niveles entre las décadas es compatible con el alto valor en porcentaje de las inversiones nuevas comparadas a las dirigidas para expansión.

A pesar del crecimiento continuo de la IED total/oficial de las empresas chinas, la dinámica de la IED tipo *greenfield* no es la misma a partir de la década de 2000, aunque la diferencia entre décadas también es considerable. Tal como se muestra en el gráfico 1 hay muchos cambios y algunas tendencias en los flujos. Por ejemplo, a partir del año 2004 y hasta 2008 se observó un período de crecimiento, pero desde entonces, con excepción del año 2011, hay una tendencia a la disminución de los flujos anuales, lo que implica un probable crecimiento de la IED por fusión y adquisición, ya que la IED agregada sólo creció.

Gráfico 1. Anuncios de IED chino *greenfield*
(US\$ millones)



Fuente: FDI Markets (2013). Elaboración propia.

No sería un error creer que la crisis mundial del año 2008 hizo una gran contribución en esta dinámica. Entre tanto, de acuerdo con la UNCTAD (2014), se espera un crecimiento de la IED mundial para los próximos años, lo que probablemente también implicará un aumento en la confianza de las transnacionales para hacer inversiones del tipo *greenfield*.

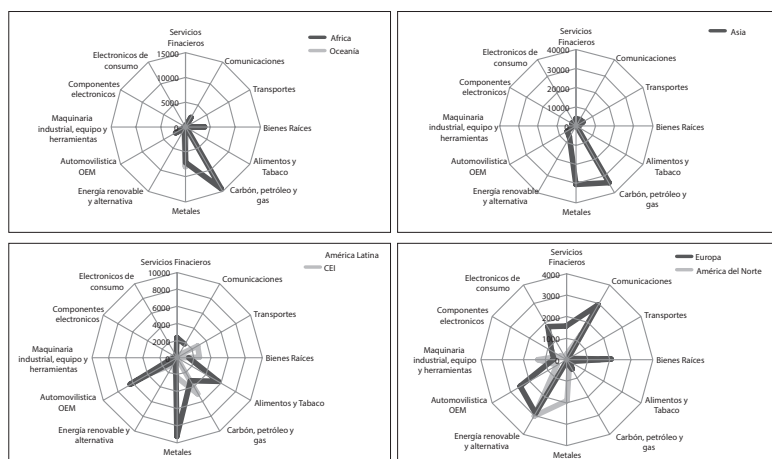
El gráfico 1 también presenta la división de los flujos anuales por continente/región. Esa división siguió la clasificación geográfica hecha en la UNCTAD. Obsérvese que la mayor parte de la IED *greenfield* de China se dirigió a Asia (45%) y, después de ésta, otras regiones como África, Comunidad de Estados Independientes (CEI), América

Latina, Europa, América del Norte y Oceanía tuvieron una participación de 14%, 13%, 9%, 8%, 6% y 5%, respectivamente.

Esas participaciones totales de las regiones para todo el período son importantes, aunque no proveen una perspectiva dinámica, lo que es básico para la aprehensión de posibles patrones en el proceso de internacionalización. Con un análisis temporal de las participaciones de las regiones, por ejemplo, se observa que en el período de ascenso (2004-2008) hay una gran participación de África, CEI y a veces Oceanía, mientras que desde 2009, se observa una creciente presencia de América del Norte, América Latina y Europa, lo que llegó a significar casi 70% del total en 2013 (añadiendo los flujos de las tres regiones). El continente que más permaneció estable fue Asia, que se presentó como la región de mayor destino para los flujos en casi todo el período (con excepción de los años 2003, 2004 y 2013).

Así como la distribución del capital chino por continente/región no es homogénea, los sectores que más reciben IED china varían por región. En Oceanía, por ejemplo, hay una concentración sectorial muy grande, cuyo protagonista es el sector metales. Asia y África poseen una alta concentración y en prácticamente los mismos sectores (metales y carbón, petróleo y gas), pero a escalas diferentes. La CEI y América Latina tienen una diversificación moderada, donde destaca

Gráficos 2 a 5. Patrón de las IED *greenfield* por continente/regiones (2003-2013)

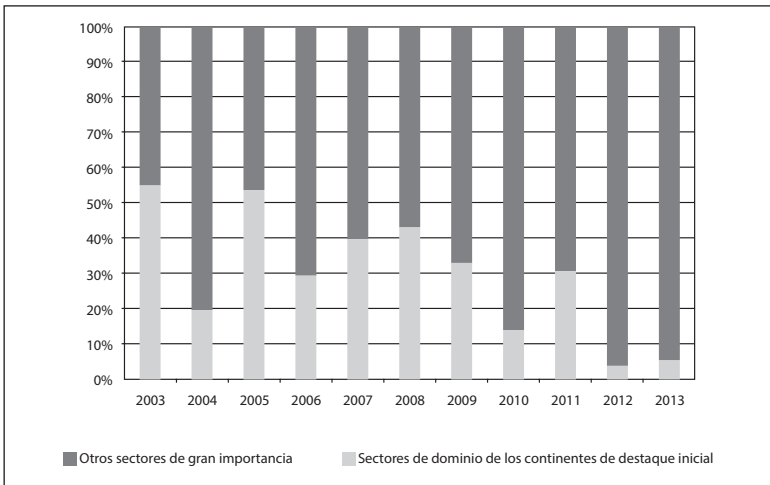


Fuente: FDI Markets (2013). Elaboración propia.

el segundo sector. Europa y América del Norte, por su parte, son los más diversificados por sector, como receptores de IED china del tipo *greenfield*, a pesar que aún representan una pequeña parte de las inversiones totales. Lo interesante es que los continentes/regiones más concentrados en pocos sectores, lo están en sectores de recursos minerales, mientras los que logran una diversificación moderada están tanto en recursos minerales como en sectores intensivos en capital, y los más diversificados están más en sectores intensivos en capital y en tecnología (gráficos 2 a 5).

La evolución de los flujos en cada sector refleja una correlación entre continentes/regiones y sectores, pues los sectores de extremo dominio de los continentes de mayor dinamismo para atracción de la IED *greenfield* china entre 2004 hasta 2008 (materiales de construcción, transporte e carbón, petróleo y gas) son sectores que pierden peso en el proceso de internacionalización después de 2008.

Gráfico 6. Evolución de la IED en sectores de mayor importancia



Fuente: FDI Markets (2013). Elaboración propia.

Esto es parcialmente cierto porque sólo transportes pierde espacio en el avance de otros sectores. En verdad la expansión internacional de empresas chinas del sector de materiales de construcción demandaría un trabajo más detallado, para analizar si no están cambiando su inserción internacional a través de la realización de contratos en

lugar de la IED. Según Sinomedia International Group (2012: 288) “*By the end of 2009, China’s foreign project contracting had cumulatively completed a turnover of US\$ 340.7 billion. In particular, the turnover hit US\$ 77.7 billion in 2009 alone*”. Por otro lado, el sector de carbón, petróleo y gas natural pierde espacio en la IED *greenfield*, pero avanza mucho por procesos de F&A.

Otro punto interesante de análisis es la concentración de la IED china en cada continente/región. En este sentido, hay distintos niveles de heterogeneidad entre ellos. Se observa que en Oceanía y CEI existe una alta concentración de las intenciones de IED *greenfield* en Australia (81%) y Rusia (54%) respectivamente, como resultado de la pequeña cantidad de países y la gran dimensión de esos países en su región.

En América Latina y Europa existe una concentración considerable a pesar de un número mayor de países: Brasil y Perú son los mayores receptores de inversiones (45 y 16% respectivamente del total de su región). En Europa destacan Reino Unido (24%), Alemania (13%) y Bulgaria (11%).

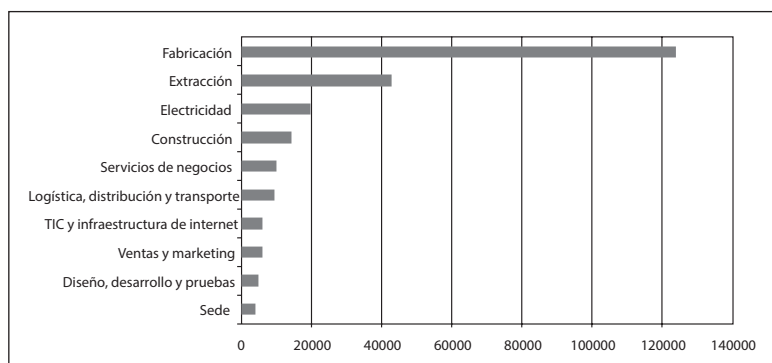
África y Asia, a su vez, son las regiones con menor concentración. La primera como consecuencia de la aproximación geopolítica de China con el continente, que se fortaleció con los Foros de Cooperación China-África (FOCACs) que ocurren cada 3 años, siendo el primero en el 2000, lo que tal vez explica una gran participación de África en los flujos totales de algunos años desde 2003 hasta 2008. La diversificación en ese continente es visible también por la gran cantidad de acuerdos bilaterales de inversión y la existencia no sólo de grandes proyectos de recursos naturales, sino también de inversiones en sectores de manufacturas a través de la creación de Zonas Económicas Especiales (Atristain 2012). En el caso de Asia, la proximidad geográfica de China probablemente explica la mayor diversificación de inversiones. Hay también una gran cantidad de tratados bilaterales de inversión y acuerdos de doble tributación entre China y los países asiáticos.

Considerando el período entre 2004 y 2008 los continentes/regiones que fueron destinos de IED *greenfield* presenciaron una considerable distribución del capital chino entre sus países integrantes, como ya fue examinado. En el período siguiente, las inversiones chinas llegaron a un número aún mayor de países, a pesar de la creciente presencia de América Latina, en la cual las inversiones

se concentran en pocos países. Esa “desconcentración” ocurrió tanto para la IED *greenfield* como para los procesos de F&A. Para el primero aumentó de 105 a 119 países y para el segundo de 45 a 87, respectivamente.

Una variable que podría ayudar a la comprensión de patrones es la actividad practicada en cada uno de los proyectos anunciados de IED *greenfield*. Sin embargo, a pesar de la existencia de muchos tipos de actividades, se presencia un dominio de la actividad de fabricación (gráfico 7), es decir, de la inversión con el intento de crear una planta productiva. Así se evidencia que el principal objetivo de las empresas chinas es la búsqueda de recursos naturales y de mercado durante casi todo el período, con excepción de 2012 y 2013. En esos años, con la presencia de Europa y América del Norte, se hicieron más presentes las actividades como análisis, desarrollo y diseño; desarrollo y pruebas, con el objetivo de lograr mayores inversiones.

Gráfico 7. Las intenciones de IED china por actividades (US\$ millones)



Fuente: FDI Markets (2013). Elaboración propia.

2. Los procesos de fusión y adquisición chinos

Los datos de fusión y adquisición (F&A) disponibles en la base datos *World Investment Reports* de UNCTAD para el período desde 1990 hasta 2012, presentan una variación muy grande a partir del *Going Global*. Antes del 2002, el total de los procesos de F&A en los cuales

las empresas chinas fueron las compradoras fue de US\$ 7.1 mil millones mientras que desde 2002 hasta 2012 el valor fue de casi US\$ 180 mil millones.

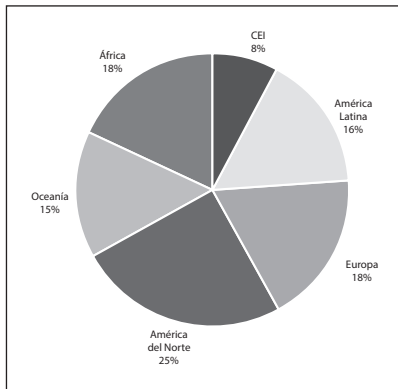
Voss *et al* (2008) hacen una cronología del proceso de internacionalización chino desde fines de la década de 1970, cuando empieza la apertura económica del país. Para estos autores, a partir del 2002 empieza una fase que ellos llaman “*a bridge is built*” como una forma de defender que el gobierno estaba retomando el apoyo a la internacionalización para la construcción de una estructura de facilitación de las exportaciones de empresas chinas. Silva (2011: 97) argumenta que en la segunda parte de la década de 1990 ya había la preocupación del gobierno por el fomento de empresas chinas para invertir en otros países con el propósito de que actuaran como plataformas de exportaciones. Conforme a este autor, la crisis asiática posiblemente explica el motivo por el cual hubo un cambio de plan del gobierno, que en el momento de la crisis reforzó los controles de capitales.

Los procesos de F&A son reflejo de los controles de divisas y explican —en parte— la diferencia de valores totales antes y después de 2002. Otros factores muy importantes son las medidas de incentivo concedidas por el gobierno con el proyecto *Going Global*, que incluyen desde incentivos directos como préstamos con bajo interés, hasta medidas más amplias como tratados de inversión y acuerdos de doble tributación, o la creación de zonas económicas especiales en otros países. En la UNCTAD (2007) hay una exposición de circulares, medidas provisionarias y reglas establecidas para fomentar la internacionalización desde 2003. Además del gobierno, algunas condiciones macroeconómicas como la apreciación del *renminbi*, también generaron un ambiente más atractivo para la compra de activos extranjeros, siendo la existencia y actividad de la empresa *China Investment Corporation* un buen ejemplo en ese escenario (Dussel Peters 2012).

En resumen, es reconocido, que con el *Going Global* los procesos de F&A llegaron a un nuevo nivel. Sus principales rasgos todavía no son posibles de identificar con los datos de la UNCTAD —que son datos agregados—. Una base que es más rica en detalles, pero con un período más corto (desde el 2005 hasta el 2013), es la *China Global Investment Tracker* —cuya responsabilidad de manutención radica en la *Heritage Foundation*—. Esta base incluye todos los procesos de F&A con valores mayores a US\$ 100 millones, en los cuales las

empresas chinas fueron las compradoras. En el gráfico 8 se presenta la distribución de los continentes/regiones de destino. En ella se observa más homogeneidad geográfica de los procesos en comparación con la distribución de la IED *greenfield*.

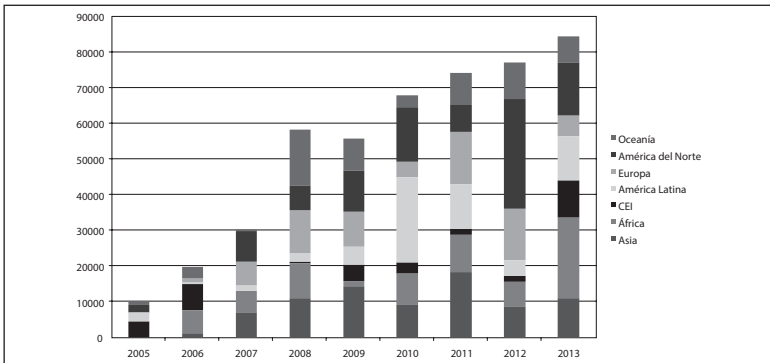
Gráfico 8. Procesos de F&A por región desde 2005 hasta 2013 (%)



Fuente: Heritage Foundation (2013). Elaboración propia.

No hay una predominancia de un continente/región, como tampoco es posible percibir una tendencia en el tiempo de todas las regiones. En ese análisis es difícil establecer patrones geográficos. Lo que se oye decir es que el único patrón es que el crecimiento es consistente.

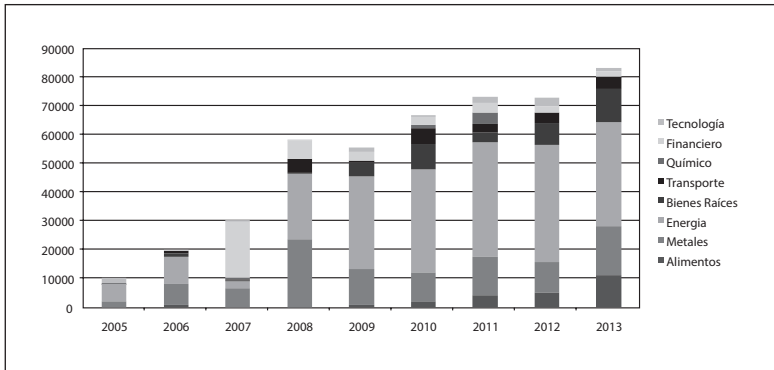
Gráfico 9. Procesos de F&A chinos por continente/región (US\$ millones)



Fuente: Heritage Foundation (2013). Elaboración propia.

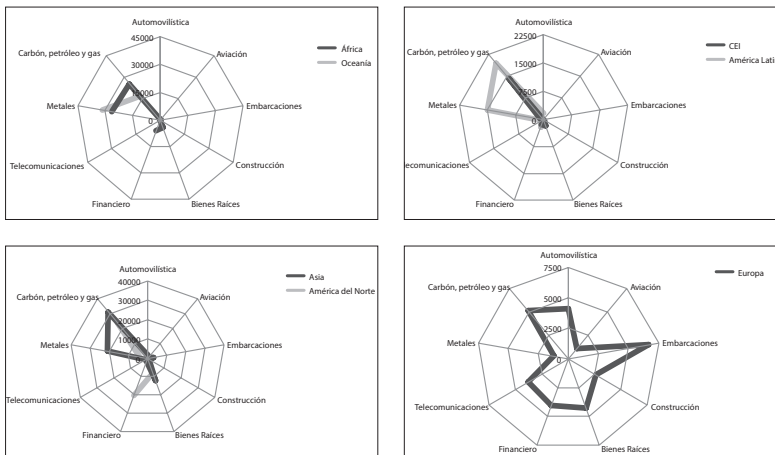
En lo que concierne a los procesos por sectores, se observa un patrón de crecimiento de alimentos y bienes raíces a partir del 2009, con una participación muy grande de los sectores energía y metales, sobre todo el primero, en el agregado (gráfico 10).

Gráfico 10. Procesos de F&A chinos por sector (US\$ millones)



Fuente: Heritage Foundation (2013). Elaboración propia.

Gráficos 11 a 14. Patrón de los procesos de F&A por continente/regiones (2005-2013)



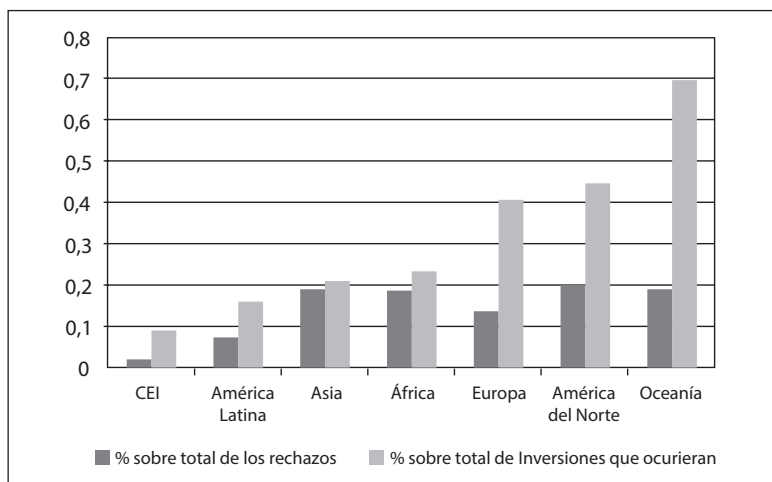
Fuente: Heritage Foundation (2013). Elaboración propia.

Para el período 2005-2013, a partir de la distribución geográfica y por sectores, se observa que la participación de cada sector en cada continente/región es distinta. Así como ocurrió en los flujos *greenfield*, también Europa es el continente más diversificado; en África y Oceanía, la F&A se encuentra muy concentrada en dos sectores (energía y metales). Los procesos en países de Asia son más diversificados, sin embargo, enfocados aún en recursos naturales, lo que no ocurre con América de Norte, donde el sector financiero también tiene un gran peso.

Es importante enfatizar que la existencia de procesos de F&A en muchos sectores de Europa puede deberse a una búsqueda de activos específicos, al contrario de la tendencia más general de búsqueda por recursos naturales o de nuevos mercados. Sin embargo, no sólo en los procesos de F&A sino también en la IED *greenfield*, Europa es un actor nuevo y aún no muy representativo.

El agregado de las inversiones podría ser mucho mayor si no fuera por los rechazos de algunas propuestas de compra de empresas chinas en el mundo. Según la *China Global Investment Tracker* los procesos de F&A y las propuestas de contratos de construcciones rechazados totalizaron desde 2005 hasta 2013 un valor próximo a los US\$ 226 mil millones, lo que sólo aumentaría la importancia de

Gráfico 15. Datos acerca de rechazos de procesos de F&A chino (%)



Fuente: Heritage Foundation (2013). Elaboración propia.

los procesos de F&A en los flujos totales de IED chino en detrimento de la participación de las inversiones *greenfield*. La participación de cada continente/región sobre el total de los rechazos es homogénea; sin embargo, cuando se comparan los rechazos de cada región en relación con las que lograron éxito, se observa que Oceanía, América de Norte y Europa son los que más rechazan comparativamente con lo que aprueban.

3. Consideraciones finales

El presente trabajo tuvo el objetivo de encontrar posibles patrones para el proceso de internacionalización de empresas chinas; para tal efecto fueron usados datos de la IED total, intenciones de IED *greenfield* y de los procesos de F&A (los cuales son en parte contabilizados como IED).

En un análisis más general quedó claro que después del comienzo del proyecto *Going Global* del gobierno chino, los flujos de IED aumentaron a otro nivel y se mantienen creciendo. Con el uso de los datos de IED *greenfield*, todavía se vio la posibilidad de una quiebra temporal en dos períodos, siendo el primero de 2004 a 2008 y el segundo desde 2009 hasta 2013. Esto se debe a que en el primer período hubo una tendencia clara de crecimiento, mientras que, en el segundo ocurrió lo contrario. Al analizar las informaciones de distribución geográfica (por continente/región y por países), sectorial, de la actividad realizada y otras, fueron apuntadas las diferencias entre los dos períodos y algunos rasgos que se mantuvieron con el tiempo.

En el primero periodo se observó que el proceso de internacionalización era más centrado en inversiones *greenfield* y con tres regiones, teniendo más importancia Asia, África y CEI, las cuales recibieron más capital chino en sectores de recursos naturales. Además, la actividad más realizada en esas inversiones fue la manufactura. En resumen, esos rasgos apuntan hacia un patrón en el cual las empresas chinas estaban más en búsqueda de recursos naturales y de nuevos mercados que de otros objetivos.

Por un lado, en el primer período la IED china se ha concentrado en algunos continentes y en pocos sectores; mientras que por otro, hubo una gran cantidad de países que recibieron el capital chino. Ese avance de ser un número cada vez mayor de países, es algo que

se mantuvo en el período siguiente. Para tener una idea, desde el primer período y hasta el segundo, el cambio fue de 105 a 119 países recibiendo inversiones chinas del tipo *greenfield* y de 45 a 87 países en los procesos de F&A, en los cuales las empresas chinas fueron las compradoras.

La desconcentración es lo que caracteriza el segundo período. Al analizar los datos de *greenfield* se observó una participación mayor de América Latina, América de Norte y Europa. Sin embargo, esos flujos tuvieron una tendencia de queda en el período. Al contrario, los datos de F&A tuvieron una dinámica de crecimiento continuo y en niveles mayores. Y dado que la participación de los continente/regiones son más homogéneas en F&A que en los flujos *greenfield*, se puede decir que los procesos de F&A fueron los que más contribuyeron para la desconcentración geográfica y, consecuentemente, sectorial.

Lo que caracteriza el segundo periodo es la desconcentración que hace al proceso de internacionalización chino más complejo. Lo que las empresas buscan —según la división regional y sectorial del segundo período—, son nuevos mercados y recursos naturales. Todavía se perfila una mayor participación de búsqueda por actividades como *Headquarters, Research & Development y Design, Development & Testing*. Aquí también existe una gran complejidad, pues los continentes responsables de ese cambio de objetivos son justamente los que más rechazaron los intentos de procesos de F&A chinos.

Bibliografía

- Atristain, Fernando. 2012. Challenges and Opportunities in China's Overseas Special Economic Zones: Zambia and Mauritius Case Studies. *Cuadernos de Trabajo del CECHIMEX* 7. pp. 1-16.
- Dunning, John H. y Lundan, Sarianna. M. 2008. *Multinational enterprises and the global economy*. 2. ed. Edward Elgar Publishing Limited. UK.
- Dussel Peters, Enrique. 2012. "Políticas chinas de comercio exterior e inversión extranjera y sus efectos". En, Gustavo Bittencourt (edit.). *El Impacto de China en América Latina: comercio e inversiones*. Serie Red Mercosur. México. pp. 51-79.

- Dussel Peters, Enrique. 2013. Características de la inversión extranjera directa china en América Latina (2000-2011). En, Enrique Dussel Peters (coord.). *América Latina y El Caribe-China: Economía, Comercio e Inversiones*. RED ALC-CHINA. México. pp. 171-202.
- FMI (Fondo Monetario Internacional). 1993. *Balance of Payments Manual*. Fifth Edition. FMI. Washington, D.C.
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico). 1996. *Definition of Foreign Direct Investment*. 3rd Edition. OCDE, Paris.
- Silva, Thomaz da Silva. A importância da grande empresa na China pós-1978. Tesis de Maestría. Universidad Federal del Rio Grande del Sur. Puerto Alegre. 2011.
- Sinomedia International Group. 2012. *China's Twelfth Five Year Plan*. N. Lynn Fix. San Francisco.
- Sutherland, Dylan y Matthews, B. 2009. "Round Tripping" or "Capital Augmenting" OFDI? *Chinese Outward Investment and the Caribbean Tax Havens*. School of Contemporary Chinese Studies, University of Nottingham, Nottingham.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo). 2007. *Asia foreign direct investment in Africa: Towards a New Era of Cooperation among Developing Countries*. Naciones Unidas, Nueva York y Geneva.
- _____. 2014. Investment by south TNCs reached a record level. *GLOBAL INVESTMENT TRENDS MONITOR* 16.
- Voss, Hinrich; Buckley, Peter J. y Cross, Adam R. 2008. *Thirty years of Chinese outward foreign direct investment*. Cambridge University, Cambridge.
- Zhan, Jimmy J. 2006. *FDI Statistics: A Critical Review and Policy implications*. Waipa, Geneva. Available in http://www.waipa.org/pdf/surveyresults/problems_with_fdi_statistics.pdf.
- Zhang, Kenny. 2005. *Going Global: The Why, When, Where and How of Chinese companies' Outward Investment Intentions*. Asia Pacific Foundation of Canada, Vancouver.

Desafíos de las empresas chinas operando en América Latina

R. Evan Ellis¹

Introducción

Desde 2009, el creciente intercambio comercial entre la República Popular de China y América Latina y el Caribe ha pasado a una nueva etapa, caracterizada por una relación comercial más integrada con socios en la región, y una presencia mucho más destacada de empresas chinas.

El elemento común en todos los sectores es que —con la nueva presencia física de las empresas chinas en América Latina y el Caribe—, vienen nuevos desafíos para las empresas y para el gobierno chino, con implicaciones para las dinámicas políticas y sociológicas de la región.

Muchos autores han documentado el crecimiento en el intercambio comercial entre la RPCh y América Latina y el Caribe, y su impacto en la región (Rosales y Kuwayama 2012; Gallagher y Porzecanski 2010; Blázquez-Lidoy *et. al.* 2006; Devlin *et. al.* 2006; Dussel Peters 2013). Algunos han llamado la atención a la creciente presencia de empresas chinas operando en la región (Ellis 2014), y más recientemente, la Red Académica de América Latina y el Caribe ha publicado un trabajo importante que permite un análisis comparativo profundo sobre la experiencia de empresas chinas en diferentes sectores y países de la región mencionada (Dussel Peters 2014). Pero aparte de este importante análisis de diez casos, ningún autor ha investigado

1 El autor agradece a sus asistentes de investigación, Adriana Dugquiem y Jenny Lafaurie, por su apoyo en este trabajo, y a la Sra. Zeydy Ellis, por su ayuda con la redacción de la versión de este estudio en castellano.

de manera sistemática y comparativa los problemas experimentados por las empresas chinas en su intento por establecerse en la región. Éste es el propósito de este documento.

1. Metodología

El recuento de las actividades de las empresas chinas en América Latina y el Caribe y la caracterización de las dificultades asociadas presenta numerosos desafíos metodológicos. No hay cifras fiables sobre el número de proyectos chinos en la región y su estado. Organizaciones tales como Heritage Foundation (China Global inversión Tracker 2014), el Consejo Empresarial China-Brasil (CBBC 2014) y las empresas privadas como HSBC han hecho estimaciones de las inversiones chinas, pero cada una tiene serias limitaciones en relación con el alcance y la integridad de los datos, el estado de los proyectos identificados y la concordancia sistemática de los desafíos que enfrentan las empresas involucradas.

No hay criterios consistentes en las empresas, los medios o los gobiernos, para anunciar un proyecto. En algunos casos, cuando un grupo de inversionistas chinos está visitando el país, se anuncia en los medios que están “interesados en” un proyecto. En unos casos se trata de un memorando de entendimiento, pero en otros, un contrato ya ha sido firmado. Así, no todos los “proyectos” tienen un *status* igual cuando entran al dominio público a través de un “anuncio” en los medios de comunicación. Tampoco es registrado de forma confiable el inicio o finalización de un proyecto. Ni siempre se anuncia, cuando la inversión contemplada se ha estancado, o cuando el inversionista ha cambiado las prioridades para centrarse en otras posibilidades.

Debido a estas limitaciones, se realiza un análisis cualitativo, en vez de uno cuantitativo, de los patrones en las dificultades confrontadas por las empresas chinas que buscan establecer una presencia física en la región.

Los casos utilizados se basan en investigaciones realizadas para el próximo libro, *Chinese Companies on the Ground in Latin America* (Ellis 2014). Aunque el trabajo no incluye todos los proyectos chinos que se han realizado en la región, representa unas de las listas más completas disponible públicamente, y que también contiene datos sobre los problemas asociados con estos casos.

El presente trabajo, sobre la presencia física de las empresas chinas en América Latina y el Caribe, se divide en tres tipos de actividades económicas: (1) extractiva (principalmente petróleo y minería), (2) construcción y (3) tecnología y servicios (incluyendo telecomunicaciones, banca y logística).

A través de estas tres áreas, las dificultades experimentadas por los chinos se dividen en dos categorías: (A) “obstáculos de entrada” que inhiben el establecimiento de una presencia deseada en la región por las empresas chinas y (B) retos operacionales día-a-día. Obstáculos de entrada incluyen la resistencia a fusiones y adquisiciones, ganando licitaciones públicas, y asegurar las aprobaciones de los proyectos por el gobierno. Retos operacionales que incluyen relaciones con la fuerza laboral local y contratistas, las relaciones con las autoridades de los gobiernos y las comunidades locales después de que el proyecto está en marcha, la resistencia de ambientalistas, grupos indígenas y otras partes afectadas por un proyecto establecido, más retos de delincuencia e inseguridad que acompañan este tipo de proyectos.

2. Sector extractivo

En comparación con sectores tales como manufactura y venta al por menor, generalmente hay menos proyectos en el sector extractivo por país, aunque están repartidos en una gama de países más amplia.

El texto identifica 40 proyectos actuales o previstos en el sector minero. La mayor actividad de China en este sector involucra las fusiones y adquisiciones, acelerado en 2009 con una serie de ofertas de alto perfil, que incluye la adquisición por \$3.1 mil millones de Bidas de Argentina por CNOOC, y del yacimiento Peregrino de Statoil por Sinochem en mayo 2010 por \$3.1 mil millones. También incluye la compra de las propiedades brasileñas de Repsol por Sinopec en octubre de 2010 por un valor de \$7.1 mil millones, y la posterior adquisición en diciembre del mismo año de Occidental Petróleo en Argentina por un valor de \$2.45 mil millones.

Las empresas chinas también empezaron poco a poco a competir por nuevas concesiones,—en primer lugar en países como Venezuela, donde gozaban de estrechas relaciones con regímenes dispuestos a proveer acceso a través de acuerdos de gobierno-gobierno, y

más tarde, empezaron a perseguir proyectos en los mercados donde tenían que competir en la contratación pública, de los cuales la subasta del bloque de petróleo Libra en Brasil en octubre de 2013 fue la más destacada, y en la que las empresas chinas CNPC y Sinopec ganaron 10% cada uno.

Dentro del sector de los productos primarios, los chinos tuvieron varias dificultades con la entrada inicial en el mercado, incluyendo la tentativa de bloqueo de la compañía china Minmetals para adquirir la compañía Minerales Canadienses Noranda en el año 2004. Varios acuerdos también fueron bloqueados por dificultades con los accionistas, de los cuales el más importante fue el fracaso de la tentativa de CNPC para adquirir Pan American Energy en una operación valorada en \$7.1 mil millones. No obstante, la exitosa adquisición en 2013 por CNOOC de la petrolera canadiense Nexen, con participaciones en Colombia y Perú, mostró que no había obstáculo absoluto a grandes adquisiciones por parte de los chinos de las compañías petroleras con activos en las Américas.

Con respecto a la aprobación del gobierno de proyectos a gran escala de minería y petróleo, los chinos han experimentado varias dificultades, incluyendo protestas nacionales y una marcha de grupos indígenas en Ecuador en junio de 2012 contra el proyecto El Mirador en la provincia de Zamora Chinchipe. Asimismo, el proyecto minero Río Blanco cerca de Piura, Perú, fue bloqueado por los residentes locales por causa de las preocupaciones ambientales (*El Comercio* 2011).

Asimismo las empresas chinas también han tenido un número de éxitos importantes, aunque parciales. Estos incluyen el proyecto Toromocho, cuyo comienzo requirió para la Corporación de Aluminio de China (Chinalco), trasladar a toda una población de 5 000 personas a otro lugar, aunque posteriormente el proyecto se paró temporalmente por razones ambientales.

