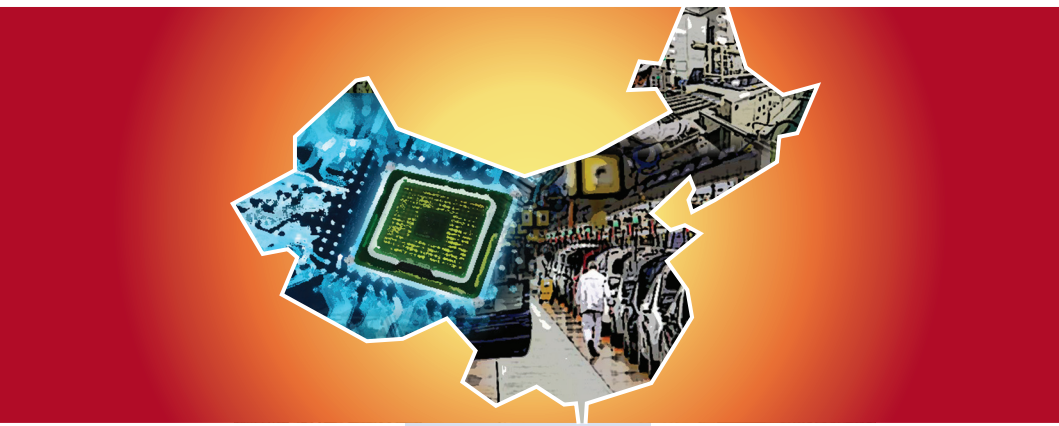
RED ALC-CHINA
Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China

CENTRO DE ESTUDIOS CHINA-MÉXICO
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

América Latina y El Caribe - China

Economía, Comercio e Inversiones

Enrique Dussel Peters (coord.)



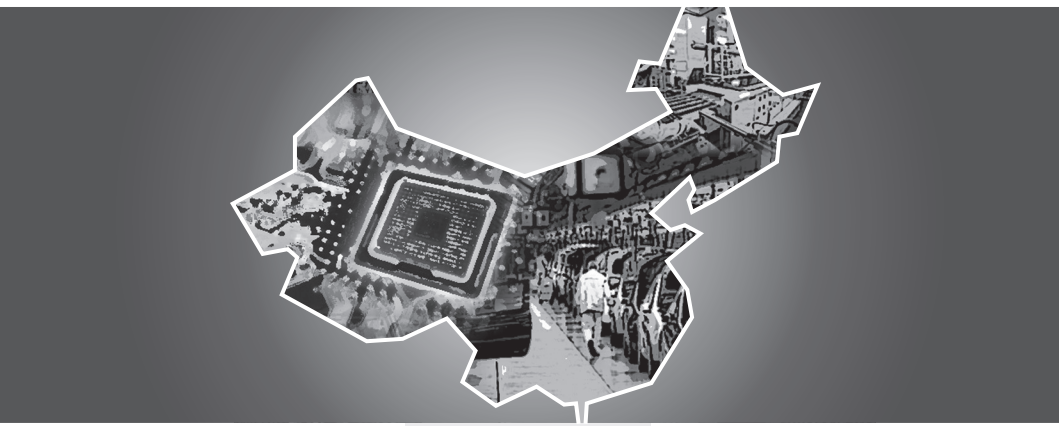
RED ALC-CHINA
Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China

CENTRO DE ESTUDIOS CHINA-MÉXICO
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

América Latina y El Caribe - China

Economía, Comercio e Inversiones

Enrique Dussel Peters (coord.)



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. Gustavo García de Paredes	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
M. C. Miguel Robles Bárcena	Secretario de Servicios a la Comunidad
Lic. Luis Raúl González Pérez	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 inversiones
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: 2013
ISBN: 978-607-8066-05-6
Impreso en México

América Latina y El Caribe - China

Economía, Comercio e Inversiones

Enrique Dussel Peters (coord.)

Índice

Introducción..... 9
Enrique Dussel Peters

Sección 1: aspectos generales y macroeconomía

La política china de ventajas mutuas. 15
Loretta Napoleoni

Evolución y retos de China ante la crisis global. 23
Gladys Cecilia Hernández Pedraza

China y América Latina, un subsistema internacional con 65
mirada estratégica por el desarrollo en el siglo XXI.
Jorge Retana Yarto

Competitividad y política industrial: análisis del caso 83
de los clústeres en China, implicaciones para importantes
países de América Latina.
Clemente Hernández Rodríguez

El efecto de la emergencia de China sobre la producción 105
y el comercio en América Latina y el Caribe.
José Durán Lima y Andrea Pellandra

La inversión y su comportamiento en México, ... 129
América Latina y China: 1980-2010.
Samuel Ortiz Velásquez

El proceso de internacionalización del RMB y el nuevo 147
protagonismo del sistema financiero chino.
Leonardo E. Stanley

Sección 2: inversión

Características de la inversión extranjera directa 171
china en América Latina (2000-2011).
Enrique Dussel Peters

Inversión extranjera directa de China en América Latina. 203
Lin Yue

Efectos de China sobre la captación de IED en América Latina. .. 223
Gustavo Bittencourt

¿México como plataforma para las inversiones 253
directas chinas?
François Duhamel y Diana Bank.

Desarrollo de infraestructura de transporte en México 273
a partir de la inversión china.
Alexis Rivera Ballesteros

Sección 3: comercio

La competencia en el campo de la diplomacia económica: 293
la *Trans-Pacific Partnership Initiative-9* vs el acuerdo
de libre comercio China-Corea-Japón.
Juan José Ramírez Bonilla y Francisco Haro Navejas

Las relaciones comerciales de Brasil en los gobiernos 313
de Fernando Henrique Cardoso y Lula: un comparativo
entre Asia y América Latina (1994-2010).
Fábio Borges e Isel Judit Talavera

La triangulación del comercio bilateral 331
China-Latinoamérica y el Caribe.
Carlos Morales Troncoso

China y América Latina y el Caribe en el nuevo milenio. 357
Logros, retos, perspectivas y limitaciones de su patrón de especialización económico-comercial.
Juan Miguel González Peña

Exportaciones y empleo manufactureros en China y México. 387
Exploración de sus estrategias de crecimiento y desarrollo.
Lesbia Pérez Santillán.

Sección 4: estudios de caso

Cuba: ¿patrón chino o vietnamita para actualizar 411
el modelo económico?
Julio A. Díaz Vázquez

Capacidades tecnológicas en países emergentes. 429
Una perspectiva del sistema de innovación en China.
María Guadalupe Calderón Martínez, Joaquín Flores Paredes y Javier Jasso Villazul

La política actual de ciencia y tecnología de China 455
en la tecnología MEMS o sistemas micro-electromecánicos.
Yalú Maricela Morales Martínez

Importaciones chinas y su percepción en el mercado 479
de autopartes de repuesto en México.
Lourdes Álvarez Medina y Liliana Cuadros Laureán

La industria automotriz china y los mercados 493
latinoamericanos en el periodo 2005-2010.
Benito Antonio Sánchez Robles

El comercio intraindustrial de México: un comparativo 519
entre China y Estados Unidos (1995-2011).
Hilda Lorena Cárdenas Castro

Sobre los autores..... 547

Introducción

Enrique Dussel Peters

La Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China (RED ALC-CHINA) se congratula en presentar en 2013 un grupo de documentos vinculados a los estudios y a la investigación sobre China en América Latina y el Caribe (ALC), en este volumen específicamente sobre el tema de economía, comercio e inversión.

El libro es resultado de la selección de diversos documentos presentados en el Primer Seminario Internacional "China, América Latina y el Caribe: condiciones y retos en el siglo XXI" llevado a cabo en la Ciudad de México del 28 al 30 de mayo de 2012. Con base en más de 100 ponencias y más de 400 asistentes se seleccionó un grupo de escritos, mientras que otros serán presentados en forma electrónica en el portal de la RED ALC-CHINA. Las dimensiones y el entusiasmo vertidos en el Primer Seminario reflejan el interés y la necesidad —tanto en ALC como en China— de mejorar y profundizar el conocimiento mutuo en los cuatro ejes temáticos del Primer Seminario y de la propia RED ALC-CHINA: economía, comercio e inversión; relaciones políticas e internacionales; agricultura, minería y medio ambiente, e historia, migración, cultura y aprendizaje del chino-mandarín.

El objetivo de este texto es presentar un grupo de investigaciones de ALC, China y otros países que elaboran y enriquecen el conocimiento en la relación económica entre ambas regiones y que permiten establecer una base para futuras discusiones, debates y políticas sobre las temáticas económica, comercial y de las inversiones. Es decir, la expectativa es que futuros trabajos tengan un punto de referencia en este volumen. El libro, dividido en cuatro secciones, refleja el creciente conocimiento que se ha logrado obtener sobre la relación

entre ALC y China, así como debates en la región latinoamericana sobre el tema. Todos estos aspectos deberán ser considerados para subsecuentes agendas de investigación y de la propia RED ALC-CHINA.

La primera sección sobre aspectos generales y macroeconomía refleja la complejidad y diversidad de la macroeconomía china y los significativos retos para ALC en este rubro. Para Loretta Napoleoni, la rápida y profunda integración de China al mercado mundial ha generado masivos retos para muchos de sus socios comerciales por la vía del comercio y de las inversiones chinas. Retana Yarto, con base en la relación de China y ALC en el siglo XXI, sugiere una relación estratégica de interés para ambos y considerando el creciente predominio de China a nivel global. Integrando una multiplicidad de factores y elementos coyunturales analizados por Gladys Cecilia Hernández Pedraza, es posible concluir que China continuará profundizando su integración al mercado mundial vía el comercio y crecientes inversiones en el extranjero. El caso de los agrupamientos en China, como receptores de inversión extranjera directa (IED) examinado por Clemente Hernández Rodríguez, es de la mayor relevancia para ALC en el contexto del proceso de apertura chino y la creación de instrumentos para la atracción de IED. Estudios comparativos sobre la inversión en ALC y China, como el de Samuel Ortiz Velásquez, revelan muy superiores niveles y menor fluctuación en China durante 1980-2010, mientras que el análisis de Leonardo E. Stanley presenta el creciente proceso de internacionalización del RMB y su potencial en ALC, entre otros territorios.

Los cinco documentos de la segunda sección sobre inversión reflejan diversas perspectivas sobre el tema. Los documentos de Enrique Dussel Peters y Lin Yue aportan sobre las características de la inversión china en ALC desde 2000, tema relevante para su comprensión y atracción en la región y al haberse convertido recientemente en la segunda fuente de IED en el subcontinente. Gustavo Bittencourt, por otro lado, permite una contextualización de los efectos de la IED china en ALC en términos de sus principales efectos: mientras que los documentos de Duhamel y Bank, así como de Rivera Ballesteros, puntualizan la posibilidad de que México se convierta en una plataforma para las exportaciones chinas y el caso de la infraestructura de transporte en México y su potencial para recibir inversiones chinas. Todos los planteamientos anteriores destacan el enorme potencial y sus efectos para cada una de las naciones de ALC.

La tercera sección se concentra en las relaciones comerciales de China con ALC. El primer escrito de Juan José Ramírez Bonilla y Francisco Haro Navejas examina los distintos acuerdos comerciales en la región asiática y particularmente de China, Corea y Japón, mientras que el documento de Fábio Borges e Isel Judit Talavera examina el comercio de Brasil durante 1994-2010 con Asia y ALC. La triangulación del comercio entre China y ALC es el foco de atención de Carlos Morales Troncoso, siendo también causa de grandes discrepancias en el registro estadístico entre ambas fuentes. Juan Miguel González Peña vislumbra el patrón de especialización comercial en los flujos entre ALC y China, mientras que Lesbia Pérez Santillán vincula las exportaciones y los empleos manufactureros entre China y México. Los cinco documentos permiten comprender la riqueza y el estado del arte del conocimiento en ALC sobre el comercio bilateral y sus principales características.

La cuarta y última sección —con seis documentos— apunta hacia un grupo de investigaciones que con certeza crecerá significativamente en el futuro en el ámbito comercial y de inversiones entre ALC y China. Julio Díaz Vázquez se concentra en los retos del modelo económico cubano y el potencial que ofrecen las experiencias de Vietnam y China, mientras que María Guadalupe Calderón Martínez, Joaquín Flores Paredes y Javier Jasso Villazul lo hacen sobre el sistema de innovación en China para el caso de las capacidades tecnológicas. Yalú Morales Martínez también estudia el tema de la ciencia y la tecnología en China, específicamente para un grupo de tecnologías de sistemas micro-electromecánicos. Lourdes Álvarez Medina y Liliana Cuadros Laureán, así como Benito Antonio Sánchez Robles, presentan sendos artículos sobre importaciones de repuesto de la industria autopartera provenientes de China en México y la industria automotriz en China, respectivamente. El aporte de Hilda Lorena Cárdenas Castro, por último, realiza un estudio sobre el comercio intraindustrial de México en forma comparativa entre China y Estados Unidos para el período 1995-2011.

Los documentos anteriores reflejan la creciente dedicación personal e institucional sobre la investigación académica en ALC sobre China y apuntan hacia aspectos y demandas adicionales en el futuro. Los efectos de la IED china en América Latina bajo rubros territoriales, en segmentos de cadenas de valor y en variables como el empleo, salarios, el comercio exterior y el proceso de aprendizaje en términos

de ciencia y tecnología son aspectos que seguramente serán profundizados en el futuro. Las características del comercio de ALC con China en segmentos de cadenas de valor, territorios específicos, así como su efecto en empresas, organización industrial y su creciente concentración también serán de interés en los respectivos países de la región latinoamericana y en China. Los resultados anteriores permitirán mejorar la calidad del diálogo con los sectores público y privado, así como el establecimiento de agendas estratégicas bilaterales.

El trabajo de la RED ALC-CHINA y de este volumen son resultado del compromiso de la Unión de Universidades de América Latina y el Caribe (UDUAL) y del Centro de Estudios China-México de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM); la UNAM ha sido muy visionaria y generosa en el liderazgo y la promoción de estas actividades académicas. Los diversos funcionarios, estudiantes e investigadores han jugado un papel muy relevante para llevar a cabo las diversas actividades de la RED ALC-CHINA y este libro, particularmente el Maestro Samuel Ortiz Velásquez, también en su función de asistente a la RED ALC-CHINA durante 2012 y hasta enero de 2013. Los miembros individuales e instituciones participantes en la RED ALC-CHINA, de igual forma, también son una pieza fundamental del trabajo académico de la RED. La Universidad de Guadalajara (UdG), la Fundación Friedrich Ebert (FES), así como la Organización de los Estados Americanos (OEA) y la Asociación de Facultades, Escuelas e Institutos de Economía de América Latina (AFEIEAL) apoyaron con mucho entusiasmo y compromiso las actividades del Primer Seminario Internacional realizado en 2012.

Invitamos mucho a los lectores e interesados en el tema de China y su relación con ALC a participar activamente en la RED ALC-CHINA y en sus futuras actividades, reconociendo que se requerirá de un lento, respetuoso, paciente y profundo proceso de intercambio de resultados de las respectivas investigaciones en ALC, China y otros países.

Sección 1:

Aspectos generales y macroeconomía

La política china de ventajas mutuas

Loretta Napoleoni

En julio, la empresa petrolera china CNOOC Ltd., culminó con su proceso de adquisición de Nexen Inc., la decimosegunda empresa canadiense más importante productora de crudo, con una producción de 213 mil barriles de petróleo al día. La transacción, valuada en 15.1 mmd estadounidenses, que tuvo que ser aprobada por Washington y Ottawa en septiembre, es la adquisición más importante que haya hecho de una empresa canadiense una empresa asiática.

Esta venta llega en un momento crítico para Nexen, cuyos corporativos han estado lidiando con complicaciones en años recientes. Un nuevo esquema fiscal del Reino Unido golpeó la producción de Nexen en el Mar del Norte mientras que el derrame de petróleo de BP dañó sus perforaciones en el Golfo de México. En África Occidental la producción marina sufrió por los altos costos de perforación de pozos y, habiendo finalizado un contrato de producción conjunta, Nexen tuvo que abandonar un proyecto mayor en Yemen. Finalmente, dificultades en Long Lake, Alberta, debidas a problemas geológicos subterráneos no permitieron que la empresa alcanzara su producción planeada en la explotación de arenas bituminosas.