Se puede decir que los problemas más importantes para las compañías chinas en el sector extractivo se han producido después de haber conseguido los proyectos y éstos ya estaban en marcha. En noviembre de 2006 en Tarapoa, Ecuador, manifestantes radicales invadieron un campo petrolífero operado por el consorcio chino Andes Petróleo, cerrando parte del yacimiento, y por algunos días, tomando por rehenes a los trabajadores (*El Universo* 2006). En 2012, en Potosí, Bolivia, una situación parecida se presentó en la mina Colquiri,

donde los manifestantes asumieron el control de la mina operada por una empresa china (*Los Tiempos* 2012). En Argentina, en 2010, la mina de Sierra Grande fue obligada a cerrar debido a conflictos que involucraban el acceso al agua y otros temas (*La Nación* 2010).

Quizá el ejemplo más antiguo de las dificultades para una empresa china en la gestión de operaciones extractivas es la mina operada por Shougang en Marcona, Perú, en donde se han generado muchos conflictos con las comunidades locales y la fuerza laboral local que trabajaba en ella (*Salazar* 2010; *Ellis* 2014).

Una queja común relacionada es la de las expectativas no satisfechas en cuanto al número y tipos de empleos para los residentes locales. Más de 35 personas murieron en la provincia de Orellana, Ecuador, en 2008 a causa de actos violentos asociados con las protestas contra la empresa China Petroriental por no haber contratado la cantidad deseada de personas de la comunidad local (*El Universo* 2007).

Proyectos chinos de petróleo y minería también han enfrentado resistencia por causa del impacto de la mina en el ambiente y la comunidad circundante. En Puebla, México, en noviembre de 2012, manifestantes invadieron y expulsaron temporalmente a los trabajadores y gerentes chinos de la mina Toromocho para llamar la atención porque estaba contaminando su comunidad. En marzo de 2013, esta mina fue forzada a cerrar temporalmente sus operaciones, debido a quejas por parte de los residentes locales y autoridades, porque estaba contaminando el suministro local de agua (*El Comercio* 2014; *Prensa Libre* 2014).

Finalmente, en las zonas remotas donde ocurren con frecuencia actividades del sector extractivo, los proyectos chinos han sufrido por la delincuencia y la violencia. En un período de 18 meses entre 2010 y 2011, por ejemplo, en Caquetá, Colombia, la empresa china Emerald Energy fue víctima de 24 ataques contra sus operaciones por guerrilleros de las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC), incluyendo el secuestro de tres empleados chinos (*El Tiempo* 2011).

3. Construcción

Proyectos chinos de construcción han proliferado en la región, principalmente en los países de ALBA, y en los estados pequeños del Caribe, cada uno de los cuales ha carecido del acceso a capital suficiente de acreedores tradicionales occidentales. Sin embargo, en los últimos años, algunas empresas chinas también han progresado en países andinos, tales como Colombia y Perú, y en América Central, donde no sólo se incluye a Costa Rica, sino también a países que no reconocen diplomáticamente a la RPCh, como Honduras, Guatemala y Belice. Las empresas constructoras chinas generalmente han tenido menos éxito en países más grandes, con buen acceso a capital, sistemas rígidos de adquisición pública y competidores bien atrincherados.

La cantidad y naturaleza de las dificultades que las empresas chinas han encontrado, también ha sido en función del tipo de proyecto. Antes de la “tregua diplomática” entre la RPCh y Taiwán en 2008, proyectos otorgados como “regalos” tales como estadios, caminos y clínicas, jugaron un rol más significativo.

En los últimos años, inversionistas chinos respaldados por bancos de su país, han comenzado hacer inversiones en la región, principalmente en resort del Caribe, tales como Baja Mar y Blackwood Pointe en las Bahamas, Bachelet Bay, en Grenada, y el ahora fracasado proyecto Punta Perla en la República Dominicana. Cada tipo de proyecto de construcción china enfrenta una combinación propia de obstáculos, porque proyectos basados en préstamos implican que los gobiernos asuman obligaciones para repagarlos; tales proyectos, por motivos entendibles, han enfrentado una mayor cantidad de escrutinio dentro de la nación anfitriona. En Guyana, un cambio en la balanza del poder político, después de las elecciones de 2011, permitió a la coalición opositora bloquear el gasto de fondos estatales para un proyecto de \$138 millones de dólares para modernizar el aeropuerto internacional Cheddi Jagan, contratado por el gobierno guyanés a la empresa china Harbour, y de forma separada, impuso a Sythe Global, el contratista principal para el complejo hidroeléctrico Amaila Falls por \$840 millones, para abandonar el proyecto, y así perjudicando al contratista chino que iba a realizar el trabajo (Stabroek News 2013b).

Dos temas recurrentes en la oposición a proyectos de construcción chinos son (1) corrupción, y (2) que los chinos van a utilizar una cantidad excesiva de su propia gente. Un contrato entre el gobierno de las Islas Caimán y la empresa China Harbour para construir una terminal marítima fue parado por el gobierno de Gran Bretaña (que supervisa la administración de la isla), por acusaciones de impropiedad en la licitación (*Cayman Net News* 2012). Del mismo modo, la descalificación de China Communications Construction Corporation (CCCC) por el Banco Mundial, por acusaciones de corrupción, condujo intentos en varios países de América Central y el Caribe para bloquear a su subsidiaria, China Harbor, de proyectos en la región, para incluir en Guyana (*Stabroek News* 2012) y Costa Rica (Ruiz 2013).

Por lo general, las empresas chinas no han enfrentado dificultades serias sobre la aprobación de proyectos de construcción en los países del ALBA, cuyos líderes son los que negocian y firman tales acuerdos. Sin embargo, en Ecuador, en 2009, desacuerdos entre los chinos y el gobierno de Ecuador durante las negociaciones para realizar el proyecto hidroeléctrico Coca Coda Sinclair, condujeron a fuertes declaraciones públicas contra los chinos por el presidente de Ecuador, Rafael Correa, y la suspensión de las negociaciones durante cuatro meses.

Más allá del Caribe y el ALBA, los intentos de las empresas chinas por ganar proyectos de construcción han tropezado con dificultades significativas, asociadas con el proceso de licitación y negociaciones. En Brasil, unos de los primeros y únicos proyectos de infraestructura en el país, el oleoducto Gasene, estuvo a punto de no realizarse porque el banco de Importación-Exportación de China, que financiaba la mayor parte del proyecto, no se puso de acuerdo con su homólogo de Brasil, BANDES, sobre la proporción de empresas y trabajadores de Brasil *versus* los de la RPCh. El proyecto se salvó cuando el contratista principal, Sinopec, cambió su banco por otro, el Banco de Desarrollo de China, que tenía mayor flexibilidad en la contratación de empresas y empleados brasileños (Ellis 2014).

En el departamento colombiano de Antioquia, la empresa China Harbour estaba posicionada para ganar el proyecto hidroeléctrico Hydroituango, pero perdió cuando la agencia de gestión, Empresas Públicas, decidió no seguir adelante con la licitación pública para el proyecto.

Una vez aprobado, tal como en los sectores extractivos, los proyectos de construcción de empresas chinas han generado controversia sobre la cantidad de trabajadores locales contratados, así como la forma en que son tratados.

Con respecto a proyectos realizados como “regalos”, en éstos casos que los chinos estuvieran pagando la cuenta pareció generar mayor aceptación del uso de empresas y trabajadores chinos, aunque en las Bahamas hubo controversia sobre la cantidad pagada por el gobierno para la preparación del sitio para un estadio “donado” (*Nassau Guardian* 2012), y en Costa Rica, los empresarios se quejaron de que los trabajadores y el equipo utilizado por la empresa china AFECC para construir el estadio nacional “donado” fueron indebidamente usados para apoyar proyectos chinos comerciales en el país (Nación 2010).

El aumento en proyectos pagados por gobiernos anfitriones después de 2008 llevó consigo expectativas de que los chinos iban a emplear trabajadores locales y subcontratistas. Manifestaciones en septiembre de 2010 contra el proyecto jamaicano de Palisadoes Road, de China Harbor Engineering (Matthews 2010), y protestas contra la construcción de un hotel por Shanghai Construction Group en Georgetown, Guyana (Stabroek News 2013a), se enfocaron en la falta de contratar un cantidad suficiente de trabajadores locales. También las protestas se han centrado en el trato a trabajadores y subcontratistas, que incluye las disputas por no recibir bonos en un proyecto vial en Jamaica (Balford 2012), así como el proyecto hidroeléctrico Toachi-Pilaton en Ecuador (El Universo 2013). Tal como en las industrias extractivas, también los grupos han protestado por proyectos chinos sobre supuestos daños ambientales, y el impacto en las comunidades locales. En junio de 2013, la autoridad ecuatoriana de agua, *Senagua*, revocó la concesión para un proyecto de represa en Chone, de la firma china Tiejisu, después de prolongadas dificultades en relacionarse con residentes locales (Business News Américas 2013). En Honduras, Sinohydro tuvo que suspender el trabajo en un proyecto de represa debido a amenazas de terratenientes que estaban siendo desplazados, y que argumentaron que no habían recibido una compensación adecuada (*La Prensa* 2013). También han parado trabajos en la represa Belo Monte en Brasil (Huffington Post 2011), aunque en tal caso, la empresa china involucrada, State Grid, era sólo una subcontratista.

Al igual que en las industrias extractivas, los proyectos chinos de construcción han sido impactados negativamente por la actividad criminal, como es el caso de la empresa China Railway Road en Venezuela porque, en noviembre de 2012, sufrió el robo de su nómina entera en Chaguaramas por ladrones armados (El Universal 2012).

4. Tecnología y servicios

Las actividades chinas en los sectores de tecnología y servicios en América Latina y el Caribe son un conjunto de casos relativamente diversos. La presencia china en el sector de telecomunicaciones en la región está dominado por dos empresas: Huawei y ZTE. Igual que las empresas chinas en la fabricación y el sector minorista, Huawei y ZTE, han sido relativamente exitosas en poner una “cara local” a la presencia china, con respecto a ventas, servicios y gestión de línea. Sin embargo, el contraste con las empresas chinas en la fabricación y en el sector minorista, lo han logrado con menos colaboración con socios locales.

En el sector bancario, la mayoría de las instituciones chinas ha tratado de establecer presencia en la región, sin embargo, cada una ha seguido estrategias diferentes en varios países, con distintas dificultades asociadas. Los bancos ICBC y el Banco de Construcción Chino (CCB) han tratado de “comprar” redes de sucursales bancarias locales existentes (con ICBC adquiriendo Standard Bank, y CCB intentando adquirir el banco brasileño BicBanco). Otras empresas han intentado construir redes de sucursales bancarias de fondo, como es el caso del Banco de China, en Brasil.

La presencia china en el sector de logística de América Latina ha involucrado principalmente una empresa de servicios portuarios, Hutchison-Whampoa, que amplió significativamente las operaciones en la región en los primeros años del 2000, para incluir el muy publicitado otorgamiento de concesiones para operar los puertos de Cristóbal y Balboa en Panamá, pero que también incluyó cuatro puertos en México, una operación en Buenos Aires, un puerto “hub” clave en Freeport, Bahamas, y por un tiempo, el puerto de Manta en Ecuador. El contrincante de Hutchinson en aviación tuvo un éxito más limitado: opera seis aeropuertos regionales en la parte norte-central de Colombia, bajo el nombre China Airport Holdings. Además, las

compañías navieras COSCO y China Shipping, y varias aerolíneas chinas han establecido servicios en la región.

A diferencia de las dificultades enfrentadas por empresas chinas con la entrada de mercado en otros sectores, las de telecomunicaciones Huawei y ZTE han ganado exitosamente contratos y progresivamente han expandido sus operaciones en la región, aunque con algunas dificultades, como cuando, en agosto de 2013, la autoridad de telecomunicaciones costarricense, el Instituto Costarricense de Electricidad (ICE), suspendió un contrato de \$40 millones otorgado a Huawei, por haber determinado que la empresa se coludió para excluir a sus competidores de la licitación (Agüero 2013).

En el sector bancario, la única entrada exitosa de una empresa china para establecer una red de bancos —hasta la fecha—ha sido la adquisición de Standard Bank de Argentina por ICBC; sin embargo, la aprobación de la transacción fue demorada por más de un año por el gobierno argentino por diferencias relativas al manejo de la institución. Expertos de la industria bancaria anticipan que la aprobación de la adquisición de BicBanco por CCB va a enfrentar obstáculos similares.

En el sector de logística, Hutchison Whampoa ha encontrado obstáculos sustanciales para ganar y conservar las concesiones portuarias. Aunque Hutchinson no fue afectado fuertemente por las preocupaciones en Estados Unidos sobre la concesión para operar los puertos de Cristóbal y Balboa en el 2008, el gobierno de Panamá calladamente excluyó a Hutchinson de un contemplado megapuerto “Farfán” por la inquietud que genera otorgar el proyecto a Hutchinson, pues le daría una posición demasiado poderosa en el Caribe.

En Ecuador, en el 2009, Hutchinson fue obligado a retirarse de la concesión para operar el puerto de Manta, después de encontrarse involucrado en una disputa con el gobierno ecuatoriano sobre los términos legales de la operación del puerto y el programa de inversión (El Universo 2009).

Con respecto a los desafíos para las operaciones en curso, la cantidad de temas divulgados públicamente por los chinos en el sector de tecnología y servicios, parecen ser menos severos que los que enfrentan en los sectores extractivos, y de construcción. No obstante, persisten retos menores, como los que enfrentan las empresas de telecomunicaciones chinas en lo relacionado con, la integración de personal directivo y técnico chino, con personal local en las

áreas de ventas y servicio al cliente, en los países donde han establecido oficinas de representación.

Con respecto a los problemas de seguridad, los pocos incidentes públicamente reportados que involucran a empresas chinas han ocurrido en el sector de logística. El puerto de Lázaro Cárdenas, en México, por ejemplo, operado por Hutchinson Port Holdings, ha llegado de ser tan dominado por el crimen organizado de *Los Caballeros Templarios*, que en el noviembre de 2013, la Armada Mexicana intervino y asumió el control del puerto (Fausset 2013).

5. Conclusiones

El presente estudio debe considerarse como una investigación preliminar que plantea muchas preguntas acerca de las dificultades encontradas por las empresas chinas en América Latina y el Caribe. Establece que dichas empresas han experimentado importantes retos en casi todos los sectores en los que han intentado establecer operaciones (industrias extractivas, construcción y venta al por menor, servicios de tecnología y no construcción), tanto en la etapa de entrada al mercado como en la realización de operaciones. Este documento desafía el mito de que las compañías chinas están avanzando sin obstáculos en toda la región. También ilustra cómo la nueva presencia física de las empresas chinas en el suelo de la región ha introducido una nueva dinámica política y social importante. La lucha de empresas chinas para ganar proyectos en América Latina y el Caribe, en conjunto con socios locales, y con la oposición de competidores y otros intereses establecidos, se hace cada vez más, una parte importante del entorno de negocios de la región y, de manera inseparable, parte del discurso público sobre la política de sus gobiernos hacia el cuidado y el desarrollo de sus países. Las empresas chinas son cada día más importantes como actores locales, con peso político y social en los países donde operan. Impactando poblaciones y gobiernos como empleadores, proveedores de recursos para comunidades locales, y pagador de impuestos para el gobierno nacional. Además, sus proyectos literalmente cambian la faz de la tierra latinoamericana, generando nuevos patrones de interacción, nuevas fuentes de prosperidad y nuevas posibilidades para grupos criminales a través de la infraestructura que construyen. En el

transcurso de estas actividades, al igual que sucede con otros actores nuevos, las empresas chinas perturban el medioambiente, afectan la vida de comunidades remotas, y animan tanto a oponentes como a proponentes a través de los afectos reales y percibidos de sus proyectos.

Por parte del gobierno de China, los imperativos que resultan salen de la presencia de sus empresas y ciudadanos en la región, obligarán al régimen de la RPCh a pensar cómo, y bajo qué circunstancias promover los intereses de empresas y personas chinos, de forma consistente con su discurso sobre el respecto para los “asuntos internos” de otros países. Es altamente probable que la RPCh, operando a la sombra de Estados Unidos, intente evitar la aplicación de una “mano dura” hacia los gobiernos de América Latina y el Caribe, aunque esto no implica que va a dejar de utilizar su influencia para lograr sus metas. También es casi cierto que su forma de utilizar su “poder blando” para ayudar a sus empresas y sus ciudadanos, evolucionará durante los próximos años con el crecimiento de experiencia de sus funcionarios en gestionar los nuevos desafíos, el fortalecimiento de sus intereses nacionales en la región, y la creciente confianza con que su liderazgo se percibe como una posición de poder de la RPCh en el mundo, en relación a amenazas potenciales a su desarrollo, tales como Estados Unidos.

Aunque es difícil predecir los resultados, la nueva dinámica entre empresas chinas, su gobierno y actores de la región, cambiará la región de forma profunda en los años por venir, y la relación que dichos actores tienen con la RPCh. Será una interacción que transformará tanto a los chinos como a quienes viven en la región, incluyendo a aquellos cuyo bienestar está estrechamente vinculado con ella, como Estados Unidos,

Bibliografía

- Agüero, Mercedes. 2013. "Controlaría frena megared de Internet Veloz de ICE". *La Nación*. 30 de agosto. http://www.nacion.com/nacional/Contraloria-frena-Internet-veloz-ICE_0_1363063726.html.
- América Latina y el Caribe-China Economía, Comercio e Inversiones*. 2013. Enrique Dussel Peters. Coordinador. Unión de Universidades de América Latina y el Caribe. México.
- Asia Times*. 2010, "China drills deeper into Latin America" 4 de junio. http://www.atimes.com/atimes/China_Business/LF04Cb05.html.
- Balford, Henry. 2012. "China Harbor/union dispute brewing" *Jamaica Observer*. <http://www.jamaicaobserver.com/news/China-Harbour-union-dispute-brewing>. Consultado en: abril de 2014.
- Blázquez-Lidoy, Jorge, Javier Rodríguez y Javier Santiso. 2006. *Angel or Devil? Chinese Trade Impacts on Latin America*. OECD Development Center, Paris.
- Business News Americas. 2013. "Senagua declares Chone multipurpose tender void" 16 de junio. http://www.bnamericas.com/news/waterandwaste/Senagua_declares_Chone_multipurpose_tender_void.
- Cayman Net News. 2012. "China Harbour is 'deeply disappointed'" 8 de noviembre. <http://caymannetnews.com/2012/11/08/china-harbour-is-deeply-disappointed/>.
- Devlin, Robert, Antoni Estevadeordal y Andrés Rodríguez-Clare. 2006. *The Emergence of China: Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean*. Harvard University Press, Cambridge.
- Dussel Peters, Enrique (coord.). 2013. América Latina y el Caribe-China. Economía, Comercio e Inversiones. RED ALC-CHINA. UDUAL y UNAM. México.
- Dussel Peters, Enrique (coord.). 2014. *China en América Latina: 10 casos de estudio*. RED ALC-CHINA. UDUAL y UNAM. México.
- El Comercio*. 2014. "OEFA ordena a Chinalco detener vertimientos en lagunas" 28 de marzo. <http://elcomercio.pe/peru/junin/oeфа-ordena-chinalco-detener-vertimientos-en-lagunas-noticia-17190400>.
- El Comercio*. 2011. "Acusan al alcalde de Sapalache de apoyar violencia de Rio Blanco." 23 de noviembre. http://elcomercio.pe/peru/lima/acusan-al-alcalde-sapalache-apoyar-violencia-contrario-blanco_1-noticia-1337971.

- El Tiempo*. 2011. “Vicepresidente les exige a las Farc liberar a tres ciudadanos chinos” 10 de junio. <http://m.eltiempo.com/justicia/vicepresidente-les-exige-a-las-farc-liberar-a-tres-ciudadanos-chinos/9582610/1>.
- El Universal*. 2006. “Venezuela ceases orimulsion production” 26 de septiembre. http://www.eluniversal.com/2006/09/26/en_eco_art_26A782649. Consultado: Abril 2014.
- El Universal*. 2012. “Ladrones cargaron con Bs 650 mil de empresa china en Venezuela” 16 de diciembre. <http://www.eluniversal.com/sucesos/121216/ladrones-cargaron-con-bs-650-mil-de-empresa-china-en-venezuela>.
- El Universo*. 2006. “Petrolera china desestima que protesta en Taparaoa haya afectado sus intereses” 14 de Noviembre. <http://www.eluniverso.com/2006/11/14/0001/9/DDDBC2F740814980A-854CA2B3B92CB18.html>.
- El Universo*. 2007. “Heridos 24 militares en incidentes en protestas en Orellana” 5 de julio. <http://www.eluniverso.com/2007/07/05/0001/12/A97CCA96EE414C7EAB96E4835A1C62D3.html>.
- El Universo*. 2009. “Equipos del TIDE pasarán al estado tras salir de Manta” 8 de febrero. <http://www.eluniverso.com/2009/02/08/1/1356/0C6AA8AA57BA42F8A4791983A68A5C53.html>.
- El Universo*. 2013. “Trabajadores de proyecto hidroeléctrico Toachi-Pilatón reclaman aumento de utilidades.” 16 de abril. http://www.elcomercio.com/negocios/Toachi-Pilatón-deuda-trabajadores_0_771523020.html.
- Ellis, R. Evan. 2013. “China, S.A. Como Empresa Local en América Latina.” *Temas de Reflexión*_7.
- Ellis, R. Evan. 2014. *China on the Ground in Latin America*. New York, Palgrave-Macmillan.
- Fausset, Richard. 2013. “Mexico’s Lazaro Cardenas port thrives — with commerce and crime” *Los Angeles Times*. 7 de noviembre. [Articles.latimes.com/2013/nov/07/world/la-fg-mexico-port-20131107](http://articles.latimes.com/2013/nov/07/world/la-fg-mexico-port-20131107).
- Gallagher, Kevin y Roberto Porzecanski. 2010. *The Dragon in the Room: China and the Future of Latin American Industrialization*. Stanford University Press, Stanford.
- Huffington Post. 2011. “Brazil: Indian activist occupy Belo Monte Hydroelectric Dam.” 27 de octubre. http://www.huffingtonpost.com/2011/10/27/brazil-indians-hydroelectric-dam_n_1056819.html.

- Latin Trade. 2011. "Mergers & Acquisitions: Deals of the Year 2010." 2 de febrero. <http://latintrade.com/2011/02/mergers-acquisitions-deals-of-the-year-2010>.
- La inversión extranjera directa de China en América Latina: 10 estudios de caso. 2014.* Enrique Dussel Peters (coordinador). México. Unión de Universidades de América Latina y el Caribe. México.
- La Nación.* 2010. "La difícil experiencia china en la mina de Sierra Grande." 21 de marzo. <http://www.lanacion.com.ar/1245513-la-dificil-experiencia-china-en-la-mina-de-sierra-grande>.
- La Prensa.* 2013. "Estancadas las obras en la represa hidroeléctrica Patuca III en Honduras." 9 de junio. <http://www.laprensa.hn/csp/mediapool/sites/LaPrensa/Honduras/Apertura/story.csp?cid=328490&sid=267&fid=98>.
- Los Tiempos.* 2012. "Colquiri aun dialoga y denuncia más tomas." 9 de junio. http://www.lostiempos.com/diario/actualidad/economia/20120906/colquiri-aun-dialoga-y-denuncian-mas-tomas_184554_391189.html.
- Matthews. Kimmo. 2010. "Angry protesters demand jobs on Palisadoes project", *Jamaica Observer*. 22 de septiembre. <http://www.jamaicaobserver.com/latestnews/Angry-protesters-demand-jobs-on-Palisadoes-project>.
- Mercopress. 2011. "China Sinopec completes takeover of US Occidental Petroleum assets in Argentina." 25 de febrero. <http://en.mercopress.com/2011/02/25/china-sinopec-completes-takeover-of-us-occidental-petroleum-assets-in-argentina>.
- Nación.* 2010. "Cámara denuncia desvía de recursos de Estadio Nacional." 7 de marzo. <http://wfnnode01.nacion.com/2010-07-03/ElPais/NotaPrincipal/ElPais2433625.aspx>.
- Nassau Guardian. 2012. "DNA blasts government on budget for opening national stadium." 3 de marzo. http://freeport.nassau-guardian.net/national_local/302259441163328.php.
- Primera Hora. 2011. "Planta de EFFA está paralizada tras despido de cuatro trabajadores." 11 de junio. <http://www.primerahora.com.uy/3827-planta-de-ffa-esta-paralizada-tras-despido-de-cuatro-trabajadores.html>.
- Rosales, Osvaldo y Mikio Kuwayama. 2012. *China y América Latina y el Caribe: Hacia una relación económica y comercial estratégica*, CEPAL, Santiago.

- Ruíz Ramón, Geraldo. 2013. "Comisión extendió plazo para estudiar crédito chino para ampliar vía a Limón" *La Nación*. 3 de diciembre. http://www.nacion.com/nacional/politica/Asamblea_Legislativa-Ruta_32-San_Jose-Limon-credito-China-CHEC_0_1382061981.html. Consulted on: April 2014.
- Salazar, Milagros. 2010. "Social responsibility missing in growing trade ties" *Inter Press Service*. 3 de febrero. <http://ipsnews.net/news.asp?idnews-50206>.
- Seatrade Global. 2013. "Mexican military takes over Lazaro Cardenas port." 7 de noviembre. <http://www.seatrade-global.com/news/americas/mexican-military-takes-over-lazaro-cardenas-port.html>.
- Stabroek News. 2012. "CJIA expansion works to await renew of World Bank sanction." 23 de junio. <http://www.stabroeknews.com/2012/news/stories/06/23/cjia-expansion-works-to-await-review-of-world-bank-sanction/>.
- Stabroek News. 2013a. "Opposition pickets Marriott over hiring practices." 14 de febrero. <http://www.stabroeknews.com/2013/news/stories/02/14/opposition-pickets-marriott-over-hiring-practices/>.
- Stabroek News. 2013b. "Sythe Pulls out of Amaila." 9 de agosto. <http://www.stabroeknews.com/2013/news/stories/08/09/sithe-global-pulls-out-of-amaila/>.
- The Heritage Foundation China Global Investment Tracker. <http://www.heritage.org/research/projects/china-global-investment-tracker-interactive-map>. Consultado: April 2014.

Características de la inversión extranjera directa china en Brasil en el periodo reciente

*Alessandra Celani de Macedo
y Danilo Sartorello Spinola*

Introducción

La inversión extranjera directa (IED) china en el extranjero (OFDI, *Overseas Chinese Direct Investment*) se ha incrementado exponencialmente desde la implementación de la política “*Going Out*” de 2003. China es uno de los países en desarrollo que más IED recibe; a la par que el rol de sus firmas en el extranjero ha crecido rápidamente (Acioly *et al.* 2011). El *stock* de OFDI se incrementó doce veces entre 2002 y 2012 (UNCTAD 2013), con lo que China pasó de la posición 25 a la 13 entre los países con mayor acervo de OFDI en el mismo período.

Los flujos chinos de OFDI tuvieron su valor máximo en el período después de la crisis económica y financiera de 2008. En los dos años posteriores al inicio de la crisis, el flujo total de IED total mundial fue vigorosamente reducido (47% comparado 2007 con 2009), mientras que China expandió sus flujos de OFDI en el mismo período en 152%, creciendo su participación en el flujo mundial de IED de 1% a 4.8%. La progresiva recuperación del flujo global de IED (en países desarrollados) contribuyó a la reducción de la participación china, que cayó 2.5% en 2012, aun cuando se mantiene como un inversionista central, siendo la tercera fuente de flujos OFDI en 2012 (US\$ 84 mil millones), sólo después de Estados Unidos y Japón.

Las inversiones chinas en Brasil pasaron a recibir más interés de los medios de comunicación después de mediados de 2010, parcialmente debido al anuncio de dos grandes fusiones y adquisiciones (F&A). Este interés de las firmas chinas en Brasil fue precedido por

el fortalecimiento de lazos comerciales entre los dos países durante la década de 2000. Anuncios de inversión durante el año 2000 se concentraron en la adquisición de campos de petróleo y tierra. El interés por la adquisición de recursos naturales brasileños generó muchas discusiones en los años siguientes, que resultaron en modificaciones de la política nacional acerca la restricción de acceso a tierra y a recursos minerales por extranjeros, pero la creciente búsqueda de China por recursos naturales en el extranjero continuó su crecimiento en la última década. En 2002 importó 14% del total global de exportación de minerales, escorias y cenizas, 12% de semillas y frutas oleaginosas, granos, semillas y frutas, así como 3% de combustibles minerales y productos destilados. En 2012, estas participaciones crecieron, respectivamente, 50%, 39% y 9% del total de exportaciones globales, respectivamente. Ese año Brasil fue el segundo proveedor más grande de recursos para China en minerales, escorias y cenizas (principalmente mineral de hierro) y de semillas oleaginosas (principalmente soya). La creciente importancia del comercio bilateral entre estos dos países los hizo más próximos, logrando que Brasil fuera el mercado más grande para China en América Latina, mientras que China fuera el principal destino de las exportaciones brasileñas en 2012 (Trade Map 2014).

1. Midiendo la IED china en Brasil

A pesar de la creciente atención que la IED china empezó a recibir en Brasil, las estadísticas del Banco Central de Brasil (BCB) presentaban sólo un pequeño incremento entre 2010 y 2012. En 2010, el BCB registró la entrada de US\$ 395 millones (0.75% del total de IED recibida por Brasil) de China, mientras un estudio del *Conselho Empresarial Brasil China* registró una entrada 33 veces superior, US\$ 13 mil millones, o el equivalente a 24.9% del total de IED recibida.

En las estadísticas para 2010 del Ministerio del Comercio de China (MOFCOM), América Latina y el Caribe (ALC) fue la segunda región con mayor *stock* de IED recibida de China, pero 92% de este *stock* se concentra en solamente dos países considerados paraísos fiscales. Brasil aparece con un *stock* de inversión de US\$ 924 millones en 2010 (MOFCOM 2010), mientras que las dos más grandes operaciones de

F&A por firmas chinas en Brasil fueron de un total de más de US\$ 10 mil millones.

Cuando se estudia el envío de IED china a ALC, es necesario considerar los efectos de flujos de IED indirectos, o sea, la intermediación de un flujo de IED a través de un paraíso fiscal que tiene como intención que el flujo final sea direccionado a un tercer país. Actualmente, las estadísticas de Brasil toman en cuenta solamente el país que envía directamente flujo de IED, sin considerar el origen inicial del capital. Este es el caso de la adquisición en 2010 de 40% de la firma Repsol Brasil por la suma de US\$ 7.1 mil millones por la gigante china *Sinopec* —la entrada de inversión para este propósito ha sido registrada como venida de Luxemburgo (CEBC 2013). Yue (2013) destaca la importancia de considerar el “*trans-shipping*”, o esta intermediación por el paraíso fiscal, cuando se discute el IED china, ya que representa políticas fiscales más favorables, pero sin implicar que ello contribuya a la economía intermediadora. En el caso de ALC, los dos más importantes países que ejercen el papel de paraíso fiscal son las Islas Vírgenes Británicas y las Islas Caimán. Esta limitación actual de las estadísticas de la IED, afecta no sólo este caso específico, pues es un problema mucho más común de lo que se puede imaginar. El *World Investment Report* de 2012 (UNCTAD 2012) estima que alrededor de 4% de la IED total es originado por estos flujos indirectos, cuya participación, según el reporte, llega a 30% para Brasil, Chile, China, Hong Kong y Rusia. Pero, para China, actualmente se puede considerar que son más que 30% debido a sus fuertes lazos de IED con Hong Kong. Cerca de 62.8% del stock de OFDI de China está en Hong Kong, mientras que 42.2% del stock de OFDI de Hong Kong es direccionado a China. Las consecuencias de tratar a Hong Kong como un destino de OFDI chino y no un punto transitorio tienen fuerte impacto estadístico (Scissors 2013).

La ausencia de datos que aborden estas dificultades resulta en la necesidad del uso de métodos alternativos para estimar la IED. El trabajo de Yue (2013) utiliza el catálogo de proyectos de inversión aprobados por el MOFCOM, que registra el proyecto a nivel de la empresa y permite hacer una comparación a nivel de sector y país que recibe la inversión. Sin embargo, en el catálogo de proyectos de inversión aprobados por MOFCOM, cerca de un tercio de los proyectos destinados a ALC fueron en Islas Vírgenes Británicas o Islas Caimán. Así, el catálogo de proyectos de inversiones de MOFCOM no

soluciona el problema del “*trans-shipping*”, pues aún hay un gran número de proyectos destinados a paraísos fiscales que no se pueden cuantificar.

Los anuncios de inversión que divulgan conjuntamente las empresas y los medios de comunicación no se pueden comparar. Así, las informaciones que divulgan las empresas acerca de la planeación de la inversión se convierte en un modo de estimar el volumen y la distribución sectorial del recibimiento de OFDI chino a nivel empresarial, lo mismo que el flujo de inversión que no venga directamente desde China. El uso de estas informaciones es útil para tratar las características de la IDE en Brasil y ALC. Sin embargo, el uso de las bases de anuncios de inversiones tiene algunos problemas que asemejan a los problemas de la base de proyectos aprobados por el MOFCOM en Yue (2013).

Las estadísticas oficiales de IED consideran la cantidad de inversión que efectivamente entró y salió de un país en un año, aunque el anuncio de inversiones, por otra parte, pueden ser informadas en un año y finalizadas en otro. Para el caso de inversiones *greenfield*, el anuncio inicial puede diferir mucho de la inversión final debido a los costos inesperados o a los cambios de proyecto durante el período de ejecución. La diferencia de la inversión planificada y de la final puede no ser anunciada por la firma al final del proyecto. Además, proyectos completos pueden ser cancelados sin notificación en la prensa. A pesar de estas limitaciones, vemos este enfoque como una alternativa que, tras informaciones distintas, puede ayudarnos a comprender el recibimiento de la IED de China en ALC como un todo.