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. A partir de 2005, cuando la empresa china tuvo que abandonar su puja de 18.5 mmd estadounidenses por la empresa Unocal, basada en California, debido a la oposición que mostraron los legisladores estadounidenses argumentando cuestiones de soberanía, China se ha mostrado extremadamente

cautelosa para hacer negocios con empresas petroleras estadounidenses, temiendo que sus empresas puedan encontrar fuerte oposición política. En efecto, precaución es lo que ha caracterizado la filosofía general de Pekín en lo que se refiere a su participación en empresas y mercados extranjeros en todos los sectores, teniendo como principio fundamental "evitar una confrontación directa con Estados Unidos o con cualquier otra potencia occidental". Una consecuencia que ello ha traído en los últimos decenios es la creciente presencia de China en África, un continente con limitados intereses occidentales.

La negociación con Nexen es un triunfo para la tercera empresa petrolera china e indica un cambio muy significativo en las relaciones entre China y América del Norte. En efecto, al mismo tiempo que satisface la demanda voraz de recursos del gigante asiático para sostener una economía que, no obstante su sexto semestre de desaceleración, sigue experimentando un crecimiento de 7.6 por ciento en el segundo semestre de 2012, también proporciona una plataforma para que China amplíe su presencia en el sector energético canadiense. El acuerdo presupone, de hecho, la voluntad del gobierno canadiense, cuyo primer ministro Stephen Harper boicoteara la Olimpiada en Pekín, a hacer negocios con la potencia asiática.

El origen de estos cambios fundamentales descansa en la recesión mundial. El éxito del primer paquete de estímulos blindó la economía china contra las peores consecuencias de la crisis crediticia de 2008 y convenció a los dirigentes chinos de que el momento era el adecuado para que el país desempeñara un papel más activo en la economía mundial. Más recientemente, la crisis del euro y la prolongada recesión económica en los países occidentales están impulsando a que Pekín asuma la égida de la economía mundial. En efecto, la economía china, más que la estadounidense, parece ser el barómetro de la economía mundial.

¿Esto significa que China dejará de rondar los intereses occidentales en sectores estratégicos? La respuesta es probablemente "sí". Por ello es crucial entender qué tipo de liderazgo mundial está planeando impulsar Pekín durante los próximos decenios. Observar cómo el Partido Comunista está definiendo y adaptando su política energética, un tema esencialmente estratégico para su supervivencia, ante los desafíos que plantea el siglo XXI puede darnos una idea anticipada de su futuro liderazgo.

1. Un modelo único

China siempre ha sido un enorme misterio debido a su singularidad. Es un país tan enorme como un continente que, por siglos, ha mantenido un aislamiento rígido. Ningún otro gobierno necesita proveer para una población de 1.4 mil millones de personas y ninguno otro tiene que poner tanta atención a la cantidad por encima de la calidad. ¡En China la cantidad sí importa!

A nivel de la economía se encuentran incluso situaciones más extrañas. En efecto, por un lado, China es el mayor exportador del mundo y mantiene la mayor reserva de divisas pero, por el otro, sigue siendo en gran medida una nación en desarrollo. Es un país donde coexiste comunismo y capitalismo al punto que resulta válido hablar de "comunismo con fines de lucro" o de "capicomunismo". Hasta ahora el proceso de modernización chino, el así denominado "modelo chino", ha desafiado todas las teorías económicas existentes, desde el neoliberalismo al marxismo. Lo más probable es que estas particularidades también moldearán el futuro liderazgo chino y lo seguirá distinguiendo del resto del mundo.

Un comunismo con fines de lucro y la necesidad de modernizar son dos características centrales del modelo económico chino. Ellas explican por qué a lo largo del último decenio las fluctuaciones en el precio del petróleo no han sido una influencia determinante en la inversión china directa en el sector energético externo. Por el contrario ha estado guiada principalmente por aspectos políticos, debido a que la legitimidad del liderazgo chino depende de su capacidad de diseminar prosperidad, y esta sólo se puede alcanzar si hay un suministro estable de energía.

Más que cualquier otra industria, la energética tiene la llave para completar el proceso de modernización que hace más de tres decenios lanzara Deng Xiaoping bajo el lema "dejen que pocos se hagan ricos para que después puedan enseñarle a muchos cómo hacerlo". Imagine el lector a China como una cebolla: las capas externas son modernas y tienen riqueza; sin embargo, el centro, tierra adentro, y las provincias occidentales siguen en desarrollo. Cientos de miles de chinos aguardan pacientemente su turno de convertirse en ricos, tener las mismas oportunidades que aquellos que viven en la costa. La energía puede convertir ese sueño en realidad.

Esto explica por qué en años recientes se le ha dado prioridad al sector energético por encima de otros, y por qué recibe con mucho la participación más grande del paquete de estímulos que se introdujo a finales de 2008. De junio de 2009 a junio de 2011, 61.8 mmd estadounidenses se canalizaron a proyectos energéticos, casi tres veces el monto de la suma de dinero asignada a la industria metalmecánica, que es el segundo sector en importancia en recibir estímulos, y constituye más de la mitad del total de 120 mmd estadounidenses que Pekín asignó para sostener la economía.

Con una población de 1.4 mil millones de personas, no es sorprendente que en los próximos decenios la demanda china de energía crezca exponencialmente. En 2009 China pasó a ser el mayor consumidor de cualquier forma de energía en el mundo y, para 2018, su demanda de crudo sobrepasará la de Estados Unidos y seguirá creciendo a un ritmo acelerado. Para 2025, el gigante asiático consumirá 38 millones de barriles diarios, casi la mitad de la producción mundial actual.

2. Interés mutuo

La política de precaución *vis-a-vis* de Occidente, forzó que China buscara casi la mitad de sus importaciones de petróleo en áreas problemáticas como Irán y Sudán, lo que ha conducido a problemas sin fin. Por ejemplo, cuando estalló la guerra civil en Libia, China tuvo que evacuar unas 35 mil personas casi de la noche a la mañana y, de acuerdo con el Ministerio de Comercio, perdió 18 mmd en inversiones y en proyectos en curso. Sin embargo, en la medida que la modernización se expande hacia territorio interior disparando la demanda interna, el país asiático ha ido abandonando esa política.

A partir de 2008, Pekín ha estado buscando energía activamente en mercados más estables, incluyendo América del Norte. El interés de China en esta región, una aliada geográficamente ideal, data de comienzos del año 2000; sin embargo, encontró férrea oposición política que resultó en el fiasco de Unocal. No obstante, en años recientes esta oposición ha comenzado a ceder. La recesión mundial, junto con las nuevas tecnologías, especialmente en el área de las formaciones de esquisto, que requieren de enormes inversiones han impulsado a que el sector energético de América del Norte voltee la mirada hacia China, considerándola como un socio inversionista mayor.

Por años Pekín ha aguardado y preparado sus empresas para aprovechar esta oportunidad. En 2005 lanzó la campaña "Hacia el exterior", una política que en el ámbito de la inversión china externa directa fomentó la transferencia de tecnología y nueva inversión estratégica en el exterior. El primer sector seleccionado fue el energético, que hasta ahora ha absorbido la mayor inversión china directa en el exterior.

Cifras de la agencia de valores Jefferies Hong Kong Ltd., muestran que desde 2009 las empresas chinas han invertido cerca de 50 mil millones de dólares estadounidenses en acuerdos negociados en petróleo y gas, de los cuales (excluyendo el de Nexen) más de 17 mil millones han sido en Estados Unidos y cerca de 20 mil millones en Canadá, sobre todo en Alberta, donde el gigante asiático busca activamente más oportunidades. Incluyendo el trato de Nexen, la producción extranjera de empresas petroleras chinas está cercana a la de Noruega, que ocupa el 15º lugar como productor mundial de crudo.

Pekín también ha fomentado las inversiones de riesgo conjuntas en el sector energético del Canadá, de forma que las empresas chinas puedan familiarizarse con los objetivos, activos y la manera de hacer negocios en América del Norte. Este es el caso con Nexen, donde CNOOC ha ido avanzando hasta construir relaciones con los gobiernos de los países donde Nexen operaba, incluyendo Canadá, Estados Unidos y Gran Bretaña.

Idealmente a China le gustaría reproducir en Canadá las relaciones que estableció en Australia, que se centraron en ventajas mutuas y que datan de comienzos del decenio de 1970. Lazos diplomáticos duraderos junto con vecindad geográfica y relaciones comerciales complementarias entre los dos países explican por qué China es el mercado de exportación número uno de Australia y su principal fuente de importaciones, con un valor comercial en ambas vías de 113.7 mil millones de dólares australianos en 2011, que equivalen a 23.2 por ciento del total australiano. En 2008 y 2009, Australia pudo sortear la recesión durante la crisis crediticia gracias a los envíos de carbón y mineral de hierro para alimentar las acereras chinas, que siguieron operando gracias al paquete de estímulos de Pekín. No obstante, comerciar con una economía gigante como la china puede ser una bendición mixta. El fenomenal apetito de las grandes economías tiene que ser domado, considerando que la diversificación de socios comerciales de un país es un imperativo para un sector exportador saludable.

Irónicamente, China ofrece a las empresas petroleras de Alberta la oportunidad de diversificar sus exportaciones, finalizando su dependencia de un solo consumidor: Estados Unidos. Esto resulta especialmente crucial dado que Estados Unidos espera, así sea mediante la técnica del "fracking", alcanzar autosuficiencia energética. Si esto llega a ocurrir, la provincia de Alberta, carente de litorales, perderá su único cliente. La asociación con China también ofrece a las empresas canadienses la oportunidad de forjar transferencia de tecnología con base en inversiones de riesgo que permitan acceso a los vastos recursos energéticos de China. De acuerdo con la Administración de Información Energética de Estados Unidos (la EIA, por sus siglas en inglés), las formaciones de esquisto chinas cuentan con cerca de 1,275 billones de pies cúbicos de gas que pueden ser extraídos utilizando las tecnologías de perforación disponibles; esta cantidad excede las reservas extraíbles de Estados Unidos y Canadá combinadas.

La participación de China en el sector energético de Alberta tiene el potencial de proporcionar enormes recursos para invertir en mejorar tecnologías ya disponibles o experimentar con otras nuevas. Aun cuando las inversiones directas chinas en el exterior siguen siendo una fracción en comparación con las de Estados Unidos, las proyecciones muestran que si China sigue el patrón típico de una economía emergente, para 2020 enviará a inversión directa de 1 a 2 billones de dólares estadounidenses.

Asimismo, China recurre crecientemente a la inversión extranjera directa como una manera de desacelerar la revaluación de su moneda (el renminbi). Hasta muy recientemente, Pekín ha neutralizado los excedentes en cuenta corriente adquiriendo deuda pública estadounidense (de la que ahora posee cerca de 60%) e incrementando su reserva de divisas. Sin embargo, en este momento está recurriendo al uso directo de inversión extranjera directa para neutralizar los grandes flujos de divisas provenientes de los territorios insulares como Hong Kong.

En general, los países que tienen una fuerte asociación con el gigante asiático, como Australia y Canadá, se benefician con la mayor parte de estas políticas.

Establecer una alianza duradera con Canadá en el campo energético también ayuda a Pekín a lidiar con otros retos mayores: cómo hacer que converjan, sin que haya un trauma económico interno, dos economías que corren paralelas; es decir, las áreas muy desarrolladas en los litorales y las regiones occidentales aún en desarrollo. China

tiene el dinero y las empresas para modernizar estas regiones; sin embargo, carece de experiencia gerencial, tecnología y el know-how. Esta es la razón por la cual, en 2005, Pekín lanzó una agresiva política de inversión en el exterior.

La mayor parte de los recursos energéticos chinos se encuentran en las regiones occidentales, pero las empresas chinas no pueden extraerlos. Las calificaciones gerenciales y el know-how técnico para extraer crudo pesado y esquisto que las empresas canadienses poseen son exactamente de lo que carecen las empresas chinas. De forma que el interés que China ha mostrado en Alberta trasciende un suministro estable de crudo y gas; refleja la necesidad que tiene de desarrollar su propia industria nacional.

3. El futuro

La manera como China ha superado algunos de los obstáculos políticos que restringían su capacidad para ingresar al sector energético de América del Norte claramente muestra la actitud que el gigante asiático tiene hacia el mundo. China desea evitar cualquier confrontación y por tanto busca arreglos mutuamente convenientes. Sin embargo, para culminar su proceso de modernización requiere de recursos estratégicos esenciales y los va a buscar en mercados donde pueda establecer una alianza comercial sólida.

Por ejemplo, Australia y China iniciaron conversaciones sobre inversión china directa para desarrollar las granjas australianas del norte, centradas principalmente en ganado vacuno y bobino, azúcar y productos lácteos, en una apuesta que busca cubrir la seguridad alimentaria china. Aun cuando a la fecha China representa tan solo dos por ciento de toda la inversión en Australia, con la mayor parte de las inversiones provenientes de Norteamérica y Europa, el crecimiento proyectado del gigante asiático y su demanda de recursos empujará muy rápido al alza ese porcentaje.

La pregunta clave para países como Canadá y Australia, aliados comerciales importantes de la futura superpotencia, es ¿cómo conseguir el equilibrio correcto para evitar una introducción dañina en su economía nacional? Como es el caso con todas las superpotencias, China colocará sus propios intereses por encima de los intereses de los otros países, pero a diferencia de Estados Unidos y Gran Bretaña, evitará un enfoque de colonización directa.

La demografía nos dice que, en el futuro, los recursos se harán crecientemente escasos, lo cual es una bendición para países como Australia y Canadá, que son ricos en materias primas, si los gobiernos actúan con sabiduría para asignarlos. Siendo muy probable que el futuro liderazgo chino se conforme en torno al comercio y no en torno al poder militar, la diplomacia tendrá que enfocarse en las relaciones comerciales. Imponer límites a los mercados exportadores más importantes y diversificar aliados comerciales serán probablemente las directrices más importantes para una relación saludable con la superpotencia del futuro.

Evolución y retos de China ante la crisis global

Gladys Cecilia Hernández Pedraza

La actual coyuntura internacional ha provocado la aplicación de una serie de medidas a escala nacional para contrarrestar la incertidumbre generada por la crisis de la deuda europea y las nada favorables perspectivas en torno a una posible recesión mundial. Las primeras señales que muestran las afectaciones que experimentaría la economía china con esta situación han estado apareciendo ya desde el último trimestre del año 2011 y se identifican claramente en el descenso relativo experimentado por el PIB, las tensiones generadas en torno al crecimiento de la producción de manufacturas, la reducción de las exportaciones al continente europeo y a Estados Unidos, así como en las fluctuaciones inflacionarias.

El PIB chino promedió un crecimiento del 9.2% en relación a 2010, 47.16 billones de yuanes (aproximadamente 7.49 billones de dólares), algo inferior al 10.3% del 2010. La tendencia decreciente resulta significativa en relación con el PIB, ya que aumentó 9.1% interanual en el tercer trimestre y 8.9% en el cuarto trimestre del 2011, cifras relativamente inferiores al 9.7% y 9.5% registrados en el primer y segundo trimestre, respectivamente (GOV.cn 2012).

Este crecimiento del 8.9% del PIB durante el último trimestre de 2011 ha sido el menor observado desde el segundo trimestre de 2009. Esta tasa de crecimiento no resulta tan preocupante, sobre todo en el contexto de la crisis global y si se compara con el desempeño de otros países, incluyendo a las economías más desarrolladas. Sin embargo, sí lo es el proceso de desaceleración observado, ya que los escenarios posibles para 2012 y 2013 siguen imponiendo presiones adicionales a la economía china.