En este estudio, analizamos las características de la IED china en Brasil durante 2010-2012 usando tres bases de datos y un conjunto de estudios conducidos por el *Conselho Empresarial Brasil China*. Cada una tiene ventajas y limitaciones distintas, por eso, el análisis conjunto nos genera una visión más completa. Las bases son:

- *FDI Markets*: sólo los anuncios de inversión *greenfield*: la base de datos constantemente revisa los valores de inversión anunciados y altera valores previamente incorrectos. Volúmenes de inversión anunciados son considerados estimadores próximos para los valores actualmente investidos.

- *RENAI (Rede Nacional de Anúncio de Investimentos)*: esta base de datos es mantenida por el ministerio de industria y comercio de Brasil. Captura inversiones de bajo valor que no son registradas en otras bases de datos. Captura sólo anuncios de inversión *greenfield* y no revisa datos pasados para remover aquellos cancelados o modificados.
- *China Global Investment Tracker (CGIT)*: es mantenida por la *Heritage Foundation*. Es una base de datos de inversión china, analizando contratos en el extranjero y de transacciones problemáticas. Las inversiones cubren tanto actividades *greenfield* como las de F&A. Sin embargo, tienen una participación mayor de anuncios de F&A. Para este estudio, no vamos a considerar las transacciones turbulentas ni los contratos en el extranjero.
- *Conselho Empresarial Brasil China (CEBC)*: el CEBC conduce una serie de estudios para comprender mejor la inversión china en Brasil y la inversión brasileña en China. Ellos conducen sus propias investigaciones basadas en anuncios de inversiones y en entrevistas con compañías asociadas. Esto permite separar la inversión entre anunciada y confirmada. En este momento, ofrecen la información más confiable de inversión china en Brasil. La información está desagregada en nivel sectorial, pero no a nivel de transacción.

2. Caracterización de la IED china en Brasil

Al comparar las distintas bases de datos que tienen distintas metodologías, generan estimaciones diferentes de la OFDI china en Brasil. El cuadro 1 aborda la entrada estimada de inversión a partir de las distintas bases de datos utilizadas. Disparidades entre la inversión china estimada por los datos informados por el gobierno y las bases de datos son significantes entre 2007 y 2009, pero aumentan exponencialmente a partir de 2010.

La IED china en Brasil alcanzó un valor máximo en 2010, de acuerdo con las bases CGIT y CEBC. Dos operaciones de F&A de firmas chinas totalizaran U\$ 10 mil millones, ambas en el seguimiento de extracción de petróleo. Bases de datos *greenfield*, por otra parte, mostrarán el máximo de inversión en 2011. Como se puede observar, eso ocurre debido a la inversión inicial en proyectos motivados

por la búsqueda de recursos naturales (normalmente caracterizada por la mayor entrada de F&A) para una progresiva incorporación de motivaciones de búsqueda de mercado (que tienen, en promedio, mayor entrada de inversiones *greenfield*).

2.1 Inversión de búsqueda por recursos naturales

Después del año de 2010 la inversión china en Brasil asume un nuevo nivel. La más grande transacción anunciada fue la adquisición de 40% de *Repsol do Brasil*, subsidiaria de la *Repsol* española, por la empresa *China Petroleum & Chemical Corporation* (Sinopec), por US\$ 7.1 mil millones. *Sinopec* ya había actuado en Brasil con proyectos de ingeniería, pero entró en el mercado brasileño como productor con la adquisición de una participación en la *Repsol Brasil* y también con la compra de 20% de la PAMA-3 y la PAMA-8, exploración de petróleo en aguas profundas en cooperación con la *Petrobrás* en el nordeste de la costa de Brasil aún en el mismo año. El valor de esta transacción no fue anunciada. *Sinochem* también adquirió 40% de las operaciones brasileñas de *Statoil* (de origen noruego) por US\$ 3.07 mil millones.

En el año siguiente (2011), *Sinopec* anunció otra inversión en Brasil: la adquisición de 20% de *Galp Energía*, una compañía de origen portugués. Una inversión de US\$ 4.8 mil millones fue anunciada en noviembre de 2011, pero sólo fue concluida en marzo de 2012, con valor final de US\$ 5.16 mil millones (*Fox Business* 2012). *Galp Energía* en el año 2011 ya estaba presente en 33 campos de petróleo y participaba en 19 proyectos distintos con *Petrobrás* (*Galp Energy* 2013).

Debido al rápido crecimiento del consumo de petróleo y de sus derivados en China, el gobierno chino creó incentivos para la internacionalización de firmas en el segmento de exploración, eso como estrategia de garantizar fuentes de petróleo en el extranjero (CEBC 2013). El segmento de producción, refinación y distribución de petróleo en China es dominado por tres grandes empresas controladas por el Estado —*State Owned Enterprises* (SOE)— comandadas por el gobierno central: *Sinopec*, *China National Offshore Oil Corporation* (CNOOC) y *China National Petroleum Corporation* (CNPC).

Otros grandes proyectos chinos en Brasil durante el año 2010 incluyen fuertes inversiones (*greenfield* y F&A) en el sector de minería y de metales. *Honbridge Holdings*, *Xinwen Mining Group* y *Shandong Iron and Steel* adquirieron una mina de hierro por un valor estimado en US\$2.6 mil millones. Durante este mismo año, *East China Mineral Exploration and Development Bureau*, una SOE de la provincia de Jiangsu, anunció la adquisición de parte de la empresa *Itaminas* por US\$ 1.2 mil millones. En 2011, *Taiyuan Iron*, *CITIC* y *Baosteel* adquirieron 15% de la *Companhia Brasileira de Metalurgia e Mineração*, que es la mayor productora mundial de niobio, por US\$ 1.95 mil millones.

Debates sobre la implementación de un nuevo código legal de minería recién tuvo efectos sobre la reducción de inversiones en este sector, ya que muchas compañías escogieron esperar el veredicto final de las discusiones para continuar sus planes de expansión. El nuevo código va a resultar en modificaciones relevantes en términos de concesión de recursos minerales y será similar al modelo actual utilizado en los sectores de petróleo y gas (Borba 2014).

Cuadro 2. Distribución sectorial de IED chino en Brasil en 2010, en millones de US\$

	RENAI		FDI Markets		China Global Investment Tracker		CBBC Studies*	
Total	3,028	100%	1,193	100%	13,160	100%	13,090	100%
Agricultura							1,178	9%
Energía (Petróleo y Gas)					11,160	85%	3,142	24%
Minería y metales	2,600	86%			1,200	9%	3,142	24%
Automóviles	158	5%	428	36%	400	3%	1,833	14%
Maquinaria y equipo	251	8%	200	17%			1,178	9%
Otras industrias	19	1%	204	17%			655	5%
Telecomunicaciones								
Otros servicios			361	30%	400	3%	1,964	15%

Fuente: RENAI (2013), FDI Markets (2014), Heritage Foundation (2014), CBBC (2013) y CBBC (2014). * Incluye solamente inversiones confirmadas

Cuadro 3. Distribución sectorial de IED chino en Brasil en 2011, en millones de US\$

	RENAI		FDI Markets		China Global Investment Tracker		CBBC Research	
Total	4,503	100%	4,647	100%	8,560	100%	8,030	100%
Agricultura	2,710	60%	2,536	55%	1,410	16%		
Energía (Petróleo y Gas)	6	0.1%			4,800	56%	562	7%
Minería y metales	100	2%			1,950	23%	562	7%
Automóviles	270	6%	211	5%	100	1%	2,329	29%
Maquinaria y equipo	200	4%	104	2%			1,124	14%
Otras industrias	124	3%					2,329	29%
Telecomunicaciones	555	12%	1,433	31%	200	2%	1,124	14%
Otros servicios	538	12%	363	8%	100	1%		

Fuente: RENAI (2013), FDI Markets (2014), Heritage Foundation (2014), CBBC (2013) y CBBC (2014). * Incluye solamente inversiones confirmadas

Cuadro 4. Distribución sectorial de IED chino en Brasil en 2012, en millones de US\$

	RENAI (Ene-Jun 2012)		FDI Markets		China Global Investment Tracker		CBBC Research	
Total	3,419	100%	1,650	100%	2,500	100%	3,449	100%
Agricultura								
Energía (Petróleo y Gas)					940			
Minería y metales	2,200	64%	377	36%				
Automóviles	882	26%	1,207	59%	750	30%	591	17%
Maquinaria y equipo	74	2%					20	1%
Otras industrias	54	2%				38%	1,045	30%
Telecomunicaciones	133	4%	66	4%	150	6%	1	0%
Otros servicios	76	2%	1	0%	660	26%	1,792	52%

Fuente: RENAI (2013), FDI Markets (2014), Heritage Foundation (2014), CBBC (2013) y CBBC (2014). * Incluye solamente inversiones confirmadas

La agricultura también recibió atención de las firmas chinas. En mayo de 2011, *Chongqing Grain*, una SOE del gobierno central chino, anunció su intención en establecer una planta de procesamiento de soya en Bahía. Inicialmente la inversión fue evaluada en R\$ 4 mil millones, pero fue registrada como una inversión de US\$ 1.4 mil millones por la base de *Heritage Foundation* y como US\$ 2.4 mil millones por la base de *RENAI*. El proyecto consistió en la constitución de una compleja industria para el procesamiento de soya, una unidad de procesamiento de fertilizantes y una unidad de almacenamiento de granos y de sistemas logísticos.

El proyecto sería construido en un área de 100 hectáreas donada por la ciudad de Barreira (Bahía), donde la planta sería construida (Macau Hub 2011) con la posibilidad de adquirir las áreas de los alrededores para la producción de soya. El anuncio de la adquisición de un lote adicional de 20 hectáreas por una subsidiaria de la empresa *Chongqing Grains* inició una nueva discusión sobre la adquisición de tierras brasileñas por extranjeros. La construcción inicial de la planta para procesamiento de soya había sido planeada para mayo de 2011, pero en abril de 2014 el proyecto todavía no había iniciado. Hasta el momento es poco claro si la firma ha abandonado completamente el proyecto, ya que no hubo pronunciamiento de *Chongqing Grains* acerca de la inversión en Bahía (Stauffer 2014).

2.2 Crecimiento en inversiones en búsqueda de mercado

Las características de inversiones chinas recibidas en 2011 y que después se modificarían progresivamente cuando, comparadas con las grandes adquisiciones de recursos naturales ocurridas en 2010, éstas se concentraron en recursos naturales, en particular minería, agricultura, petróleo y gas. El año de 2011 marca un progresivo cambio en el interés de Brasil como un potencial mercado consumidor con la entrada de empresas chinas en telecomunicación, distribución de electricidad, sector automotriz, de bienes de capital y electrónico (CEBC 2013).

Usando la terminología definida por el paradigma Propiedad-Localización-Internacionalización de Dunning (1988), hubo un cambio en las motivaciones para invertir en Brasil, inicialmente en búsqueda de recursos naturales, y después, para búsqueda de mercado. La

abundancia de recursos naturales en Brasil (como mineral, petróleo y tierras fértiles) crearán ventajas locales que estimularán la entrada de firmas de China (así como de otras nacionalidades). La creciente importancia de Brasil como un proveedor de recursos naturales para China (especialmente en mineral de hierro y granos de soya) tuvieron significativa influencia en las decisiones de entrar directamente en el mercado brasileño por firmas en estos sectores.

Para las firmas chinas, las ventajas de búsqueda de mercado pronto se hicieron suficientemente grandes para estimular su entrada en el mercado. Estas ventajas vienen de tópicos como acceso a materiales, costos laborales, regulación gubernamental local y de acceso, que apoyan al mercado consumidor. Para el caso de firmas chinas, la mayor motivación es el gran mercado consumidor local brasileño y la posibilidad de transformar a Brasil en una base regional para entrar en otros países de ALC (CEBC 2013). Después de la crisis de 2008, el mercado de consumo brasileño continuó su crecimiento estimulado por incentivos del gobierno en sectores como el automotriz (reducción de tarifas y mayor posibilidad de financiamiento), aparatos de electrodoméstico, entre otros, haciendo de Brasil un creciente mercado consumidor durante un periodo de reducción del crecimiento en Estados Unidos y Europa. En años más recientes, la desaceleración del crecimiento del consumo en Brasil y la reducción del crecimiento del producto interno bruto pueden detener nuevas entradas de marcas chinas, sin embargo, las que ya están establecidas no muestran ninguna inclinación de salir del mercado brasileño.

2.3 Manufactura de automóviles de empresas chinas en Brasil

La entrada de un número significativo de empresas chinas del sector de producción automotor en Brasil empezó en 2011. Marcas como *Chery Automobile Company*, *Anhui Jianghuai Automobile Company (JAC Motors)* y *Chongqing Lifan Industry* iniciaron sus ventas en Brasil con inversiones para el establecimiento de tiendas comerciales con sus vehículos importados de China. La compañía con la inversión más grande ha sido la *JAC Motors*, con US\$ 510 millones. Esta inversión ayudó a establecer más de 70 concesionarias por todo Brasil.

En el año 2011, el cambio del real brasileño con el dólar estadounidense llegó a su valor mínimo (o sea, supervalorado) desde

1998: RS\$1.67/US\$1.00 (Banco Central de Brasil 2014) y la comercialización de vehículos importados en Brasil, que había empezado a crecer desde 2006, llegó a su monto máximo. El total de vehículos de paseo, de comerciales ligeros y pesados importados creció de 74 mil en 2005 para 788 mil en 2012. De los 788 mil, 46 mil eran importados de China y representaron 5.8% (Anfavea 2014).

La producción de vehículos de paseo en Brasil está altamente concentrada en las cuatro más grandes productoras (VW, Fiat, Chevrolet y Ford) que tienen 76.9% de todos los vehículos de paseo producidos en 2010. El fortalecimiento de otras marcas, entre ellas, marcas chinas, ha reducido gradualmente la participación de las productoras principales: su participación era de 73.9% en 2011 y de 69.8% en 2013.

A pesar del interés de las firmas chinas, la única compañía que confirmó su interés por establecer una planta de producción en Brasil en 2011 fue *Chery*, con un anuncio de inversión de US\$ 400 millones. El plan inicial de *Chery* fue montar los autos en Brasil con partes importadas de China en formato de kits, estableciendo una *Complete Knock-Down Production* para mantener bajos costos (CEBC 2011). La estrategia de establecer solamente el montaje final de los productos manufacturados también ocurrió en otros sectores como electrónicos, en firmas como *Huawei* y *ZTE*, las cuales entraron igualmente en el mercado brasileño. La adopción de estrategias de montaje final en mercados de destino es una estrategia adoptada por firmas chinas no sólo en Brasil, sino en todos los países de ALC, como lo destacó Dussel Peters (2013).

El año 2012 marcó en Brasil el inicio de la discusión acerca del establecimiento de un programa de incentivos para el segmento automotriz, excluyendo motocicletas. Este programa fue nombrado *Inovar Auto* y se inició en 2013. El programa se propuso crear incentivos tarifarios para una más amplia participación de contenido local; estimular la eficiencia energética de los vehículos y establecer cuotas de gastos locales en investigación y desarrollo de productos. Para calificar y estar en el programa, las firmas debían mantener algunas etapas de producción local y de utilización de insumos producidos en Brasil. Para lograr una máxima reducción arancelaria todos los criterios debían ser realizados antes de 2017.

Los impactos de las discusiones sobre el *Inovar Auto* afectarían las productoras de autos chinas, puesto que tendrían más acceso

al mercado brasileño sólo por importaciones directas. Con el programa, crecerían las automotoras con interés en producir en Brasil, apoyadas en los incentivos tarifarios. El caso de las empresas de automóviles chinos en Brasil es distinto de la mayor parte de las experiencias en ALC. El atractivo del mercado brasileño de coches se dio por las empresas, no sólo con la importación o montaje final de productos, sino para establecerse con mayor conexión con la producción industrial del país.

2.4 Inversión recibida de China en 2012

Las distintas bases de datos mostraron una atención especial en los anuncios de inversión china en Brasil en 2012 en comparación con los años anteriores. Hubo tres grandes acuerdos de F&A anunciados y los proyectos de *greenfield* se concentraron en los sectores de minería y automotriz, con incremento de fabricantes de vehículos chinos en el sector en Brasil. Las características de la IED recibida por Brasil, señalan un continuo interés en la exploración de recursos naturales conjuntamente con el creciente interés por explorar el mercado brasileño.

Con un segmento de fusiones y adquisiciones más modesto, ninguna transacción de F&A china en Brasil tuvo un valor más grande que US\$ 1 mil millón. La más grande adquisición anunciada fue de la empresa de transmisión eléctrica ACS (una multinacional española) por la SOE central *State Grid Corporation of China*, por US\$ 940 millones. Esa fue la segunda más grande adquisición de una empresa de compañía eléctrica por China en Brasil, la más grande fue la adquisición de la firma *Plena Transmissora*, por US\$ 990 millones en 2010.

Nuevos proyectos de inversión en el sector automotor fueron anunciados por las compañías siguientes: *Lifan*, *China National Heavy Duty Truck Company (Sinotruk)*, *JAC*, *Shaanxi Automobile Group (Metro-Shacman)*, *Shiyan Yunlibong Industrial* y *Dong Feng*. Las últimas cuatro compañías listadas arriba, anunciaron planes de construir plantas de montaje en Brasil (Guibe 2012, Automotive Business 2013), influenciadas inevitablemente por el nuevo régimen automotriz, que se hizo efectivo a partir de enero de 2013.

2.5 La propiedad de firmas chinas en Brasil de 2010-2012

La propiedad de empresas chinas que se establecieron en Brasil aún es en su mayoría SOE controlada por el gobierno central. Más específicamente, éstas son compañías bajo supervisión de la *State-Owned Assets Supervision Commission* (SASAC), comisión directamente bajo el control del Consejo de Estado, que tiene status de ministerio y es responsable de garantizar que estas empresas estén de acuerdo con el interés del Estado chino, aunque la real influencia de esta comisión sea debatible. SOEs controladas por gobiernos locales o regionales también fueron inversionistas con relevancia en Brasil. Entre 2007 y junio de 2012, 78% de todos los proyectos fueron anunciados por SOEs centrales o locales y regionales (CEBC 2013).

Como presenta Dussel Peters (2013), la IED que sale de China tiene como especificidad tener alta participación de SOEs entre su grupo de firmas internacionalizadas en comparación con el promedio mundial. La participación de SOEs entre los grupos internacionalizados es mayor entre países en desarrollo que en países desarrollados. Todavía, al considerar el promedio de participación de SOEs para el periodo 2003-2010, la participación de China era del doble que la de otros países en desarrollo, con 67.7% de sus salidas de IED de origen de firmas SOE (Dussel Peters 2013). Además, la elevada participación de salidas de IED conducidas por empresas estatales puede tener impactos negativos debido a cuestiones políticas, ya que países receptores de IED pueden tratar la inversión extranjera de origen público con mayor parsimonia y desconfianza que el tratamiento para firmas privadas (Dussel Peters 2013).

La estrategia “*Going Out*” que está siendo promovida en algunos sectores por el gobierno chino es más fácil de realizar por firmas SOE, principalmente las controladas por el gobierno central, pues están entre las más grandes compañías de China y operan en sectores clave como construcción, infraestructura, minería, telecomunicaciones, vehículos de transporte y petroquímicos. Con las mayores compañías en la industria extractiva siendo SOEs centrales, se esperaría observar una mayor participación de éstas en etapas más avanzadas del proceso de internacionalización y en países donde la búsqueda de recursos naturales estuviera más presente.

La participación dominante de SOEs, sin embargo, parece no ser observada en el sector automotriz, donde las más importantes

empresas chinas en Brasil son privadas o SOEs bajo el control de ciudades o provincias. Para el sector automotriz en China, las cuatro mayores empresas de manufactura nacionales son la *SAIC Motor Corporation* (SOE), *FAW Group* (SOE Central), *Dongfeng Motors* (SOE Central) y *Chang'an Motors* (SOE) (China Daily, 2010). Por otra parte, las firmas productoras de automóviles más internacionalizadas son en su mayoría privadas y con poca participación de ventas en el mercado chino: *Chery Motors* (SOE), *Great Wall Motors* (privada), *Geely Group* (privada), *China South Industries Group* (SOE Central) y *Chongqing Lifan Industry* (privada).

3. Conclusiones

El objetivo de este artículo es ofrecer características adicionales de la IED china en Brasil con el uso de las bases de anuncio de inversiones. A pesar de sus limitaciones, las bases de anuncio de inversión ofrecen una visión distinta de la IED recibida por China de Brasil, a partir de los datos oficiales disponibles del Banco Central do Brasil (BCB) y del MOFCOM. Además, llama la atención considerar de los efectos del “*trans-shipping*” en el volumen de IED recibido por países de ALC. En el caso de Brasil, la IED recibida por Brasil de China, señalado en las bases de anuncio de inversión, es 32 veces más grandes que las registradas por MOFCOM o por el BCB.

La expansión de firmas chinas en mercados brasileños es un proceso aún nuevo con características cambiantes. El rápido crecimiento de la IED china en ALC como un todo, en los últimos años, es un tópico que merece un análisis más grande y un más profundo estudio y discusión. Los resultados indican que las inversiones estaban inicialmente concentradas en segmentos de petróleo y de minería, pero también se han expandido al segmento automotriz y de consumo de electrónicos en Brasil. El caso del segmento automotriz es de destacarse, una vez que es la entrada de firmas chinas con el establecimiento de grandes plantas de producción, que necesitaran utilizar un porcentaje más alto de contenido local, al menos hasta 2017, y marcan una entrada más permanente de las empresas del sector en la región.

Los datos también muestran que la IED china en Brasil tuvo su máximo en 2010 y se mantuvo en cantidades relativamente altas

durante los años siguientes en comparación al período pré-2010. Se puede ver que dos factores centrales motivaran el crecimiento de la IED china en Brasil en los últimos años: rápido crecimiento del comercio bilateral entre estos dos países acoplado con oportunidades de inversión por F&A como consecuencia de la crisis económica, que afectó especialmente a firmas europeas y de Estados Unidos. Restricciones en la concesión de recursos para extranjeros pueden impactar en este modo de operación, teniendo como ejemplo la presencia china en soya, la cual se ha concentrado más en logística que en producción. A pesar de la dificultad de las inversiones en recursos naturales, algunos autores consideran que el entendimiento que la inversión de China en Brasil y en otros países de ALC no es temporal (CEBC 2013) (CEBC 2011) (Dussel Peters 2013).

La IED china en Brasil se concentra en la búsqueda de recursos naturales y de mercados desde 2010. Esta conclusión es la misma que la del CEBC (2013), que ve una primera ronda de inversiones en recursos naturales y una segunda en búsqueda de mercado. Yue (2013) también ha concluido que países como Brasil reciben un mayor número de proyectos de desarrollo comercial o montaje de componentes industriales, mientras en los países más pobres de la región se reciben más inversiones en búsqueda de recursos naturales. La información de las bases de anuncio de inversiones nos indica que Brasil ha recibido los dos tipos de inversiones conjuntamente. En un primer momento, han sido inversiones mayoritariamente en búsqueda de recursos naturales, mientras que en un segundo momento, se han mantenido las inversiones en búsqueda de recursos naturales, pero con creciente participación de las inversiones con motivación de búsqueda de mercado. Las inversiones se han concentrado en el desarrollo comercial o montaje final, con excepción del segmento de automóviles, donde la política nacional ha sido capaz de generar que las firmas chinas se establezcan con mayor integración a las cadenas de producción nacionales.

Para el CEBC (2013) las incertidumbres sobre los cambios legislativos en agricultura y minería contribuyeron al distanciamiento de inversionistas chinos. Además, para ellos, la tendencia será que China se convierta en “un inversionista más” en Brasil. Sin embargo, para Dussel Peters (2013), la IED china realizada, es resultado de intereses y estrategias del sector público en la conducción del proceso de internacionalización de las empresas chinas, evidenciado, además, por

la gran participación de empresas estatales actuando en ALC. Con una clara estrategia de promoción de las inversiones, es improbable que las inversiones chinas se convirtieran en “uno más”.

El sector automotriz brasileño fue capaz de hacer que las empresas chinas se integrasen más junto a la cadena de producción nacional. Por otro lado, el *Inovar Auto* no ha sido una política dibujada para las inversiones chinas. Esto tuvo un impacto sobre el sector auto y desató inversiones de fabricantes de automóviles. Así, existe la necesidad de proseguir con la investigación y comprensión de la presencia de las empresas chinas en Brasil y ALC para aprender de la estrategia de internacionalización de empresas chinas y aprovechar mejor las oportunidades que la IED china trae a la región.

Bibliografía

- Acioly, Luciana, Maria Abadia S. Alves y Rodrigo Pimentel F. Leão. 2011. “Nota Técnica: A internacionalização das empresas chinesas”. Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas, Brasília.
- ANFAVEA (Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores). 2014. Anuário da Indústria Automobilística Brasileira. ANFAVEA, São Paulo.
- Automotive Business. 2013. “Foton assina acordo para construção de fábrica no Brasil”. Automotive Business, São Paulo. Disponible en: <http://www.automotivebusiness.com.br/noticia/17170/foton-assina-acordo-para-construcao-de-fabrica-no-brasil>.
- CEBC (Conselho Empresarial Brasil China). 2011. Investimentos Chineses no Brasil: Uma nova fase da relação Brasil-China. CEBC, Rio de Janeiro.
- CEBC (Conselho Empresarial Brasil China). 2013. Chinese Investments in Brasil from 2007-2012: A review of recent trends. CEBC, Rio de Janeiro.
- Borba, Júlia. 2014. “Código da mineração só sai no próximo governo, dizem empresários”. Folha de São Paulo. Disponible en: <http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2014/02/1405675-codigo-da-mineracao-so-no-proximo-governo-dizem-empresarios.shtml>.
- BCB (Banco Central do Brasil). 2014. <https://www3.bcb.gov.br/sgspub/>.

- Buckley, Peter J., Adam R. Cross, Hui Tan, Liu Xin y Hinrich Voss. 2008. "Historic and Emergent Trends in Chinese Outward Direct Investment." *Management Internacional Review*, pp. 715-748.
- China Daily. 2010. "New policy to encourage China's carmaker consolidation." China Daily. Disponible en: http://www.chinadaily.com.cn/bizchina/2010-02/22/content_9483044.htm.
- Dunning, John H. 1998. "Trade, Location of Economic Activity and the Multinational Enterprise: A search for an Eclectic Paradigm." En: John H Dunning. *Explaining International Production*. Unwin Hyman, London, pp. 13-40. London.
- Dussel Peters, Enrique. 2013. "Características de la inversión extranjera directa china en América Latina (2000-2011)." En: Enrique Dussel Peters (coord.). *América Latina y el Caribe - China: Economía, Comercio y Inversiones*. Mexico, pp. 171-202.
- Dussel Peters, Enrique. 2012. "Políticas chinas de comercio exterior e inversión extranjera y sus efectos" En: Gustavo Bittencourt (coord.). *El impacto de China en América Latina: Comercio e inversiones*. Red Mercosur, Montevideo, pp 51-80.
- Fox Business. 2012. "Sinopec Completes Deal To Buy 30% Of Galp Energia's Brasil Assets." Fox Business. Disponible en: <http://www.markets.m.foxbusiness.com/quickPage.html? page=34702&content=69222544&pageNum=-1>.
- Galp Energy. 2013. <http://www.galpenergia.com/EN/agalpenergia/Os-nossos-negocios/Presenca-no-mundo/Brasil/Paginas/Exploracao-desenvolvimento-no-Brasil.aspx>.
- Guibe, Fábio. 2012. "Empresa chinesa anuncia fábrica de caminhões em Pernambuco." Folha de São Paulo, São Paulo. Disponible en: <http://www1.folha.uol.com.br/mercado/1087792-empresa-chinesa-anuncia-fabrica-de-caminhoes-em-pernambuco.shtml>.
- Heritage Foundation. 2013. China Global Investment Tracker Database. <http://www.heritage.org/research/projects/china-global-investment-tracker-interactive-map>.
- Macau Hub. 2011. "Chinese group to invest 4 billion reais in the state of Bahia, Brasil." Macau Hub News. Disponible en: <http://www.macauhub.com.mo/en/2011/03/22/chinese-group-to-invest-4-billion-reais-in-the-state-of-bahia-Brasil/>.

- MOFCOM (Ministry of Commerce of the People's Republic of China). 2010. 2010 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment. MOFCOM, Pekín.
- RENAI (Rede Nacional de Informações sobre Investimento). 2014. Relatório de anúncio de projetos de investimento. RENAI, Brasília.
- Scissors, Derek. 2013. "China's Steady Global Investment: American Choices". The Heritage Foundation, Washington D.C.
- Stauffer, Caroline. 2014. "Big Chinese soy project in Brasil: so far, just an empty field." Reuters. Disponible en: <http://www.reuters.com/article/2014/04/04/us-Brasil-china-soybeans-idUSBREA331F720140404>.
- Trade Map. 2014. Trade statistics for international business development. <http://www.trademap.org/>.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). 2012 World Investment Report 2012. UNCTAD, Ginebra, pp. 39-60.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). 2014. <http://unctadstat.unctad.org/>.
- Yue, Lin. 2013. "Inversión extranjera directa de China en América Latina." En: Enrique Dussel Peters (coord.). *América Latina y el Caribe - China: Economía, Comercio y Inversiones*. México, pp. 203-222.

Sección 4

Estudios de Caso

Innovación, protección y uso del conocimiento en China

Sergio Javier Jasso Villazul

Guadalupe Calderón Martínez

Arturo Torres Vargas

1. Los sistemas de innovación como mecanismos institucionales

La innovación es un fenómeno social en el que intervienen diversos agentes que colaboran y compiten, estableciendo vínculos y redes de diversa magnitud, intensidad y formas. Estas redes y vínculos conforman sistemas de innovación que son el marco analítico para comprender dicho fenómeno. En estos sistemas participan diversos agentes como las empresas, las universidades, los Centros Públicos de Investigación (CPI) y el gobierno, que al interactuar, generan innovaciones en una localidad, país, sector, territorio o grupo de países. En una economía crecientemente globalizada, en la que el conocimiento está en la base de la competitividad de largo plazo, los procesos de innovación y la participación activa de los agentes involucrados en ellos son cruciales para el posicionamiento y desarrollo sostenido de las naciones. Gobierno, empresas, CPI y universidades constituyen las unidades básicas del sistema de innovación en sus niveles nacional, regional y local (Edquist 1997; Jasso 1998); su participación y articulación son elementos críticos para generar capacidades científicas, tecnológicas y de innovación, necesarias no solo para el crecimiento económico, sino para mejorar el bienestar social de la población. En esa dinámica, la absorción, creación, apropiación y difusión del conocimiento están en el corazón del proceso.

En la actualidad hay una tendencia a que los agentes interactúen en forma más intensa en actividades productivas de forma directa, o bien, vinculándose con el sector productivo. La reorientación de

los CPI y las universidades hacia la comercialización de los descubrimientos e invenciones desarrolladas por sus investigadores ha sido destacada por algunos como el nuevo modelo a seguir por la investigación académica; el cual facilitaría los retornos económicos y sociales de las universidades (Etzkowitz y Leydesdorff 2000). Esta tendencia ha sido criticada por otros como la expresión de un proceso de privatización de la investigación académica, socialmente ineficiente y como una amenaza a la ética de la ciencia (Sampat 2006; Torres y Jasso 2012). Este debate incluye la discusión acerca del carácter público y privado del conocimiento y de la colaboración y el nuevo rol interactivo de la innovación entre los agentes que conforman el sistema integrado por universidades y centros de investigación colaborando con las empresas y el gobierno. Esta interacción favorable se da cuando existen centros de Investigación y Desarrollo (I+D) que producen nuevos conocimientos, se generan competencias o capacidades (disposición de educación y capacitación, creación de capital humano, producción y reproducción de habilidades), se crean mercados para nuevos productos y existe una demanda exigente de la calidad de los nuevos productos.

Asimismo se generan interacciones favorables cuando existen o impulsan organizaciones en nuevos campos de innovación, se fomentan procesos de aprendizaje interactivo entre organizaciones que participan en el proceso de innovación, existe apoyo y renovación regulatoria, existen incubadoras de empresas y parques tecnológicos, hay financiamiento a los procesos innovadores, existen actividades que facilitan la comercialización y adopción del conocimiento y hay servicios de consultoría relevantes para los procesos de innovación (Edquist *et al* 2004).

1.1 China y su creciente liderazgo económico mundial

Recientemente, China ha incrementado su participación en la economía mundial y es uno de los actores globales con mayor protagonismo en el terreno del comercio mundial, la dinámica del crecimiento de su economía ha ido de la mano del incremento en sus exportaciones, las cuales se duplicaron entre 2002 y 2011, particularmente desde su ingreso a la Organización Mundial de Comercio (OMC).

En 2010 en términos del Producto Interno Bruto (PIB) se convirtió en la segunda economía del mundo, después de Estados Unidos, y logró superar a Japón, Alemania, el Reino Unido y Francia (Rosales y Kuwamura 2012: 15). La participación de las exportaciones de mercancías chinas con respecto a las del mundo, ha pasado de 3.9% en el año 2000, a 11.7% en 2013 (Organización Mundial de Comercio 2014).

A pesar de que en 2013 China ocupó la posición número 29 a nivel internacional, por detrás de Japón (9) y Estados Unidos (5), en menos de un lustro ha mejorado considerablemente su posición competitiva, sobre todo en los indicadores institucionales, como es el de gastos de las empresas en IyD y el de la inversión gubernamental, disponibilidad de científicos e ingenieros y la capacidad inventiva y de protección intelectual.¹ Además, ya ocupa lugares modestos en la capacidad para innovar, la colaboración universidad-industria en IyD y la calidad de sus institutos de investigación científica (cuadro 1).