Las agencias extranjeras se han anticipado proclamando un descenso incluso mayor para el crecimiento ya en el primer trimestre de 2012. J.P. Morgan predijo que el crecimiento del PIB caería aún más en el trimestre actual, al 7.2%, frente al cuarto trimestre de 2011 (Orlik y Davis 2012)

Otras predicciones provenientes del centro de estudios norteamericano Conference Board, colocan al crecimiento de China en 8% promedio anual para 2012, con un notable descenso hasta 6.6% en el periodo comprendido entre 2013 y 2016 (Orlik y Davis 2012).

Simultáneamente, analistas de la economía mundial de la talla de Nouriel Roubini han ido mucho más lejos vaticinando una severa desaceleración de la economía china: "La economía del país ahora se está sobrecalentando, pero con el tiempo, la inversión excesiva actual resultará deflacionaria tanto a nivel interno como global. Una vez que sea imposible aumentar la inversión fija —con toda probabilidad después de 2013— China estará en una situación de aguda desaceleración. En lugar de concentrarse en asegurar un aterrizaje suave ahora, los encargados del diseño de políticas chinos deberían preocuparse por el muro contra el que se puede estrellar el crecimiento económico en la segunda mitad del quinquenio" (Roubini 2011).

Sin embargo, un análisis algo más detenido del desempeño socioeconómico chino revela perspectivas menos dramáticas, ello sin dejar de tomar en cuenta el potencial peligro que plantean para el desarrollo futuro del país, tanto los desequilibrios acumulados por el proyecto de reformas, como los impactos externos que la crisis global multidimensional ha tenido y tendrá para China.

Resulta notable cómo en la medida que esta nación ha pasado a convertirse en una de las primeras economías a escala global, se han hecho frecuentes los pronósticos y apreciaciones críticas en torno a la solidez de su desempeño.

Asimismo, también se encuentra en la prensa internacional otra serie de comentarios relacionados con una conocida mezcla de reformas que China debería de aplicar o desarrollar más rápidamente, con el propósito de "resolver todos los desequilibrios" y que incluye una más rápida apreciación del yuan, rápida, reducción de los gastos fiscales y su transferencia a las familias, el incremento de los impuestos a las empresas del Estado o con su participación, la privatización de dichas empresas, la eliminación del sistema de registro residencial

chino o hukou, el alivio a las presiones impositivas o a las restricciones de capital para las empresas medianas y pequeñas.

Todas y cada una de estas propuestas han sido analizadas por las autoridades chinas y probablemente muchos de los dirigentes del país coincidan en la necesidad de llevar a la práctica alguna de ellas; sin embargo, cualquier paso en falso puede poner en peligro el proyecto y tanto la magnitud de las transformaciones, como los impactos que sobre China tienen hoy los acontecimientos externos y convierten la ejecución de estas políticas en procesos complejos y demandan preparación y tiempo, ya que aun en estas condiciones, el país no estará exento de riesgos.

1. Tendencias más recientes en sectores clave

1.1 Agricultura

La producción de granos se incrementó en 4.5% en relación con 2010, alcanzando algo más de 571 millones de toneladas en 2011, marcando el octavo año de crecimiento consecutivo para la producción de cereales en China. La cosecha de verano y la producción de arroz aumentaron 2.5 % y 4.5%, respectivamente, a 126 millones de toneladas y 32 millones de toneladas, mientras que la cosecha de otoño experimentó un incremento de 5.1%, lo cual implicó 412 millones de toneladas adicionales. Durante el año 2011 las áreas de cosecha de cereales experimentaron un incremento de 0.6% alcanzando los 110 millones de hectáreas (GOV.cn 2012).

El desarrollo agrícola chino ha estado afectado por notables fenómenos naturales. Uno de estos fenómenos, la sequía, ha impactado severamente a la provincia de Yunnan (suroeste) y a la región autónoma de Mongolia Interior (norte). Un ciclo de escasas precipitaciones y una circulación atmosférica anormal han sido las causas fundamentales de la sequía que ha estado afectando a algunas zonas de la provincia suroccidental de Yunnan, cuyas pérdidas económicas afectan a 651,080 hectáreas de cultivos de la provincia que han quedado destruidas o han sufrido daños (Xinhua 2012a).

A inicios de febrero de 2012, las autoridades chinas destinaron 120 millones de yuanes (19 millones de dólares) para combatir los efectos de la sequía de Yunnan. Los fondos de ayuda, otorgados por

el Ministerio de Hacienda y el de Asuntos Civiles, se utilizarán para garantizar el abastecimiento básico de comida y de agua potable. Desde diciembre pasado, este fenómeno ha afectado a más de tres millones de personas, y la escasez de agua potable ha perjudicado a cerca de 2.4 millones de personas y a 1.5 millones de cabezas de ganado (Xinhua 2012c).

El gobierno provincial se comprometió también a garantizar el suministro de agua potable para millones de víctimas de la sequía, y destinó un fondo de 179.8 millones de yuanes (28.5 md) para aliviar la sequía, así como también movilizó a 1.95 millones de personas para combatir el fenómeno (Xinhua 2012c).

Tomando en cuenta la importancia de la producción de cereales para la sostenibilidad alimentaria en China y los impactos crecientes de los fenómenos naturales, las autoridades financiarán el uso de tecnologías de riego para el ahorro de los recursos hídricos en las principales regiones productoras (CRI 2012).

En un comunicado emitido conjuntamente por los ministerios de Hacienda, de Recursos Hídricos y de Agricultura, entre 2012 y 2015 China invertirá 38,000 millones de yuanes (6,030 md) en proyectos de irrigación de bajo consumo de agua que cubren 2.53 millones de hectáreas en las provincias nororientales de Heilongjiang, Jilin y Liaoning, así como la región autónoma de Mongolia Interior, en el norte. La producción de cereales de Heilongjiang, Jilin, Liaoning y Mongolia Interior representa más del 20% del total de China (CRI 2012).

De ese fondo, 60% (22,800 millones de yuanes) provendrán de subsidios del gobierno central, mientras que 20% será aportado por los cuatro gobiernos provinciales respectivos. El resto lo desembolsarán las autoridades municipales o distritales, así como los propios campesinos (CRI 2012).

Un uso más generalizado de las tecnologías de ahorro del agua para la irrigación, entre ellas el riego por aspersión y por goteo, en esas regiones, puede ayudar a impulsar en mayor medida el potencial de la producción agrícola y garantizar la seguridad alimentaria de China (CRI 2012).

Históricamente, las áreas rurales en China han presentado diversos problemas, uno de ellos se relaciona con el acceso a la electricidad. Actualmente, alrededor de 5 millones de habitantes chinos en los poblados remotos de las áreas montañosas o fronterizas del país carecen de corriente eléctrica (Xinhua 2012b).

Según informaciones de la Corporación Estatal de la Red Eléctrica de China (SGCC, siglas en inglés) en 2011, los residentes urbanos de China sufrieron un promedio de 6.92 horas de apagones, mientras que las zonas rurales experimentaron una media de 29.35 horas de desconexión de la red eléctrica (Xinhua 2012b).

La SGCC se ha propuesto reducir estas cifras a 5.71 y 23.7 horas, respectivamente, a través de la mejora y renovación de la red. Esta empresa, hoy el mayor proveedor de electricidad del país, se ha comprometido a desarrollar proyectos en las áreas más remotas para ofrecer acceso a otros 2.07 millones entre 2012 y 2015 (Xinhua 2012b).

La SGCC ha hecho público su plan de "iluminar las noches" de 400 mil habitantes de China en 2012, después de haber proporcionado electricidad a 136 mil nuevos clientes en las zonas rurales en 2011. Como proveedor estatal cuya red eléctrica cubre 88% del territorio de China, la SGCC conectó a 5.09 millones de personas que nunca habían tenido electricidad durante el periodo 2006-2010 (Xinhua 2012b).

En 2012, la corporación invertirá más de 300 mil millones de yuanes (47,650 md) en la construcción de la red, en especial de líneas de transmisión de electricidad de voltaje ultra alto, en comparación con los 301,900 millones de yuanes destinados a ese fin el año pasado (Xinhua 2012b).

Como parte de una política dirigida a incrementar el consumo en el mercado interno del país, durante 2011, el Banco Popular de China (BPCh), ha estado fortaleciendo el sistema de pago en las zonas rurales para ofrecer a la gente del campo servicios de pago modernos y convenientes. La mejoría de los servicios de pago es un proyecto estratégico para promover el consumo en las zonas rurales y elevar el nivel de vida de los campesinos (Xinhua 2012d).

El banco central ha estimulado que las instituciones bancarias ofrezcan servicios en las zonas rurales; tiene también el propósito de extender el sistema de pago a las regiones del centro y el oeste, económicamente menos desarrolladas. Entre las medidas se incluyó el lanzamiento de tarjetas bancarias que simplifican los trámites, con lo cual los costos son inferiores al nivel de las zonas urbanas.

Desde la puesta en marcha del programa en julio de 2011 hasta finales de 2012, los agricultores chinos han realizado más de 2.5 millones de transacciones con sus tarjetas, por un valor total de 770 millones de yuanes (122.24 md) (Xinhua 2012d).

1.2 Desarrollo industrial

La producción industrial experimentó un crecimiento de 13.9 % promedio anual en 2011, una reducción de 1.8% en relación con los resultados del 2010 (GOV.cn 2012).

Las cifras oficiales de la Federación de Logística y Adquisición de China señalan que el Índice de Gerentes de Compras (IGC) de China,[1] se ubicó en noviembre en 49%, lo cual reflejó una primera contracción desde febrero de 2009. El IGC de noviembre también se redujo en 1.4 puntos porcentuales en comparación con la cifra del 50.4% registrada en octubre (CNN Expansión 2011).

La propia Federación ha confirmado que la demanda internacional de exportaciones acusaba ya una reducción. El índice de pedidos de exportaciones se desplomó a 45.6% en noviembre en comparación con el 48.6% de octubre, lo que revela que la crisis de deudas de la Eurozona y la reducción de la demanda de la Unión Europea y Estados Unidos ya están afectando el ritmo de crecimiento de la segunda mayor economía del mundo (CNN Expansión 2011).

En correspondencia con estas informaciones del cuarto trimestre, el banco central de China redujo los requerimientos de reservas para los prestamistas comerciales por primera vez en tres años, cambio importante respecto a su posición anterior que era más favorable al ajuste y una desviación de las promesas de aplicar solo cambios menores (La Tercera 2011).

Este elemento constituyó sin dudas la antesala para la aplicación de medidas más flexibles en relación con el crédito que tienen su base en la percepción objetiva de las autoridades chinas acerca de la posible contracción de los flujos financieros hacia el país.

La maniobra del Banco tuvo un impacto importante en los meses de diciembre de 2011 y en enero de 2012. El índice de gerentes de compras subió a 50.3 en diciembre[2] y después a 50.5 en enero, por lo cual se mantuvo por encima de las expectativas de 49.5 del mercado (América Economía 2012).

Las lecturas acerca de la evolución del sector manufacturero en China coinciden en que es posible que se haya estabilizado en cierta

1 El IGC es un indicador clave que mide la expansión del sector manufacturero. Una lectura inferior a 50% indica contracción, mientras que un valor superior a 50% significa expansión (PMI, por sus siglas en inglés).

2 El nivel de 50 separa la expansión de la contracción.

medida gracias a las políticas fiscales y monetarias. Para algunos expertos como Li-Gang, economista para China de ANZ[3] en Hong Kong, esta situación pudiera implicar que lo que realmente se producirá es un "aterrizaje suave" (América Economía 2012) hacia el 7.5% de crecimiento previsto por las autoridades para 2012 y no una dramática caída como han pronosticado otras fuentes.

El subíndice de nuevos pedidos subió a 50.4 en enero, su máximo desde octubre, desde 49.8 en diciembre. Pero los pedidos de nuevas exportaciones volvieron a caer por cuarto mes consecutivo, a 46.9 desde 48.6 en diciembre reflejando una desacelerada economía mundial y los riesgos probables relacionados con la recesión en Europa (América Economía 2012).

Sin dudas también resulta clave retomar algunas de las tendencias más destacadas que se observaron en 2011 en relación con las nuevas propuestas acerca de la competitividad, la nueva política industrial china, la búsqueda de la eficiencia en el consumo energético y el auge de las energías renovables en el país.

Entre 2010 y 2011, China continuó persiguiendo el objetivo de elevar la productividad y según las informaciones oficiales, 4 mil empresas habían obtenido resultados en este sentido. En seis sectores, entre ellos el del aluminio electrolítico, el vidrio plano pulido y la fabricación de papel, se adoptaron medidas para acelerar el proceso de eliminación de la baja productividad en el 2012 (CRI 2012b).

Mirando al futuro, durante el periodo comprendido entre 2011 y 2015, China se propone redimensionar siete industrias consideradas clave para eliminar los proyectos que han tenido baja productividad e intensificará la eliminación en algunos sectores ya existentes. El Ministerio de Industrias e Informatización de China informó que estas nuevas industrias incluyen la fundición de cobre y plomo, fibras químicas, acumuladores de plomo, entre otros (CRI 2012b).

La nueva política industrial china se corresponde con varios objetivos, uno de ellos combatir los efectos del cambio climático. Para ello las autoridades chinas han estado transformando y modernizando las industrias tradicionales.

China ha preparado programas de reajuste para diez sectores prioritarios, incluidos el sector automotriz y la producción de acero.

3 Australia and New Zealand Banking Group Limited comúnmente denominado ANZ, considerado el cuarto banco más grande de Australia, después del Commonwealth Bank of Australia, National Australia Bank y Westpac Banking Corporation.

Se han introducido limitaciones para la entrada al mercado de las ramas de alto consumo energético y se ha elevado la exigencia en la evaluación de los proyectos de inversiones acerca de los costos y el ahorro energético.

También se va promoviendo la transformación tecnológica de las industrias tradicionales, la fusión y la reorganización de las empresas. Adicionalmente se ha fortalecido la política impositiva sobre la exportación de recursos naturales y otras producciones cuya densidad energética es elevada tales como el carbón, algunos metales no ferrosos, barras de acero, fertilizantes. Se han introducido límites a la exportación de productos de alto consumo energético y de alta emisión de contaminantes.

A partir del sistema de "fomento de lo grande y recorte de lo pequeño", el Estado ha cerrado o suspendido la producción de un número de pequeñas unidades termoeléctricas, con lo cual se redujo una capacidad acumulada de 76.82 millones de kilovatios. También se eliminó la capacidad de producción obsoleta de acero (en 72 mill. ton), hierro (en 120 mill. ton), cemento (en 370 mill. ton), coque (en 107 mill. ton), papel (en 11.3 mill. ton) y la de cristal en 45 millones de peso/caja (CIIC 2011c).

En la industria eléctrica, la proporción que ocupan las unidades termoeléctricas con una capacidad instalada superior a los 300 mil kilovatios se elevó de 47% en 2005 a 71% en 2010; en la de hierro y acero, la proporción que ocupa la capacidad productiva de los altos hornos para fundir hierro con una capacidad de más de mil metros cúbicos se incrementó de 48% a 61%; en la del aluminio electrolítico, la proporción que ocupa el volumen de producción de ranuras Prebaked de tamaño grande ascendió de 80% a 90% (CIIC 2011c).

En sectores prioritarios, tales como hierro y acero, cemento, metales no ferrosos, maquinaria y automoción, el nivel de concentración muestra un incremento, mientras que el consumo energético se ha reducido considerablemente. De 2005 a 2010, el consumo de carbón en el suministro eléctrico a través de unidades termoeléctricas se redujo de 370 a 333g/kwh, con una reducción de 10%; el consumo energético integral en la producción del acero cayó de 694 a 605 kg de carbón estándar por tonelada, una disminución de 12.8%; el consumo energético total se redujo en las producciones de cemento (24.6%), etileno (11.6%) y amoníaco sintético (14.3%) (CIIC 2011c).

Se desarrolla un plan de inversión en nuevas industrias de carácter estratégico caracterizado por el ahorro energético, la protección ambiental y el uso de nuevas energías. En 2010, el volumen de producción de las nuevas industrias manufactureras de alta tecnología de China alcanzó 7.6 billones de yuanes, el segundo puesto a escala global (CIIC 2011c).