Cuadro 1. China. Competitividad Global en Innovación, 2013

Indicador	Posición respecto a 2008	
	Avance	Lugar 2013
Gasto de empresas en I&D	+	22
Inversión gubernamental en productos de alta tecnología	+	13
Disponibilidad de científicos e ingenieros	+	44
Patentes PCT solicitadas (por millón de habitantes)	+	36
Capacidad para innovar	-	30
Colaboración Universidad-industria en I&D	-	33
Calidad de los institutos de investigación científica		41

Nota: + mejoró, - disminuyó.

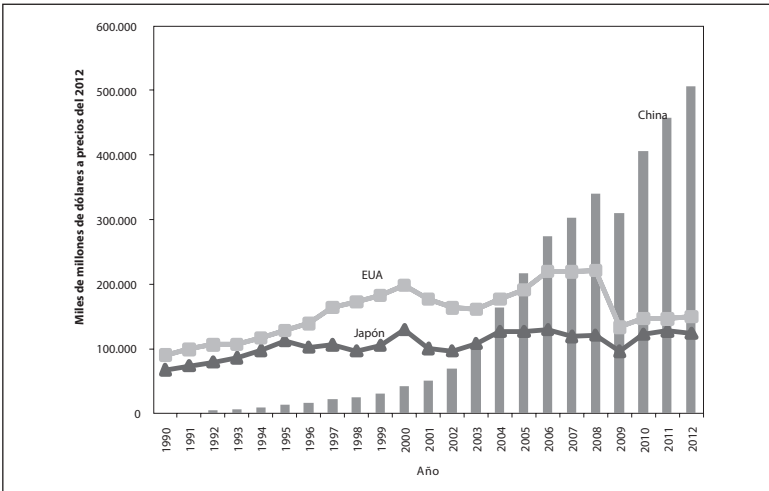
Fuente: World Economic Forum 2014. *The Global Competitiveness Report 2013-2014*.

1 Aunque sigue habiendo un rezago en la capacidad para innovar, la calidad de los institutos de investigación científica, la colaboración universidad-industria, la disponibilidad de científicos e ingenieros y el dinamismo patentador. Esto coincide con un rezago en aspectos como corrupción, seguridad, estándares éticos entre las empresas, mercados financieros y adopción tecnológica por la empresas (World Economic Forum 2014; *The Global Competitiveness Report 2013-2014*, p. 8).

Esta mejora en la competitividad internacional de China es debida al aumento de la productividad por trabajador que está creciendo más rápido que los salarios, de tal forma que las compañías pueden absorber los mayores costos de mano de obra y materiales, sin trasladarlos a los consumidores. Adicionalmente, el crecimiento acelerado e inflación baja y controlada, se combina con la investigación científica y tecnológica y con la educación y el adiestramiento, lo que permite incorporar a los procesos productivos, el conocimiento y sus aplicaciones tecnológicas y potenciar la competitividad china en los mercados mundiales (González 2007).

Actualmente China está reorganizando su poderosa industria de exportación, que ha desplazado a países como México y la región de Centroamérica en algunas áreas del mercado de Estados Unidos, en donde los productos latinoamericanos de manufactura tenían una clara ventaja por costos en la mano de obra. Así, en 2011 se convierte en el principal exportador mundial de mercancías; el principal destino de los productos chinos es precisamente la Unión Europea, que alcanzó 19% del total de las exportaciones chinas, los principales destinatarios fueron Alemania, Holanda, Reino Unido, Italia y Francia.

Gráfico 1. China, Estados Unidos y Japón. Exportaciones de productos de alta tecnología, 1990-2012 (millones de dólares a precios actuales)



Fuente: elaboración propia a partir de *World Bank data*.

Por su parte, Estados Unidos fue el destino de 17%, seguido de Hong Kong, Japón y Corea del Sur. La competitividad exportadora de manufacturas que inicialmente estaba basada en el abaratamiento de costos, se ha ido transformando a una estrategia exportadora basada en bienes con mayor valor agregado y contenido tecnológico (gráfico 1).

China, en tan sólo 15 años, alcanzó los niveles de Estados Unidos y Japón en la composición exportadora de productos de alta tecnología respecto al total de productos manufacturados, e incluso, ha venido superándolos desde el año 2004 a la fecha (2012 último dato).

Este cambio en la composición refleja un fortalecimiento en su sistema productivo que lo iguala al de los países con mayor dinamismo tecnológico, como son Estados Unidos y Japón. Esta estrategia se relaciona con el planteamiento de la política pública para la conformación de un Sistema Nacional de Innovación dinámico, relacionado con una importante creación (vinculada al gasto en I+D) y apropiación del conocimiento existente al interior del país (patentes de residentes) y fuera del país (no residentes e IED). Esta estrategia combina una importante regulación de la actividad productiva interna y el control de las inversiones y participación extranjera, como se argumenta en los apartados siguientes.

2. La construcción del sistema de innovación chino

A partir de la década de 1980, China diseña un sistema de innovación en el que las empresas, gobierno, universidades y centros de investigación pública, asumen un rol determinante para reducir la amplia brecha en el desarrollo científico y tecnológico con relación a los países avanzados.² Para China la educación superior constituye una parte integral del proyecto de nación y de su iniciativa de impulsar el

2 En dicho tránsito, China pasó de un modelo de innovación en el que el gobierno desempeñaba el rol dominante, con una capacidad de innovación débil, hacia otro en el que se empezó a promover la participación de las universidades y los institutos de investigación en actividades de comercialización del conocimiento generado en ellas. En ese periodo, las universidades incrementaron significativamente sus aplicaciones para solicitar patentes. Finalmente, en una tercera fase, siguiendo la implementación de la política de apertura, las actividades de innovación de las empresas en China se expandieron significativamente, tomando el papel dominante que las universidades tienen en la actualidad (Lei *et al* 2012).

crecimiento económico sobre una base tecnológica que fortalezca la ciencia y la educación (Yang y Welch 2012; Lei *et al* 2012).

China ha impulsado un ambicioso programa de innovación, ciencia y tecnología. Desde 1999, el gasto chino en I+D se ha incrementado en 20% cada año. En enero del 2006, el Congreso Chino de Ciencia y Tecnología se reunió para aprobar un nuevo programa a mediano y largo plazos. Éste identificó las prioridades para los próximos 15 años, además de establecer montos de inversión en I+D equivalentes a 2% del PIB para el año 2010 y 2.5% en 2020. Según este plan, los avances en C y T deberían suponer 60% del crecimiento económico del país, además de situar a China entre las cinco primeras naciones en cuanto a patentes y publicaciones científicas en el horizonte del 2020.

El gobierno financia la I+D a través de cinco programas principales, la mayoría de los cuales se establecieron en la década de 1980. Dichos fondos se concentran en campos específicos elegidos por su contribución potencial al desarrollo, tales como la tecnología de la información (TI), la energía y la biotecnología, junto con la seguridad nacional (en la industria aeroespacial y el láser) y la investigación en ciencia básica y de frontera. Cada uno de los programas cuenta con una estrecha interfaz entre ciencia e industria con el fin de asegurar las actividades de innovación con atención al incremento de la productividad para comercializar los resultados de la I+D. A través de la Fundación Nacional China de Ciencias Naturales (FNCCN) y el Programa 973 del programa clave de I+D en ciencia básica, *se hizo hincapié en la construcción de una capacidad genuina de innovación e investigación básica. Sobre todo después de la puesta en marcha del Plan Estratégico para el Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología (2006-2020). Los programas generales de la FNCCN se centraron en las áreas de ciencias de la vida, la ingeniería y los materiales; mientras el Programa 973 se enfocó en temas relacionados con la población, la salud y la frontera de la ciencia (Calderón et al. 2013).*

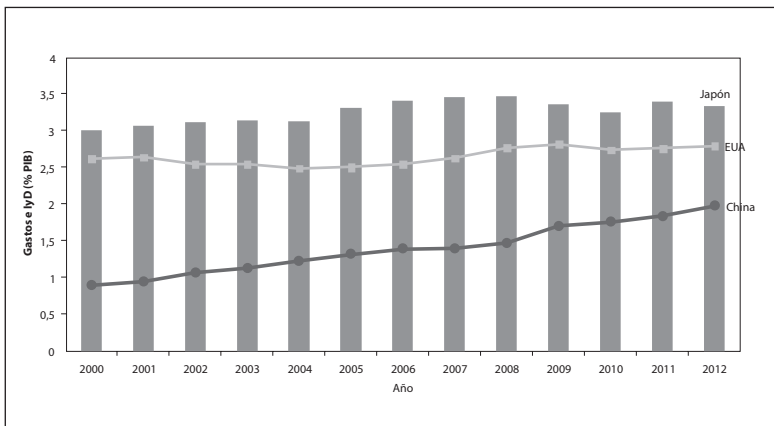
Otros programas centrados en el mejoramiento tecnológico son el programa clave de I+D en tecnología, el Programa 863 en Alta Tecnología, y el Programa Nacional de Nuevos Productos, en el que se plantea explícitamente *alcanzar la independencia de tecnologías externas*, creando empresas líderes mundiales de alta tecnología. El sector académico participa activamente en estos programas, pero las empresas, muchas de ellas públicas, asumen un papel dominante.

Los recursos de estos programas se concentran en tecnologías esenciales relacionadas con las necesidades industriales, el desarrollo social sostenible y la alta tecnología.

Hay un notable incremento en el gasto en I+D como porcentaje del PIB, desde la década de 1990 hasta la actualidad (gráfico 2).

Gráfico 2. China, Estados Unidos y Japón. Esfuerzo innovador, 2000-2012

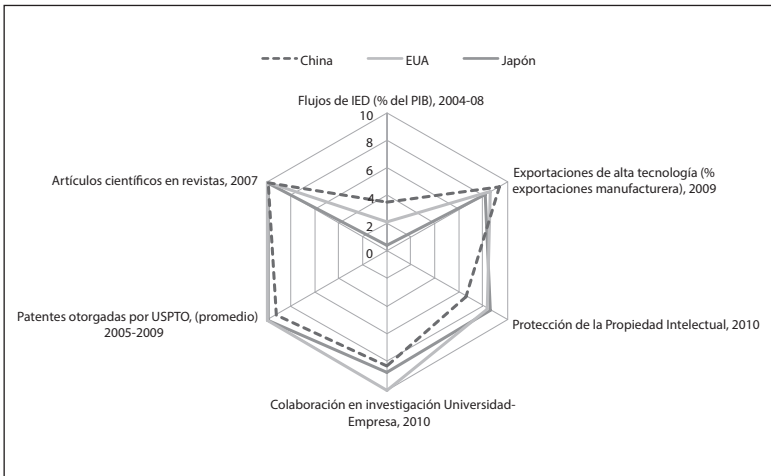
(gasto en investigación y desarrollo como porcentaje del PIB en porcentajes)



Fuente: elaboración propia con datos de OCDE (2014).

En los últimos siete años diversos indicadores sobre el desempeño de China, se acercan e incluso superan en algunos casos a Estados Unidos y Japón, que son los países con más patentes en el mundo; en la mayoría de los indicadores hay un comportamiento muy similar en los rubros de Derechos de Propiedad Industrial e Intelectual (DPI). China tiene una mayor inversión extranjera y una mayor presencia exportadora en bienes de alto contenido tecnológico y una similar capacidad científica, medida en artículos científicos. En otros rubros como patentes, colaboración universidad-empresa y protección de la propiedad intelectual, está muy cercano a los líderes, Estados Unidos y Japón (gráfico 3).

**Gráfico 3. La brecha entre los países líderes mundiales:
2000 y 2012**



Fuente: elaboración propia con base en *World Bank data*.

3. La estrategia inventiva e innovadora de China

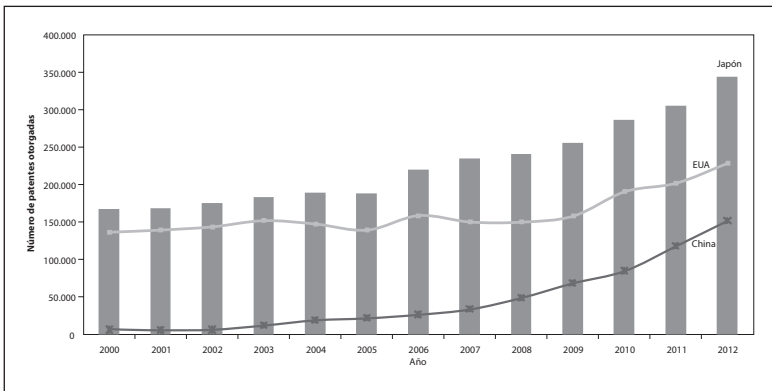
En el año 1990, China tenía una presencia insignificante en la dinámica patentadora a nivel mundial. Para el año 2012, la producción de patentes por parte de solicitantes nacionales chinos ha tenido un crecimiento mayor al de otros países de la OCDE como Japón y Estados Unidos y la propia Unión Europea, aunque aún no alcanza el número de patentes otorgadas respecto a Japón y Estados Unidos (gráfico 4).

En cuanto a solicitudes presentadas en el extranjero, la proporción de patentes concedidas a China ha aumentado de 21 a 34%. Si bien el número es menor a las que se conceden en la Oficina Estatal de Propiedad Intelectual China (SIPO),³ el total se ha incrementado desde el estudio antes citado (gráfico 5). El número de patentes concedidas por la SIPO también se ha incrementado, aunque el número de patentes de entidades extranjeras representa aún 41% del total otorgado. Dado que las patentes extranjeras, en su mayoría,

3 Del acrónimo en inglés de State Intellectual Property Office of the Popular Republic of China.

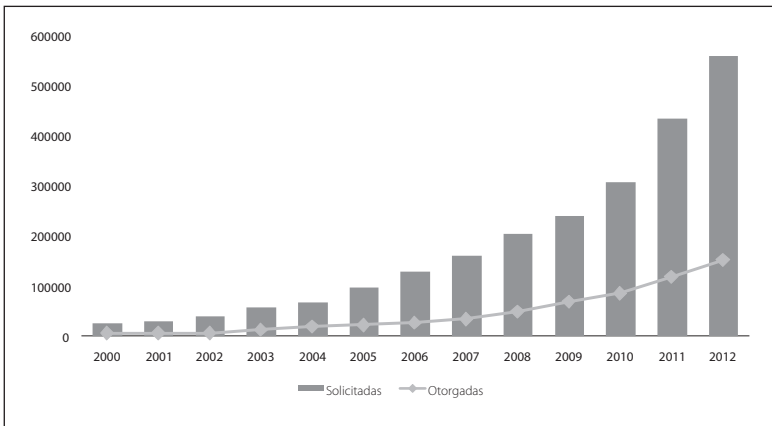
pertenecen a empresas originarias de Japón, Estados Unidos, Corea del Sur y Alemania, que por lo general, únicamente transfieren los flujos tecnológicos que son transformados para adaptarse a las necesidades del mercado local, dando lugar a una solicitud de patente en la SIPO (Tang y Hussler 2011), la originalidad de los resultados de I+D de las empresas extranjeras en China puede ser relativamente baja.

Gráfico 4. Países líderes inventores, 2000-2012
(patentes otorgadas por país de origen del solicitante)



Fuente: elaboración propia con datos de OMPI (2014).

Gráfico 5. Innovación de chinos en el extranjero, 2000-2012
(patentes solicitadas y otorgadas)



Fuente: elaboración propia con base en SIPO.

Teniendo en cuenta otros mecanismos de protección como los diseños industriales y los modelos de utilidad, se puede apreciar que en promedio cerca de 99% de las solicitudes nacionales se centran en este tipo de mecanismos de protección, mientras que respecto a las solicitudes extranjeras, cerca de 92% se concentran en patentes. Esto sugiere que las innovaciones incrementales de los flujos provenientes del extranjero pueden ser más intensivas en conocimiento que las nacionales. Otra explicación puede deberse a las aún limitadas capacidades tecnológicas de las empresas chinas, que les lleva a centrarse en la exploración de nuevas oportunidades de mercado.

China ha mejorado gradualmente en materia de DPI, mediante la revisión de su normativa, como resultado de la Estrategia de Patentes y de la Estrategia de Normalización, impulsadas por el Ministerio de Ciencia e Innovación, incrementado gradualmente las políticas de incentivos para alentar la protección y comercialización de la propiedad intelectual e industrial⁴ (Hu y Jefferson 2009).

Hasta la primera mitad de los años ochenta, la rigidez en el financiamiento y la peculiar forma de administrar la I+D obstaculizaban la participación activa de los investigadores en la innovación. Después de 1985 el sistema de financiamiento de la I+D se reformó y se convirtió en un sistema de competencia basado en proyectos. A medida que se obtuvo una mayor autonomía en términos de personal, finanzas, administración de la propiedad intelectual y cooperación internacional, los institutos de investigación introdujeron la política de diferenciación de la remuneración y se alentó la movilidad del personal de investigación (Huang *et al* 2004).

De hecho, las políticas en ciencia y tecnología están encaminadas hacia la mejora de competencias tecnológicas, así como a la exploración de los campos científicos para aumentar el acervo de conocimientos originales a fin de proporcionar fuentes de innovación radical. En concreto, los gobiernos han desarrollado políticas activas para contratar talentos (expatriados chinos o extranjeros), así como para dar autonomía a las universidades y CPI que les habilita a incursionar en temas de investigación más diversificados y obtener

4 Anteriormente a su ingreso en la OCDE, se consideraba a China como uno de los países con menor respeto e interés en los DPI. Sin embargo, los datos sobre patentes muestran una actividad creciente en la oficina de patentes china, tanto por parte de solicitantes nacionales, así como de diversas entidades que optan por proteger sus invenciones en ese país.

subvenciones activamente en algunos campos estratégicos de investigación a través de programas específicos de CTI.

Como resultado de los esfuerzos para articular su Sistema Nacional de Innovación, se han detectado indicios de una cercanía en la colaboración universidad-empresa. El gobierno inició la reforma de los centros públicos de investigación (CPI); inicialmente la Comisión Estatal de Planificación estaba a cargo del diseño de los proyectos así como de la asignación de recursos. Por ello es que se analiza en el apartado siguiente el caso de la Universidad de Pekín.

En China la mayor parte de la inversión en CyT se destina a la investigación en tecnología; el elevado número de científicos calificados que produce el sistema de educación superior e investigación científica ha estimulado a numerosas empresas, del país y extranjeras, a desarrollar en China programas de investigación aplicada. Esto

Cuadro 2. China. Principales agentes innovadores, 2012
(patentes otorgadas e inversión en investigación y desarrollo)

Empresas y universidades	Patentes	
	Posición mundial	% respecto de las 10 primeras empresas a nivel mundial
1. Zte Corporation	1	0.57
2. Huawei Technologies Co., Ltd.	4	0.26
3. Shenzhen China Star Optoelectronics Technology Co., Ltd	78	0.03
4. Huawei Device Co., Ltd.	80	0.03
5. China Academy of Telecommunications Technology	101	0.03
6. Institute Of Microelectronics Of Chinese Academy of Sciences	108	0.02
7. Tencent Technology (Shenzhen) Company Limited	146	0.02
8. Hunan Sany Intelligent Control Equipment Co., Ltd	202	0.01
9. Peking University	208	0.01
10. Da Tang Mobile Communications Equipment Co., Ltd.	242	0.01

Fuente: elaboración propia a partir de WIPO e informes de las empresas.

explica el importante esfuerzo en patentar, ya que del total de las patentes solicitadas en el 2011 en China, 77% provinieron de empresas chinas de las cuales 19% son de empresas chinas ubicadas en ex colonias como Hong Kong, Taiwan y Macao, 9% de empresas públicas y el restante 49% de empresas locales (49%) respecto al restante 23% de empresas extranjeras.

El continuo crecimiento en la producción de patentes está relacionado con la reforma del sistema de ciencia y tecnología, así como con el surgimiento de importantes empresas innovadoras como Zte Corporation y Huawei Technologies Co., Ltd., que en el año 2012 realizaron importantes inversiones en IyD, 1.15 y 2.7 millones de dólares respectivamente y que en el mismo año concentraron 83% del patentamiento obtenido (6833 patentes) por las 10 principales empresas e institutos de investigación y universidades en China. La Universidad de Pekín muestra un papel crucial en el SNI chino ya que es la universidad con más patentes otorgadas, ocupando la posición 9 entre los 10 principales agentes patentadores chinos, siendo el resto dominado por empresas (cuadro 2).

En esta dinámica el papel de los centros de investigación locales constituye un rasgo relevante para competir en un escenario en el que la competencia global se basa crecientemente en la creación y uso del conocimiento. La generación de conocimiento de frontera dentro de los sistemas nacionales de innovación ocurre fundamentalmente en las universidades y los CTI, aunque el proceso de innovación requiere del concurso de otros agentes como las empresas, y las instituciones gubernamentales.

4. Los centros de investigación y universidades como agentes medulares para innovar

Una de las políticas recientes más importantes para reforzar el SNI chino tiene por objetivo la creación de universidades de clase mundial en dicho país para competir en un ambiente cada vez más globalizado. Esto tiene como fundamento la visión de que la existencia de universidades de primera clase a nivel internacional manifiesta el poder que está construyendo una nación en el ámbito de las capacidades de innovación (Hu y Mathews 2008). El gobierno chino está impulsando la promoción estratégica de un grupo de universidades

chinas con el potencial de entrar a la liga de universidades de clase mundial, en el período de una década (Yang y Welch 2012).

Para ello, ha aumentado en forma sistemática de los recursos asignados a los departamentos de investigación de las universidades. El fuerte impulso que China le da a la educación superior y a la investigación científica y tecnológica le ha permitido integrar un sistema donde sus universidades desempeñan un papel decisivo. En el sistema chino la planeación sigue desempeñando una función estratégica en el desarrollo. Desde la reforma y apertura de la economía en la década de 1980, el sistema de educación superior ha experimentado muy destacados cambios en los objetivos y en contenido, como ha sido la búsqueda de la excelencia en la investigación, la libertad académica y la creación de un ambiente intelectual estimulante y creativo, que ha sido apoyada con fondos crecientes, la creación de infraestructura, y la introducción de cambios en la gobernanza (Yang y Welch 2012. La red de universidades públicas cumple con la tarea de sustentar el desarrollo en el conocimiento. La Universidad de Pekín forma parte del listado agendado para convertirlas en universidades de clase mundial.

4.1 La Universidades de Pekín: en búsqueda de alcanzar la clase mundial

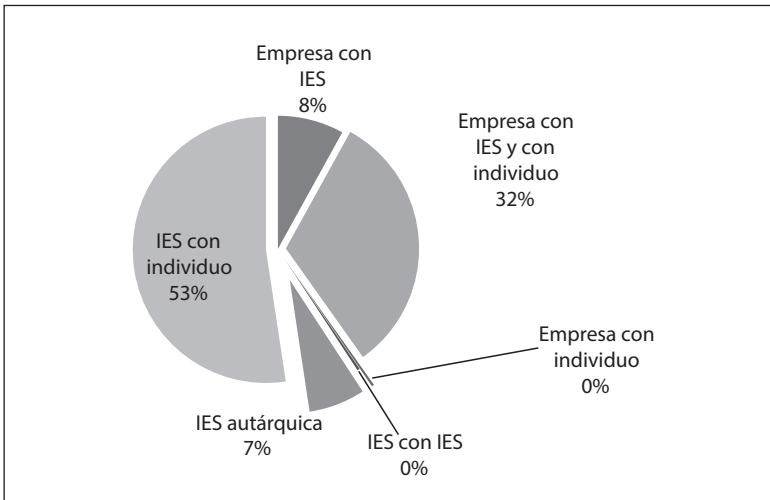
La Universidad de Pekín es una de las universidades más antiguas de China. Fundada en 1898 como Universidad Imperial; durante la República resultante de la revolución democrática de 1912 encabezada por el doctor Sun Yan Tsen, se convierte en la Universidad Nacional de Pekín. Cai Yuanpei famoso profesor y reformador, asume en 1919 la dirección de la universidad, transformándola en la institución de enseñanza superior más importante del país. Inspirado en el modelo de libertad académica de la universidad alemana, invita a los intelectuales más importantes a formar parte de su profesorado. En 1920 la Universidad de Pekín se convierte en la segunda universidad de China en aceptar estudiantes mujeres, después de la universidad de Nanjing.

Durante la invasión japonesa, el Este de China fue ocupado por el ejército japonés, lo que obligó a la Universidad de Pekín a mudarse a Kunming donde formó, junto con las universidades de Tsinghua

y Nankai, la Universidad Nacional de la Unión Sudoccidental. En 1946, al año siguiente del término de la segunda guerra mundial, la Universidad de Pekín regresó a su antigua ciudad sede. Entonces la universidad comprendía seis escuelas (Artes, Ciencias, Leyes, Medicina, Ingeniería y Agricultura) y un instituto de investigación en humanidades.

Considerada la mejor universidad de China, tiene una matrícula de 38 228 alumnos de los cuales, 19 491 cursan estudios de posgrado y cuenta con 2 124 estudiantes internacionales. Actualmente el desarrollo de las ciencias básicas y de las ciencias aplicadas son sus prioridades. El interés que tiene la universidad en la investigación y la enseñanza de las ciencias sociales, las humanidades y las ciencias administrativas y de la educación, la llevó a crear un centro de alta especialización. Con 216 institutos y centros de investigación que incluyen dos centros nacionales de investigación en ingeniería; 81 disciplinas estratégicas nacionales y 12 laboratorios, también de nivel nacional, la Universidad de Pekín se ubica entre las principales instituciones públicas donde se realiza investigación (González 2007). Se evidencia también una clara estrategia para que la investigación

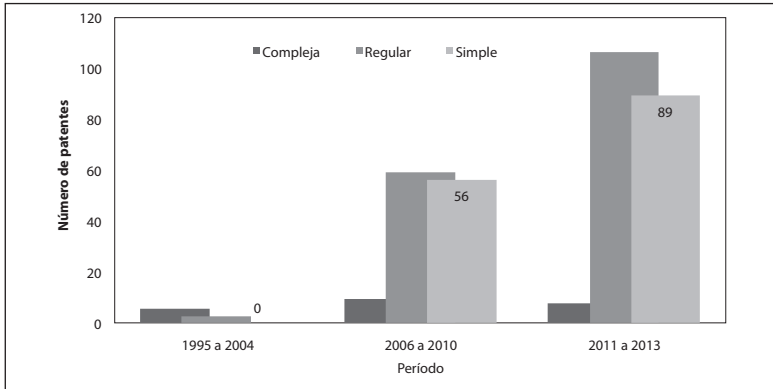
Gráfico 6. Universidad de Pekín. Innovación por tipo de colaboración entre agentes, 1995-2012
(número de patentes otorgadas en porcentaje)



Fuente: estimaciones propias con base en WIPO.

Gráfico 7. Universidad de Pekín. Nivel de complejidad innovadora, 1995-2012

(número de áreas de conocimiento de las patentes otorgadas)



Nota: nivel de complejidad por áreas de conocimiento: Simple (hasta 1 área), Regular (2 a 6 áreas); Compleja (7 hasta 30 áreas).

desarrollada se aplique y proteja por mecanismo de propiedad intelectual y un perfil patentador de universidad emprendedora. Así, en 1995 se les otorga la primera patente. De las patentes otorgadas a esta universidad, 93% son en colaboración con instituciones, o con individuos⁵ (53%), y el resto con empresas y con empresas e Institutos de Educación Superior (IES) (gráfico 6).

La colaboración es de dos tipos, una externa, es decir, con otros agentes que es la más importante (313/336) y la interna (311/336). Hay pocas patentes en las que no hay colaboración entre los agentes del sistema, es decir, en autarquía (23/336). En más de 95% de los casos, los inventores trabajan en equipo predominantemente pequeños (268 de 336).

El análisis de las características de las patentes detectadas permite afirmar que la mayor proporción de las patentes registradas por la Universidad presenta un nivel de complejidad importante, es decir, se ubica en más de 2 disciplinas o campos tecnológicos. La actividad de registro de patentes inicia en 1995 y presenta un incremento constante a partir de 2005, sobre todo en 2011, que es el periodo donde dicha actividad alcanza su mayor nivel (gráfico 7).

5 Se refiere a individuos cuando en la patente aparece como titular el propio inventor.

Este desempeño evidencia el cada vez más integrado SNI chino, en el que se impulsan redes entre CPI e IES para reforzar la aún baja existencia de investigadores en IyD que representan 18% de Estados Unidos⁶ como se ha argumentado en este trabajo (véase cuadro 3).

Cuadro 3. El Sistema Nacional de Innovación de China: absorción del conocimiento externo y protección del conocimiento local

Externo (extranjero)	Interno (nacional)
<p>IED:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apoyo a empresas nacionales para absorber conocimiento de empresas extranjeras • Reducción de impuestos a la IED 	<p>Política pública integral:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Uso del mercado nacional como nicho de los productos locales • Aumento I + D/PIB de 2% en 2010 y 2.5% a 2020 • Inversión y aumento del personal científico y de I + D
<p>Tratados Internacionales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cautela al participar en las leyes de propiedad intelectual • Proteccionismo en la OMC 	<p>Instituciones de vinculación</p> <ul style="list-style-type: none"> • Centros Nacionales de Transferencia Tecnológica • Apoyo del mercado tecnológico vía formas diversas de contratos
<p>Redes entre IES con IES, empresas y científicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Becas y estancias de investigación • Incentivos para colaborar con IES y empresas extranjeras 	<p>Universidades y CPI</p> <ul style="list-style-type: none"> • Impulso para generar conocimientos comercializables en productos y procesos • Reforma incentivos a Centros Públicos de Investigación

Conclusiones

China ha construido una relevante estrategia institucional que ha sido determinante no solo en el comercio internacional de mercancías de bajo valor agregado, sino que, vía el fortalecimiento de su SNI, incurSIONA, cada vez más, en el comercio de alto contenido tecnológico.

El sistema de innovación chino ha definido una agresiva estrategia de producción y protección del conocimiento existente. Los

⁶ Investigadores por millón de habitantes.

resultados evidencian un creciente e importante posicionamiento de China como usuario del sistema de patentes a nivel mundial, siendo ya en 2012 el principal país que ha solicitado patentes en el mundo. Esta tendencia si bien es creciente, y muestra la fortaleza del sistema de innovación de ese país asiático, aún mantiene una brecha con los líderes mundiales como Estados Unidos y Japón, países que tienen una más alta tasa de otorgamiento de patentes y una composición por áreas de conocimiento ligadas a sectores con mayor dinamismo innovador.

Un rasgo relevante de dicho posicionamiento lo conforma la presencia e impulso de empresas, universidades y centros públicos de investigación chinos, que destacan como agentes generadores de conocimiento aplicado (patentes). El perfil del patentamiento universitario, ilustrado por el caso de la Universidad de Pekín, evidencia una clara orientación a colaborar con otros agentes del sistema chino e internacional, lo que la ubica con una estrategia potencial para competir con otras universidades líderes a nivel mundial.

En síntesis, China se ha convertido en una importante potencia económica mundial que está fortaleciendo su sistema de innovación a partir de una importante participación entre los agentes del sistema, como son las empresas, las universidades y el gobierno.

Bibliografía

- Calderón Martínez, Guadalupe, Joaquín, Flores Paredes y Javier, Jasso Villazul 2013. “Capacidades tecnológicas en países emergentes. Una perspectiva del sistema de innovación en China”. En Dusel Peters, Enrique (coord.). *China, América Latina y el Caribe: condiciones y retos en el siglo XXI*. México. UNAM.
- Edquist, Charles (edit.) 1997. *Systems of Innovation: Technologies, institutions and organizations*. Pinter, Londres.
- Edquist, Charles, Franco Malerba, Stan Metcalfe, Fabio Montobbio y Ed Steinmueller. 2004. “Sectoral systems: Implications for European innovation policy”. En, Franco Malerba (edit.). *Sectoral systems of innovation in Europe-Concepts, issues and analyses of six major sectors in Europe* (pp. 427-461). Cambridge. UK: Cambridge University Press.

- Etzkowitz, Henry y Loet Leydesdorff 2000. "The dynamics of innovation: from National Systems and "Mode 2" to a Triple Helix of university-industry-government relations". *Research Policy* 29. pp. 109-123.
- Godinho Mira, Manuel y Vitor Ferreira 2012. "Analyzing the evidence of an IPR take-off in China and India". *Research Policy* 41(3). pp. 499-511.
- González Marín, Silvia 2007. "Universidad, información y desarrollo en China", *Biblioteca Universitaria*. 10(1). pp. 33-40.
- Guangzhou Hu, Albert y Gary Jefferson 2009. "A great wall of patents: what is behind China's recent patent explosion?" *Journal of Development Economics*. 901. pp. 57-68.
- Hu, Mei-Chih y John A. Mathews 2008. "China's national innovative capacity". *Research Policy* 37. pp. 1465-1479.
- Huang, Can, Celeste Amorim, Mark Spinoglio, Borges Gouveia y Augusto Medina. 2004. "Organization, program and structure: an analysis of the Chinese innovation policy framework". *R&D Management* 34(4). pp. 367-387.
- Jasso Villazul, Javier. 1998. "De los Sistemas Nacionales a los Supranacionales y Subnacionales de Innovación: propuesta analítica y conceptual", *Revista de Economía y Empresa*. XII. pp. 115-131.
- Low, Brian. 2007. "Huawei Technologies Corporation: from local dominance to global challenge?" *Journal of Business and Industrial Marketing* 2. pp. 138-44.
- OMC (Organización Mundial de Comercio). 2014. <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBStatProgramHome.aspx>, consultado el 10 de enero de 2014.
- Rosales, Osvaldo y Mikio Kuwayama. 2012. "China y América Latina y el Caribe. Hacia una relación económica y comercial estratégica", CEPAL, Santiago de Chile.
- Sampat, Bhaven N. 2006. "Patenting and US Academic Research in the 20th Century: The World before and after Bayh-Dole". *Research Policy* 35 (6). pp. 772-789
- Tang, Mingfeng y Caroline Hussler. 2011. "Betting on indigenous innovation or relying on FDI: The Chinese strategy for catching-up", *Technology in Society*. 33, pp. 23-35.

- Torres Vargas, Arturo y Javier Jasso Villazul. 2012. “Vínculos para la Innovación: el caso de los Centros Públicos de Investigación en el Sector Salud en México”, en *IX Jornadas Latinoamericanas de Estudios Sociales de la Ciencia y la Tecnología*. UNAM, México, mayo.
- WEF (World Economic Forum). 2014. “The Global Competitiveness Report 2013-2014”, http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf consultado el 10 de enero de 2014.
- WIPO (World Intellectual Property Organization). 2011. *World Intellectual Property Report 2013*. WIPO Economics & Statistics Series, Ginebra.
- World Bank, varios años. <http://www.worldbank.org/en/country>, consultado el 20 de febrero del 2014.
- Yang, Rui y Anthony Welch. 2012. A world-class university in China? The case of Tsinghua. *Higher Education*. 63. pp. 645-666.

El vínculo entre el proceso de formación de grandes grupos nacionales y de internacionalización de empresas chinas

Silas Thomaz da Silva y Ricardo Dathein

Introducción

La China actual, próspera económicamente, existe debido a un proyecto nacional que empezó a fines de la década de 1970 y cuyo intento era avanzar en cuatro áreas principales: industria, agricultura, tecnología y defensa nacional. En la historia económica se retrata, tras la primera revolución industrial, con pocas excepciones, que los casos de aproximación (*catch up*) económica/tecnológica con los países líderes mundiales ocurrieron junto con el desarrollo de grandes empresas nacionales. En el caso chino eso también es verdad.

En este país la creación de grandes empresas nacionales se hizo de una forma muy particular, considerándose el régimen político no convencional del país —de partido único (Partido Comunista de China) y de economía planificada—. La creación de esos grupos ocurrió a partir de un proyecto del Estado para la formación de campeones nacionales, que eligió solamente empresas estatales. Este proyecto empezó a fines de la década de 1980 y tuvo su mayor impulso durante la década de 1990. Hay también otro proyecto del Estado chino (*Going Global*) más reciente (años 2000) destinado a empresas nacionales cuyo objetivo es la internacionalización de empresas chinas. Una vez que los dos proyectos son direccionados a empresas nacionales es importante el intento de averiguar las conexiones entre ellos.

Así, con el objetivo de presentar las continuidades y cambios, primero se comenzará con un análisis histórico de los dos proyectos, con sus principales características y los tipos de incentivos concedidos

por el Estado. Enseguida, en las conclusiones, se hará el intento de comparar ambos proyectos.

1. El proceso de creación de grandes grupos chinos a través del proyecto "National Team"

Tras el fin de la década de 1970, con el comienzo del proceso de apertura económica, el gobierno chino intentó desarrollar una reforma empresarial en las *State Owned Enterprises* (SOEs). Con esta reforma muchas empresas grandes y medianas recibieron incentivos y aceleraron un proceso de concentración de capital en muchos sectores (Wu 2005). Este intento no logró el éxito esperado y en casi toda la década de 1980 quedó sin ninguna política de incentivos hacia las grandes empresas. Por el contrario, empresas de otra naturaleza, como las colectivas (agrícolas y *township village enterprises* TVEs), extranjeras/transnacionales y privadas, fueron las que lograron mucho crecimiento (cuadro 1).

**Cuadro 1. Valor bruto de la producción industrial
(%) por tipo de empresas**

		1978	1980	1985	1990
Sector estatal		77.6	76.0	64.9	54.6
Sector no estatal	empresas colectivas	22.4	23.5	32.1	35.6
	empresas individuales	0.0	0.5	3.0	9.8

Fuente: Wu (2005). Elaboración propia.

La reforma empresarial en el sector estatal fue consecuencia del crecimiento del sector no-estatal. El gobierno percibió que las SOEs sufrían cada vez más la competencia de las empresas no-estatales, principalmente de las TVEs y transnacionales (TNCs). Para tener mayor influencia en la producción doméstica, el gobierno tendría que fomentar empresas que estuvieran más bajo su control (Naughton 2007:275).

A partir de 1987 el Estado empezó a realizar experimentos con algunas SOEs. En general se dieron incentivos a empresas seleccionadas en el intento de que fuesen transformadas en grandes grupos

empresariales. Las primeras tuvieron buenos resultados con los test hechos por el gobierno. Sin embargo, a pesar de la voluntad de los políticos reformistas de seleccionar más empresas para conceder incentivos, el episodio en Tiananmen en 1989, en el cual millares de chinos protestaron acerca de problemas sociales, impidió una rápida expansión del número de empresas seleccionadas.

La pérdida de influencia de los reformistas tras el episodio de Tiananmen no significó que ellos se quedaran con los experimentos parados. Por el contrario, siguieron eligiendo empresas para conceder incentivos. La diferencia fue que no lo hicieron a la velocidad deseada. El grupo Dongfeng (de la industria automotriz) fue el primer elegido, pues era una empresa que había crecido mucho en el comienzo de la década de 1980. Eso llamó la atención de algunos políticos con influencia en el Consejo de Estado, el cual, en 1986, hizo investigaciones en la empresa para después introducir algunas medidas de fomento. En abril de 1987, dos grupos más de la misma empresa Dongfeng (automovilística) fueron incluidos en los test (Sutherland 2003). Como los test tenían una perspectiva experimental para un pequeño número de empresas, empezaron a ser llamados de *Trial Groups*.

Desde la década de 1990 se llevaron a cabo diversas discusiones sobre las empresas estatales. Deng Xiaoping, después de su ejercicio político en 1989, empezó una serie de visitas a varias provincias al sur del país con el objetivo de restablecer el apoyo político y difundir la reforma, es decir, en la búsqueda de un sistema de mercado socialista (Coldstream y Fraser 2009). Esa última ofensiva de Deng tuvo un gran impacto en Jiang Zemin (Secretario General del Comité Central), lo que permitió que la cuestión de la propiedad fuera repensada con su declaración de defensa a un sistema de mercado socialista, en 1992. Ese año iniciaron En ese año inician los primeros cambios relevantes sobre la reforma empresarial; a partir de la tercera y última etapa de las reformas chinas, siendo esa la de mayor profundidad e impacto en el sistema económico.

En noviembre de 1993, en la 3ª Sesión Plenaria del 14º Congreso Nacional del Partido Comunista Chino (PCC), además del establecimiento de cambios en cuestiones fiscales y financieras/bancarias, también se dieron movimientos hacia una reforma empresarial para las SOEs (Costa 2002). En esa sesión, un debate que especialmente agregó tanto las cuestiones fiscales como las empresariales, fue

el trato otorgado a las SOEs pequeñas. Ya que éstas representaban un peso en el presupuesto del Estado y que casi ninguna generaba ganancias, el Congreso optó por la política “*letting go of small enterprises*”, en la cual “[...] *for small SOEs in general, some may switch to contracting operations or leasing operations; others may be restructured into shareholding cooperatives enterprise or sold to collectives or individuals*” (Wu 2005:193).

Con esa decisión en relación a las SOEs pequeñas, hubo espacio para concentrarse en el desarrollo de las grandes. Después de la 3ª Sesión Plenaria del 14º Congreso Nacional, en diciembre del mismo año, fue creada la Ley de las Corporaciones, por medio de la cual fueron reformadas muchas empresas estatales. Con la ley se estableció un encuadramiento de reglas con el propósito de ceder más autonomía a las empresas públicas. Según la ley, el Estado debía garantizar los derechos de las empresas como entidades legales, con la posibilidad de tomar decisiones acerca de sus activos; apartar los ministerios y otros departamentos de Estado de la administración de las empresas; eliminar de las empresas la obligatoriedad de proveer servicios sociales; reducir el rol del gobierno en el control directo de las políticas de salario y empleo y crear un sistema específico de gestión de los activos propiedad del Estado a partir de sociedades *holding* y de la formación de grupos empresariales.

En 1994, con la intención de conferir notoriedad a la Ley de las Corporaciones, el gobierno expandió la política de soporte a la formación de conglomerados, oficializada en 1991 para 57 grupos. A esa expansión se le llamó “Experiencia de las 100” y, como sugiere su nombre, tenía el objetivo de transformar 100 firmas en conglomerados (Cui 2002). Las firmas elegidas que serían administradas directamente por el Consejo de Estado, estaban siempre entre las mayores de sus respectivas industrias y conformaban lo que se estaba estableciendo como un “*national team*”¹ (Sutherland y Guest 2006).

En 1997, el número de empresas creció a 120. Ese año, la importancia de un “*national team*” se mostró claramente en el 15º Congreso Nacional del PCC. Según Sutherland (2003), en ese evento la constitución de grupos empresariales pasó a ocupar una posición

1 Los grupos elegidos para ser parte del *national team* no eran los únicos grandes grupos chinos. Según Sutherland (2006), alrededor de 2300 grandes grupos, administrados y controlados por los gobiernos provinciales, fueron creados hasta 2003.

central en los esfuerzos de reorganización de las SOEs. Una postura muy distinta de lo que ocurrió en el congreso anterior, en el cual no solamente los grandes grupos eran algo secundario en la reforma empresarial, sino también la misma reforma era secundaria dentro del Congreso (Costa 2002).

El desarrollo del “*National Team*” se hizo por medio de muchos incentivos. Las principales medidas de soporte directo fueron: preferencia en la apertura de capital en las bolsas de valores, el auxilio de los bancos con préstamos especiales y acceso a financiamiento externo, la exención de tributos, los derechos de comercialización (léase de importación), el derecho de establecer subsidiarias en otros países y otras tantas. Como herramientas auxiliares se dio mayor importancia a la creación de centros tecnológicos de I&D, a la creación de compañías financieras internas, al derecho de gestión de empresas incorporadas al grupo y a la concesión de autonomía administrativa. En el Anexo A se presenta un resumen de los principales incentivos del proyecto. Además de los incentivos, el Estado estudió la estructura de mercado para cada industria, promoviendo fusiones y adquisiciones o desmembrando algunas de las grandes empresas.²

En 2003, con el intento de dar más transparencia y mejor gobernanza al “*National Team*” se creó la *State Asset Supervision and Administration Commission* (SASAC). Su objetivo era supervisar y administrar a las SOEs estratégicas no-financieras. En otras palabras, el Estado creó un órgano estatal para controlar los *trial groups*. Además de definir a los CEOs (*chief executive officers*) y a los directores de las empresas que las administraban, la SASAC también interfirió en la aprobación de propuestas de IED. Incluso, actualmente, las empresas bajo el control de SASAC (que totalizaban 125 grupos en el 2011) son las principales responsables del proceso de internacionalización chino, el cual, es importante decirlo, fue pensado en el ámbito de la formación de grandes grupos nacionales (*national team*).

2 Más detalles acerca de casos de cambio de la estructura productiva se pueden encontrar en Nolan y Zhang (2002) y Sutherland (2003).

The exact objectives of the policy have also evolved over time. One early objective for example, was that the state wished to maintain control over certain important areas of the economy using large groups. [...] As well as this, another objective of group creation has been to maintain social stability via employment creation, sometimes through forced mergers. [...] the most important and consistently stated objective of the *national team* in the past few years is that it should become internationally competitive and lead China's integration in the world economy (Sutherland 2007:6).

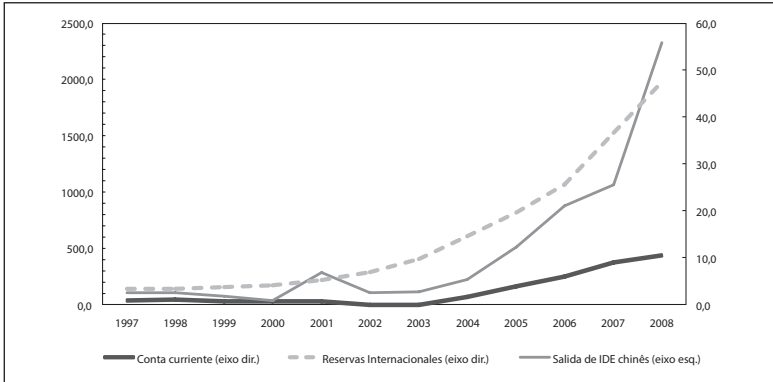
De la cita y del desarrollo e incorporación de *trial groups* se desprende que se trata de un proceso experimental. Los objetivos de la política de creación de grandes grupos chinos también fueron cambiando con el tiempo. Así, la internacionalización de los grandes grupos fue una política deseada en el ámbito del proyecto “*National Team*”, en la segunda parte de la década de 1990.

2. El proceso de internacionalización a través del proyecto *Going Global*

El proceso de internacionalización no avanzó de forma substancial en la década de 1990 debido a un momento de gran incertidumbre proveniente de la crisis asiática, en la segunda mitad de la década, y por la ausencia de un “ambiente macroeconómico” (como, por ejemplo, un alto volumen de reservas internacionales y balanza comercial superavitaria) que se logró mejorar en 2002 y que permitió la salida de flujos de IED de forma más agresiva (gráfico 1).

El proyecto que logró impulsar el proceso de internacionalización de empresas chinas fue titulado *Going Global* (o “*going-out strategy*”). En Zhang (2005: 5) hay una cronología para el proyecto chino *Going Global*, en la cual el autor trabaja con la idea de que la política del ex premier Zhu Rongji, en el año 2000, simboliza el comienzo del proyecto. Sin embargo, en el presente trabajo se considera al 2002 como el momento de inicio del *Going Global*, una vez que en este año el informe final del 16º Congreso Nacional del Partido Comunista estableció este proyecto como un compromiso nacional de estímulo al proceso de internacionalización de empresas chinas. Su importancia política fue relevante desde sus inicios. Por

Gráfico 1. Flujos de salida de IED, saldo en cuenta corriente y reservas internacionales de China desde 1997 a 2008 (US\$ mil millones)



Fuente: elaboración propia a partir de FMI, Unctad y Mofcom (2011).

ejemplo, en el duodécimo Plan Quinquenal (2011-2015), se reforzó la importancia de este proyecto. Según Sinomedia International Group (2012: 292):

2011 is the starting year of the Twelfth Five-Year Program. According to the requirements of the CPC Central Committee and in consideration of the future development trend and conditions, China has established the strategic development objective of “going out” in the following five years: by the end of the Twelfth Five-Year Program, the contribution of the “going out” strategy to the national economy will obviously rise, the scale and level of the foreign investment cooperation will leap forward, a batch of large multinational corporations will build a certain scale, China will further cement the position as a global investment power.

El proyecto *Going Global* empezó en un escenario pos-crisis asiática, de forma contemporánea a la entrada de China a la Organización Mundial del Comercio (2001) y en un contexto de “ambiente macroeconómico” caracterizado por un alto nivel de reservas internacionales y con la balanza comercial superavitaria. Ese contexto influyó en los tipos de incentivos concedidos por el Estado para este proyecto, los cuales en partes son distintos de los existentes para la formación de los grandes grupos.

Por ser contemporáneo de la entrada de China en la Organización Mundial del Comercio, el proyecto posee mayor transparencia en la estructura y medición. Sus incentivos son: préstamos subsidiados, garantías/seguros, exención de tributos, tratados bilaterales de inversión y acuerdos de doble tributación, disponibilidad de datos acerca de oportunidades de inversiones, además de flexibilizaciones de burocracia en los procesos de aprobación de proyectos de IED (UNCTAD 2007). En el Anexo B se presenta un resumen de los principales incentivos del *Going Global*.

Algunos incentivos poseen datos oficiales de fácil acceso, como, por ejemplo, el agregado de préstamos y seguros concedidos por bancos. En el cuadro 2 se muestra la presencia del *Eximbank* para esos dos incentivos. Sin embargo, otras formas de fomento como, por ejemplo la exención de tributos, son de difícil acceso.

Cuadro 2. Incentivos concedidos por *Export-Import Bank of China* (US\$ mil millones)

Préstamos	2006	2007	2008	2009	2010
Construction contracts	n.d.	1.5	1.7	1.8	1.3
Investment projects	n.d.	3.1	5.4	7.9	7.6
Total	3.6	4.6	7.1	9.8	9
Garantías internacionales	2006	2007	2008	2009	2010
Valor	0.6	1.3	1.1	6.7	10.2
Cantidad de “cartas”	118	587	611	555	755

* Como la concesión del crédito es en *renminbi*, fueron utilizados los tipos de cambio promedio anual (RMB/US\$) para 2006, 2007, 2008, 2009 y 2010 con valores de 8, 7.6, 7, 6.82 y 6.76, respectivamente.

Fuente: *Eximbank Annual Reports* (2006, 2007, 2008, 2009 e 2010). Elaboración propia.

Mientras que el gobierno chino ha centralizado el proyecto de la creación de un “*national team*” —lo que queda más claro con el surgimiento de la SASAC—, en el caso del *Going Global* hizo una especie de expansión para compartir la responsabilidad de su conducción, tanto en cuestiones de burocracia como en relación a la concesión de incentivos. La participación de autoridades locales en los proyectos se puede constatar en las directrices de aprobación de proyectos.

Hay un marco en el cual son presentadas las condiciones para que un proyecto sea aprobado por una u otra esfera política (cuadro 3).

Cuadro 3. Responsabilidad en la aprobación de proyectos de IED

Categoría del proyecto	Gobierno central	Autoridades provinciales
Proyectos de explotación de recursos naturales	Inversiones > US\$ 30 mil millones	Inversiones < US\$ 30 mil millones
Otros	Inversiones > US\$ 10 mil millones	Inversiones < US\$ 10 mil millones

Fuente: UNCTAD (2007).

Un caso que ejemplifica ese encuadramiento es lo que ocurrió en diciembre de 2006, en la provincia de Shaanxi. El proyecto de inversión se llamaba *Indonesia Su Ba Yin laterite nickel*. La principal empresa era de capital privado y el monto del capital invertido era de US\$ 29 millones. Como se trataba de una inversión menor a US\$ 30 millones de un proyecto en recursos naturales, la responsabilidad de aprobación recayó en las autoridades provinciales.

Además de la aprobación burocrática, en lo que concierne a la expansión del incentivo al proyecto, el gobierno central sugirió a las autoridades locales seguir sus directrices de apoyo. Hay, por ejemplo, discursos de representantes importantes del PCC de estímulo a los poderes políticos locales para que ellos concedan beneficios fiscales a las empresas locales. En el documento *Opinions of the State Administration of Taxation of the People's Republic of China on Making Efforts to Accomplish the Service and Administration Work on Tax Issues for China's Overseas Investment Enterprises* (MOFCOM 2007) se solicita a las esferas locales que concedan exenciones fiscales a las empresas que inviertan en otros países. Así, la presencia de otros actores políticos de fomento en el *Going Global*, comparándolo con el proyecto “*National Team*”, resulta en una nueva característica. En el primero no sólo hay un mayor número de actores, sino que también es mayor el número de agentes posibles de recibir incentivos.

Así como en el Ministerio de Comercio y la SASAC administran los activos de grandes SOEs consideradas bajo el control del gobierno central, también las provincias tienen sus SASACs. Así, la expansión

de la responsabilidad de conducción del *Going Global* para autoridades locales significa un mayor apoyo potencial de las provincias hacia las SOEs administradas por las SASACs “más pequeñas”. Pero no solamente para las SOEs, pues una vez que las provincias (cada vez más autónomas) poseen un vínculo mayor con el capital privado nacional, comparados con el gobierno central,³ también se espera un apoyo a las empresas privadas para que se internacionalicen. Según Honge (2006: 1):

The Export-Import Bank of China (China Eximbank) has teamed up with the China Federation of Industry and Commerce to help private firms invest and expand abroad. They have agreed to strengthen cooperation to stimulate exports of electro-mechanical and high-technology products, support private firms to invest abroad and contract overseas projects, and provide credit for farm produce exports and mergers and acquisitions abroad [...] Going global is no longer just the ambition of large state-owned enterprises. Many private firms seek to expand their presence in the global arena, say analysts.

A pesar del mayor vínculo entre SASACs provinciales y empresas privadas y del peso de las empresas privadas nacionales en China, los flujos de IED de estas empresas aún son pequeños, aunque crecientes. En relación con los motivos del gobierno central para aceptar/promover la incorporación del sector privado, algunos autores destacan que se trata de una forma de aliviar los capitales que ingresan a China. Como apunta Carew *et al* (2007):

A medida que esa montaña de dinero llega a los bancos, la tentación para conceder préstamos con alto riesgo crece —y eso ocasiona presiones inflacionarias—, razón por la cual el gobierno pasó a promover ciertos tipos de salida de capital para restaurar el equilibrio. Promover ciertos fondos y otros inversores a comprar cantidades limitadas de acciones y títulos de deuda extranjera hace parte dese intento. También lo hace promover empresas, estatales o no, a comprar empresas en otros países.”

3 Chesnais (2007 p. 1) apunta hacia una fuerte conexión de los poderes locales con las industrias locales (capital privado) en el siguiente texto: “Las provincias afirman su autonomía para con el poder central promoviendo sin discernimiento la implantación de industrias, siendo que los industriales locales intentan aprovecharse de esa euforia”.

Otro motivo que ha movilizadado al gobierno central a volver sus ojos al fomento de la IED por empresas privadas, es la dificultad que algunas SOEs están encontrando para realizar inversiones a través de procesos de fusión y adquisición. Desde 2005 hasta 2013, por ejemplo, según la base de datos *China Global Investment Tracker* de la fundación *Heritage Foundation*, las recusas de IED china junto con las recusas de contratos para grandes proyectos totalizaron más de US\$ 225 mil millones. Según *The Beijing Axis* (2009: 8):

As the main vehicle of the very short history of China's OFDI, China's SOEs have encountered a very particular image problem in that they are often perceived as mere government vessels [...] Indeed, largely in response to the rapid emergence of investors from China and the Middle East, most Western countries have tightened investment regulations in recent years. In short, investment protectionism has increased and Chinese firms have often borne the brunt of politicised review processes in developed countries. This has made the question of WHO a significant issue when it comes to Chinese outbound investment in different parts of the world, and has recently caused China to announce that it will seek to use more homegrown private equity firms to seek overseas deals.

De hecho, algunas empresas privadas han logrado realizar inversiones a través de procesos de F&A. Existe la adquisición conocida de una parte de IBM por la empresa Lenovo, la adquisición de Volvo por Geely, de Putzmeister por Sany Heavy Industry, entre otras (Bakaler 2014). Sin embargo, como ya se ha señalado, los flujos de IED aún son realizados en su mayor parte por las SOEs. Según Scissor (2011), la IED aún concentrada en las SOEs simboliza la importancia de este movimiento en la creación del "National Team", lo que se confirma con los datos, pues en 2005 el 100% de la IED era estatal,⁴ lo que ha cambiado, ya que en el 2011 esta participación se redujo a 89%. Dussel Peters (2013) señala que en los flujos de F&A desde 2001 hasta 2011 fueron 83% provenientes de empresas públicas y 17% de empresas privadas.

No obstante un mayor número de actores en el apoyo al *Going Global*, debe hacerse la salvedad de que, en suma, los incentivos ge-

4 Es importante la salvedad de que los datos usados por el autor solo contemplan la IED realizada con transacciones con valores mayores a los US\$ 100 millones. Así pues, el 100% no corresponde al volumen total de la IED china.

nerales por parte del gobierno central no son financieros, sino de disminución de burocracias, de informaciones para direccionamiento de inversiones y de acuerdos internacionales. Según Yue (2013) “en comparación con las empresas centrales, las empresas locales cuentan con menos apoyo fiscal y otros recursos políticos y financieros”, lo que también contribuye a la aún pequeña participación de las inversiones privadas.

3. Consideraciones finales

A partir del análisis histórico y de las características de los dos proyectos presentados, es posible decir que, por un lado, hay un rasgo de continuidad en los dos proyectos, pero por otro lado, no se puede afirmar que los objetivos e incentivos de ambos fueran idénticos. La verdad es que hay muchas perspectivas posibles de análisis para apuntar continuidad y diferencias. El intento en este documento fue examinar factores que fueran de importancia.

El rasgo de continuidad más abarcador de todos es que ambos proyectos son consecuencia de una política de desarrollo nacional iniciada a fines de los 1970 por un grupo de reformistas del PCC que planearon movimientos de apertura económica. Los reformistas, a pesar de inestabilidades en el poder, plantearon ambos proyectos como el camino para la modernización preconizada por Deng Xiaoping.

Otro rasgo de continuidad es el hecho de que, tratándose de la creación y el fomento del “*National Team*”, un proyecto no muy obvio y que se modificó en el tiempo para tener como objetivo en la segunda mitad de la década de 1990 la internacionalización, y el *Going Global*, que tuvo la posibilidad de no responder sólo a problemas coyunturales. Además, una vez que se observa la participación de los grupos del “*National Team*” en los flujos de IED tras el comienzo del *Going Global*, lo que se nota es que ellos son los principales responsables del proceso de internacionalización chino, a pesar de una tendencia a la baja en la importancia de la SOEs del “*National Team*” en los últimos años.

Esta tendencia tiene mucho que ver con una de las diferencias entre los proyectos, que es la existencia de distintos agentes involucrados en ellos. En el fomento de un “*national team*” el proyecto

estuvo a cargo del Consejo de Estado y estuvo dirigido a empresas estatales grandes seleccionadas, mientras el *Going Global* se implementó por diferentes niveles de poderes políticos para empresas tanto estatales como privadas y sin exclusividad de fomento para los grandes grupos.

Otra diferencia entre ambos proyectos radica en la coyuntura internacional. Mientras que más recientemente China apoya una mayor participación en organismos multilaterales, los tipos de incentivos utilizados en el proyecto *Going Global* pueden ser considerados como más transparentes. Además, el rechazo de muchos proyectos de IED de empresas chinas contribuye a que el gobierno central tome medidas de incentivo a la internacionalización de empresas privadas, aunque de forma más general (como establecer acuerdos y tratados que faciliten el proceso de internacionalización de todas las empresas chinas) e indirectas (por ejemplo, comunicando a las autoridades locales la necesidad de apoyo a las empresas locales).

Bibliografía

- Backaler, Joel. 2014. *China goes West*. Palgrave Macmillan. Nueva York.
- Carew, R., Leow, J. y Areddy, J. 2007. *Aquisição na África espelha força da China como exportadora de capital*. Resenha Eletrônica Ministério da Fazenda. Valor.
- Chesnais, François. 2007, “Até onde irá a crise financeira”, en *Le monde diplomatique Brasil*.
- Coldstream, Robert y Nick Fraser. 2009. *China's Capitalist Revolution*. BBC documentary.
- Costa, Ana Moncada. 2002. As economias chinasas (II) — a república popular da China: definindo um modelo de economia de mercado. Departamento de prospectiva e planejamento e relações internacionais, Ministério do Ambiente, do Ordenamento do Território e do Desenvolvimento Regional. *Periódico Informação Internacional*. pp. 21-49.
- Cui, Zhiyuan. 2002. “O papel do estado na economia: um exame teórico sobre o caso chinês”. En, Glauco Arbix, Alvaro Comin, Mauro Zilbovicius y Ricardo Abramovay (edits.). *Brasil. México, África do Sul, Índia Índia e China: diálogo entre os que chegaram depois*. UNESP. San Pablo. pp. 251-274.

- Hong, Mo. 2006. *China Eximbank supports private companies going global*. Chinese Government's Official Web Portal.
- MOFCOM (Ministry of Commerce People's Republic of China). 2007. Opinions of the state administration of taxation of the people's republic of China, on making efforts to accomplish the service and administration work on tax issues for China's overseas investment enterprises.
- Naughton, Barry. 2007. *The Chinese economy: transitions and growth*. MIT Press, Cambridge.
- Nolan, Peter y Jin Zhang. 2002. "The Challenge of globalization for large Chinese Firms", en *UNCTAD discussion papers* 162. Naciones Unidas, Nueva York y Geneva.
- Scissors, Derek. 2011. *Chinese Outward Investment: More Opportunity Than Danger*. Heritage Foundation.
- Sinomedia International Group. 2012. *China's Twelfth Five Year Plan*. N. Lynn Fix, San Francisco.
- Sutherland, Dylan. 2003. *China's large enterprises and the challenge of late industrialization*. Routledge, Nueva York.
- _____. 2007. China's "national team" of enterprise groups: how has it performed? *China policy* Institute discussion paper 23.
- _____ y Paul Guest. 2006. How has China's "national team" of enterprise groups performed? An evaluation using aggregate and firm level data. Trinity Economic Papers, Dublin.
- THE BEIJING AXIS. 2009. Why, Who and Why Now? Chinese OFDI on the World Stage. *The China Analyst*.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trading and Development). 2007. *Asia foreign direct investment in Africa: Towards a New Era of Cooperation among Developing Countries*. Organización de las Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.
- Wu, Jiglian. 2005. *Understanding and interpreting Chinese economic reform*. Thomson South-Western Press, Texere.
- Yue, Lin. 2013. Inversión extranjera directa de China en América Latina. En, Enrique Dussel Peters (coord.). *América Latina y El Caribe-China: Economía, Comercio e Inversiones*. RED ALC-CHINA. México. pp. 203-222.
- Zhang, Kenny. 2005. *Going Global: The Why, When, Where and How of Chinese companies' Outward Investment Intentions*. Asia Pacific Foundation of Canada, Vancouver.

ANEXO A. Características e instrumentos utilizados para el crecimiento de los grupos del “National Team”

Planeamiento preferencial	Fue la primera medida dirigida a grupos nacionales. Introducida en el grupo Dongfeng, rápidamente, expandió para otros grupos. Por medio de ese incentivo era permitido a los grupos una real autonomía en las decisiones básicas acerca del volumen de producción, inversiones, importaciones de tecnología, salarios y decisiones financieras. Con esa medida, a los grupos también era permitido llevar pedidos y exigencias directamente al departamento de planeamiento del Estado y a otros órganos gubernamentales. En 1991, también fue concedida la presencia de representantes de los grupos en reuniones importantes con la Comisión de planeamiento (que los informaba acerca de las condiciones macroeconómicas).
Compañías financieras internas	En Julio de 1987, fue establecida la primera compañía financiera interna (en el grupo Dongfeng). Con esa medida fue creado un órgano dentro de los grupos para mejorar la ubicación de los recursos, les pasando de una empresa más lucrativa para las que necesitaban financiamiento. Esa creación apareció en un momento en que las empresas de un mismo grupo empezaran una interacción administrativa y por medio de prestación de servicios e de venta de mercancías. Las compañías financieras fueron importantes por financiar inversiones en las cuales los bancos no eran capaces de asumir préstamos. Los préstamos interno no solo eran usados para financiar inversiones pero a veces también para la realización de procesos de fusión y adquisición.
Derecho de administración sobre activos estatales	Esa medida fue introducida gradualmente y apareció para dar cohesión a las empresas de un mismo grupo. Esa medida, nuevamente, fue primero testada con el grupo Dongfeng que, desde 1982 hasta 1987, creció el número de empresas dentro de su conglomerado de 8 (ubicadas en 8 provincias) para 188 subsidiarias (ubicadas en 21 provincias). Tal política concedía a la “empresa madre” el derecho de control administrativo de los miembros más próximos. Antes, muchas empresas de un grupo quedaban sobre el control provincial, solamente pasando informaciones a la “empresa madre”.
Centros tecnológicos de P&D	El Consejo del Estado percibió la importancia de la pesquisa para el desarrollo de grandes corporaciones y promovió la adquisición de institutos de pesquisa científica para una parte de los grupos nacionales, además de incentivar la creación de nuevos centro. En 1997, había 71 institutos de pesquisa anexados o construidos por los grupos. En 1999, pasarán a ser 100 centros.
Mercado bursátil	Hasta 2000, 307 empresas estatales habían sido listadas en las bolsas de valores de Shangai y Shenzhen (con un total capitalizado de 32.8 mil millones de yuans) y em 22 bolsas internacionales, con una captación de US\$ 26.7 mil millones.
Soporte bancario y compañías de administración de activos	El sistema bancario fue y aún es de mayor importancia que el mercado bursátil. Los bancos son esenciales para la concesión préstamos preferenciales, por la ayuda en los procesos de fusión y adquisición de empresas, por facilitar y orientar acerca de lo acceso a los mercados de capitales y por la concesión de créditos de exportaciones. Los cuatros grandes bancos chinos (Industrial and Commercial Bank of China (ICBC), Agricultural Bank of China, Bank of China y el China Construction Bank (CCB)) poseen un rol activo para el desarrollo de los grupos del “national team”. ICBC es el más actuante. En 1998, por ejemplo, solamente para 3 grandes grupos (First Auto Works, Yizheng y Changhong) hizo préstamos cerca de un total de 4.8 mil millones de yuans (algo próximo de US\$ 580 mil millones). Sin embargo los otros 3 bancos también tienen un rol muy grande en el desarrollo de los grupos pertenecientes al “national team”.

Fuente: Sutherland (2003 e 2007). Elaboración propia.