Una de las medidas más recientes que incrementará el financiamiento en el sector de la infraestructura para el sector industrial es la creación de un nuevo fondo de inversión por parte de la Federación Nacional de Industria y Comercio de China, con el objetivo de atraer la inversión de capital privado nacional en los sectores de la energía y las infraestructuras. Para la primera etapa de operaciones, el fondo ha recaudado 2,500 millones de yuanes (397 md) de capital procedente de empresas de propiedad estatal como PetroChina, el mayor productor petrolero del país, y de algunas compañías privadas afiliadas a la federación. El fondo pretende impulsar la inversión en la construcción de oleoductos y gasoductos (Xinhua 2012e).

La Administración Nacional de Energía (ANE) en marzo de 2012 hizo declaraciones acerca de uno de los temas importantes en relación con el consumo de energía en China. Se refirió específicamente a las proyecciones nacionales para elevar la producción del gas de esquisto[4] a 6,500 millones de metros cúbicos para 2015, así como lograr avances en la exploración de las tecnologías relacionadas, con el propósito de encontrar energías más limpias (Xinhua 2012f).

La ANE ha informado que el país tiene programado llevar a cabo un estudio integral de sus reservas de gas de esquisto, mejorar las tecnologías relacionadas y explorar 19 áreas clave en este sentido en el plan quinquenal elaborado para el periodo de 2011 a 2015 que comprende localizar la producción de equipos de exploración, elaborar estándares y regulaciones nacionales, así como establecer políticas integrales de la industria. China cuenta con 25.08 billones de metros cúbicos de reservas de gas de esquisto explotables, según informaciones del Ministerio de Tierra y Recursos (Xinhua 2012f).

4 El gas de esquisto, considerado como una de las energía limpias, se obtiene a partir de los esquistos betuminosos, pero demanda un complicado proceso denominado fractura hidráulica, proceso que debe ser altamente eficiente, ya que requiere una enorme cantidad de agua y energía para lograr la producción final.

China, que es propietaria de una participación de 2% de TOTAL,[5] accedió a un acuerdo entre la empresa Sinopec y la empresa energética francesa, para explorar y producir gas de esquisto en China (WSJ 2012a).

1.3 El tema ambiental

China destinará unos 473,186 md a las industrias vinculadas a la protección del medio ambiente en el quinquenio 2011-2015. Este país se ha convertido en el mayor inversor del mundo en energías renovables. Solamente en 2010 el país invirtió más de 47,318 md en fuentes de energía renovables. En correspondencia con los acuerdos del XII Plan Quinquenal de Desarrollo Económico y Social (2011-2015), el país tendría una capacidad instalada de energía solar de 10 gigavatios[6] al finalizar este periodo. China es el mayor suministrador de paneles solares del mundo y fabrica el 50 por ciento del total global (CIIC 2011c).

Las metas de China para enfrentar el cambio climático durante el periodo del XII Plan Quinquenal son: reducir las emisiones de dióxido de carbono por unidad del PIB en 17% con respecto a 2010, reducir el consumo energético por unidad del PIB en 16% en comparación con 2010, elevar la proporción que ocupan las energías no fósiles en el consumo de energías primarias a 11.4%, aumentar 12.5 millones de hectáreas de bosques, subir la cobertura forestal a 21.66% e incrementar el volumen de las existencias forestales madereras en 600 millones de metros cúbicos (CIIC 2011c).

Otro de los temas importantes que deberá enfrentar el país es la contaminación de sus océanos. Es cierto que el país ha alcanzado ciertos logros en materia de conservación de energía, reducción de emisiones y de control de la contaminación pero en opinión de Liu Cigui, director de la Administración Estatal de Oceanografía, el país tiene por delante importantes tareas que incluyen la modernización de la industria tradicional, la evaluación de los recursos del entorno marítimo, el control de los agentes contaminantes y la mejora del sistema de monitoreo (Xinhua 2012g).

5 Primera empresa francesa y cuarto grupo petrolero y gasista mundial. Total posee actividades en más de 130 países y cuenta con más de 96,400 trabajadores.

6 Gigavatio, abreviado GW, es una unidad de potencia en el Sistema Internacional equivalente a mil millones de vatios

El rápido crecimiento económico, especialmente identificado en las industrias de mano de obra intensiva y aquellos sectores que tienen un alto consumo energético y de recursos, están contaminando las franjas marítimas del país. Destaca en este sentido el auge de la industria química pesada, especialmente la explotación de petróleo y de gas en las zonas costeras y de alta mar, que representan riesgos potenciales para el entorno marítimo, a causa de las probables de fugas de petróleo y de sustancias químicas.

Entre los importantes retos ambientales también se halla la reducción del oxígeno en aguas marinas. Entre 2005 y 2010 un total de 14,000 kilómetros cuadrados de las zonas marinas se vieron afectados por la proliferación de especies peligrosas como las algas venenosas (Xinhua 2012g).

Una de las tareas que emprenderá la Administración Estatal de Oceanografía en el futuro cercano es la rehabilitación ecológica del mar de Bohai, donde se observó un incremento de la contaminación a partir de una fuga de petróleo en el yacimiento Penglai 19-3, operado por ConocoPhillips China, una filial del gigante energético estadounidense ConocoPhillips. Desde junio de 2011, el petróleo derramado ha contaminado más de 6,200 kilómetros cuadrados de agua en la bahía del mar de Bohai, superficie que es casi nueves veces el tamaño de Singapur (Xinhua 2012g).

La explotación de los recursos minerales nacionales ha pasado al primer plano en el actual quinquenio. Durante la sesión anual de la Asamblea Popular Nacional (APN), máximo órgano legislativo de China, los legisladores chinos revelaron que se fortalecerá el control sobre estos recursos con el propósito de proteger el medio ambiente. Tal es el caso de las denominadas tierras raras (Xinhua 2012h).

China está considerada como el mayor proveedor de tierras raras del mundo. Si bien sus reservas de tierras raras representan un tercio de las mundiales (36.4%), el aporte global de tierras raras de China se incrementó de 40% en 1995 hasta 94% y esta situación ya resulta insostenible. Pese a la gran presión ambiental, China no ha dejado de exportar tierras raras (WSJ 2012b).

En opinión del economista Liao Jinqiu, de la Universidad de Finanzas y Economía de Jiangxi: "los costos medioambientales no fueron incluidos en los precios de esa materia prima", por lo que sería mejor integrar la explotación de las tierras raras, y crear una cadena industrial

con el propósito de disminuir las presiones medioambientales causadas por la excesiva extracción (Xinhua 2012h).

Simultáneamente, China necesita regular la explotación de las tierras raras y unificar sus exportaciones para poder mantener su participación en la fijación de los precios de esa materia prima altamente demandada en los mercados internacionales.

Las tierras raras agrupan 17 elementos del grupo de los lantánidos, ampliamente utilizados en componentes de tecnología de punta, tales como teléfonos celulares, turbinas eólicas, baterías de automóviles híbridos como el Toyota Prius y misiles. Otros usos resultan también interesantes, por ejemplo en los identificadores para detectar billetes falsos; en el caso del euro se emplea el elemento Europium.

Para controlar el daño ambiental y proteger los recursos, China suspendió la emisión de nuevas licencias para la prospección y explotación de tierras raras, impuso topes de producción y las cuotas de exportación se ubicaron en torno a 30,000 toneladas métricas por año, de 65,000 toneladas que se venían exportando desde 2005. También las autoridades se preparan para aplicar estándares ambientales más estrictos en la producción de estos recursos. Tomando en cuenta estos elementos, las exigencias medioambientales para la explotación de tierras raras se incrementará en el futuro (WSJ 2012b).

Estos cambios en la política de China hacia la explotación de tierras raras han impactado los precios de los metales. A inicios de marzo del 2012, EU, la Unión Europea y Japón presentaron una queja contra China ante la Organización Mundial de Comercio, relacionada con las restricciones a las exportaciones de tierras raras aplicadas por China, exigiendo que dichas sanciones sean eliminadas.

El Departamento de Defensa de EU ha estimado que los precios de las tierras raras se incrementaron entre cuatro y 49 veces, tomando como base la tasa de cambio del dólar en 2001. Aunque los precios han estado cediendo en el primer trimestre de 2012 todavía se mantienen elevados (WSJ 2012b).

Los expertos han destacado que la producción de tierras raras actual solo podrá alcanzar los niveles que tenía la producción de China en 2020, en la misma medida que otros países traten de incrementar sus producciones para contrarrestar la influencia china (WSJ 2012b).

La producción global actual se ubica por encima de las 120,000 toneladas y su valor es de solo unos mil millones de dólares, sobre todo si se compara con el hierro, elemento fundamental del acero, donde

la producción se ubica en 1.5 mil millones de toneladas y genera más de un billón dólares (WSJ 2012b).

Sin embargo, las empresas de alta tecnología necesitan esos minerales a precios económicos y han estado presionando a los gobiernos en Bruselas, Washington y Tokio para que adopten posiciones extremas. No hay que olvidar que las tierras raras tienen también numerosas aplicaciones militares.

Las medidas adoptadas por China también ha provocado la búsqueda de otras fuentes alternativas de tierras raras. El experto Gareth Hatch, analista de la firma Technology Metals Research ha identificado más de 419 proyectos de tierras raras en 36 países. Las autoridades chinas también habían estado incitando a otros países poseedores de tierras raras para que aumentaran la explotación y asumieran la responsabilidad de suministrar tierras raras a la comunidad internacional junto con China (CNTV 2012).

El precio de las acciones de las empresas de tierras raras que cotizan en su mayoría en la Bolsa de Valores de Toronto ha estado aumentando, en proporción directa a la escalada de este conflicto comercial.

Hasta ahora, fuera del territorio chino, solo se ha identificado menos una docena de empresas con el potencial para producir entre 10,000 y 40,000 toneladas por año en lo que resta de la actual década. Dos de ellas, Molycorp Inc., en Colorado está reabriendo una mina vieja en California y la Lynas S.A. de Australia intenta poner sus minas a producir al máximo. Se espera que otras cuatro entren en producción en un periodo de cinco años. Estas empresas son Frontier Rare Earths Ltd. en Sudáfrica; Avalon Rare Metals Inc., y Quest Rare Minerals Ltd., en Canadá; y Rare Element Resources Ltd. en Wyoming, EU. Algunos estudios destacan que estas seis empresas producirán alrededor de 120,000 toneladas en Occidente, duplicando la producción global (WSJ 2012b). La industria también está siendo testigo de diversas fusiones que han capitalizado la reciente disminución relativa de los precios en el primer trimestre del 2012 (WSJ 2012b).

La empresa Molycorp con base en Colorado declaró que pagaría 1.3 mmd por Neo Material Technologies Inc., de Toronto, que transforma las tierras raras en los materiales que se emplean en la fabricación de imanes especializados. Finalizando 2011, la empresa comercializadora por excelencia de Toyota S.A., reconoció que formaría una empresa mixta con Matamec Explorations Inc., una empresa

canadiense, y compraría toda la producción de su mina Kipawa en Quebec del sur que debe entrar en producción en 2016. (WSJ 2012b).

También en diciembre de 2011, Korea Resources Corporation anunció que pagarían 24 millones de dólares por 10% de las acciones en la empresa Frontier Rare Earths Ltd., que tiene su base en Luxemburgo, aunque explota la mina en Sudáfrica. Las proyecciones destacan que esta mina puede producir 20,000 toneladas anuales de óxido de tierras raras una vez que inicie su producción a mediados del 2015. Frontier Rare Earths Ltd., también está construyendo una planta para separar los metales con un proyecto de 900 millones de dólares, ya que primero se necesita convertir las tierras raras en metales, y después producir las aleaciones que finalmente producen los imanes u otros derivados (WSJ 2012b).

Tomando en cuenta estas informaciones resulta evidente que todavía hasta 2016 China puede mantener la supremacía en la producción de tierras raras. Sin embargo, también es importante destacar que los sectores industriales de China también han convertido a este país en un fuerte consumidor de estos elementos y ha crecido su capacidad para convertir estos recursos en materiales utilizables.

El 13 de marzo del 2012, Estados Unidos, la Unión Europea y Japón presentaron una demanda ante la Organización Mundial de Comercio contra las restricciones de China sobre la exportación de materiales de tierras raras, exigiendo que fueran eliminadas (CIIC 2012d).

China ya había reiterado en múltiples ocasiones que las restricciones a la exportación eran necesarias para conservar estos recursos naturales limitados y proteger la salud de los ciudadanos, y que por ello están permitidas por la cláusula de Excepciones Generales de la OMC. Específicamente, el artículo XX del Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT, siglas en inglés) permite a los países miembros adoptar las medidas "necesarias para proteger la vida y la salud humana, animal o vegetal" o "relativas a la conservación de recursos naturales agotables" (CIIC 2012d).

Si bien las normas de la OMC estipulan reglas comerciales integrales para todo el mundo, y demandan que los países miembros se adhieran a las obligaciones fundamentales de no discriminación, rebaja de las barreras comerciales, restricciones no cuantitativas y transparencia en la administración de su comercio en relación con su sistema económico, también respetan el derecho de los pueblos a defender su soberanía.

La nueva demanda presentada contra China llega cuando ya el órgano de solución de diferencias de la OMC ha negado a China el uso de esta cláusula en relación con otra demanda presentada en enero de 2009 por México, la UE y EU sobre las restricciones chinas de ciertas materias primas. Tras examinar el caso durante dos años, la decisión del órgano estableció que las restricciones no eran consistentes con las previsiones de la OMC y los compromisos suscritos por China en el protocolo de acceso a la OMC (CIIC 2012d).

Esta decisión erosiona el derecho soberano de China a proteger la salud de su pueblo y conservar sus recursos naturales. Y el argumento para la negación destaca que el artículo XX no aparece mencionado explícitamente en la sección de obligaciones de exportación del protocolo de acceso de China a la OMC (CIIC 2012d).

La decisión es cuestionable, ya que este artículo ha servido incluso a los países desarrollados para imponer sanciones comerciales a otros países. El trato que China ha recibido lanza la interrogante acerca de por qué el artículo XX no es aplicable a China, cuando es algo que tradicionalmente la OMC ha otorgado a todos los estados miembros.

Salta a la vista el elemento discriminatorio y sienta un penoso antecedente que profundizará aún más la desconfianza que ya muchos países subdesarrollados sienten hacia la OMC. Este hecho reafirma la tesis que plantea que las reglas de la OMC se definen a partir de los intereses de los países desarrollados. Ya no se trata de impedir el acceso de determinadas producciones a los mercados de Occidente a través de políticas proteccionistas, no, ahora los países subdesarrollados deberán cumplir con los compromisos fijados previamente, aunque ello les cueste la vida a sus poblaciones. Esta controversia aún no ha terminado, aunque resulta evidente, que China continuará defendiendo los derechos soberanos que tiene sobre sus recursos naturales.

1.4 Sector externo

A pesar de las supuestas perspectivas sombrías, el comercio exterior se mantendrá como uno de los factores determinantes en el crecimiento de la economía China.

Según las estadísticas oficiales, el volumen del COMEX del país en 2011 alcanzó los 3.6 billones de dólares, para un crecimiento del

22.5% en relación al 2010. Las exportaciones sumaron 1.8 billones de dólares para un crecimiento del 20.3% promedio anual, mientras las importaciones, con 1.7 billones de dólares, aumentaron en 24.9% en relación a 2010. La tasa de crecimiento de las importaciones superó en 4.6% al incremento de las exportaciones. El superávit comercial fue de 155 mmd, o sea que experimentó una nueva reducción de 14.5%. Este descenso se ha mantenido a lo largo de tres años consecutivos, por lo que volvió a caer su participación en el PIB, de 3.1% observado en 2010 a 2% en 2011 (MOFCOM 2012).