ANEXO B. Resumen de los principales incentivos que contribuyen al avance del proyecto *Going Global*

Flexibilización en el no proceso de aprobación	El proceso de aprobación siempre se ha caracterizado por involucrar más de un órgano. Por mucho tiempo, la grande complicación estuvo relacionada con la escasez de divisas y, luego, SAFE (<i>State Administration of Foreign Reserves</i>) acababa por restringir el uso de moneda extranjera. La existencia de muchas estancias de aprobación e del constante cambio de atribuciones se quedó transparente en 2002 por el Ministerio del Comercio en el documento " <i>Comprehensive external investment results evaluation procedure</i> ". En 2004 y 2005, ese Ministerio también promulgó documentos en el sentido de dejar claro y simples el proceso de aprobación de los proyectos de IED. En ellos son establecidos criterios para la división de aprobación entre gobierno central y autoridades provinciales llevando en consideración la categoría de los proyectos (recursos naturales u otros) y el valor en dólares americanos.
Estadísticas y estímulo por provisión de informaciones	El fornecimiento de estadística fue envolviendo con el tiempo también. Grandes avances fueron hechos en 2002 y en 2005. En el primer MOFTEC (antiguo MOFCOM) estableció un sistema estadísticos de IED y, en 2005, el MOFCOM lo perfeccionó, poniendo datos de IED del tipo fusión y adquisición. El MOFCOM también encoraja la salida de IED con soporte al fortalecimiento de algunas marcas. Además, ese órgano, juntamente a la Comisión de Reforma y Desarrollo Nacional (CRDN) han publicado un catálogo consultivo para países en los cuales el gobierno chino concede subsidios para proyectos de IED. CRDN también publica " <i>guidelines</i> " acerca de acceso a los préstamos más baratos de financiamiento para IED.
Políticas fiscales y de préstamos	El soporte fiscal, sea por medios de subsidios sea por exención de tributos, es una práctica poco clara por parte del gobierno chino. La ausencia de transparencia existe no solo por parte del gobierno central, pero también por las autoridades locales, las cuales están siendo invitadas por el gobierno central para conceder los incentivos fiscales. En lo concierne la política de préstamos, el <i>Export-Import Bank</i> y el <i>China Development Bank</i> son los principales actores en la concesión de préstamos con subsidio. Los volúmenes de los préstamos han crecido en los últimos años, pero aún son bajos en relación al total de flujos de salida. Otra herramienta de incentivo que hay sido bastante utilizada por los inversores es el uso de garantías internacionales fornecidas por esos bancos.
Acuerdos Bilaterales de Inversiones	Los acuerdos bilaterales de inversiones (BITs) poseen grande importancia. Involucrados en esos procesos están el Consejo del Estado y el MOFCOM. Por medio de esos tratados se establecen entre dos países reglas para protección a las inversiones realizada en cualquier uno de ellos. Además se procura evitar doble tasación, se realiza previsiones de exenciones fiscales, créanse comités que fornecen temporariamente informaciones acerca de las mejores oportunidades de inversión, entre otros incentivos.

Fuente: Base de datos FDIStat de UNCTAD , UNCTAD (2007a), *Eximbank Annual Reports* (2006, 2007 e 2008) e Oanda. Elaboración propia.

Medidas de desigualdad para una economía emergente: el caso de China. Un análisis de econometría espacial

Benigno Caballero Claure

Rolando Caballero Martínez

En los últimos años, uno de los aspectos del crecimiento económico que más ha influido en las discusiones, ha sido la convergencia económica. En éstas se delibera la existencia de mecanismos que permitan a las regiones menos desarrolladas crecer más de prisa que las más desarrolladas y, en última instancia, alcanzarlas; o alternativamente, si las regiones pobres tienden a ser más pobres y las ricas más ricas (divergencia regional o departamental). En este sentido uno de los temas más debatidos es: ¿las diferencias interregionales tienden a reducirse o aumentarse a mediano o largo plazos?

Para China, se han realizado diversos estudios de crecimiento económico y convergencia regional; sin embargo, son contados los trabajos que lo han abordado desde la econometría espacial. Además, en los trabajos mencionados no se caracterizan a menudo los procesos espaciales de convergencia o divergencia, de ahí que sea necesario plantear como problema de investigación el estudio de la tendencia del crecimiento económico de las provincias de China e identificar la formación de clubes de convergencia, para precisar el papel e importancia de los factores espaciales en su comportamiento desde 1978 a 2013.

Por tanto, en este trabajo nosotros planteamos como objeto de estudio la relación con un enfoque de sección cruzada espacial, entre la hipótesis de convergencia del ingreso y la formación de *clústeres* de convergencia entre las 31 entidades provinciales de China; en dicha relación se considera la influencia de los efectos espaciales, dados estos últimos por la proximidad de la localización entre las regiones de China. La pregunta de investigación que nos formulamos es la siguiente:

1. ¿Cuál es el papel de los factores espaciales en el crecimiento económico y la convergencia regional de las 31 provincias de China en el periodo de 1978-2013? y ¿estos factores espaciales, junto a otras variables, han tendido a reducir o ampliar la desigualdad regional en China?

La hipótesis de trabajo correlacionada a la pregunta previa es la siguiente:

1. El crecimiento económico de las provincias de China en el periodo de 1978 a 2013 se caracteriza por un proceso de convergencia significativo y por la formación de clubes de convergencia y, al mismo tiempo, los efectos espaciales, a través de la contigüidad, los *dummies* regionales y la concentración económica espacial condicionan el crecimiento de China y contribuyen en distinto grado a explicar el proceso de convergencia.

El artículo está estructurado de la siguiente manera. En la primera sección se dio una introducción al tema, así como la formulación y planteamiento del problema. En la segunda se describen y se aplican —con datos de las regiones de China—, las medidas de disparidades económicas estáticas, para analizar si efectivamente existe un proceso de convergencia o divergencia. La tercera sección describe y aplica las medidas de disparidades económicas dinámicas y toma en cuenta sus efectos espaciales a través de la contigüidad y la concentración económica espacial para distintos periodos; al mismo tiempo se estiman modelos econométricos espaciales para probar nuestra hipótesis. La cuarta sección discute y contrasta los distintos resultados obtenidos.

2. Medidas de disparidades económicas departamentales: estáticas

2.1 Indicador Gamma:

Representa una medida estática de la disparidad regional, la cual toma la relación entre el valor máximo y el mínimo del PIB per cápita provincial por año:

$$\gamma = \frac{PIBpc(máx)}{PIBpc(min)}$$

Dónde:

$PIBpc = PIB \text{ per cápita}$

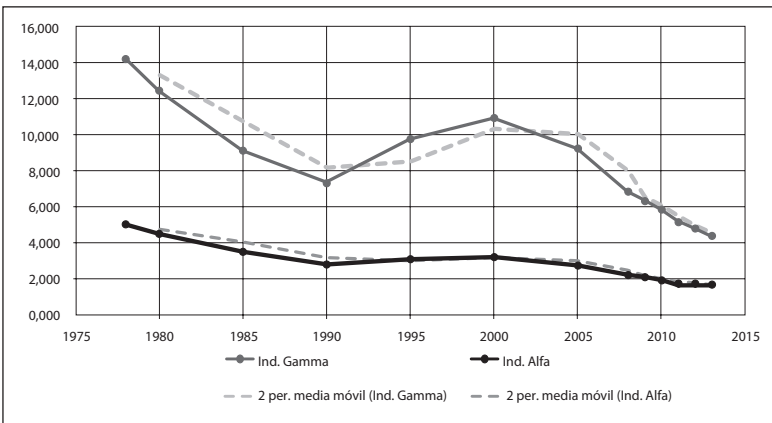
$\gamma = \text{Indicador Gamma}$

2.2 Indicador Alfa:

Es otro indicador estático, pero éste relaciona la diferencia entre los valores extremos del PIB per cápita provincial de la serie y el promedio nacional:

$$\gamma = \frac{PIBpc(máx) - PIBpc(min)}{PIBpc(promedio)} \quad ; \quad \alpha = \text{Indicador alfa}$$

Gráfico 2.1 Indicadores Estáticos Gamma y Alfa



Elaboración propia de los autores.

La evolución de las distancias entre las regiones de China ha tenido un decrecimiento según los indicadores Gamma y Alpha. Se trata de un comportamiento rápido de convergencia, ya que el indicador Gamma era de 14.20 en 1978 —que correspondía a la distancia entre el máximo PIB per cápita (Shanghái) y el mínimo PIB per cápita (Ghizhou)—, y disminuyó a 4.34 para el 2013 —lo que corresponde a la distancia de Tianjin (PIBpc máximo) y Ghizhou (PIBpc mínimo)—. Un análisis análogo con el indicador Alpha, que también relaciona el PIB per cápita máximo y mínimo, muestra el mismo comportamiento gráfico que el indicador Gamma.

2.3 Indicador de Theil

Este índice puede interpretarse como una expresión de desigualdad relativa, de modo que cuando es igual a cero se está hablando de un sistema igualitario y cuando toma un valor positivo se trata de un sistema desigual. Entre mayor es el valor del índice, mayor es la desigualdad. Su fórmula es la siguiente:

$$T = \sum_i \left\{ \frac{y_i}{y} \times \ln \left[\frac{\frac{y_i}{P_i}}{\frac{y}{P}} \right] \right\} ; \quad T = \text{Indicador de Theil}$$

donde: y_i : PIB regional, y : PIB nacional, P_i : Población regional y P : Población nacional

El índice de Theil refleja la desigualdad relativa, de tal forma que entre mayor es el valor del índice, mayor es la desigualdad. Podemos observar el comportamiento en el gráfico 2.2, en el cual se evidencia una disminución poco significativa de la desigualdad. El índice de Theil pasa de un valor de 0.069 en 1978 a un valor de 0.062 en el 2013. Por lo tanto, el indicador de Theil si bien disminuye en el tiempo, no es significativo.

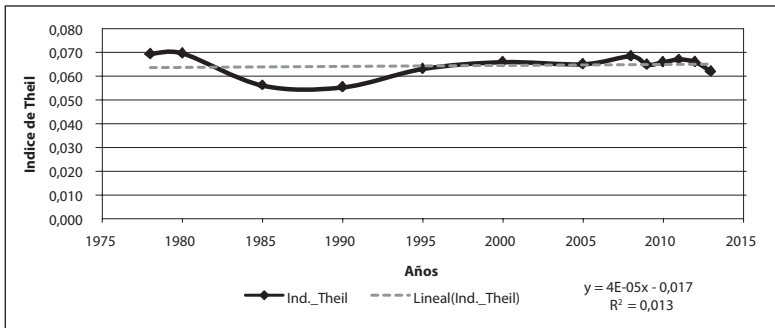
2.4 Indicador de Coeficiente de Variación Ponderado:

La particularidad de este coeficiente es que incluye en su análisis la influencia de los diversos tamaños de la población (aspecto que no tienen en cuenta los otros indicadores). Su cálculo se realiza con la siguiente fórmula:

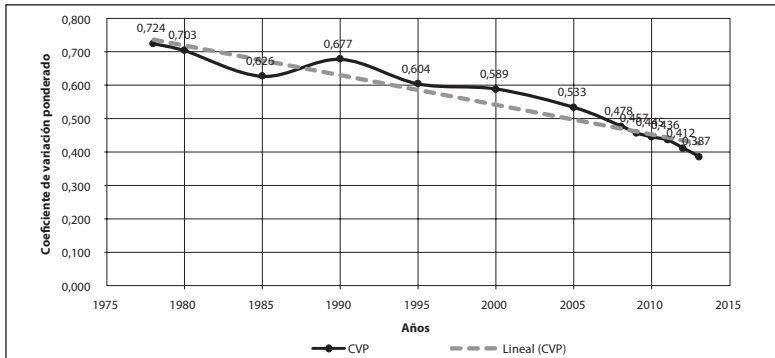
$$CVP = \frac{\sqrt{\sum_i (y_i - \bar{y})^2 \frac{P_i}{P}}}{\sum_i y_i \frac{P_i}{P}} ; \quad CVP = \text{Coeficiente de variación ponderado}$$

dónde: y_i : PIB regional, \bar{y} : PIB nacional, P_i : Población regional y P : Población nacional

Gráfico 2.2 Gráfico 2.3
Indicador de Theil



Coeficiente Variación Ponderado



Elaboración propia de los autores.

El índice de CVP refleja la desigualdad relativa, de tal forma que entre mayor es el índice, mayor es la desigualdad. Por lo tanto en el gráfico 2.3 podemos observar que existe una disminución de la desigualdad entre las regiones de China, ya que el índice de coeficiente de variación ponderado pasa de 0.724 en 1978 a 0.387 en 2013.

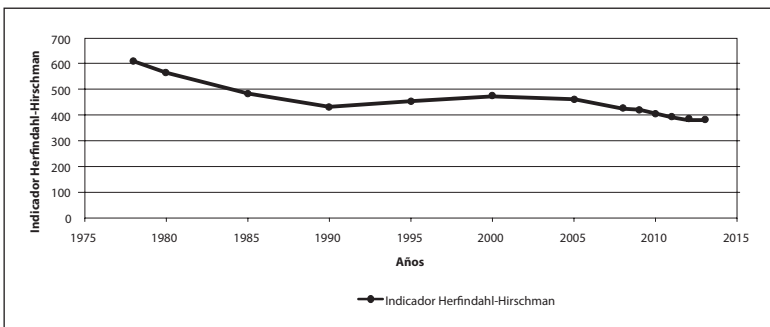
2.5 Índice de Concentración de Herfindahl-Hirschman:

Este índice permite conocer la evolución de los desequilibrios regionales desde una dimensión espacial. El índice se calcula como la sumatoria del cuadrado de las participaciones porcentuales de las diferentes entidades territoriales en el total. Este índice puede variar entre 0 y 10.000, indicando máxima concentración si tiende a 10.000 y cero cuando no hay concentración (Amador 2008).

$$IHH = \sum_i \left(\frac{y_i}{y} \times 100 \right)^2$$

En este caso, y_i : PIB regional, y : PIB nacional y IHH: Índice de concentración de Herfindahl-Hirschman.

Gráfico 2.4 Indicador de Herfindahl-Hirschman



Elaboración propia de los autores.

La tendencia del Índice Concentración de Herfindahl-Hirschman, se comporta de forma decreciente, lo que nos indica que existe una desconcentración del producto, es decir, que las regiones de China

aumentaron de manera significativa su participación en la generación del PIB. Por lo anterior se puede afirmar que existe una tendencia decreciente y, por tanto, un proceso de convergencia significativo.

3. Medidas de disparidades económicas departamentales: dinámicas y espaciales

Cuando se habla de convergencia económica regional, se está haciendo referencia a la tendencia que existe a que los niveles de PIB per cápita de las regiones se igualen en el tiempo. La literatura ha establecido dos tipos de convergencia, o mejor, dos conceptos de convergencia económica, tipo beta y tipo sigma.

3.1 Convergencia tipo sigma

Entre un grupo de entes territoriales existe una tendencia a la convergencia tipo sigma si la dispersión del PIB per cápita entre los mismos tiende a reducirse en el tiempo (Azzoni 1995). Esta dispersión suele medirse mediante la desviación estándar muestral. Así pues, lo que se estudia es el comportamiento de este estadístico a lo largo del tiempo.

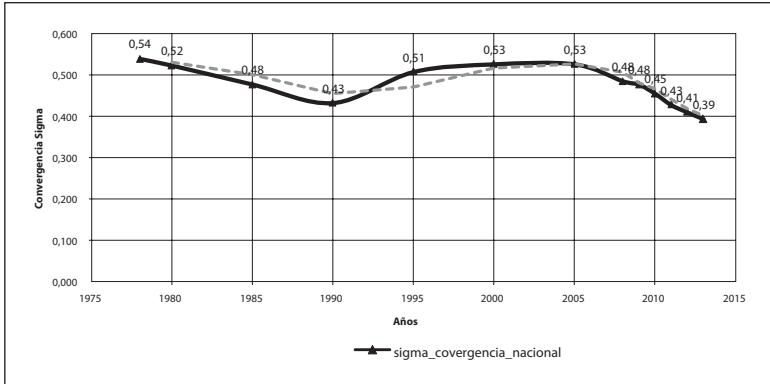
$$\sigma_t = \sqrt{\frac{1}{T} \sum_{i=1}^N \left\{ \ln(y_{i,t}) - \mu_t \right\}^2}$$

dónde: $y_{i,t}$: PIB per cápita de la región i en el momento t ; N : número de regiones muestreadas; σ_t : sigma convergencia y μ_t : promedio de los PIB per cápita de los departamentos en el momento t . Por lo tanto, dependiendo de si el valor inicial de σ^2 está por debajo o por encima de su valor de estado estacionario, la varianza irá creciendo o decreciendo en el tiempo.

A su vez, puede demostrarse (Barro y Sala-i-Martin 1992) que los conceptos de convergencia β y σ están relacionados entre sí. Si no hay convergencia β (es decir $\beta < 0$ no se cumple) entonces la varianza del log ($y_{i,t}$) crece continuamente en el tiempo. Por lo tanto,

convergencia β es una condición necesaria, pero no suficiente, para la convergencia σ .

Gráfico 3.1 Sigma Convergencia Nacional China



Elaboración propia de los autores.

El gráfico 3.1 muestra que la dispersión del PIB per cápita de las provincias de China tiende a disminuir en el tiempo, esto quiere decir que las brechas entre las regiones ha disminuido y por lo tanto, existiría convergencia tipo sigma (σ).

Esta tendencia puede ser consecuencia de que otras regiones aparte de Pekin y Shanghái hayan tenido un buen desempeño en el PIB per cápita en los últimos años, como serían Tianjin y Fujian. Sin embargo, también se puede advertir que Yunnan y Ghizhou han sido provincias cuyos PIBpc han sido bajos y no han variado mucho en los últimos años.¹

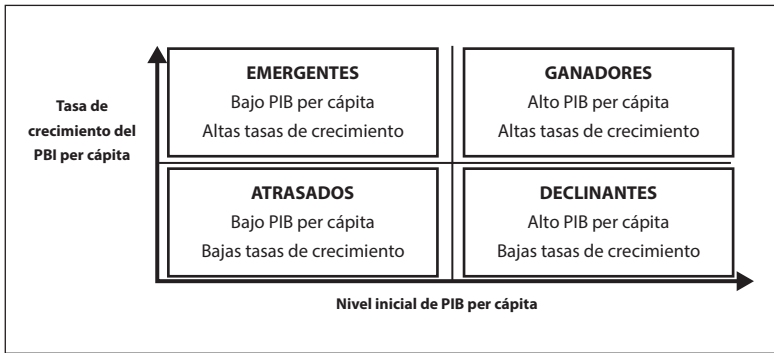
3.2 Convergencia tipo beta (β)

La convergencia beta se observa cuando se da una relación inversa entre la tasa de crecimiento de la renta per cápita y el nivel inicial de ésta, es decir, trata de contrastar si una situación de retraso relati-

1 Puede consultarse la base de datos del PIB per cápita a precios de mercado en yuanes o renminbi, de las regiones de China, en la siguiente página web: <http://www.stats.gov.cn/english/>. De la misma se sustrajeron los datos para la elaboración de presente documento.

vo en un momento dado tiende a reducirse con el paso del tiempo. Lo que es lo mismo, trata de establecer si las áreas que parten de posiciones más retrasadas registran tasas de crecimiento mayores que las más adelantadas, de tal manera que se produzca un efecto de “*catching-up*”. Como análisis complementario se realiza un esquema de cuadrantes de convergencia, el cual contiene cuatro cuadrantes, pero varía en los ejes, ya que no se considera el promedio sino el nivel inicial del PIB per cápita respecto a su tasa de crecimiento.

Gráfico 3.2 Diagrama teórico, convergencia tipo beta (β)

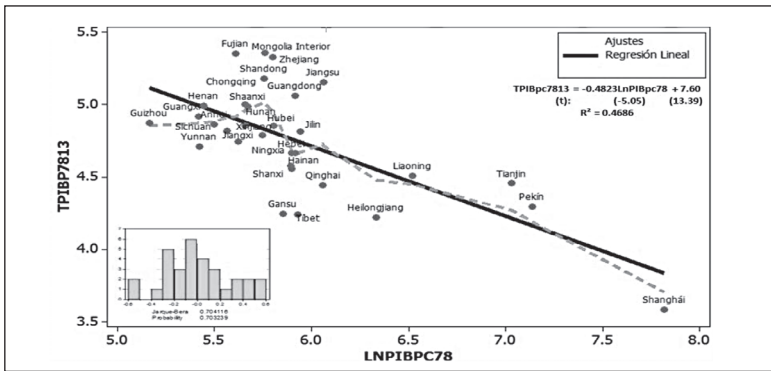


Fuente: elaboración propia de los autores en base a definición teórica de convergencia tipo (β) de Sala-i-Martin, Xavier (1994).

- **Territorios Ganadores:** regiones (departamentos) que han crecido por sobre la media nacional y que tienen productos per cápita también superiores a la media nacional.
- **Territorios Convergentes:** en este cuadrante se ubican las regiones (departamentos) que han crecido por sobre la media nacional y que tienen productos per cápita inferiores a la media nacional. Se los ha denominado “convergentes” para hacer alusión al hecho de que están teniendo una buena dinámica de crecimiento y podrían estar convergiendo en el sentido de avanzar y alcanzar a las regiones más avanzadas.
- **Territorios Estancados:** en éste cuadrante se ubican territorios que han crecido por debajo de la media nacional y cuyos productos per cápita también están por debajo del promedio nacional.

- Territorios Declinantes:** en este cuadrante se ubican las regiones que han crecido por debajo de la media nacional y que tienen productos per cápita superiores a la media nacional. Son territorios que tienen un comportamiento convergente, ya que tienen tasas de crecimiento inferiores a los territorios de menor PIB per cápita, por lo que están, de alguna manera, permitiendo que se cierren las brechas.

Gráfico 3.3 Convergencia Beta de las regiones de China (1978-2013)



Fuente: elaboración propia de los autores.

En el caso de las provincias en el periodo de estudio, el crecimiento per cápita en el largo plazo (1978-2013) muestra una relación lineal negativa con el PIB real per cápita del año 1978, lo que implica inicialmente la presencia de convergencia absoluta como se muestra en el gráfico 3.3 y además el ajuste de los datos a una línea recta con pendiente negativa es aceptable, de hecho su R^2 es 0.4686.

3.3 Modelos de convergencia con efectos espaciales

La metodología para incorporar efectos espaciales en los modelos econométricos ha sido desarrollada por la disciplina de la econometría espacial en los trabajos de Anselin y Florax (1995), y Anselin y Bera (1998). Para el caso latinoamericano, en cuanto a convergencia económica espacial se tienen referencias de: Aroca y Bosch (2000),

Asuad y Quintana (2010), Morandé, Soto, y Pincheira (1996) y Valdivia (2007). En términos generales, ellos proponen la estimación de ecuaciones econométricas que incorporen la dependencia espacial en la variable dependiente y en el término de error. De acuerdo a esta propuesta el modelo econométrico para la ecuación de convergencia puede ser planteado como:

$$\log\left(\frac{y_{it}}{y_{i,t-T}}\right) = a - \rho W_1 \log\left(\frac{y_{it}}{y_{i,t-T}}\right) + \beta \log\left(y_{i,t-T}\right) + u_{it,t-T} \quad (1)$$

$$u_{it,t-T} = \lambda W_2 u_{it,t-T} + \mu \quad (1.a)$$

$$u \text{ se distribuye } N(0, \Omega); \quad \Omega_{ii} = h(Z_i) \text{ con } h_i > 0 \quad (1.b)$$

donde: y_{it} es el producto per cápita en la región i para el periodo t , en tanto que el término de perturbación aleatoria (u) incorpora una estructura de dependencia espacial autorregresiva. A su vez se considera que u se distribuye normalmente, con una matriz de varianzas y covarianzas Ω_{ii} diagonal pero heteroscedástica, en la cual los elementos de su diagonal principal son función de las variables exógenas z , siendo α un vector asociado a los términos no constantes de z . En las ecuaciones (1) y (1a), W_1 y W_2 son dos matrices de pesos espaciales (Asuad y Quintana 2010).

A partir de esta especificación podemos tener cuatro casos particulares:

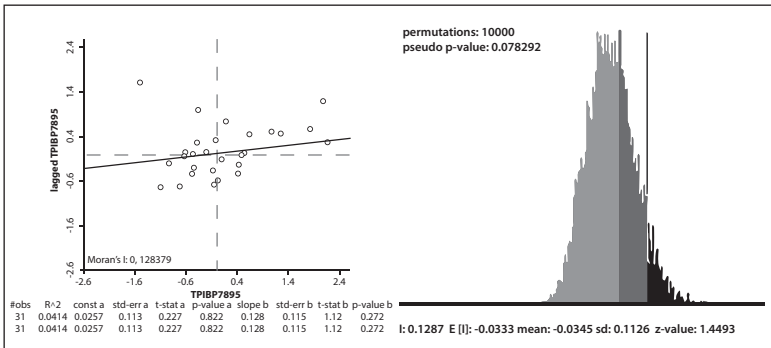
- 1) Modelo de convergencia clásico sin efectos espaciales: $\rho=0$, $\lambda=0$, $\alpha=0$:
- 2) Modelo autorregresivo mixto espacial: $\lambda=0$, $\alpha=0$: Modelo SAR
- 3) Modelo de error espacial autorregresivo: $\rho=0$, $\alpha=0$: Modelo SEM
- 4) Modelo mixto autorregresivo espacial con errores espaciales autorregresivos: $\alpha=0$: Modelo SARMA

La noción de espacio es incorporada en las matrices de pesos W_i , las cuales se construyen con las proximidades entre las 31 provincias de China.

Asimismo para indagar en el análisis de dependencia espacial, se calculó el índice de Moran para la tasa de crecimiento de esos años y se elaboró un diagrama de dispersión. El diagrama de dispersión de Moran permite graficar en un plano cartesiano la tasa de crecimiento normalizada del PIBpc en el eje de las abscisas y su retardo espacial en el eje de ordenadas, obteniendo con ello cuatro cuadrantes que reproducen diferentes tipos de asociación espacial. El primer cuadrante, a la derecha superior del gráfico, corresponde a las regiones con tasas de crecimiento del PIBpc altas y que cuentan con vecinos (regiones-vecinos) cuyas tasas de crecimiento son también altas, dicho cuadrante se identifica como Alto-Alto. El tercer cuadrante, en la parte izquierda inferior del gráfico, muestra regiones con bajas tasas de crecimiento del PIBpc y que cuentan con vecinos con tasas de crecimiento también bajas, este cuadrante es identificado como Bajo-Bajo. Asimismo el análisis es análogo para los demás subcuadrantes.

Una vez realizadas las pruebas de dependencia espacial con el índice de Moran para todo el periodo 1978-2013 y para cada uno de los subperíodos 1978-1995 y 1995-2013, sólo se encuentra evidencia de dependencia espacial positiva significativa para el subperíodo 1978-1995, por lo cual los datos se agrupan fundamentalmente en los cuadrantes primero y tercero.

Gráfico 3.4 Diagrama de dispersión de Moran para la tasa de crecimiento del PIB per cápita 1978-1995



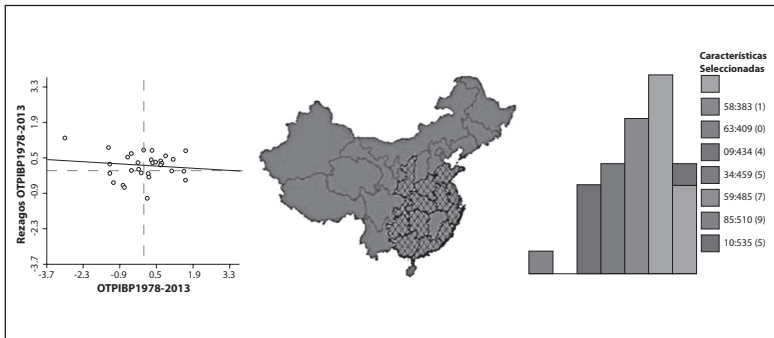
* I-Moran = 0,1267, estadísticamente significativo al 10% de significancia con rachas de 10000 permutaciones.

Fuente: elaboración propia de los autores.

Sorpresivamente, los efectos de derrama del crecimiento (cuadrante Alto-Alto) ocurren en su mayoría en la zona central y costa este de China (zonas como Henan, Hubei, Hunan, Shaanxi), tal y como se observa en el gráfico 3.5, en el cual se han sombreado con líneas en negrilla, las provincias de China que aparecen en el primer cuadrante.

Barro y Sala i Martin (1990, 1991, 1992 y 2004) han establecido que la convergencia absoluta supone que todas las regiones son iguales en el sentido de que disponen de las mismas preferencias, tecnologías e instituciones. Lo cual consideran que es muy difícil que se cumpla, por ello propusieron el concepto de convergencia condicional, al incorporar un cierto número de variables adicionales que den cuenta de las diferencias en estado estacionario.

Gráfico 3.5 Departamentos con dependencia espacial positiva (Alto-Alto) para la tasa de crecimiento del PIB per cápita 1978-2013 en el diagrama de dispersión de Moran *



* I-Moran = -0,0632, con rachas de 10000 permutaciones.
Elaboración propia de los autores.

Para probar convergencia condicional o divergencia asociada en la concentración económica espacial, se reformuló el modelo espacial, incorporando como variable proxy, tanto de las diferencias en estado estacionario como de la dinámica de su heterogeneidad, a una variable que da cuenta de las diferencias de concentración económica entre las regiones del país. Dicha variable se construyó tomando la tasa de crecimiento de la participación del PIB regional en el PIB nacional para cada región en el periodo de estudio y se denota como

TIC_t^2 . La utilización de una variable de concentración espacial de la actividad económica opera como una variable proxy de la concentración de la fuerza de trabajo y del capital, lo cual puede dar lugar a efectos positivos o negativos en el crecimiento Assuad y Quintana (2010). Al mismo tiempo, para capturar las diferencias entre las regiones de China es, o bien haciendo uso de efectos fijos, o bien introduciendo variables que determinen el estado estacionario de cada región. En el primer caso, las diferencias idiosincrásicas entre las regiones no son observables en el modelo; en el segundo, se hace uso de distintas variables que permiten capturar las diferencias en capital físico y humano, pobreza que determinan el estado estacionario en cada región. Al mismo tiempo, se tomaron en cuenta *dummies* para las tres macroregiones de China: costa este, zona central y otras zonas para analizar su impacto y significancia (Chirinos 2008).

Los resultados de la estimación de la ecuación 1 sin efectos espaciales para el periodo de 1978 a 2013, se muestran en el cuadro 3.2 (modelo 5), e indican evidencia de convergencia condicional si se asume un nivel de significancia de 1%; asimismo, la variable de concentración económica ($Tic7813$) es estadísticamente significativa a 1% y la tasa de crecimiento de la población ($Tpob7813$) es estadísticamente significativa a 5%, y ambas variables explicativas aceleran la velocidad de convergencia. Por consiguiente, la mayor tasa de concentración económica regional actúa como un factor que condiciona el crecimiento de las regiones del país y el signo negativo de la tasa de población indica que cuanto mayor es la tasa de población para todo el periodo de estudio, menor es el crecimiento esperado de la región, condicionado al nivel de ingreso inicial. Por último, en este periodo, las *dummies* regionales (costa este y zona central) resultan ser estadísticamente significativas y dichas regiones incentivarían un mayor crecimiento económico para ese periodo. El mismo análisis se realiza para los demás subperiodos.

Asimismo, las *dummies* regionales resultan ser estadísticamente significativas en ambos subperiodos. Cabe recalcar también que todos los modelos de convergencia condicional pasan las pruebas de diagnóstico de normalidad (Jarque-Bera), heterocedasticidad (Breush-Pagan y Koenker-Bassett) y de correcta especificación (White).

2 $TIC =$ Tasa de crecimiento de la participación del PIB de cada región en el PIB nacional y se lo construyó de la siguiente forma, ejemplo: $TIC_{2001-2011} = \ln(PIB_{2011}) - \ln(PIB_{2001})$.

Cuadro 3.2 Modelos de convergencia condicionados para el caso de China

Variables	Modelo 5 TLPIBPC7813	Modelo 6 TLPIBPC7895	Modelo 7 TLPIBPC9513	Modelo 8 TLPIBPC7813
Constante	6.174 (0,000)***	2.671 (0,000)***	2.631 (0,000)***	5.685 (0,000)***
LPIBPC78	-0.265 (0,000)***	-0.029 (0,464)		-0.251 (0,000) ***
LPIBPC95			-0.068 (0,012)**	
TIC7813	0.779 (0,000)***			0.782 (0,000)***
TIC7895		0.953 (0,000)***		
TIC9513			0.953 (0,000)***	
REGIÓN COSTA ESTE	0.109 (0.081)*	0.051 (0.131)	0.055 (0,009)***	0.133 (0.003)*** (0,000)***
REGIÓN CENTRAL	0.172 (0.002)**	0.061 (0.012)**	0.064 (0,000)***	0.166 (0.000)*** (0,000)***
TPOB(7813,7895,9513) (Tasa de población)	-0.114 (0.012)**	-0.117 (0.681)	-1.320 (0,003)**	-0.231 (0.000)*** (0,000)***
W (lag)				0.088 (0,000)***
Velocidad de Convergencia { $-\ln(1+\beta)/t$ }	0.009	0.002	0.004	0.008
R2	0,936	0,983	0,985	0,954
Jarque-Bera (Normalidad)	0,881	0,598	0,946	
Breush-Pagan (Heterocedasticidad)	0,224	0,341	0,254	0,561****
Koenker-Bassett (Heterocedasticidad)	0,293	0,243	0,263	
White (Heterocedasticidad)	0,102	0,113	0,118	
Estadísticos espaciales				
Moran's I (error)	0.0421	0.045	0.721	
Lagrange Multiplier (lag)	0.0036	0.311	0.031	
Robust LM (lag)	0,0051	0,363	0,027	
Lagrange Multiplier (error)	0.3084	0.261	0.372	
Robust LM (error)	0,4964	0,300	0,312	
Lagrange Multiplier (SARMA)	0.0116	0.351	0.059	
Likelihood ratio test				0,0019***

*/**/**** Estadísticamente significativo al 10%, al 5% y al 1% respectivamente. *Valores de probabilidad o niveles de significancia* en paréntesis en los modelos no espaciales y en los espaciales. {****Homogeneidad Espacial}

Fuente: elaboración propia de los autores.

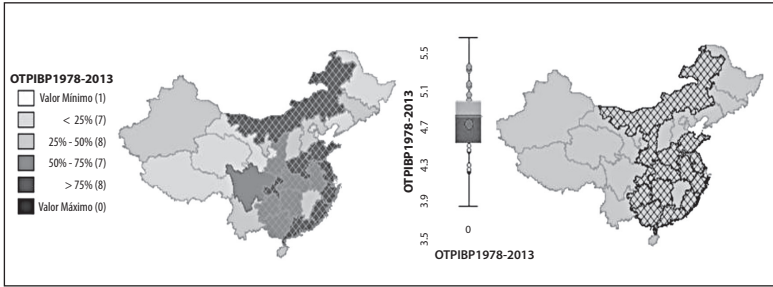
Para seleccionar el modelo espacial alternativo, se siguió el criterio propuesto por Florax *et al* (2002) de interpretación de las pruebas de dependencia espacial. Para el caso de los tres periodos (1978-2013; 1978-1995 y 1995-2013), sólo es claro que existe un modelo espacial autorregresivo (SAR Model) para el periodo 1978-2013, debido a que las pruebas normales del multiplicador de Lagrange rechazan la H_0 de no autocorrelación espacial, y también la prueba robusta {Robust LM (lag)} la rechaza. Asimismo, como el coeficiente espacial del modelo autorregresivo espacial (modelo 8, cuadro 3.2) {W(lag) y Likelihood ratio test} es altamente significativo al nivel de 5% de significancia se sugiere la presencia de fuertes efectos espaciales en el proceso de convergencia condicional. Por lo tanto, la significancia de estos parámetros espaciales puede ser indicativa de la presencia de externalidades tecnológicas y economías de aglomeración.

3.4 Determinación de grupos o clubes de convergencia y regiones de crecimiento económico

Para probar la existencia de núcleos de convergencia, se trabajan *Box Maps*, los cuales permiten explorar visualmente la formación de grupos de regiones de acuerdo con sus tasas de crecimiento, es decir, a través del uso de mapas de Box (Box Maps) es posible identificar agrupaciones de regiones que comparten características similares. En el siguiente gráfico se visualizan, en tonos distintos, las provincias con mayores tasas de crecimiento del PIB per cápita (negro) y las más bajas tasas de crecimiento (blanco).

En el gráfico 3.6 se muestran los resultados del periodo 1978-2013: los datos indican que el crecimiento más fuerte se da en el cuarto cuartil y ocurre en las regiones de Chongqing, Fujian, Mongolia Interior, Henan, etc. (sombreado de color plomo oscuro), mientras las regiones de Gansu, Tianjin, Liaoning, etc., que pertenecen al primer cuartil, son las regiones con más bajo crecimiento en el periodo 1978-2013.

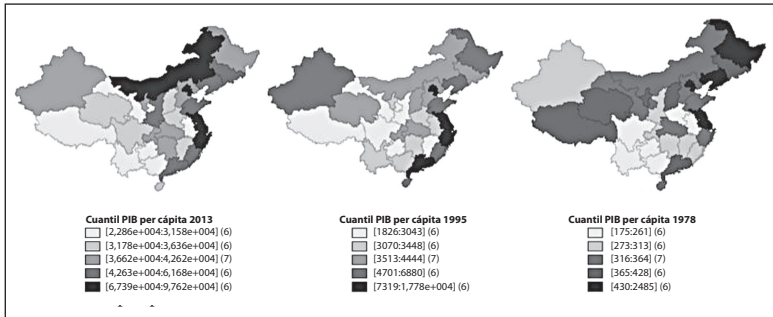
Gráfico 3.6 Tasas de crecimiento 1978-2013 *



* El mapa muestra la distribución en cuartiles de la tasa de crecimiento del PIB per cápita. Los ocho regiones sombreados de color negro con rayas blancas corresponden a las tasas de crecimiento más altas, las cuales se encuentran en el cuarto cuartil.

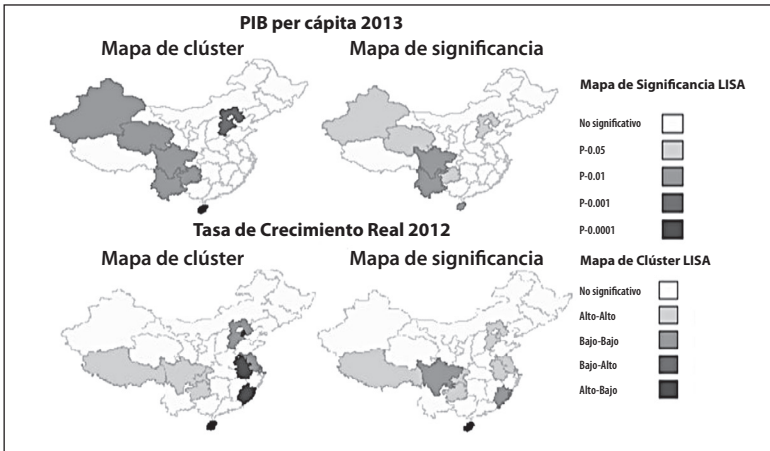
Fuente: elaboración propia de los autores.

Gráfico 3.7 Grupos de Riqueza Relativo



En el gráfico 3.7 se muestran los PIBpc regionales para los años 1978, 1995 y 2013 con la finalidad de tratar de observar la convergencia del PIBpc de acuerdo a grupos de riqueza relativa, y considera que en el proceso de convergencia no participan por igual todas las regiones. Se agrupa a las 31 regiones de China de acuerdo a su nivel de PIBpc de la siguiente manera: hasta el segundo cuartil, las regiones son considerados con PIBpc bajo (niveles de plomo claro), los que están comprendidos dentro del intervalo del tercer cuartil son considerados con un PIBpc medio (plomo medianamente claro), y los que están entre el cuarto y quinto cuartil con PIBpc alto (niveles de color plomo oscuro).

Gráfico 3.8
Análisis LISA, auto correlación espacial local



Elaboración propia de los autores.

Los indicadores locales de asociación espacial del análisis LISA, nos van a permitir una identificación más estricta de los *clusters* en su dimensión espacio-temporal (Mendoza, M. 2006) y su respectiva significancia. Por ejemplo, con respecto al gráfico 3.8 (izquierda, arriba) del PIBpc 2013, se afirma que las regiones de Sichuan, Yunnan, Xinjiang Uygur y Guizhou son el *cluster* de regiones con el PIBpc más bajo, rodeado de regiones de PIBpc bajo (Gansu, Hunan, Jiangxi y Guangxi) y este resultado es significativo a 5 y 1%. Asimismo, el análisis es análogo con respecto al TCR2012 (tasa de crecimiento real del año 2012).³

4. Hallazgos con distintas metodologías sobre la convergencia regional en China

En general se puede afirmar que las medidas estáticas (con excepción del índice de Theil) afirman que las regiones de China habrían disminuido su brecha de desigualdad en distinto grado, especialmente

3 Los scripts de MATLAB usados para resolver el modelo SAR son de James P. LeSage que se encuentran en <http://www.spatial-econometrics.com/>. Alternativamente, también pueden estimarse estos modelos espaciales en Geoda-space y Statespace.

en los últimos años. A su vez, las medidas dinámicas corroboran los hallazgos de las medidas estáticas, y también sugieren que existe convergencia medianamente significativa durante el periodo de estudio. Ahora, tomando en cuenta el concepto de convergencia condicional, se halla de manera robusta para el periodo 1978 a 2013 y 1995 a 2013, un proceso de convergencia condicional, que es probada y aceptada por los modelos econométricos espaciales (cuadro 3.2, modelos 5, 7 y 8), así como también por los índices estáticos gamma, alfa y coeficiente de variación ponderado en los gráficos 2.1 y 2.3 respectivamente. Los resultados se muestran en la siguiente tabla:

Cuadro 4.1 Resultados de distintas pruebas

TIPO DE INDICADOR	INDICADOR	CONVERGENCIA	SIGNIFICANCIA
ESTÁTICO	Gamma	SI	
	Alpha	SI	
	Theil	NO	
	Herfindahl-Hirschman	SI	
	Coefficiente Variación Ponderado	SI	
DINÁMICO	Beta	NO	
	Sigma	SI	medianamente significativo para la región de otras zonas y costa este
Convergencia condicional		(1978-2013) y (1995-2013)	A 1% de significancia o 99% de confianza

Elaboración propia de los autores.

Bibliografía

- Aroca, P., y Bosch, M. 2000. "Crecimiento, convergencia y espacio en las regiones chilenas: 1960-1998". *Estudios de Economía*.
- Azzoni, C. 1995. "Desigualdades regionales en el Brasil de las desigualdades: reflexiones a partir de las nuevas evidencias".
- Anselin, L., y Bera, A. 1998. "Spatial dependence in linear regression models with an introduction to spatial econometrics". En Giles,

- D. y Ullah A. (eds.). *Handbook of applied economic statistics*. Marcel Dekker.
- Anselin, L., y Florax, J. 1995. "New directions in spatial econometrics: Introduction", en Anselin, L. y Florax, J. (eds.). *New directions in spatial econometrics*. Springer.
- Amador, F. 2008. "Desarrollo regional en Colombia: Un análisis desde las estructuras productivas y las disparidades económicas Departamentales 1990-2005". *Tesis para optar por el Grado de Magister en Gestión y Políticas Públicas*. Universidad de Chile.
- Asuad, S. N. E. y Quintana, R. L. 2010. "Crecimiento económico, convergencia y concentración económica espacial en las entidades federativas de México 1970-2008" pp. 83-106. *Investigaciones Regionales* núm. 18. Asociación Española de Ciencia Regional. Facultad de Economía. UNAM.
- Barro, R., y Sala-i-Martin, X. 1990. "Economic Growth and Convergence across the United States". *NBER Working Paper*. 3419.
- (1991). "Convergence across States and Regions". *Brooking Papers on Economic Activity*. 1: 107-182.
- (1992). "Convergence". *Journal of Political Economy*. 100: 407-443.
- (2004). "Economic Growth". MIT Press. Cambridge. Massachusetts. London. England.
- Caballero, Benigno. 2003. *Manual de Econometría*. Universidad Técnica de Oruro.
- Cuadrado, J. R. y García. B. 1995. "Las diferencias interregionales en España, evolución y perspectivas". *La Economía Española en un Escenario Abierto*.
- Chirinos, Raymundo. 2008. "¿Convergen las regiones en el Perú? Evidencia Empírica para el Periodo 1994-2007". Departamento de indicadores de la actividad económica. Banco Central de la Reserva del Perú.
- Mendoza, M. A. 2006. "Capital Humano y Crecimiento Regional". *Mimeo*. Facultad de Economía, UNAM.
- Morandé, F. Soto, R. y Pincheira, P. 1996. "Achilles, the tortoise, and Regional Growth in Chile". *Análisis Empírico del Crecimiento en Chile*.
- Valdivia, Marcos. 2007. "Heterogeneidad Espacial, Convergencia y Crecimiento Regional en México". Facultad de Economía. UNAM.

La política de vivienda urbana de China: una agenda de investigación comparativa con México

Yu Chen

Evolución de la política de vivienda urbana de China

La evolución de la política habitacional urbana en la China popular desde 1949 puede dividirse en cuatro fases; cada una representa un paradigma distinto de política social. La primera fase (1949-1980) corresponde a la época de la economía planificada. La política habitacional urbana de ese periodo se centró en el desarrollo de vivienda pública. El Estado asumió la responsabilidad casi total de proporcionar viviendas para los residentes urbanos registrados.¹ Casi todas las viviendas nuevas fueron construidas, asignadas y mantenidas por el gobierno municipal o los centros de trabajo. De ahí se formó un sector grande de viviendas públicas. En 1978, 74.8% de las viviendas urbanas del país fueron clasificadas como viviendas públicas (陈杰 2012). El alquiler fue fuertemente subsidiado por el Estado. Sin

1 El régimen de registro de residencia, parecido a un sistema de “pasaporte doméstico”, ha existido en China desde 1958. Se introdujo como un componente de la economía planificada, y originalmente para migrar legalmente de un lugar a otro, se tenía que informar a la policía local y cumplir cierto trabajo administrativo. Este régimen ha sufrido muchos cambios, con una tendencia a relajarse. Sin embargo, el acceso a servicio social y programas de bienestar proporcionados por el gobierno municipal siempre ha sido asociado al estatus del registro de residencia. En muchos casos, sólo los residentes registrados en la ciudad disfrutaban de tal acceso. El estatus de registro de residencia es determinado por el de sus padres, o mejor dicho, es un estatus adscrito. Si bien existen oportunidades para cambiar ese estatus (a través de educación universitaria, servicio militar, inversión en bienes inmobiliarios, etc.), no todos son capaces de aprovecharlas, en particular, entre los grupos socioeconómicamente más excluidos, como los trabajadores migrantes de origen rural (Fan 2008).

embargo, a pesar del control riguroso del crecimiento de la población urbana a través del régimen del registro de residencia, el Estado no tenía suficientes recursos e incentivos para satisfacer la demanda de viviendas. En este periodo, la industrialización pesada fue la prioridad en la agenda del Partido Comunista Chino. La vivienda fue entendida entre los líderes revolucionarios como un componente del bienestar social y un artículo de consumo perteneciente al sector no productivo (Zhang 1997). Entre 1952 y 1978, la inversión en materia habitacional en China —la rural y la urbana combinadas—, ocupó apenas 7.5% de la total en infraestructura (陈杰 2012). El déficit de vivienda alcanzó un nivel severo en los años setenta. A escala nacional, el área habitable per cápita² se redujo de 4.2m² en 1952 a 3.6m² en 1978. El Censo Nacional de Vivienda de 1985 reveló que había 10.54 millones más hogares que unidades de vivienda. Eso quiere decir que 26.5% de los hogares urbanos no tenía acceso a una vivienda y por lo tanto, debían de quedarse con sus parientes o en su lugar de trabajo (UN-Habitat 2008). Los apartamentos con cocina y baño con inodoro ocuparon apenas 26% del área total de vivienda urbana (Barlow 1988). A pesar de la apariencia igualitaria de este régimen habitacional, el acceso a una vivienda estaba determinado por las características del centro de trabajo y el estatus del registro de residencia del hogar, entre otros factores.

En 1978 y 1980, Deng Xiaoping propuso la comercialización de vivienda como una posible solución a la crisis del sector, y de ahí se inició la reforma de la política habitacional (陈杰 2012). En el segundo periodo (1980-1998) se implementaron varias iniciativas de política con el propósito de elevar la producción de vivienda, diversificar los actores en la producción y liberar al Estado de la carga financiera en la provisión de vivienda. Se planeó y se introdujo el mecanismo de mercado para establecer un régimen compuesto por viviendas comerciales y de interés social, de acuerdo a los diferentes estratos sociales. El Estado intentó vender las viviendas públicas a sus habitantes a precio subsidiado. Sin embargo, los residentes urbanos no tenían mucho entusiasmo por obtener una propiedad propia porque las viviendas públicas para alquiler todavía eran fuertemente subsidiadas y baratas (陈杰2012), y a pesar de los subsidios, los

2 Se refiere al área de las recámaras de una casa, sin incluir baño, cocina, pasillo etc.

empleados urbanos no tenían suficiente poder adquisitivo para conseguir una casa propia.

La crisis financiera asiática de 1997 obligó al Estado a recortar subsidios y expandir el mercado doméstico de consumo para estimular la economía. Por lo tanto, en el tercer periodo (1998-2008), los diseñadores de política vieron en el sector inmobiliario un nuevo polo de crecimiento económico. En 1998, fue revocado oficialmente el papel de los centros de trabajo para construir y asignar viviendas a sus empleados, y la mayoría de las viviendas públicas fueron privatizadas y vendidas a sus habitantes a un precio subsidiado. Mientras tanto, la construcción de vivienda de interés social era muy reducida.

Destacan los siguientes cambios importantes en el régimen habitacional del país: primero, el Estado (centros de trabajo y gobierno municipal) se retiró de la provisión de vivienda. Entre 1986 y 2009, a escala nacional, el número de empresas inmobiliarias aumentó de 1,991 a 80,407. Entre ellas, 86% eran empresas privadas o mixtas y sólo 5% estatales. En 2005, 81.62% de las viviendas urbanas eran privadas, en comparación con sólo 43% en 1995 (陈杰 2012). Segundo, el significado de vivienda se convirtió más en una mercancía que en un artículo de bienestar. El régimen de propiedad privada se consolidó, y la vivienda pasó a ser la posesión de capital más importante para la mayoría de los hogares urbanos. En 2009, 75% de las viviendas urbanas fueron clasificadas como comerciales, en comparación con sólo 20% en 1991 (陈杰 2012). Además, las instituciones financieras e hipotecarias se desarrollaron rápidamente para facilitar las transacciones en el mercado inmobiliario (Zhang 2000). Tercero, el hecho de que las entidades estatales de trabajo ya no se encargaran de la provisión de vivienda explica aproximadamente 25% el incremento en la movilidad laboral hacia el sector privado (Iyer *et al.* 2009). Cuarto, la oferta en el mercado inmobiliario se elevó significativamente, en términos tanto cuantitativos como cualitativos. Desde el año 2004, al parque habitacional del país se agregan 5 a 6 millones de viviendas nuevas anualmente, o 10-20 unidades por cada 1,000 hogares. El área habitacional per cápita se incrementó de 7.2m² en 1980 a 28m² en 2008. Finalmente, la construcción se convirtió en unos de los polos de crecimiento económico más importantes del país. Su contribución al PIB del país aumentó de 2.19% en 1978 a 5.48% en 2009. Además, en 2009, 1.91 millones de los chinos trabajaron en el sector de construcción, en comparación con sólo 0.36 millón en 1985

(陈杰 2012). El gran desarrollo habitacional también ha estimulado, en gran medida, la expansión urbana en casi todo el territorio nacional (毕于运 1999).

Sin embargo, la reforma a la política habitacional no ha beneficiado a todos los sectores. Empleando los datos del Censo de 2000, Logan y sus colegas (2009) argumentaron que los ganadores de la reforma fueron principalmente los privilegiados en el sistema anterior, basados en factores como el estatus del registro de residencia, educación y ocupación. Wang y Murie (2000) llegaron a una conclusión similar: los gerentes y los profesionales en el sector público se beneficiaron más en contraste con los trabajadores industriales. Los grupos marginados, en particular los trabajadores migrantes de origen rural, son institucional y estructuralmente excluidos del mercado inmobiliario y subsidios habitacionales. En la mayoría de los casos, los trabajadores migrantes no tienen otra opción que quedarse en las “aldeas urbanas”,³ en los dormitorios colectivos proporcionados por los empleadores, o con sus parientes. Ya se han documentado las condiciones precarias en las aldeas urbanas (véase Bach 2010; Liu *et al.* 2010; Hao *et al.* 2011), situación que refleja la naturaleza exclusiva del modelo de desarrollo del país (陈映芳 2009; 李斌 2002). Tercero, la tasa precio-ingreso de las viviendas urbanas sigue subiendo debido a factores como la baja tasa de interés real, la ausencia de un régimen de impuesto sobre la propiedad, la creciente disponibilidad de hipotecas, y la carencia de vehículos alternativos de inversión (Ahuja *et al.* 2010).

Finalmente, alrededor del año 2004 fueron evidentes los impactos negativos económicos y sociales de la reforma de la política habitacional. Después de 2008, el Estado ha aplicado varias herramientas administrativas y económicas para combatir la especulación en el mercado inmobiliario y mantener las viviendas asequibles para la mayor parte de la población, pero en la mayoría de las ciudades grandes

3 Son aldeas ubicadas fuera de las antiguas manchas urbanas. Como la expansión urbana ocurre con mucha rapidez, algunas aldeas se quedan rodeadas por la mancha urbana recién formada y no han sido incorporadas política e institucionalmente a la ciudad (por ejemplo, la estructura administrativa, tipo de seguro social para sus habitantes, y la tenencia del suelo siguen siendo rurales). Eventualmente, la mayoría van a ser demolidas en los proyectos de desarrollo urbano, pero mientras existan, se vinculan a la ciudad económicamente. En particular, muchos habitantes de estas aldeas arrendan cuartos de su casa a precio barato a los migrantes de origen rural, pero las condiciones son muy precarias.

no ha logrado mucho éxito. Después de 2010 (el cuarto periodo) se han expandido significativamente las viviendas sociales. En 2011, el entonces Primer Ministro Wen Jiabao anunció la meta de construir 36 millones de viviendas de carácter de interés social en los siguientes cinco años. Hasta diciembre de 2013, se habían completado más de 24 millones (人民日报 2013).

1. Marco de la política de vivienda urbana de China en la actualidad

La actual política habitacional de China está compuesta por tres componentes principales. El primero es el control de precio. Es evidente que el Estado se dio cuenta del descontento social generado por el deterioro de la asequibilidad de vivienda (李秋实 2006). Por ejemplo, en marzo de 2013, el gobierno central ordenó a los gobiernos de las ciudades grandes a establecer metas de control de precios inmobiliarios y a tomar medidas concretas para combatir la especulación (国务院办公厅 2013). Como repuesta, el gobierno municipal de Pekín ordenó que (1) los individuos solteros con el registro de la ciudad no fueran autorizados para comprar una segunda casa; y (2) y no se diera ningún crédito bancario para la compra de una tercera casa (北京市人民政府办公厅 2013). El gobierno municipal de Guangzhou (广州市人民政府办公厅 2013) prometió que la tasa de crecimiento del precio promedio de vivienda no excedería la del ingreso de los habitantes de la ciudad, y cobró un impuesto de 20% sobre cualquier transacción de viviendas usadas entre individuos.

El segundo componente es el sistema de Fondo Público de Ahorro para la Vivienda, primero experimentado en Shanghái en 1991 y luego promovido en todas las ciudades en 1994. Este sistema se parece en ciertos aspectos al sistema de Infonavit de México. Bajo este régimen, tanto el empleado como el empleador en el sector formal son obligados a contribuir con no menos de 5% y no más de 12% del salario mensual a la subcuenta del empleado. El empleado puede retirar su depósito y solicitar créditos de bajos intereses cuando compra una vivienda. Hasta 2010, este sistema había beneficiado aproximadamente a 100 millones de empleados urbanos (陈杰 2010). Sin embargo, ha sido criticado por sus altos costos de transacción, su negligencia en equidad, y la baja eficiencia del uso de los fondos.

El tercer componente de la política habitacional es la construcción de viviendas de interés social (incluyendo casas propias subsidiadas y viviendas públicas de alquiler) dirigida por el Estado. Se supone que las viviendas públicas de alquiler benefician a los hogares más necesitados registrados en la ciudad. En 2012, se había establecido este sistema en 512 de las 657 ciudades del país, pero apenas fueron beneficiados 547 000 hogares. Las casas subsidiadas se refieren a casas comerciales pero subsidiadas por el Estado para los hogares registrados en la ciudad. Estas casas son clasificadas como viviendas comerciales, pero el gobierno también pone restricciones en la propiedad: por ejemplo, en algunos escenarios no se permite revender dentro de un plazo de cinco años desde su adquisición; en otros casos el beneficiado sólo puede revender la propiedad al Estado. Estas viviendas son subsidiadas en varias formas: por ejemplo, el precio está establecido por el gobierno local conforme al nivel promedio del precio de vivienda del mercado (por ejemplo, 75% del precio promedio), o se establece que el precio de la vivienda no deba sobrepasar de 3 a 5% los costos de la construcción (文林峰 2011).

Tan y Lou (谭羚雁、娄成武2012) documentaron cómo la política habitacional se formula e implementa en China en la primera década del presente siglo. Varios ministerios (normalmente incluyendo el Ministerio de Construcción y Desarrollo Rural-Urbano, Ministerio de Tierras y Recursos y el Ministerio de Finanzas) promulgan conjuntamente las guías generales de política habitacional en nombre del gobierno central. Una comisión especial de representantes de los ministerios negocia y firma contratos con los líderes provinciales, en que se especifica la cantidad de nuevas viviendas de interés social que cada provincia debe completar en un plazo fijo. Luego, la tarea es delegada del gobierno provincial al municipal de manera similar. El gobierno municipal es responsable de contribuir al financiamiento y asignar suelo para los proyectos de viviendas de interés social, contratar a los desarrolladores y promotores, supervisar la calidad de los proyectos y distribuir las unidades completadas.

Varias características destacan en la formulación e implementación de la política habitacional de China. Primero, la formulación de política es un proceso altamente centralizado, entre un pequeño círculo de ministros. Segundo, en China todavía no existe una legislación en materia habitacional, ni nacional ni municipal (con excepción de Xiamen y Shenzhen) (谭羚雁、娄成武2012). La

política habitacional se implementa de forma de campañas. El gobierno central formula un marco general de política habitacional o recomendaciones de política, y los gobiernos locales las concretan e implementan. Si bien este modelo supuestamente responde a las demandas locales con más eficiencia, la ausencia de un marco legislativo/regulatorio ha incrementado el caos en la implementación de la política. Tercero, en China, aunque el Estado interviene intensamente en los procesos de urbanización, gracias al enorme recurso económico, político e institucional que domina, esa intervención no se ha traducido a un régimen de planificación urbana efectivo e inclusivo. La sección siguiente pretende analizar este dilema desde la perspectiva de las relaciones entre los gobiernos de diferentes órdenes.

2. La política habitacional para los grupos de bajos ingresos en un contexto de descentralización de la gobernanza urbana

El dilema de la “centralización-descentralización” de gobernanza siempre está presente en la historia política de China: por un lado, la unificación política y económica nacional requiere una administración centralizada; por el otro, la inmensa extensión del territorio nacional y la enorme desigualdad regional la obstaculiza (朱长存 2009). Después de la revolución que derrocó a la monarquía en 1911, China entró en una etapa turbia de guerra civil entre unos caudillos provinciales. Un hilo principal de la historia china de la primera mitad del siglo XX fueron los esfuerzos del gobierno central por establecer su autoridad y unidad nacional, tarea parcialmente materializada con la llegada al poder de Chiang Kai-Shek en 1927.

Después del triunfo de la Revolución Comunista en 1949, el nuevo régimen estableció una estructura administrativa altamente centralizada, con el propósito de consolidar su poder político e implementar su agenda de industrialización tomada del estilo soviético. La economía planificada inherentemente requería un sistema centralizado, en el que el gobierno central maximizara su control sobre la asignación de recursos y planificara detalladamente las actividades económicas, sin emplear el mecanismo de mercado (Lin *et al.* 2003). Bajo el régimen fiscal del país en este periodo, los gobiernos provinciales y municipales tuvieron que remitir sus ingresos al gobierno

central, y este último, los redistribuyó a cada provincia conforme a su necesidad aprobada por el gobierno central. A pesar de sus ventajas en reducir desigualdad regional y concentrar recursos para la inversión en grandes proyectos de infraestructura, este régimen negó los intereses de los gobiernos locales, y las relaciones entre las diferentes órdenes de gobierno durante ese periodo se caracterizaron por “toma de mando” (朱长存2009). Las autoridades locales tenían poco incentivo en estimular el desarrollo económico, y las políticas formuladas por el gobierno central, en muchos casos, no se reflejaron con respecto a la realidad local. Así que la jerarquía burocrática se convirtió en una enorme maquinaria para la ejecución de los planes económicos.

Como un componente clave de la reforma económica de la década de 1980, fue establecida una estructura más descentralizada, y algunos académicos la denominaron como “el federalismo fiscal de China” (Qian y Roland 1994). El movimiento de descentralización de China puede dividirse en dos etapas. La primera se caracterizó por el sistema de “contrato fiscal”. Bajo este régimen, cada provincia firmaba un contrato fiscal con el gobierno central, y la primera podía retener parte de su ingreso fiscal después de entregar la suma convenida (véase a Lin *et al.* 2003). De ahí, los intereses de los gobiernos locales fueron oficialmente reconocidos y, como consecuencia, las autoridades locales tuvieron más incentivos para promover crecimiento económico y urbano. Sin embargo, el gobierno central se dio cuenta que disminuyó significativamente su capacidad en subsidiar a las provincias pobres, controlar la economía nacional y financiar los grandes proyectos de desarrollo. En 1993, sólo 22% del ingreso presupuestario del país se destinó al gobierno central (朱长存2009; Whiting 2007).

Para revertir esa tendencia, el gobierno central lanzó la segunda reforma fiscal en 1994, que fue esencialmente un intento de recentralizar el sistema fiscal y reemplazar el anterior con un denominado “impuesto compartido”. Anteriormente, antes de la reforma de 1994, aunque la potestad tributaria la tuvieran la Asamblea Popular Nacional y el Consejo del Estado, los gobiernos locales recaudaban todos los impuestos y sólo tenían que remitir una suma fija (y normalmente modesta) de los ingresos tributarios al gobierno central. Bajo el nuevo régimen fiscal, se crearon algunas nuevas categorías de impuesto (como el impuesto al valor agregado), y se eliminaron

algunas viejas. Ahora, los impuestos son clasificados en tres categorías: impuestos del gobierno central, impuestos del gobierno local e impuestos compartidos por los gobiernos central y local. El gobierno central controla —en muchos casos—, los impuestos más lucrativos y deja a los gobiernos locales los menos lucrativos (por ejemplo, el impuesto al consumo) o más difíciles de recaudar (por ejemplo, el impuesto agrícola) (李芝兰、吴理财2005). El impuesto al valor agregado, como el más importante del país y que normalmente ocupa 60% de todos los ingresos fiscales, es compartido entre el gobierno central (75%) y el local (25%). El Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), originalmente un impuesto del gobierno local, fue reclasificado como impuesto compartido en 2002, del que el gobierno central saca 60% (Whiting 2007).

De esta forma, el gobierno central pronto recuperó su base financiera y fiscal, mientras que la condición fiscal de los gobiernos locales se volvió cada día más difícil. En particular, la responsabilidad en gastos sociales no se re-centraliza junto con los ingresos fiscales. La participación del gobierno central en los ingresos fiscales aumentó de 35% en 1993 a 66% en 2003, mientras que su participación en los gastos sociales se incrementó de 45% a apenas 49% (Whiting 2007). Durante la década de 1990 los gobiernos municipales se encargaron de alrededor de 75% de los gastos fiscales, un nivel mucho más alto que los países en vías de desarrollo (14%) y los países OECD (32%). Se estima que los gobiernos municipales asumen aproximadamente 70% de los gastos en la educación pública, y de 55 a 60% de los destinados a servicios médicos. Las transferencias condicionales o preferenciales en impuestos, ofrecidas por el gobierno central como una alternativa, no han logrado cubrir los gastos de los gobiernos locales. Mientras tanto, se profundizó la dependencia fiscal de los gobiernos locales con el gobierno central. Se estima que, generalmente, de 40 a 45% de los gastos de los gobiernos locales son cubiertos por los impuestos recaudados por las autoridades locales, 50% por la transferencia del gobierno central, y el resto 5 a 10% resulta en un déficit. En una investigación realizada en 2008 con más de 800 cuadros del comité del Partido Comunista de los condados, 55.2% de los entrevistados opinaron que los gobiernos locales debían compartir por lo menos 50% de los ingresos tributarios (肖立辉2008). Además, en algunos casos, cuando el gobierno central elimina algunos impuestos como actos “para el beneficio del pueblo”, elimina los recaudados por

el gobierno local, sacrificando el interés de éste último. Por ejemplo, cuando en 2004 el gobierno central eliminó el impuesto al sector agrícola, acto ampliamente elogiado, los ingresos fiscales de los gobiernos de las localidades se redujeron aproximadamente en 45% (李芝兰、吴理财2005).

Aparte del régimen fiscal, hay dos importantes factores que regulan la relación entre diferentes órdenes del gobierno. El primero es un sistema administrativo denominado “rama-bulto” (en inglés, “*branch-bump*”). “Rama” (sistema funcional) se refiere a una línea vertical de autoridad desde el gobierno central al local sobre varios sectores, y “bulto” (sistema territorial) se refiere al nivel horizontal de autoridad del gobierno local sobre un territorio definido (Lieberthal 1997). Bajo este régimen, algunos burós locales (como la supervisión de la calidad de mercancía, uso del suelo y recursos naturales) responden a la agencia del gobierno central en vez del gobierno municipal. Este régimen fue establecido con el propósito de eliminar el proteccionismo local y garantizar la implementación de las políticas del gobierno central. Sin embargo, los gobiernos locales se quejan de la carencia de autoridad y autonomía (肖立辉2008).

El otro componente importante consiste en un régimen de evaluación competitiva de los oficiales locales. Dado el carácter autoritario del régimen político del país, la restricción sobre los comportamientos de los oficiales locales no consiste en las elecciones, sino en el sistema de evaluación, que se enfoca en asuntos como estabilidad social, crecimiento del PIB, inversión atraída, recaudación del impuesto etc. Este sistema, en cierto grado, ha motivado a los líderes locales a dedicarse al desarrollo de la economía local y responder a ciertas demandas de la población (朱长存2009). El gobierno central también logra mantener un control relativamente efectivo sobre los oficiales locales. Pese a sus ventajas, la competencia entre los oficiales locales frecuentemente restringe la coordinación entre los municipios, y las autoridades locales suelen ignorar asuntos sociales y medioambientales que no se incluyen en el sistema de evaluación.