El volumen de comercio total de mercancías coloca a China entre los primeros países del mundo. En 1978 el valor total de su COMEX era solo de 20.6 mmd, lo cual ubicaba a China en el lugar 32 en el comercio del mundo, representando apenas un 1% del total mundial (MOFCOM 2012).

En 2011 el valor total de COMEX de China alcanzó los 3.6 billones de dólares, y, desde finales de 2010, China se ubicaba como primer exportador y el segundo importador a escala global (MOFCOM 2012).

El ministro de Comercio de China, Chen Deming, declaró en su presentación ante el Foro de Desarrollo de China 2012 celebrado en Beijing en marzo de 2012 que China, cuya población constituye 19% del total mundial, es ya el segundo mayor importador del planeta, y que podría convertirse en el líder mundial en importaciones en solo unos años (Xinhua 2012i).

En 2011, 110,000 empresas procesadoras y exportadoras de China generaron 40 millones de puestos de trabajo. De acuerdo con la Administración General de Aduanas, la industria de procesamiento creció 12.7% en 2011 respecto al año anterior, con una producción evaluada en 1.3 billones de dólares, lo que representó 35.8% del comercio exterior de la nación durante el mismo periodo (Qingfen y Li 2012).

En opinión del Ministro Chen Deming, China no solo provee al mundo con productos de alta calidad a un bajo precio, sino que, además, adquiere productos de calidad superior suministrados por marcas comerciales globales (Xinhua 2012i).

El comercio con EU, Europa y Japón mantuvo ritmos relativamente estables pero se incrementó considerablemente en el caso de los países emergentes. En 2011, el valor de comercio total entre China y Europa creció 18.3%, entre China y EU, se incrementó 15.9%, así como también entre China y Japón se observó un 15.1% de incremento en relación a 2010 (MOFCOM 2012b).

Sin embargo, el comercio en 2011 entre China y la ASEAN se incrementó en 23.9% en relación a 2010. Asimismo, el comercio con Brasil creció 34.5%, con Rusia 42.7% y con África 76.7% (MOFCOM 2012b).

El crecimiento de las exportaciones se redujo en la subregión oriental pero se mantuvo en las del Centro y la occidental del país. En 2011, las exportaciones de Guangdong, Jiangsu, las provincias de Zhejiang y Shanghai crecieron 17.4%, 15.6%, 19.9% y 16%, respectivamente en relación con 2010, mientras que las exportaciones se incrementaban mucho más en Chongqing (165%), Henan (82.7%) y Guizhou (55.5%) y las provincias de Jiangxi (63.1%) (MOFCOM 2012b).

Otro elemento importante revela cómo en relación a 2010, las importaciones y exportaciones de las empresas privadas crecieron más rápidamente, mientras que el crecimiento de las empresas extranjeras redujo su ritmo. En 2011, las exportaciones e importaciones de las empresas privadas superaron el billón de dólares (1.02 billones de dólares), revelando un aumento de 36% en relación a 2010. Las exportaciones e importaciones de las empresas extranjeras reportaron 1.86 billones de dólares, para un incremento de 16.2% en relación a 2010 (MOFCOM 2012b).

El debate en torno al superávit comercial de China con Estados Unidos ha sido uno de los temas más candentes en la esfera del comercio exterior en los últimos años. El déficit comercial de Estados Unidos con el país asiático era de 84 mmd en 2001, cuando China finalmente logró acceder a la Organización Mundial de Comercio. (MOFCOM 2012b). En 2009, Estados Unidos acusó un déficit comercial con China de unos 226,000 md en bienes y servicios, déficit que superaba por quinto año consecutivo el umbral de los 200,000 millones. Como resultado de la crisis global, la relación comercial con China se ha convertido en uno de los asuntos más debatidos en la actualidad y muchos expertos lo consideran como una de las causas principales de la crisis económica en EU (MOFCOM 2012b).

Estados Unidos registró nuevamente un déficit comercial récord frente a China en 2011, que representa más de la mitad del total, pese a la apreciación del yuan. El déficit anual global del país (que incluye bienes y servicios) alcanzó su nivel más alto desde 2008: 558,000 millones de dólares. El déficit con China (contabilizando solamente los bienes) se ubicó en 295,500 millones, superando ampliamente el registrado en 2010 (AFP 2012).

El desequilibro de los intercambios entre la primera y la segunda economía del mundo sigue siendo alto. Según las cifras analizadas, en 2011 Estados Unidos importó 3.8 veces más bienes de China de los que exportó a ese país. La Alianza para la Industria Manufacturera Estadounidense (AAM por su siglas en inglés), un lobby en Washington que agrupa a empresarios y sindicatos, criticó severamente esta política (AFP 2012). El déficit comercial de Estados Unidos puede considerarse como el reflejo de los grandes problemas estructurales que experimenta la economía norteamericana. Estas deformaciones hablan de una pérdida de la competitividad de EU frente al desempeño positivo de China y de otros países considerados emergentes hoy, pero que aún siguen estando en la órbita del subdesarrollo, donde el costo de la mano de obra sigue siendo bajo y donde las políticas de atracción del capital extranjero han tenido resultados.

En opinión del Fondo Monetario Internacional, la apreciación del yuan en términos reales respecto de sus socios comerciales fue de 6% en 2011 (AFP 2012). Las autoridades chinas han evaluado una apreciación de 30% para el periodo 2005-2011. Esta apreciación que hace que los productos chinos sean más caros en Estados Unidos, y que por lo tanto limita el crecimiento de las exportaciones chinas, ha tenido efectos mínimos en la solución de este diferendo comercial, ya que los problemas estructurales de la economía norteamericana no pueden resolverse a través de la apreciación del yuan (MOFCOM 2012b).

A pesar de la reducción importante experimentada por el superávit chino, el tema ha seguido en la agenda bilateral como uno de los más preocupantes. Ante las presiones norteamericanas, las autoridades chinas se han mantenido firmes en su política de no emprender cambios ni transformaciones dramáticas y existe una serie de argumentos importantes en este debate que deben ser considerados. Para frenar el desorbitado crecimiento del superávit, el gobierno chino ha aplicado una serie de políticas, entre ellas impulsar la demanda interna, incrementar la importación, ajustar las devoluciones de impuestos sobre la exportación, restructurar y mejorar el comercio de procesamiento, así como reformar el mecanismo del tipo de cambio de la moneda china.

Debe tenerse presente que la transferencia de numerosos sectores de procesamiento y ensamblaje de mano de obra intensiva proveniente de Japón, Singapur y otras naciones y regiones a China también traspasó el superávit con Estados Unidos y Europa a este

país. Esto explica en parte el superávit comercial que China mantiene con EU y Europa, aunque tiene un déficit importante con Japón, la República de Corea y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático.

Simultáneamente, este elemento también incrementa la vulnerabilidad de estos países a la contracción de las exportaciones dirigidas hacia los países desarrollados, especialmente si se considera la interrelación presente entre las exportaciones chinas y las del resto de los países implicados. Algunos estudios destacan que por cada 100 dólares de ingreso percibido por concepto de exportaciones manufactureras chinas dirigidas hacia los mercados de EU y la Unión Europea, entre 35 y 40 dólares pertenecen al Sudeste Asiático. Estos países exportan a China los componentes necesarios para las producciones exportadas (South Centre 2012).

Algunas cifras revelan también que el superávit de China en el comercio de mercancías está siendo generado, en parte, tanto por empresas con fondos extranjeros, como por el comercio de procesamiento. Durante el 2010, el superávit creado por empresas de capital extranjero llegó a 124,300 md, representando 68.4% ciento del superávit total del comercio chino de mercancías (MOFCOM 2012b).

Por su parte, el presidente Barack Obama parece coincidir con esta tesis de las autoridades chinas, ya que ha decidido promover la "relocalización" de las empresas norteamericanas. En su discurso sobre el estado de la Nación pronunciado en enero, el mandatario planteó suprimir las ventajas fiscales a las empresas que deslocalicen su producción y la creación de un crédito impositivo para las compañías que repatríen su producción (AFP 2012).

China también ha planteado que algunos países desarrollados siguen imponiendo restricciones a las exportaciones de alta tecnología a China, lo que también contribuye al marcado superávit comercial del país (MOFCOM 2012b).

Zhou Xiaochuan, gobernador del Banco Popular de China, ha asegurado que "el yuan está cerca del equilibrio, y debemos dejar que las fuerzas del mercado jueguen un papel cada vez más relevante en el tipo de cambio. La participación del banco central para fijar los intercambios irá descendiendo poco a poco", enviando con estas palabras un claro mensaje a EU, que sigue considerando que la divisa china está devaluada y exige una mayor apreciación (Marco Trade News 2012).

2. Las relaciones con Europa también han experimentado tensiones importantes

Con sus mercados desarrollados tradicionales al borde de la recesión, China se convirtió en el gran país en crecimiento elegido por los exportadores europeos para comerciar. Ya en 2010 vendieron al país asiático bienes y servicios por un valor de 113 mil millones de euros. Sin embargo, las empresas europeas también han estado presionando sobre el tema de la apreciación del yuan. El déficit comercial europeo con China fue de 168,800 millones de euros en 2010. En 2011, el déficit comercial con China se redujo (155,900 millones de euros (Parlamento Europeo 2011).

Europa exporta a China principalmente máquinas e infraestructuras para el transporte (mercancías que representaron más de 60% de las exportaciones en 2010), productos químicos y materias primas. Por otra parte, importa sobre todo bienes de consumo, como dispositivos de oficina y de telecomunicaciones y ropa (Parlamento Europeo 2011).

La balanza comercial de Japón en 2011 arrojó un saldo negativo de 2.49 billones de yenes (25,400 millones de euros), lo que representa el primer déficit de la economía nipona desde 1980 debido al impacto de la fortaleza del yen, que cotiza en máximos de once años frente al euro, y a la debilidad de la coyuntura económica global (Europa press 2012).

Sin embargo, China volvió a ser el principal socio comercial de Japón, ya que las exportaciones niponas a su vecino sumaron 12.9 billones de yenes (131,632 millones de euros), un 1.4% menos, mientras que las compras de productos chinos aumentaron un 9.1%, hasta 14.6 billones de yenes (148,979 millones de euros) (Europa press 2012).

La política de diversificación de destinos para sus exportaciones ha pasado a ser un tema estratégico para China en el actual contexto. Se han incrementado considerablemente los vínculos con los países subdesarrollados. Durante los últimos 11 años el total de importaciones del país ha sumado 750,000 millones de dólares como promedio anual, generando más de 14 millones de empleos para sus socios comerciales (MOFCOM 2012b).

Desde 2008 China ha sido el mercado de exportación más grande para los países menos desarrollados. En julio de 2010, China estableció un arancel cero sobre 4,700 productos provenientes de 36 países

menos desarrollados que tienen relaciones diplomáticas con China. Los productos tasados de esta forma representaron 60% del total de las importaciones realizadas por esos países (MOFCOM 2012b).

En el futuro cercano, China continuará fortaleciendo sus exportaciones a los países en vías subdesarrollados, ya que lo más probable es que no se incremente la demanda de los países desarrollados. El país deberá enfrentar severos desafíos en 2012, ya que la demanda de Europa y Estados Unidos no se recuperará de manera significativa y que los costos de producción en el país están creciendo.

En febrero del 2012, China registró el mayor déficit de la década, 31,480 md. El crecimiento de las importaciones reportó en febrero un salto de 39.6%, el más fuerte en un año y muy por encima del 27% esperado, duplicando el ritmo de crecimiento de las exportaciones, que fue de 18.4%. En enero, la balanza comercial del país asiático había obtenido todavía un superávit de 27,280 millones de dólares (Marco Trade News 2012).

A pesar de estos reveses, pocos son los expertos que no coinciden acerca de que China puede convertirse en el país comercial más importante del mundo. Un estudio del banco HSBC Global Research pronostica incluso que esta situación pudiera darse ya en 2016. Este informe señala que la tasa de crecimiento promedio anual para el volumen comercial del país puede ser de más del 6%, con lo cual superará a EU, convirtiéndose en el mayor del mundo. Asimismo, el informe señala que el ritmo de crecimiento del comercio chino entre 2017 y 2021 alcanzará 7.4% anual. En este sentido el auge del comercio de Asia y el Pacífico pudiera servir de catalizador para el comercio mundial (CRI 2012c).

3. Inversión extranjera directa

A pesar de que alcanzó un récord interanual de 116 mil millones de dólares en 2011, el crecimiento de la inversión extranjera directa (IED) se redujo a 9.72%, en comparación con 2010. A partir de finales de 2011 China registró una disminución de la IED procedente de los países desarrollados (Qingfen 2012).

Asia fue la región que generó el mayor flujo de inversiones al país, mientras que la inversión de Europa y EU cayó ligeramente. Entre enero y diciembre de 2011, la IED proveniente de diez países de Asia (Hong Kong, Macao, Taiwán, Japón, Filipinas, Tailandia, Malasia,

Singapur, Indonesia y Corea del Sur) ascendió a 100,517 md, para un incremento de 13.99% en relación con 2010. Entre enero y noviembre, estos países crearon 20,234 empresas nuevas en China (MOFCOM 2012b).

La inversión extranjera directa de EU se contrajo el año pasado en 26.07% respecto del año anterior, hasta quedar en 2,995 md, y la inversión de las 27 naciones de la UE tuvo un ligero descenso, de 3.65%, para ubicarse en 6,350 md. La inversión de la zona euro se contrajo también en enero de 2012 en 42.5%, reportándose solo 452 millones de dólares (Qingfen 2012).

El volumen y la tasa de crecimiento de la IED en el sector de los servicios fueron superiores a las registradas en el sector manufacturero. De enero a diciembre de 2011, la IED destinada a sectores como agricultura, desarrollo forestal, ganadería y pesca totalizó 2,009 md, mostrando un incremento de 5.07% en relación con 2010 y representó un 1.73% de la IED total (MOFCOM 2012b).

Por otra parte, la IED en el sector industrial representó 44.91% del total invertido para un monto de 52,101 md, registrando un incremento de 5.06% en relación con 2010. Sin embargo, el monto de IED en el sector de los servicios alcanzó los 55,243 millones de dólares revelando un incremento de 20.54% en relación con 2010 y representó el 47.62% del total, superando al sector industrial por primera vez (MOFCOM 2012b).

La proporción de IED excedió 60% en servicios rentados de música, filmes y televisión, la reparación de equipos profesionales para propósitos específicos, servicios de comida y bebidas, ventas de tabaco, venta al por mayor y menudeo de artículos domésticos, turismo y funciones culturales. Además, el efecto de las regulaciones macroeconómicas y en control en el sector de bienes raíces fue significativo ya que solo creció un 12.07% en comparación con 2010 (MOFCOM 2012b).

En las subregiones central y occidental la IED creció más rápido en 2011 que en la región oriental, si bien las zonas del este continuaron recibiendo la mayor cantidad de IED del país. De enero a diciembre, el IDE de la región oriental representó el 83.27% de la IED total nacional sumando 96,604 md, para un incremento de 7.51%, en relación con 2010. En la región central, con el 6.75% de la IED nacional, se registró una inversión por valor de 7,836 millones de dólares, experimentando un crecimiento del 14.26% en relación con 2010, mientras la región occidental recibió 11,571 millones, para

un incremento en 28.24% en relación al 2010, lo cual representó 9.97% de la IED total (MOFCOM 2012b).

Esta tendencia corrobora la línea estratégica trazada por las autoridades chinas de promover el desarrollo económico de las zonas del país que no han capitalizado aún el avance socioeconómico que las transformaciones económicas han permitido a las regiones más orientales. Se debe recordar que este tema ha sido uno de los más debatidos por la población china en la misma medida que ya se traduce en desiguales niveles de desarrollo e ingresos. En los últimos diez años las autoridades chinas han impulsado enormes programas para el desarrollo de las zonas central y occidental.

La crisis actual ha permitido profundizar en este proceso, en la misma medida que se ha fortalecido la inversión en infraestructura sumamente necesaria para poder acceder a las zonas donde aún existen incontables reservas de recursos por explotar.

4. La inversión china en el extranjero

Según las estadísticas, en 2011, China invirtió 60 mmd en sectores no financieros y creo 3,391 empresas extranjeras en 132 países y regiones, lo cual representa un incremento del 1.8% en relación al 2010. A finales de 2011, los inversionistas chinos habían acumulado una IED por valor de 322 mmd en sectores no financieros, y ya han creado 18 mil empresas con inversión china en 178 países y regiones (MOFCOM 2012b).

La inversión en Europa y África experimentó un rápido crecimiento en 2011 con relación al 2010. La inversión directa a Europa registró 4,610 md, con 57.3% de incremento, especialmente la inversión hacia la Unión Europea representó 4,278 md, con un incremento de 94.1%. En África se registró un incremento del 58.9%, con un monto de 1.7 mmd (MOFCOM 2012b).

En 2011, las fusiones y adquisición también se incrementaron totalizando 22.2 mmd, representando el 37% del IED total en el exterior. Se destacan en este sentido las inversiones en minas, industria pesada, generación y suministro de electricidad, medios de transporte e infraestructura, procesos de venta mayorista y minorista. Entre los ejemplos más importantes se encuentra la compra de la Corporación Sinochem, a través de su subsidiaria de Hong Kong, del 40% de las acciones del campo petrolero de Statoil ASA's Brazil Peregrino, por

3.07 mmd, sin dudas el proyecto de adquisición de una empresa extranjera más grande ejecutado por China en 2011 (MOFCOM 2012b).

Otro elemento importante en el sector de la inversión extranjera china revela la notable actividad desarrollada por las empresas locales. En 2011, los flujos de IED generados por las regiones representó el 33.4% del total nacional. La inversión promovida por la región central aumentó en 64.1% en relación al 2010, lo que la convirtió en la región que más IED generó, seguida de cerca por la región occidental, que incrementó su inversión en 42.9% con relación al 2010. Las provincias de Zhejiang, Shandong, Jiangsu, Guangdong y Shanghai tomaron la delantera en este proceso (MOFCOM 2012b).

El proceso de reformas económicas chinas ha creado las condiciones para la emergencia de un grupo importante de empresas chinas que hoy compiten en la arena internacional, incrementando paulatinamente el flujo de las inversiones chinas en el exterior. Entre ellas se destacan según el sector: en la producción de acero, Anshan Iron and Streel Group y Baosteel; en la construcción, China State Construction Engineering, Sinohydro, y Zoomlion; en la producción de paneles para la energía solar, Suntech Power, Chint Group, y LDK Solar; en la producción de carros, Geely, Chery, y BYD; en la producción de energía eléctrica, el Shanghai Electric Group; en la producción de carbón, Yanzhou Coal Mining; en las telecomunicaciones Huawei, ZTE, y Lenovo; en la producción de electrodomésticos, Haier; en el comercio y construcción de barcos, China Shipping y China Shipbuilding Industry.

Una de las tendencias más relevantes en el área de la IED ha sido la incursión de las empresas chinas en el sector energético de EU. Los acuerdos establecidos en este sector permitirán a los inversionistas chinos disponer de nuevos mercados, así como el acceso a las tecnologías y técnicas de gestión estadounidenses.

Debe tenerse en cuenta que ya en 2010, el consumo de petróleo de China representó el 10.6% del consumo mundial. De igual forma, la Agencia Internacional de la Energía (AIE) ha señalado que China pude convertirse en el mayor consumidor mundial de petróleo, en virtud de su creciente desarrollo económico. Hasta el momento, las importaciones cubren más del 50% de la demanda china y las fuentes se ubican en el Medio Oriente y África. Adicionalmente, su consumo de gas natural casi se duplicó entre 2006 y 2010 (BP 2011).

China puso en marcha una nueva estrategia para invertir en empresas de energía estadounidenses, tal vez sacando lecciones del frustrado intento de la empresa CNOOC, cuando intentó comprar en 2005 la compañía Unocal, de California, por 18,500 md. Esta oferta en su momento despertó fuertes reservas en los legisladores estadounidenses, quienes plantearon que tal acuerdo pondría los recursos energéticos, tan cruciales para EU en manos de China. En aquel momento, los legisladores aprobaron una resolución pidiendo al entonces gobierno de Bush revisar cualquier acuerdo entre Unocal y CNOOC. Los miembros del Comité de Inversiones Extranjeras en EU también declararon que recomendarían al presidente Bush que bloqueara el acuerdo. La CNOOC retiró su propuesta en aquel momento. Y con posterioridad Unocal fue comprada por Chevron por valor de 17,300 md (APPCM 2005).

La nueva estrategia implica la compra de una parte de las empresas, es decir buscar participaciones minoritarias que involucran a una firma china que paga por adelantado por una participación en un yacimiento de gas o petróleo y acuerda cubrir algunos costos de perforación. La primera inversión se realizó en 2009 y desde entonces las empresas chinas han invertido más de 17 mmd en acuerdos de gas y petróleo en EU y Canadá. América del Norte se ha convertido en la principal región para los acuerdos de gas y petróleo para China (WSJ 2012c).

Pasados siete años de los primeros intentos, la crisis actual ha pasado a jugar un papel determinante en este proceso. Estos acuerdos responden a realidades. Las empresas estadounidenses han avanzado empleando nuevas formas para la extracción de petróleo y gas, entre ellas la extracción de petróleo y gas natural de formaciones de esquisto a gran profundidad, que demandan una mayor capacidad financiera, de la cual carecen hoy por la contracción de créditos internacionales y el desvío del capital hacia la especulación financiera. China, por su parte, necesita con urgencia las importaciones de portadores energéticos que cubran la demanda que genera su desarrollo, así como también la tecnología y el *know how* para explorar sus reservas nacionales.

En 2009 CNOOC reapareció en EU firmando un acuerdo que implicaría financiar el desarrollo de nuevos campos, por lo que recibió una participación minoritaria en algunos de los yacimientos de Golfo de México, pertenecientes a Statoil ASA. En 2010, CNOOC acordó

pagar a Chesapeake 1,080 md por un tercio en un campo de 243,000 hectáreas ricas en petróleo ubicado en Eagle Ford Shale, en el sur de Texas, e invertir allí 1,080 md en perforación (WSJ 2012c).

También en 2009, China National Petroleum Corp., o PetroChina, se hizo con el 60% de participación en dos proyectos de una empresa canadiense por valor de 1,900 md. En 2010, SINOPEC pagó 4,650 md por el 9% en un proyecto de SYNCRUDE, en Alberta, uno de los proyectos canadienses de energía más importantes. En 2011, CNOOC resolvió un acuerdo por 2,100 md por OPTI Canadá Inc., una empresa productora que tenía una participación minoritaria en un gran proyecto de pizarras bituminosas (WSJ 2012c).

5. Elementos sobre la cooperación china en 2011

En 2011, el monto de contratos chinos cumplidos totalizó 103.42 mmd, para un incremento del 12.2% en relación al 2010; y el valor de los contratos recientemente firmados registró 142.33 mmd, para un incremento del 5.9%. Los proyectos de más de 50 md, recientemente firmados, fueron 498 (número similar al del 2010), y sumaban 112.37 mmd y representan el 79% del valor total de los nuevos contratos establecidos. De ellos, los proyectos de más de cien md fueron 266, solo 5 más que los contraídos en 2012. Un ejemplo importante de contratos establecidos en 2011 fue el de la expansión de la refinería de Cienfuegos de Cuba firmado por China Huanqiu Engineering Corporation por un valor de 4.5 mmd y se considera el proyecto más grande que China contrajo en ese año (MOFCOM 2012b).

A finales de 2011, los proyectos extranjeros contraídos por China acumulaban ya 841.6 mmd; de ellos se habían ejecutado ya 539 mmd (MOFCOM 2012b).

Según estadísticas del Ministerio de Comercio, China envió al extranjero un total de 452 mil personas de diversas profesiones relacionadas con la modalidad de cooperación con el exterior en 2011, cifra que supone un aumento de 41 mil personas en comparación con el año anterior. Concretamente, 243 mil trabajadores fueron enviados bajo la contratación de proyectos de obras, y otros 209 mil, como cooperación laboral. A finales de 2011, trabajaron un total de 812 mil trabajadores en el exterior, o sea, 35 mil menos en comparación con el año anterior (MOFCOM 2012e).

6. Sector financiero

- Uno de los temas más importantes en este sector durante el 2011, sin dudas fue el creciente papel del yuan en las relaciones internacionales. La internacionalización del yuan o Renminbi, es una tendencia lógica e inevitable, que marcha en correspondencia con el propio desarrollo del sistema monetario chino.
- Simultáneamente, en el contexto de la crisis global actual, este proceso parece haber recibido un notable empuje en la misma medida que la desaceleración económica en los países desarrollados provoca un incremento de las tensiones financieras relacionadas con las tradicionales divisas, creando notables espacios para el auge del comercio y los flujos financieros en otras monedas, como es el caso del yuan.

Para incrementar el uso del yuan en el exterior, las autoridades han aplicado una serie de medidas entre las que se incluyen autorizar a las empresas exportadores chinas el comercio en yuanes, desarrollar el comercio exterior en yuanes de Hong Kong y firmar acuerdos de canje de divisas con otros bancos centrales. La estrategia para el futuro prevé ampliar el uso del yuan en tres direcciones: hacia el sudeste de Asia, África y América Latina; hacia los miembros de la Organización de Cooperación de Shanghái en el centro de Asia, y hacia Corea del Norte, Mongolia y Rusia (Publicar Online 2011).

China probablemente también impulse el desembolso de préstamos y ayuda financiera en yuanes. Con certeza, el mercado externo en yuanes de Hong Kong jugará un papel central en la administración de bienes capitales de China, defendiendo el tipo de cambio del yuan e incentivando la tenencia internacional del yuan en manos de los inversionistas.

China ya ha extendido el uso del yuan en la liquidación de operaciones transfronterizas a todo el país, ha puesto en marcha experimentos para establecer cuentas de inversión directa extranjera en yuanes y según las cifras del Banco Popular de China, a finales del 2011, el total de las liquidaciones realizadas en Renminbi, en las cuentas corrientes totalizó 2.58 billones de yuanes (409,500 md), mientras la liquidación en yuanes en cuentas de capital también registró un crecimiento estable (Xinhua 2012j).

Un elemento que puede jugar un papel importante en el proceso de internacionalización del yuan en el acuerdo de vender bonos soberanos chinos a Japón. Ya en 2010, el entonces ministro de la finanzas de Japón, Yoshihiko Noda declaró asombrado que China había comprado 2.3 billones de yenes (entonces 25.5 mmd) en bonos del gobierno japonés, aun a pesar de la difícil situación que atravesaba la deuda japonesa. Más recientemente, el 25 de diciembre de 2011, ambos países anunciaron un acuerdo para permitir a Japón compre bonos soberanos chinos. Aunque oficialmente no se ha hecho pública la fecha, ni el posible monto, otras fuentes han declarado que el monto pudiera ubicarse en los 10 mmd (The Economist 2011).

Ambos países han declarado que este acuerdo simboliza la importancia creciente de sus lazos económicos. China se ha convertido en el socio comercial más importante de Japón. Aunque algunos expertos han destacado que este acuerdo pudiera influir en la apreciación del yen, lo cierto es que tal maniobra beneficiará a ambos países. Japón podrá cobrar un poco de aire y China podrá aumentar la participación del yuan en las reservas internacionales de la tercera economía del planeta, otro paso hacia la internacionalización del yuan. Japón es la primera economía del Grupo de los 7 que procedería de esta forma.

Otros países ya han dado este paso, como en el caso de Malasia que ya con anterioridad había comprado bonos soberanos chinos.

Por supuesto que las transacciones comerciales en yuanes también se han incrementado. Empresas chinas usan el yuan con sus socios en 181 países, principalmente en el Medio Oriente y América Latina. También existe un acuerdo de intercambio de comercio en yuanes y rublos entre China y Rusia (RT 2012).

En marzo del 2012, los bancos centrales de China y Australia también firmaron un acuerdo de permuta de divisas por valor de 200,000 millones de yuanes y 30,000 md australianos (unos 31,000 md). El objetivo principal del acuerdo es mantener el nivel de comercio e inversión y fortalecer los lazos económicos entre los dos países, utilizando la moneda china (RT 2012).

Sin embargo, en la medida que se amplíe la convertibilidad del yuan, también se incrementarán los ataques especulativos a la moneda. Tales presiones deberán ser asumidas por las autoridades chinas en este proceso. El desempeño económico de China ofrece determinados atractivos a los inversionistas extranjeros que no dudarán en

incrementar su tenencia en yuanes, toda vez que la actual coyuntura internacional confiere especial atención y confianza a la evolución china. Pero tales tendencias también pueden ser negativas para el país, sobre todo en caso de crisis.

De todas formas, ya se han hecho las apuestas. Una de las mayores instituciones financieras mundiales, HSBC Holdings, considera que para el año 2015 el yuan se convertirá en una de las tres principales monedas de la economía mundial (RT 2012).

7. Algunas conclusiones y retos para el futuro

En este contexto, el peligro más grave se relaciona con la inflación. Es necesario destacar que el Índice de Precios al Consumidor (IPC) había caído en los últimos dos meses de 2011, sin embargo creció un 4.5% en enero de 2012 con relación al mismo mes de 2011. Esta tasa fue la más alta en los últimos tres meses, en comparación con el 4.1% de diciembre y el 4.2% de noviembre. Los precios de los alimentos, que representan cerca de un tercio de la canasta de mercancías en el cálculo del IPC del país, subieron un 10.5 por ciento en enero frente al mismo mes del año pasado y contribuyeron con 3.29 puntos porcentuales al aumento del IPC de enero (Xinhua 2012k). Esto ha representado uno de los principales problemas de la economía china en el 2011 y los propios economistas chinos pronostican que seguirá siendo uno de los retos chinos para 2012.

Varias son las causas que fundamentan esa afirmación. En primer lugar debe tomarse en cuenta el incremento de la liquidez monetaria, ocasionada por las medidas adoptadas como consecuencia de la crisis financiera iniciada en 2007 y, especialmente, después de la ruina del banco norteamericano Lehman Brothers, y que deberá ser adecuadamente regulada hasta que halle su curso normal en el entorno económico nacional.

A pesar de la impresionante capacidad de ahorro de la economía china, la liquidez todavía es abundante, lo cual se pone de manifiesto en la fiebre especulativa que afectó a mercados como el inmobiliario, las antigüedades, los vinos o los sellos raros.

Adicionalmente, el incremento de los precios de las materias primas observado entre 2006-2008 y desde finales del 2009 contribuyó al aumento de la inflación en China durante estos periodos, pero especialmente para el primer semestre del 2011. Con posterioridad,

la presión proveniente de la inflación importada se ha mantenido y el rebote observado en los precios a partir de la II flexibilización cuantitativa aplicada por la Reserva Federal norteamericana preocupa severamente a las autoridades chinas.

Un caso estratégico en este sentido ha sido el incremento observado en los precios del petróleo. Tal incremento ha llevado a China a adoptar nuevas medidas internas. El 19 de marzo de 2012 China decidió elevar los precios de la gasolina y del diesel en 600 yuanes (95 dólares) la tonelada. Este ajuste elevará los precios minoristas de referencia de la gasolina en 0.44 yuanes el litro y el diesel en 0.51 yuanes el litro. Este aumento en el precio será el mayor observado desde el 30 de junio de 2009, cuando se incrementaron los precios de la gasolina y del diesel en 600 yuanes por tonelada (Xinhua 2012l). La causa fundamental se halla en la elevación de los precios internacionales del petróleo crudo que subieron más del 10% desde el 8 de febrero del 2012, a causa del impacto de la crisis en el Medio Oriente. Las autoridades chinas habían adoptado un mecanismo a principios de 2009, que le permite ajustar los precios minoristas del combustible cuando los precios internacionales del petróleo crudo cambien en más de 4% durante 22 días hábiles.

Estos cambios ya habían sido anunciados por los analistas, y están plenamente relacionados con las presiones que el mercado internacional ejerce sobre la economía china. Cálculos previos en el mercado preveían un alza de precios de entre 400 yuanes y 700 yuanes por tonelada (Xinhua 2012l).