Los gobiernos municipales responden al desafío en el ámbito fiscal en varias formas. En muchos casos, las autoridades locales resisten pasivamente los lineamientos de la política del gobierno central, implementan selectivamente ciertas políticas en su favor, y reducen el nivel de la provisión social y del mantenimiento de infraestructura (李芝兰、吴理财2005). Al mismo tiempo, las autoridades locales

aprovechan o inventan ingresos extra-presupuestarios, que incluyen fondos de seguridad social y cuotas de la conversión de la tenencia del suelo.⁴ Éstas últimas han pasado a ser el segundo ingreso más importante para el gobierno local, después de los impuestos. Entre 2001 y 2003, ocuparon 35% de todos los ingresos fiscales locales, y en 2004 esta cifra alcanzó a 47% (平新乔2006). Es decir, los gobiernos locales crecientemente basan su financiamiento en urbanizar el suelo de su *binterland* rural. Es un fenómeno preocupante por varias razones. Primero, el suelo agrícola se agotará y la oferta de suelo para urbanizar no es infinita. Segundo, el gobierno local impulsa el desarrollo inmobiliario sin considerar la habitabilidad de los proyectos y los impactos sociales, espaciales y ambientales del modelo de desarrollo, lo cual contribuye a la especulación en el mercado inmobiliario y ha causado un gran número de proyectos fracasados (“ciudad fantasma”). Tercero, la ola de desarrollo inmobiliaria con frecuencia causa el desplazamiento forzado de los habitantes rurales, lo cual ha generado conflictos y confrontaciones. Cuarto, en teoría, los ingresos extra-presupuestarios deben ser supervisados por el gobierno de nivel superior; sin embargo, la asimetría de información impide su eficaz implementación (Whiting 2007). Por lo tanto, estos ingresos se convierten en un campo de corrupción.

Dos fenómenos en el ámbito habitacional están fuertemente vinculados a las relaciones entre los gobiernos de diferentes órdenes. Primero, se supone que las viviendas de interés social son financiadas por los gobiernos de diferentes órdenes y el sector privado. Por ejemplo, en 2011 fue planeado construir 10 millones de viviendas de interés social con un costo estimado de 1.3 billones de yuanes (aproximadamente 200 mil millones dólares estadounidenses), de las cuales el gobierno central y los locales se encargaron de una inversión de 500 mil millones yuanes (谭羚雁、娄成武2012). El gobierno local es requerido para desempeñar un papel importante en recaudar fondos para los proyectos y dedicar una parte de las

4 China tiene una estructura dualista de tenencia del suelo. Todo suelo urbano es estatal y el Estado arrenda el usufructo a los desarrolladores inmobiliarios y los residentes. El suelo agrícola en la zona rural pertenece al colectivo comunal y éste arrenda el usufructo del suelo a los hogares. Es prohibido vender el suelo agrícola (en muchos aspectos se parece al régimen ejidal del México post-revolucionario). Cuando el Estado permite al desarrollador lanzar un proyecto inmobiliario en suelo agrícola, primero convierte el suelo a estatal urbano (y da a los campesinos afectados una compensación monetaria), y luego le otorga el usufructo al desarrollador y le cobra una cuota de conversión de tenencia.

cuotas de la conversión de tenencia del suelo para dicha causa. Sin embargo, las autoridades locales no muestran entusiasmo hacia las viviendas subsidiadas y prefieren dedicar el suelo a proyectos de viviendas comerciales regulares (además, los proyectos de viviendas de interés social son libres de las cuotas de conversión de la tenencia del suelo). Entre 2004 y 2008, la construcción de viviendas subsidiadas se desaceleró, lapso en que la dependencia de los gobiernos locales en las cuotas de conversión de la tenencia del suelo se profundizó considerablemente (黄有琴2011). El Ministerio de Finanzas ordenó en 2007 a los gobiernos municipales que invirtieran por lo menos 10% de sus ingresos de las cuotas de la conversión de la tenencia del suelo a los proyectos de viviendas de interés social, pero en 2010, a escala nacional, sólo 1.6% se destinó a dichos proyectos (谭羚雁、娄成武2012). Los gobiernos locales también han inventado “técnicas” en respuesta a la evaluación del cumplimiento de su tarea: manipular información y estadísticas (por ejemplo, clasificar las viviendas construidas por los centros de trabajo para los empleados estatales como viviendas subsidiadas para los residentes urbanos de bajos ingresos), re-interpretar los lineamientos de política, reducir la calidad de construcción, entre otras (谭羚雁、娄成武2012).

El segundo fenómeno consiste en las “viviendas de título prescripto por el gobierno de localidad”. Estas son viviendas comerciales construidas en el suelo rural y reconocidas por el gobierno de las localidades. Son ilegales por dos razones: primero, se prohíbe la transferencia de suelo rural directamente a otras entidades antes de ser convertido a suelo estatal por el gobierno municipal; segundo, los gobiernos de localidad no están autorizados para otorgar títulos de propiedad, pero en este caso, otorgan un título a estas viviendas. Son esencialmente “asentamientos irregulares de carácter chino”, si definimos la irregularidad como “operar fuera del marco normativo”, pero irónicamente son organizados e impulsados por el gobierno del nivel más bajo. Como estos proyectos son libres de las cuotas de conversión de la tenencia del suelo, las viviendas pueden ser 40 a 60% más baratas que las formales de condición y ubicación similar. Por lo tanto, se acomodan principalmente a los grupos de bajos o medio-bajos ingresos. A pesar de que los gobiernos superiores reiteran que los demolerán sin compensación por su carácter ilegal, su demanda se ha mantenido en un alto nivel a causa del deterioro de la asequibilidad de las viviendas comerciales regulares, y aparentemente

los gobiernos de localidad han sacado una fortuna aprovechando la crisis habitacional y la “zona gris” de la jerarquía administrativa.⁵ En 2002, los proyectos de viviendas de título prescripto por el gobierno de localidad formaban más de la mitad de las conversiones ilegales del suelo a escala nacional. En 2006, este tipo de viviendas alcanzó el 18% de todas las áreas de los proyectos habitacionales de venta en Pekín (Hsing 2010).

En resumen, los gobiernos de diferentes órdenes, tienen agendas crecientemente diversas en la política habitacional. Mientras que el gobierno central se preocupa más por la legitimidad del régimen, las autoridades locales se interesan más por sus ingresos fiscales. En un contexto de descentralización, los gobiernos locales disfrutan de cierto nivel de autonomía en la toma de decisiones. Los oficiales locales tienen mejor conocimiento local y forman una alianza simbiótica con los grupos inmobiliarios e instituciones financieras locales. La asimetría de información y alianza política-económica local, en cierto grado, distorsionan la política habitacional formulada por el gobierno central.

3. Reflexiones finales: México y China, una agenda de investigación comparativa

La política de vivienda urbana de China incluye los siguientes tres componentes principales: usar herramientas administrativas y económicas para controlar los precios de vivienda, modernizar los fondos públicos de vivienda para el sector formal y expandir las viviendas de interés social. El gobierno central formula lineamientos generales de política (incluyendo las metas de la política y recomendaciones de su implementación), mientras que los gobiernos locales son responsables para su operación concreta. Sin embargo, ha sido ampliamente criticada la ineficiente ejecución de la política y su carácter excluyente. A pesar de su relativa autonomía en la toma de decisiones en asuntos económicos, las autoridades locales tienen

5 Según la *Ley de Administración del Uso de Suelo*, en los proyectos formales de viviendas comerciales, el gobierno de localidad compartirá sólo 5 a 10% de las cuotas de la conversión de tenencia del suelo. Por lo tanto, es más lucrativo para los oficiales de localidad desarrollar y vender sus propios proyectos inmobiliarios, a pesar de la ilegalidad que implica (Hsing 2010).

que enfrentar el deterioro de su condición fiscal, su poder administrativo limitado y sobre todo, la carencia de fuentes sustentables de ingresos fiscales. Responden a esta situación acudiendo a las prácticas informales o extralegales para expandir sus fuentes de ingresos, o resistiendo pasivamente a las políticas formuladas por el gobierno superior. En este contexto, aunque los gobiernos locales tienen que desempeñar un papel clave en el desarrollo de viviendas de interés social (financiamiento, planificación, supervisión, distribución), no muestran mucho entusiasmo y prefieren apoyar las viviendas comerciales regulares.

Existen importantes similitudes y diferencias en las políticas habitacionales para la población de bajos ingresos en China y en México. Primero, en México, la vivienda autoconstruida es vista como una solución pragmática al hacinamiento habitacional y una herramienta que los partidos políticos utilizan para fortalecer sus vínculos con la población. En contraste, en China, aunque los mecanismos informales de arreglo prevalecen, donde las condiciones habitacionales son peores que muchos asentamientos irregulares en las ciudades de América Latina, no existen asentamientos de este tipo de gran extensión como en las ciudades latinoamericanas. Es cierto que para mediados de la década de 1980, el gobierno chino consideró la autoconstrucción como una opción en su búsqueda de actores alternativos en la producción de vivienda ante el auge de la crisis habitacional urbana; sin embargo, esta opción nunca se ha podido concretar. Si bien muchos gobiernos locales en China toleran la existencia temporal de asentamientos como las “aldeas periféricas”, los erradican cuando los proyectos de re-desarrollo urbano lo requieren. Teniendo mucho interés en el crecimiento económico, los gobiernos locales de China necesitan, y son capaces, de ejercer un control muy fuerte sobre la expansión y producción de los espacios urbanos. Políticamente, dado el carácter autoritario del régimen político del país, la política electoral no desempeña un papel tan importante como en América Latina, y las autoridades locales en China no necesitan desarrollar una relación clientelar con algunos grupos para avanzar en su carrera política.

Segundo, tanto en China como en México, los gobiernos emplean el sector inmobiliario como motor económico, y conocen la importancia de la materia habitacional para asegurar la estabilidad macroeconómica y social. En ambos países, se han establecido el

sistema de fondos de vivienda, en que los empleadores tienen que aportar una suma de dinero proporcionado al salario del empleado a su subcuenta, y los derechohabientes pueden solicitar créditos subsidiados para obtener una vivienda. En México, este programa desempeña un papel clave en la política de vivienda formal, mientras que en China su influencia ha sido mucho más limitada.

Finalmente, en ambos países, el Estado ha fortalecido su intervención en el ámbito habitacional en las últimas décadas, y se ha visto una expansión enorme de viviendas de interés social. En el ámbito de producción formal de vivienda, es evidente que el gobierno chino interviene más en el mercado inmobiliario que su contraparte mexicana. El gobierno chino está fuertemente involucrado en la planeación, diseño, financiamiento, distribución y gestión de los proyectos de viviendas de interés social, mientras que en México es el mercado y el sector privado quienes emprenden estas tareas, y el Estado mexicano desempeña un papel de facilitador financiero y regulador.

En resumen, en China la política habitacional para la población de bajos ingresos retiene los caracteres modernistas, mientras que la política mexicana se orienta hacia la financiación. Como el Estado solo no es capaz de producir viviendas para la población de bajo ingreso, ambos modelos de política intentan incorporar al sector inmobiliario privado para producir más viviendas nuevas de “interés social”. La diferencia consiste en el grado y la forma de la intervención estatal y las formas de la incorporación del sector privado.

Cabe resaltar el papel desempeñado por el Estado en el desarrollo de viviendas de interés social en los dos países, con el propósito de entender las diferentes visiones de los dos gobiernos en el tema de desarrollo económico y social. Por lo tanto, me gustaría plantear las siguientes interrogantes: ¿cómo se organiza la producción de viviendas de interés social en China y en México? ¿En qué forma y hasta qué punto el Estado es capaz de movilizar recursos a esta tarea? ¿Qué posición ocupa la política habitacional en la agenda urbana y de desarrollo del Estado? ¿Cómo es la relación entre el Estado y los moradores en los proyectos de vivienda de interés social? ¿Cuáles son los resultados espaciales y sociales de dicha política? ¿Pueden los dos modelos de política habitacional dar una solución eficaz a la “cuestión de vivienda”? Esta investigación también enriquecerá nuestro conocimiento en relación a: 1) la urbanización en el

contexto de globalización 2) el papel del Estado en el desarrollo, y 3) la formulación e implementación de políticas sociales en los países en vías de desarrollo.

Bibliografía

- Ahuja, Ashvin, Lillian Cheung, Gaofeng Han, Nathan Porter and Wenlang Zhang. 2010. "Are House Prices Rising Too Fast in China?" IMF Working Paper. Asia and Pacific Department. WP/10/274.
- Bach, Jonathan. 2010. "They Come in Peasants and Leave Citizens': Urban Villages and the Making of Shenzhen, China". *Cultural Anthropology*. Vol. 25. Issue 3. pp. 421-458.
- Barlow, Melinda. 1988. "Urban Housing Reforms in China: A First Overview". INURD Working Paper. WP Núm. 88-4.
- Chen, Junhua, Fei Guo and Ying Wu. 2011. "One decade of urban housing reform in China: Urban housing price dynamics and the role of migration and urbanization, 1995-2005". *Habitat International*. 35 (2011). pp. 1-8.
- Fan, Cindy. 2008. "The Hukou (Household Registration) System". En Cindy Fan. *China on the Move: Migration, the State, and the Household*. Routledge, London y Nueva York, pp. 40-53.
- Hao, Pu, Richard Sliuzas and Stan Geertman. "The Development and Redevelopment of Urban Villages in Shenzhen". *Habitat International*. 35 (2011). pp. 214-224.
- Hsing, You-tien. 2010. "Township Government as Broker of Power and Property". En You-tien Hsing. *The Great Urban Transformation: Politics of Land and Property in China*. Oxford University Press, Oxford, UK. pp. 155-180.
- Iyery, Lakshmi, Xin Mengz and Nancy Qian. 2009. "Unbundling Property Rights: Urban Housing Privatization and Labor Mobility in China". <http://www.chinasummerinstitute.org/wp-content/uploads/Unbundling-Property-Rights.pdf>
- Lieberthal, Kenneth. 1997. "China's Governing System and Its Impact on Environmental Policy Implementation". En *China Environment Series 1*. Environmental Change and Security Program (ECSP), Washington, DC.

- Lin, Justin Yifu, Ran Tao and Mingxing Liu. 2003. "Decentralization, Deregulation and Economic Transition in China". London School of Economics. Mimeo, 2003.
- Liu, Yuting, Shenjing He, Fulong Wu and Chris Webster. 2010. "Urban Villages under China's Rapid Urbanization: Unregulated Assets and Transitional Neighbourhoods". *Habitat International*. 34 (2010). pp. 135—144.
- Logan, John R., Yiping Fang and Zhanxin Zhang. 2009. "The Winners in China's Urban Housing Reform". *Housing Studies*. Vol. 25. Núm. 1, pp. 101—117.
- Qian, Yingyi and Gérard Roland, 1994, "Regional Decentralization and the Soft Budget Constraint: The Case of China". Center for Economic Research, discussion paper Núm. 1013, September 1994 (IM).
- UN-HABITAT. 2008. *Housing and Urban Upgrading in Yantai*. China.
- Wang, Ya Ping. 2001. "Urban Housing Reform and Finance in China: A Case Study of Beijing". *Urban Affairs Review*. 2001.
- Wang, Ya Ping and Alan Murie. 2000. "Social and Spatial Implications of Housing Reform in China". *International Journal of Urban and Regional Research*. Volume 24. 2 June 2000.
- Whiting, Susan H. 2007. "Central-Local Fiscal Relations in China". *China Policy Series*. Núm. XXII (April 2007).
- Zhang, Xing Quan. 1997. "Chinese Housing Policy 1949-1978: the Development of a Welfare System". *Planning Perspectives*. 12:4. pp. 433-455.
- 北京市人民政府办公厅. 2013. "北京市人民政府办公厅贯彻落实《国务院房地产市场调控的通知》精神, 进一步做好本市房地产市场调控的通知", 京政办发〔2013〕17号。
- 毕于运. 1999. "中国土地占用八大问题"。《资源科学》, 1999年3月, 第21卷第2期。
- 陈杰. 2006. "国外的住房自有率: 中国城市居民的住房自有率是世界第一么?". 《真实的国外住宅房地产系列》。
- 陈杰. 2010. "中国住房公积金的制度困境与改革出路分析"。《公共行政评论》. 2010年第3期。
- 陈杰. 2012. "中国住房制度改革与变迁"。
- 陈映芳. 2009. "城市开发与住房排斥: 城市准入制的表象及实质"。《宁波大学学报(人文科学版)》. 2009年3月. 第22卷第2期。 12

- 国务院办公厅. 2013. “国务院办公厅关于继续做好房地产市场调控工作的通知”. 国办发〔2013〕17号。
- 广州市人民政府办公厅. 2013. “关于贯彻广东省人民政府办公厅转发国务院办公厅关于继续做好房地产市场调控工作通知的实施意见”. 穗府办〔2013〕14号。
- 黄有. 2011. “中国的城市低收入住房：政策与现状”。 <http://spa.hust.edu.cn/2008/uploadfile/2010-3/20100324102949105.pdf>
- 李斌. 2002. “社会排斥理论与中国城市住房改革制度”. 《社会科学研究》, 2002年第3期。
- 李求实. 2006. “中国房地产问题与构建国民住房保障体系：对建设和谐社会的思考”. 北京大军经济观察研究中心。
- 李芝兰、吴理财. 2005. “‘倒逼’还是‘反倒逼’：农村税费改革前后中央与地方之间的互动”. 《社会学研究》, 2005年第4期。
- 闵学勤. 2012. “社会分层下的居住逻辑及其中国实践”. 《开放时代》, 2012年1期。
- 平新乔. 2006. “我国土地财政规模估算”. 《北京大学国家发展研究院政策性研究简报》, 2006年第56期。
- 人民日报. 2013. 保障房建设目标能完成吗？-访住房和城乡建设部副部长齐骥. 2013年12月9日, <http://old.cntheory.com/news/Dshcdszs/2013/129/1312992113AGAE99B8EEJ4HKKDIICA.html>
- 谭羚雁、姜成武. 2012. “保障性住房政策过程的中央与地方政府关系：政策网络理论的分析与应用”. 《公共管理学报》, 2012年1月。
- 文林峰. 2011. “中国公共住房发展状况与评价”. 北京大学-林肯研究院城市发展及土地政策研究中心. 工作论文W089。
- 肖立辉. 2008. “县委书记眼中的中央与地方关系”. 《经济社会体制比较》, 2008年第4期。
- 徐建炜、徐奇渊、何帆. 2012. “房价上涨背后的人口结构因素：国际经验与中国证据”, 《世界经济》2012年第1期。
- 张群. 2009. “‘居者有其屋’？—1950年代的住房政策剖析”. 《当代中国研究》2009年第2期。
- 郑思齐、符育明、任荣荣. 2009. “住房保障的财政成本承担：中央政府还是地方政府?”. 《公共行政评论》, 2009年第6期。
- 朱长存. 2009. “地方分权、晋升激励与经济增长：基于文献的思考”. 社会科学战线, 2009年第4期。

Sobre los Autores

Lilliana L. Avendaño Miranda. Doctora en Economía Internacional por la Universidad Complutense de Madrid con maestría en Administración del Comercio Exterior y máster en Economía Internacional y Desarrollo. Profesora/Investigadora de la Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales de la Universidad Veracruzana. Colaboradora en el Cuerpo Académico Innovación Tecnológica y Desarrollo Sustentable. Colaboradora en el Centre for Chinese Studies de la Universidad de Stellenbosch, en Sudáfrica. Actualmente realiza una Estancia de Investigación en el Departamento de Economía Aplicada I de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Complutense de Madrid. Líneas de Investigación: Multinacionales chinas, IED China en América Latina, China en África, seguridad energética. lorena_aven@hotmail.com.

Ignacio Bartesaghi. Doctor en Relaciones Internacionales, Magíster en Integración y Comercio Internacional, Licenciado en Relaciones Internacionales, Posgraduado en Negocios Internacionales e Integración y en Comercio Exterior. Director Asociado del Departamento de Negocios Internacionales e Integración de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Católica del Uruguay. Integra el Sistema Nacional de Investigadores de la Agencia Nacional de Investigación e Innovación (ANII). ibartesa@ucu.edu.uy

Débora Bellucci Módolo. Estudiante de doctorado en la Universidad Estadual de Campinas (UNICAMP). Instituto de Economía, deboramodolo@yahoo.com.br.

Rubén Berríos. Profesor de economía en Lock Haven University, Pennsylvania. Es autor de *Contracting for Development* (2000) y de tres docenas de artículos en revistas especializadas y capítulos en libros. Trabaja temas de comercio internacional y desarrollo económico, rberrios@lhup.edu.

Benigno Caballero Claire. Facultad de Economía, Universidad Técnica de Oruro, Bolivia, b_caballero_c@hotmail.com.

Rolando Caballero Martínez. Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, rcaballeromartinez@gmail.com.

Guadalupe Calderón Martínez. Doctora en Economía y Gestión de la Innovación y Política Tecnológica por la Universidad Complutense de Madrid. Profesora en la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán UNAM Integrante del Registro CONACYT de Evaluadores Acreditados y del Sistema Nacional de Investigadores. FES Cuautitlán UNAM. Área de investigación: Sistemas de Innovación, Transferencia Tecnológica y Gestión del Conocimiento, mgcalderon@comunidad.unam.mx.

Hilda Lorena Cárdenas Castro. Maestra en Economía, Universidad Nacional Autónoma de México. Principales líneas de investigación: industria manufacturera de México y comercio industrial entre México-Estados Unidos y China, regulación del sector energético en México, fomento a la innovación tecnológica en México y China. Actualmente orientada al comercio e inversión entre México, China y Estados Unidos.

Adscripción: Universidad Nacional Autónoma de México.
lorena.cc@hotmail.com.

Alessandra Celani de Macedo. Maestría en Economía por la *Universidade Estadual de Campinas* (Brasil). Trabaja con el tema de internacionalización productiva china y entrada de empresas chinas en Brasil. Adscripción institucional: Universidade Estadual de Campinas. Área de investigación: inversiones extranjeras directas en Brasil, inversiones chinas in Brasil y África, economía industrial y cadenas globales de valor, alessandrancelani@gmail.com,

Yu Chen. Estudiante de doctorado en sociología en la Universidad de Texas en Austin, EE. UU. Obtuvo su maestría en estudios latinoamericanos (Universidad de Texas en Austin, 2011) y su licenciatura en filología española y economía (Universidad de Pekín, 2009). Su área de investigación incluye urbanización, vivienda, economía informal, políticas sociales etc. Ha realizado investigación y trabajo de campo en China, Cuba, México y la frontera Texas-México.

Adrián de León Arias. Doctor en Economía por la Universidad de Notre Dame, Indiana, Estados Unidos. Es miembro del SNI, y Profesor Investigador en la Universidad de Guadalajara. Ha colaborado como consultor para instituciones como CONACYT, Latin American Trade Network y Global Economic Development (OECD). Realiza docencia e investigación en las áreas de Desarrollo Económico Regional, Macroeconomía, y en particular, Crecimiento Económico, leonarias@yahoo.com.

Ricardo Dathein. Maestría por la Universidad Federal de Rio Grande del Sur (UFRGS) y de Doctor por Unicamp en Teoría Económica. Actualmente es profesor en UFRGS. Adscripción institucional: Profesor asociado del Departamento de Economía y Relaciones Internacionales y del Programa de Posgrado en Economía (PPGE) de la Universidad Federal de Rio Grande del Sur (UFRGS). Principales áreas de investigación: Teoría económica. Economía brasileña. Mercado de trabajo. Economía internacional, ricardo.dathein@ufrgs.br.

Enrique Dussel Peters. Doctor en Economía por la Universidad de Notre Dame (1996). Desde 1993 es Profesor Tiempo Completo en la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Coordinador del Centro de Estudios China-México de la Facultad de Economía de la UNAM y Coordinador de la Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China (RED ALC-CHINA). Miembro de Sistema Nacional de Investigadores (SNI), nivel 3. Autor de artículos y libros sobre organización industrial, desarrollo y la relación de ALC-China en castellano, alemán, inglés y chino-mandarín, <http://www.dusselpeters.com>.

R. Evan Ellis. Doctor y profesor del Instituto de Estudios Estratégicos del Colegio de Guerra del Ejército Estadounidense, y autor de más de 90 obras sobre los actividades de China y otros actores extra regionales en América Latina y el Caribe, incluyendo los libros *China in Latin America: The Whats and Wherefores*, y *The Strategic Dimension of Chinese Engagement in Latin America*. Ha presentado su trabajo en 25 países en 4 continentes. Adscripción institucional y área de investigación: Actividades de Actores Extra-Hemisféricos en América Latina y el Caribe, r_evan_ellis@hotmail.com.

Rafael Gava de Souza. Licenciado en Economía (Instituto de Economía/Universidade Estadual de Campinas – IE/Unicamp). Estudiante de Máster en Teoría Económica (IE/Unicamp). Área de investigación: Economía Internacional.

Maximiliano Gracia Hernández. Doctor en economía internacional y desarrollo económico; miembro del Sistema Nacional de Investigadores nivel I; sus trabajos más recientes: a). La inversión en publicidad como nuevo instrumento del capital. b). Importancia del comercio de México con EU y Canadá a partir del programa CAN. c). Diagnóstico y resultados de la Industria textil y de la confección en Oaxaca. Análisis bajo un enfoque regional e industrial. Adscrito al Colegio del Estado de Hidalgo, graciamaximiliano@hotmail.com.

Roberto Hernández Hernández. Profesor-Investigador del Departamento de Estudios del Pacífico. Departamento de Estudios Internacionales de la Universidad de Guadalajara.

Celio Hiratuka. Profesor en la Universidad Estadual de Campinas (UNICAMP). Instituto de Economía. Investigador en el Centro de Investigaciones de Industria y Tecnología (NEIT / UNICAMP). Investigador en Grupo de Estudio Brasil-China de la UNICAMP, celiohiratuka@gmail.com.

Sergio Javier Jasso Villazul. Doctor en Economía Internacional por la Universidad Complutense de Madrid. Profesor titular de tiempo completo en la Facultad de Contaduría y Administración y tutor en el posgrado de la UNAM. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores del CONACYT, México. Áreas de investigación: Competitividad, innovación y estrategias empresariales; Emprendimiento, empresarios y política de ciencia e innovación. unam.div@gmail.com,

Xuedong Liu Sun. Egresado de la Licenciatura de la Facultad de Economía Agrícola, Renmin University of China; de la Maestría en Economía, del Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE); del Doctorado en Economía, de la Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Actualmente es Profesor de Carrera Tiempo Completo Titular “B” adscrito en la División de Estudios de Posgrado e Investigaciones, Facultad de Estudios Superiores, Aragón, UNAM.

Katia Magdalena Lozano Uvario. Doctora en Economía por la Universidad Nacional Autónoma de México. Profesor-Investigador del Departamento de Geografía y Ordenación Territorial de la Universidad de Guadalajara. Sus líneas de trabajo se centran en el desarrollo local y los sistemas productivos. Se ha especializado en el estudio de la industria mueblera de Jalisco y apoya como consultora al sector. Participa en eventos académicos nacionales e internacionales y ha publicado capítulos de libros y artículos en revistas arbitradas, katia.lozano@gmail.com,

Samuel Ortiz Velásquez. Doctor en Economía por la UNAM. Maestro en Estudios Sociales (línea Economía Social), por la Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa, donde obtuvo la medalla al Mérito Académico. Líneas de investigación: i) comportamiento y determinantes de la inversión productiva; ii) industrias manufactureras en México y China; iii) inversión extranjera directa (IED) de China en América Latina. samveque@hotmail.com.

Mónica Sabrina Oyatomari. Maestra en Negocios y Estudios Económicos por la Universidad de Guadalajara, México. Profesora de Estadística y Econometría en la Universidad de Guadalajara. Ha colaborado en Plan Municipal de Desarrollo de Tonalá 2012-2015 y como apoyo técnico al grupo coordinador nacional en el Estudio de factibilidad de Proyecto Internacional AHELO-OECD en México. Líneas de investigación: Crecimiento económico y desarrollo sustentable, monoya1@yahoo.com.ar.

Lesbia Pérez Santillán. Licenciada en Economía por la Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa (UAM-I), donde obtuvo la Medalla al Mérito Universitario. Maestra en Economía por el Posgrado de Economía de la UNAM y estudiante del Doctorado en Economía en la misma institución. Miembro de la Asociación Mexicana de Análisis de Insumo Producto (AMMIP). Ha sido profesor ayudante en el área de Economía Política y Teoría Económica, así como colaboradora en publicaciones del Centro de Documentación Económica y Financiera sobre Norteamérica (CEDEFNA) de la UAM-I. Líneas de investigación: segmentación internacional de la producción, exportaciones, empleo, y salarios manufactureros, análisis insumo-producto; política económica en México y China y modelos económicos en México y América Latina, lesbia.pasantillan@comunidad.unam.mx

Ignacio Perrotini Hernández. Doctor en Economía, Profesor de Carrera Titular "C" adscrito en la División de Posgrado, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, sus principales líneas de investigación relacionan con las políticas cambiarias y la teoría económica. iph@unam.mx,

Jorge Rodríguez Martínez. Diseñador industrial por la UAM, y Maestro en Diseño Industrial por el *Pratt Institute* de NY; estudios de maestría en Administración por el *New York Institute of Technology*, en EUA. Doctor en Administración (*PhD.*) por la *University of Sheffield*, RU. Profesor investigador en la Universidad Autónoma Metropolitana-A. Miembro del S.N.I, nivel 1, rmj@correo.azc.uam.mx,

Benito Antonio Sánchez Robles. Profesor, se graduó con grado de maestría como Profesor de Economía Política en la Universidad Estatal de Moscú M. B. Lomonosov, realizó una especialidad en Derecho Económico Internacional en la Universidad Renmin de Pekín y cursó la maestría en estudios diplomáticos en el Instituto Matías Romero. Actualmente estudia el doctorado en la Facultad de Economía de la UNAM, antoniosr2010@prodigy.net.mx.

Fernando Sarti. Doctor en Ciencias Económicas (Instituto de Economía/Universidade Estadual de Campinas – IE/Unicamp). Director y profesor del IE/Unicamp. Investigador en el Núcleo de Economía Industrial y de Tecnología (NEIT/Unicamp). Área de investigación: Economía Internacional y Economía Industrial.

Danilo Sartorello Spinola. Maestro en Economía por la *Universidade Estadual de Campinas*, consultor en la división de desarrollo productivo y empresarial en la Comisión Económica para América Latina y Caribe (CEPAL). Área de investigación: Economía industrial, danilospin@hotmail.com.

Leonardo E. Stanley. Investigador Asociado del centro de estudios de Estado y Sociedad (CEDES), Buenos Aires-Argentina. Profesor Adjunto en la Facultad de Economía-UBA. Sus principales tópicos de trabajo se asocian al análisis del desarrollo económico, el rol de las inversiones extranjeras y las instituciones. Sus últimos trabajos comparan la experiencia reciente de América Latina frente a la evolución de China y otros países del Asia. Actualmente se encuentra analizando el proceso de internacionalización del Renminbi (RMB),

Silas Thomaz da Silva. Actualmente alumno de doctorado en Economía (Teoría Económica) en la Universidad Estadual de Campinas (Unicamp). Tiene Maestría en Desarrollo Económico por la Universidad Federal del Rio Grande del Sur y posee experiencia en estudios sobre la inversión extranjera directa y procesos de internacionalización,

Principales líneas de investigación: Inversiones internacionales, Procesos de internacionalización, economía china
silastsilva@gmail.com.

Arturo Torres Vargas. Doctor en Economía de la Innovación por la *Science and Policy Research Unit (SPRU)*, Universidad de Sussex (Inglaterra) y profesor titular de la Maestría y Doctorado en Economía y Gestión de la Innovación, Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco. Es miembro del SNI, atvargas@hotmail.com

Ralph J. Watkins. Análisis de Comercio de las Américas, Director Ejecutivo, 2012 a la fecha. Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos. Analista de Comercio Internacional; 1975-2012 Universidad de Texas en El Paso, Investigador Visitante durante la primavera de 2009 en la Oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos. Director Adjunto del GSP (2005-2006). Maestría en Asuntos Internacionales en la Universidad George Washington, 1975. Posgrado de Investigación en el Instituto de Estudios Internacionales y de Administración en el Extranjero, de la Universidad de Oregon, 1971-1972. Licenciatura en Ciencias Políticas, Universidad de Oregon, 1971, Rauldiego23.rw@gmail.com

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Economía
Centro de Estudios China-México

América Latina y el Caribe - China. Economía comercio e inversión 2015

Esta edición se terminó de imprimir en el mes de octubre de 2015
en los talleres de Editores Buena Onda, S.A. de C.V.
Suiza 14, Col. Portales Oriente, México 03570, D.F.

Su composición se realizó con las familias tipográficas:

ITC Garamond BT 8:10; 9:13; 10:13; 12:13; 18:20; 24:32; 30:34; 32:32

El tiraje consta de 500 ejemplares

El cuidado de la edición estuvo a cargo de:

Eladio Periañez Cesar y Víctor Manuel Sánchez Sánchez.



**RED
ALC-CHINA**
Red Académica de América Latina
y el Caribe sobre China



América Latina y el Caribe y China Economía, comercio e inversión 2015

La relación de China con América Latina y el Caribe (ALC) durante el último lustro ha experimentado, sin duda alguna, una dramática profundización, que se refleja en términos de comercio e inversión, pero también en otros aspectos, tales como las relaciones políticas, educativas y académicas, así como en las culturales y en el aprendizaje del chino-mandarín en ALC y del castellano en China, entre otros aspectos.

Con 25 artículos, el presente volumen analiza la situación actual entre ALC y China en los ámbitos del comercio, la inversión y otros aspectos económicos relevantes y reflejan la creciente profundización del conocimiento sobre China en la región.

Invitamos a los lectores, investigadores e interesados a participar en las actividades de la Red ALC-China, a que se sumen al objetivo de acrecentar y fomentar el conocimiento mutuo entre ALC y China en el corto, mediano y largo plazos. Si bien se han logrado avances significativos, no existe duda en que los retos aún son inmensos.

ISBN: 978-607-8066-15-5



9 786078 066155