Para intentar aliviar el impacto de este incremento en los precios de los combustibles, las autoridades habían preparado programas de subsidio para las personas que trabajan en los sectores de pesca, silvicultura y transporte público, posiblemente más afectados por el alza en los precios. Para controlar los precios, el gobierno también ordenó a los administradores de ferrocarriles y de transporte público urbano que no eleven los precios de los viajes.

Aunque algunos analistas opinan que el impacto del alza de precios será limitado en el crecimiento de la inflación, sobre todo si se toma en cuenta que los productos petroleros solo representan el 0.5% de la canasta de productos usada para calcular el IPC de China, habrá que esperar para ver cuáles serán realmente los resultados en el desempeño del país. Algunas investigaciones señalan que el

incremento en los precios puede añadir 0.37% al incremento del IPC en marzo del 2012 (Xinhua 2012).

Otro elemento que puede influir en los niveles de inflación es el incremento de los salarios, que en los últimos años ha sido superior a la tasa de crecimiento de la economía y es muy probable que esa inflación salarial se convierta en una característica presente en la economía china para los próximos años.

Por otra parte, aunque el gobierno ha logrado algunos resultados tratando de controlar el proceso inversionista, sobre todo la inversión en el sector de los bienes raíces, la tasa de crecimiento del 2% en la inversión de capital fijo es todavía alta y puede incluso ser más elevada, lo cual generaría presiones inflacionarias adicionales a la economía. En este sentido, el peligro que entrañan el descenso en la demanda externa y la contracción en producción manufacturera, promueven políticas de estímulo financiero a las empresas, lo cual puede elevar los volúmenes de inversión.

No debe olvidarse la posibilidad de que se introduzcan también políticas encaminadas a incrementar el ahorro de los recursos naturales, para lo cual pudieran aplicarse esquemas de incremento de precios a las materias primas en un afán por cumplir con los objetivos de lograr una economía más eficiente.

Tomando en cuenta estos elementos, no es de extrañar que la Academia de Ciencias Sociales de China haya reducido la previsión del crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) del país para el 2012, de 8 a 7.5%, argumentando la combinación de los factores tanto externos como internos relacionados.

Iniciando el 2012, muchos son los desafíos que deberá enfrentar China en el proceso de desarrollo socioeconómico. Uno de los mayores retos lo constituye la inequidad en los ingresos de la población, fenómeno que se observa en tres dimensiones: diferencias importantes entre las zonas urbanas y rurales, entre las regiones del país, y entre las familias y el Estado.

Aunque el crecimiento de los ingresos de la población rural superó al de la urbana en los tres primeros trimestres del 2011, la diferencia de ingresos entre los residentes rurales y urbanos se mantiene. Los ingresos per cápita de los residentes rurales crecieron un 20.7% para situarse en 5,875 yuanes (926.66 dólares) y, teniendo en cuenta los ajustes de precios, el crecimiento real fue del 13.6%.

Por su parte, los ingresos per cápita de los residentes urbanos llegaron a 16,301 yuanes, experimentando un crecimiento promedio del 13.7%, aunque descontando los efectos de la inflación, el crecimiento real fue del 7.8% (CIIC 2011a).

La diferencia de ingresos regionales es determinante. La brecha en los salarios se corresponde con el desarrollo de la estructura económica regional. Los niveles de ingreso y consumo anuales de la capital china son inferiores a los de Shanghai y su incremento también ha sido más paulatino.

Según las estadísticas del libro azul,[7] el ingreso promedio anual de los residentes urbanos de Beijing fue de 17,653 yuanes (2,715 dólares) per cápita en 2005, 992 yuanes menos que el de Shanghai. Para el 2010, la diferencia se había incrementado a 2,100 yuanes. Estas diferencias se hacen mayores en relación a las regiones occidentales (CIIC 2011; ACSC 2011).

Los esfuerzos para incrementar los ingresos de las familias también resultan claves, ya que los ingresos estatales representan más de 30% del PIB, mientras que los ingresos de los hogares solo 7% (CIIC 2011b).

No debe olvidarse que China aún afronta una gran presión demográfica. La contradicción es evidente: envejece su población y, sin embargo, en su desarrollo futuro, China todavía necesita aumentar el control del crecimiento de su población y reajustar la estructura demográfica (CRI 2012d).

El documento refiere que si bien en los últimos años el gobierno chino ha aplicado una serie de medidas para regular el crecimiento demográfico, la población total china mantiene una tendencia de incremento a largo plazo. En consecuencia, se ha recrudecido el desequilibrio estructural entre la oferta y la demanda de la mano de obra y se ha acrecentado el desempleo en la juventud, así como los problemas de la vejez, además de la brecha de pobreza entre las zonas urbanas y las rurales (CRI 2012d).

Según estadísticas, en 2011 el número de los habitantes chinos que todavía no alcanzaba el umbral de pobreza oficial a un ingreso neto anual per cápita de 2 mil 300 yuanes (unos 360 dólares en áreas rurales) superó las 128 millones de personas (CRI 2012d).

7 Informe Anual sobre el Análisis de la Construcción de la Sociedad de Beijing, también conocido como el Libro Azul de la Construcción de la Sociedad.

Adicionalmente, el envejecimiento de la población china y el deterioro medioambiental pueden limitar el crecimiento económico del país. En opinión de Ma Jiantang, director del Buró Nacional de Estadísticas de China: "El dividendo demográfico de China ha disminuido debido al rápido envejecimiento de la población, y a los problemas medioambientales" (Xinhua 2012m).

Otro de los grandes retos que enfrenta China es su proceso de urbanización. En la historia reciente de China se ha observado enorme crecimiento y dinamismo económicos, que han permitido el tránsito de una humilde sociedad agrícola a una exitosa plataforma manufacturera en menos de tres décadas. En la medida que crece la economía de China, el país se adentra en una de las etapas más complejas: la transformación de una población mayoritariamente rural en una donde predominará el sector urbano. Ello constituye un enorme reto para la sostenibilidad China en el siglo XXI.

Los estudios relacionados con la población china revelan que para el año 2030, como mínimo unas 220 ciudades de China, ya habrán alcanzado la población cercana al millón de habitantes, con lo cual, de conjunto habrán superado los 35 millones de personas que hoy residen en las ciudades de Europa. Muchas de estas ciudades chinas pueden ser construidas en su totalidad. Si se planifican correctamente, dichas ciudades pueden erigirse modelos en el uso eficiente de la energía y para el desarrollo sostenible (Bapna y Lavin 2012).

Fenómenos como la contaminación del aire y el agua, la congestión del tráfico, la falta de vivienda y el hacinamiento son algunos de los males del medio ambiente urbano y social que requieren de urgente tratamiento en el país.

Algunos de estos retos se enfrentarán en el 12º Plan Quinquenal (2011-2015) cuyos planes destacan la importancia de la planificación urbana sostenible y el desarrollo bajo en carbono, así como impulsan el mejoramiento de los sistemas de transporte público y la fijación de objetivos para aumentar las tasas de tratamiento del agua. Ya en 2010, la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma anunció un programa piloto que considera involucrar a cinco provincias, para fomentar los proyectos de bajo contenido de carbono y edificar ocho ciudades de bajo carbono (Bapna y Lavin 2012).

Otro de los grandes retos lo constituye la denominada burbuja inmobiliaria. A lo largo del 2011 se aplicaron en China diferentes

políticas para frenar el incremento desmesurado del sector, así como provocar un descenso en los precios de las viviendas.

Las empresas no han podido continuar con nuevos proyectos ya que el gobierno incrementó los tipos de interés e impuso restricciones a los préstamos bancarios con el objetivo de frenar la inflación, mantener a raya los precios inmobiliarios y evitar la especulación. Asimismo, limitó el número de hipotecas que puede tener cada ciudadano a nivel individual, al tiempo que ha aumentado la cantidad mínima que debe aportar un comprador cuando adquiere una vivienda, hasta el 40% del total del crédito, con el objetivo de proteger al sector financiero.

Las restricciones aplicadas para frenar la burbuja inmobiliaria han enfriado la demanda de viviendas y desplomado las ventas. Cerca de mil agencias han cerrado desde que comenzó el año. La demanda de viviendas y apartamentos se ha mantenido cayendo a lo largo y ancho el país después de que las autoridades chinas prohibieran la compra de segundas residencias, entre otras medidas. Los datos oficiales muestran, por ejemplo, cómo en Beijing, las ventas de viviendas de segunda mano cayeron más de un 35% en los primeros diez meses del año hasta 101,188 unidades.

Este desplome de las ventas se trasladará a los precios. La agencia de calificación Standard & Poor's ha declarado que contempla una caída en torno al 10% por todo el país durante el 2012. En algunas regiones, la corrección ya ha comenzado. En el caso de las viviendas nuevas, las empresas están reduciendo sus precios entre un 15% y un 20%, mientras que los particulares están ofreciendo descuentos entre el 10% y el 15%. Los economistas de Barclays Capital consideran que cuando la caída haya tocado el 20%, el gobierno chino podría comenzar a dar marcha atrás en las medidas, aunque la caída podría prolongarse hasta el 30% dado que el impulso bajista no desaparecerá de repente.

Las presiones sobre la tasa de cambio del yuan constituyen otro de los problemas más serios que ha enfrentado y enfrentará China.

Las autoridades chinas evalúan constantemente los impactos que una posible apreciación del yuan ocasionaría a su economía. Sin descontar el hecho real de que en el periodo comprendido entre el año 2005 y noviembre del 2011, ya la moneda china se ha apreciado en un 30%. Sin embargo, esta apreciación paulatina no es la que se espera de China. Las economías desarrolladas, fundamentalmente Estados

Unidos y Europa, exigen a China una apreciación de más del 60%, lo cual realmente implicaría afectaciones notables al desarrollo del país asiático.

Una apreciación de tal magnitud implicaría un incremento exponencial de los precios para las materias primas, así como del costo de la mano de obra nacional y automáticamente reduciría el volumen de exportaciones chinas al mercado mundial. Tanto el incremento de los precios de los recursos naturales como de los salarios, son procesos que poco a poco van teniendo un mayor espacio en la economía China, por los que este proceso de apreciación tiende a ser natural.

China ha declarado que estas presiones no reconocen la estrategia china de apertura de su economía, el hecho de que sus importaciones sobrepasarán los 1.7 billones de dólares este año, y totalizarán aproximadamente unos 10 billones de dólares durante los próximos cinco años. Desde el estallido de la crisis económica global China ha gestionado sus políticas macroeconómicas con el objetivo de expandir la demanda doméstica y estimular las importaciones. Ha eliminado progresivamente los requisitos de licencia para más de 800 líneas arancelarias, y cancelado los impuestos aduaneros sobre los bienes procedentes del 95% de los países de menor desarrollo relativo (MOFCOM 2012b).

Las importaciones chinas aumentaron 23.3% entre 2008 y 2010, creando un mercado con valor de un billón de dólares para el resto del mundo. La contribución de este superávit al PIB chino pasó de 6.5% a sólo 2.2%. China constituye el mayor mercado de exportación para Japón, Corea del Sur, el Sureste Asiático, Brasil y Sudáfrica; es el segundo para la Unión Europea y el tercer mayor mercado para las exportaciones estadounidenses (MOFCOM 2012b).

En los últimos años, a consecuencia de los problemas de la deuda europea y otros factores, la demanda proveniente de EU y Europa ha decrecido y las exportaciones hacia otros mercados emergentes se han incrementado, lo cual resulta de gran importancia para poder compensar el descenso de las exportaciones hacia los primeros. En la actualidad, la exportación hacia EU, Europa y Japón solo representa el 43.7% de las exportaciones totales (MOFCOM 2012b).

En esta estrategia incide también el papel de las importaciones y para ello el papel de Hong Kong resulta esencial. Las autoridades chinas han decidido aprovechar las políticas preferenciales de que disfruta el enclave para estimular la venta en el mercado interno

de China de los productos provenientes de Hong Kong. Se concibe una expansión de las importaciones para el 12º plan quinquenal y las ventas minoristas de productos de consumo deberán incrementarse hasta 32 billones de yuanes para el 2015. China y Hong Kong han establecido condiciones para la liberalización del comercio, lo cual permitirá hacer uso del tratamiento preferencial de cero aranceles (MOFCOM 2012b).

8. Pronóstico para 2012

Tanto la caída del IGC como la reducción de las exportaciones pudieran indicar una tendencia a la desaceleración del crecimiento económico; sin embargo, el ritmo de esta ralentización probablemente no resulte drástico, ya que tanto la inversión como el consumo internos durante el 2011 han mantenido ritmos de crecimiento elevados, por lo que el crecimiento anual en 2012 se mantendrá entre 7-8 por ciento.

A pesar de las difíciles condiciones del sector exportador, las autoridades chinas insisten en la presencia de una serie de condiciones favorables para impulsar el comercio tales como:

- Recursos humanos
- Mano de obra relativamente barata
- Apoyo a las políticas de desarrollo industrial
- Interés de las autoridades por mantener la competitividad de las empresas

Los expertos prevén que en 2012 el PIB crecerá 8% de no ocurrir un deterioro considerable en las condiciones económicas y políticas globales Según el pronóstico, los precios al consumidor aumentarán un 4.6%, un pronóstico reservado, tomando en cuenta los elementos que se han analizado en este trabajo.

China continuará explorando este año mercados emergentes para reducir su dependencia de las exportaciones a países afectados por la crisis de deuda europea.

China reforzará su presencia comercial en los mercados de las economías emergentes y ha elegido treinta países para desarrollar el comercio con prioridad, entre ellos India y Sudáfrica, para la expan-

sión de sus exportaciones en los próximos años, y con el fin de que la contribución de los socios no tradicionales en el comercio exterior del gigante asiático se eleve en 5 puntos porcentuales para 2015.

Bibliografía

- ACSC (Academia de Ciencias Sociales de China). 2011. Informe Anual sobre el Análisis de la Construcción de la Sociedad de Beijing. ACSC, Beijing.
- AFP (Agence France-Presse). 2012. "EE.UU. registra un déficit comercial récord frente a China en 2012". Univisiónnoticias.com, febrero 10.
- América Economía. 2012. "China: PMI de sector fabril se expande ligeramente en enero y supera previsiones". América Economía, febrero 1.
- APPCM (Agrupación de Profesionales Partido Comunista de Madrid). 2005. "Empresa estatal china CNOOC pretende comprar petrolera de EE.UU. Unocal - Relaciones EE.UU. con China emergente". APPCM, junio 28.
- Bapna, Manish y Richard Lavin. 2012. "La urbanización sostenible implica muchos beneficios". Pueblo en línea, marzo 12.
- British Petroleum (BP). 2011. BP Statistical Review of World Energy. BP, Londres.
- CIIC (China Internet Information Center). 2011a. "La desigualdad de ingresos aumenta". CIIC, diciembre 6.
- CIIC. 2011b. "Declaraciones de Yang Liming, Vicedirector del Instituto de Investigación del Trabajo y el Salario". CIIC.
- CIIC 2011c. "Políticas y acciones de China para afrontar el cambio climático". CIIC, diciembre 20.
- CIIC. 2012d. "La decisión de la OMC sobre las tierras raras revela prejuicios". CIIC, marzo 24.
- CCTV (China Central Televisión). 2012. "China responde a la queja de EE.UU., Japón y la Unión Europea sobre sus exportaciones de tierras raras". CCTV, marzo 14.
- CNN Expansión. 2011. "Industria china se contrae en noviembre". CNN Expansión, diciembre 1.

- CRI (China Radio Internacional). 2012a. "China financia métodos de riego de bajo consumo de agua para aumentar producción agrícola". CRI, febrero 8.
- CRI. 2012b. "China acelera la eliminación de la baja capacidad productiva". CRI, febrero 15.
- CRI. 2012c. "China se convertirá en el mayor país comercial en 2016". CRI, febrero 22.
- CRI. 2012d. "China aún afronta una gran presión demográfica". CRI, marzo 13.
- Europa Press. 2012. "Japón registró en 2011 su primer déficit comercial desde 1980". Europa Press, enero 25.
- GOV.cn (The Chinese Central Government's Official Web). 2012. "El desarrollo de China en 2011 en cifras". GOV.cn, febrero 22.
- IOSC (Information Office of the State Council of the People's Republic of China). 2011. China's Foreign Trade. IOSC, China.
- La Tercera. 2011. "Producción industrial en China cayó a su menor nivel en 32 meses en noviembre". La Tercera, diciembre 1.
- Marco Trade News. 2012. "China procurará aumentar 10% su comercio exterior en 2012". Marco Trade News, marzo 15.
- MOFCOM (Ministerio de Comercio de la República Popular China). 2012a. Estadística escueta sobre inversión directa al exterior de China de enero a noviembre de 2011. MOFCOM, Beijing.
- MOFCOM. 2012b. Regular Press Conference of the Ministry of Commerce on January 18, 2012. MOFCOM, Beijing.
- MOFCOM. 2012c. Inversión extranjera directa en China de enero a noviembre de 2011 16 de diciembre de 2011. MOFCOM, Beijing.
- MOFCOM. 2012d. Estadística escueta sobre inversiones directas no financieras de China en el exterior en 2011. MOFCOM, Beijing.
- MOFCOM. 2012e. Estadística escueta sobre operaciones de cooperación laboral de China con el exterior de 2011. MOFCOM, Beijing.
- Orlik, Tom y Bob Davis. 2012. "La desaceleración China plantea retos para la economía global". The Wall Street Journal, enero 17.
- Parlamento Europeo. 2011. http://www.europarl.europa.eu/

- Publicar Online. 2011. "La internacionalización del Yuan, el nuevo Dólar". Publicar Online, septiembre 8.
- Qingfen, Ding. 2012. "Países desarrollados devienen destino de inversión extranjera directa". MOFCOM, marzo 26.
- Qingfen, Ding y Wen Li. 2012. "El comercio exterior sigue siendo factor clave para la economía". Pueblo en Línea, febrero 8.
- RT. 2012. "China y Australia intercambian yuanes por dólares australianos". RT, marzo 23.
- The Economist. 2011. "Chinese sovereign debt. The bonds that tie. Japan wants to buy Chinese government bonds". The Economist, diciembre 31.
- Roubini, Nouriel. 2011. "La mala apuesta de crecimiento de China". Project Syndicate, abril 14.
- South Centre. 2012. "Exports represent 50% in recent Asian economies growth". South Centre, febrero 24.
- WSJ (The Wall Street Journal). 2012a. "Acuerdo para explorar y producir gas de esquisto en China entre Total y Sinopec". WSJ, marzo 19.
- WSJ. 2012b. "Beijing Defends Stance on Minerals". WSJ, marzo 13.
- WSJ. 2012c. "Una táctica más sutil ayuda a China a entrar al sector petrolero estadounidense". WSJ, marzo 13.
- Xinhua. 2012a. "Sequía afecta a más de tres millones de personas en China". Centro de Información de Internet China, febrero 16.
- Xinhua. 2012b. "Red eléctrica de China conectará a otros 2,07 millones de habitantes rurales para finales de 2015". China Hoy, febrero 22.
- Xinhua. 2012c. "China destina 19 millones de dólares para combatir prolongada sequía en suroeste del país". Pueblo en línea, febrero 23.
- Xinhua. 2012d. "China mejorará servicios financieros de pago en zonas rurales". Agencia de Noticias Xinhua, febrero 16.
- Xinhua. 2012e. "Creación de nuevo fondo de inversión para el sector energético". Agencia de Noticias Xinhua, enero 13.
- Xinhua. 2012f. "China planea elevar producción de gas de esquisto a 6.500 millones de metros cúbicos en 2015". China Radio International, marzo 16.

- Xinhua. 2012g. "Perspectiva del entorno marítimo de China "no es optimista" según alto funcionario chino". Pueblo en línea, marzo 14.
- Xinhua. 2012h. "No habrá más tierras raras baratas de China, dicen expertos". Pueblo en línea, marzo 13.
- Xinhua. 2012i. "China se convertirá pronto en mayor importador del mundo, dice el ministro de Comercio". Pueblo en línea, marzo 18.
- Xinhua. 2012j. "Globalización de la moneda china es "imparable", pero tiene riesgos de especulación, según experto". Embajada de la República Popular China en México, marzo 13.
- Xinhua. 2012k. "IPC de China crece un 4,5 por ciento en enero". Pueblo en línea, febrero 9.
- Xinhua, 2012l. "China elevará precios de gasolina y diésel". Pueblo en línea, abril 7.
- Xinhua. 2012m. "Envejecimiento de población china limitará crecimiento económico, dice funcionario". Agencia de Noticias Xinhua, marzo 17.

Anexos I: Ranking de provincias y municipalidades en cuanto a inversiones directas no financieras de China en el exterior de 2011

(Unidad: diez mil dólares USA)

Ranking	Provincias(municipalidades)	Valor de inversión directa
1	Zhejiang	211,397
	Distrito Ningbo	85,965
2	Shandong	207,704
	Distrito Qingdao	19,127
3	Jiangsu	200,129
4	Cantón	190,269
	Distrito Shenzhen	62,408
5	Shanghai	151,316
6	Hainan	120,144
7	Liaoning	114,950
	Distrito Dalian	67,484
8	Hunan	80,483
9	Beijing	74,534
10	Hubei	69,009
11	Gansu	63,497
12	Tianjin	57,247
13	Yunnan	57,080
14	Sichuan	53,343
15	Anhui	50,875
16	Shaanxi	44,154
17	Chongqing	41,857
18	Hebei	35,437
19	Fujian	34,342
	Distrito Xiamen	12,710
20	Región Autónoma Uigur de Xinjiang	32,557
21	Henan	30,171
22	Jiangxi	28,090
23	Jilin	19,716
24	Heilongjiang	15,803
25	Shanxi	14,973
26	Región Autónoma Zhuang de Guangxi	12,237

27	Región Autónoma de Mongolia Interior	10,403
28	Cuerpo de Producción y Construcción de Xinjiang	4,971
29	Guizhou	1,950
30	Región Autónoma Hui de Ningxia	1,249
31	Región Autónoma de Tíbet	216
32	Qinghai	173

Fuente: Ranking de provincias y municipalidades en cuanto a inversiones directas no financieras de China en el exterior de 2011 http://spanish.mofcom.gov.cn/ aarticle/ subject/resumencl/lanmuxbyb/201202/20120207950974.html

China y América Latina, un subsistema internacional con mirada estratégica por el desarrollo en el siglo XXI

Jorge Retana Yarto

La relación con la República Popular China debe observarse desde nuestro subcontinente bajo un enfoque estratégico dentro de los escenarios posibles para el siglo XXI. Nuestra propuesta recupera el enfoque sistémico, de la economía regional-globalizada y del Sistema Mundial, y se refiere a la necesidad y posibilidad real de concertar y desarrollar una iniciativa estratégica para formar con China, como líder insustituible, un bloque de integración económico intercontinental y un Subsistema Internacional al seno del actual Sistema Mundial. Mediante el primero, desarrollaremos un proceso de complementación económica competitiva, modificando el actual contexto de nuestra nación y región continental, buscando mejores niveles de desarrollo. Mediante el subsistema internacional, desplegaremos nuestra actividad multilateral, regional y bilateral en los temas sustantivos de la agenda mundial para acceder a un Nuevo Orden Global con mayores equilibrios regionales y globales.

1. Regreso histórico de Asia-China y necesidad de un planteamiento estratégico

La más grande problemática y el gigantesco reto histórico que siguen confrontando nuestras sociedades nacionales son acceder al desarrollo económico, político y sociocultural, entendido en sus bondades cualitativas.

Conforme a ello, pensar hoy en China respecto de nosotros mismos, observando y valorando la dinámica mundial de dicha república, es pensar obligadamente de manera estratégica en el decurso

del siglo XXI, desde cualquier enfoque sobre relaciones de cooperación, alianza, acción conjunta, comercio, inversión, tecnología, etc., o acción política concertada, es decir, en general, sobre alguna fórmula de entendimiento en el mundo de hoy con China y para insertarse positiva y constructivamente en su dinámica mundial prometedora, al ser esta protagonista de uno de los cambios globales más importantes de los últimos 30 años, y que dicho pensamiento se direccione fuera del ámbito estratégico proyectado al futuro, resulta miope y torpe, circunspecto y minusvalorado respecto de las potencialidades que la mutación referida ofrece en el sistema mundial, en la economía regionalizada y en la experiencia aplicable de los procesos más exitosos de inserción en la economía global de nuestros días.

El Orden Mundial actual se encuentra en proceso de cambio hacia la conformación de una nueva realidad policéntrica y polimórfica, que avanza desde *dos grandes pivotes históricos:* a) los restos del Orden Bipolar que en su derrumbe ha conllevado a una estructura transitoria de corta duración como ha sido el Orden Unipolar, que se agota aceleradamente ante nuestros ojos; y las nuevas realidades materiales y no, sus tendencias prefiguradas y los conflictos que ellas han traído a la palestra mundial, como el propio cambio global en la economía mundial y en la balanza global, regional y subregional de poder propiciado por Asia y concretamente China, en su emergencia como gran potencia del siglo XXI.

Hoy en el Sistema u Orden Mundial existen muy diversos subsistemas o sub-órdenes de distinta naturaleza, estructura, integrantes y objetivos, algunos ya consolidados y otros en proceso de solidificación, conformados por distintos Estados, agentes no estatales, naciones, etc., se trata de organizaciones supranacionales en y para determinados espacios geográficos, así como el logro de un conjunto de objetivos armonizados con las realidades y desafíos planteados por el mundo actual. No estamos principalmente frente a una obligada semántica comunitaria, supranacional o algo parecido, sino de una contundente realidad planetaria.

El actual Sistema Mundial está fracturado en dos grandes realidades: una vieja o precedente y actual realidad geopolítica, estratégica y político-militar, es decir, un sistema de poder mundial, institucional y fáctico a la vez; y un sistema económico regionalizado con flujos globales no predominantes, nuevo, emergente, con transformaciones recientes estructurales que aún no se expresan en el sistema de

poder. En ello consiste su fractura o escisión. De allí que la lógica del funcionamiento de la estructura en el eje econ*ómico* tiene características distintas que la lógica del funcionamiento de la estructura en el eje estratégico político-militar. Y estas diferencias deben ser tenidas en cuenta, fundamentalmente atendiendo al tipo de "vínculo" que tenga el eje político, al conformar un sistema con muy disímiles subsistemas. Si se vincula al eje económico, la estructura global tendrá una lógica distinta, que si se vincula al eje estratégico político-militar. No solo la estructura global, sino también la estructura del eje "no vinculado" directamente por el eje político, tendrán una lógica distinta. Es decir, el ejercicio del poder estratégico político-militar no se corresponde con el ejercicio y dinámica o procesos emergentes en el eje económico, regional-global, que constituye así un subsistema no simétrica y coherentemente vinculado a otro eje regional-global, al económico.

El sistema económico regional-globalizado está conformado por una estructura asimétrica de desarrollo global-regional. Posee subsistemas como los que integran hoy los bloques regionales o subregionales, o los agrupamientos de interés circunspecto, como la OPEP, la OTAN, etc., así sus objetivos sean estratégicos, los agrupamientos que se desarrollan al seno de la estructura o sistema económico asimétrico, son la parte más dinámica y efervescente del Sistema Mundial. La parte más resistente para mutar conforme a lo anterior, es la conformada por el eje estratégico político-militar.

La emergencia de la región asiática, de sus subregiones y las potencias líderes que ascienden permeando todo el acontecer mundial, destacadamente la República Popular China, ha impactado con mayor claridad, al mutar la composición asimétrica del eje o sistema económico regional-global, aun menos perceptible —pero de ninguna manera inexistente— en su impacto en el eje estratégico político-militar. Un mayor impacto y transformación conforme a las realidades del sistema o estructura económica asimétricamente constituida, conducirá a un Orden o Sistema Mundial distinto al actual en proceso de cambio, caracterizado por una composición planetaria constelada de poderes de amplia capacidad gravitacional más uniforme que el actual, con una constitución policéntrica apoyada en una estructura económica globalizada de poderes regionales pero de alcance y peso planetario.

América Latina está también en pleno proceso de emulación, realizando cambios significativos —sobre todo en América del Sur—, avanzando hacia la construcción de nuevos paradigmas que le acerquen a la consecución del objetivo histórico del desarrollo, y es, muy probablemente, quien con mayor vigor y convicción, diserta, innova y construye sobre la mejor forma, estructura y proyección para aprovechar la inmensa capacidad de cambio global que está mostrando la República Popular China. Así que diseñar una estrategia de la magnitud y profundad que este gran poder planetario posibilita, es un nuevo reto formidable para el siglo XXI, como lo fue el fortalecimiento y la expansión incontenible de la "República Imperial" al norte de nuestro continente a finales del siglo XIX y durante la mayor parte del siglo XX, sin que, como todo parece indicar, América Latina al principio de este siglo, se haya finalmente acomodado e insertado como par o cercano a dicho estatus en la dinámica exponencial de desarrollo alcanzado por sus muy poderosos vecinos al norte del Río Bravo. Emergió nuestra subregión continental de dicha experiencia centuria, sin el desarrollo necesario y como ha dicho Eduardo Galeano, sin "*terminar de ser complemente independiente*", de manera que hoy el curso de la historia nos empuja, parece, irremediable pero también razonadamente, a la inmensa y a veces inescrutable o indescifrable, región asiática, a la que Paul Kennedy (2007) se refiriera en la perspectiva del inicio de los tiempos modernos que fijan los eruditos, luego del año 1500, diciendo (Kennedy 2007:27 y 29-31):

> La imagen general de extensos imperios orientales que poseían riquezas fabulosas y enormes ejércitos, era razonablemente y a primera vista estas sociedades deben haber parecido mucho mejor dotadas que los pueblos y Estados de Europa Occidental…, a diferencia de los imperios otomano y chino, y del liderazgo que pronto establecerían en India los mongoles, jamás hubo una Europa unida en la cual todas las partes reconocieran un líder secular o religioso. Europa era un batiburrillo de pequeños reinos y principados, marcas y ciudades-Estado.

Y refiriéndose a China:

> (…) su considerable población de 100 a 300 millones de habitantes, por contraste con los 50-55 millones de Europa en el siglo XVI; su notable cultura; sus llanuras increíblemente fértiles e irrigadas, unidas por un

> espléndido sistema de canales desde el siglo XI; y su administración unificada y jerárquica, conducida por una burocracia confuciana bien educada, habían dado a la sociedad china una coherencia y sofisticación que eran la envidia de los visitantes extranjeros (Kennedy 2007:27 y 29-31).

El Premio Nobel de economía, Joseph Stiglitz, avalaría el sentido principal de lo antes dicho, y lo subrayaría de esta manera:

> Aunque nosotros en Occidente tengamos tendencia a olvidarlo, hace 190 años casi el 60% del PIB mundial estaba en Asia. Pero luego de forma más bien brusca, la explotación colonial y los tratados comerciales injustos, combinados con la revolución tecnológica en Europa y América, dejaron muy atrás a los países en desarrollo, hasta el punto de que, en 1950, las economías asiáticas representaban menos del 18% del PIB mundial (Stiglitz 2010:264-265).

Hoy China y la India rebasan el 40% de la economía, población y territorio de Asia-Pacífico, la región más importante y prometedora del planeta y la APEC aportó en 2007 el 54% del PIB mundial. Es decir, estamos frente al regreso histórico formidable de la gran y magna región asiática como zona de definición estratégica de los próximos y grandes eventos mundiales.

Sin embargo, las complejidades de una inmensa economía y un gigantesco aparato de poder como la República Popular China resultan en diferentes aspectos, inasequibles al observador o académico medio, de tal forma que nuestro reto es intentar siempre una aproximación, análisis y valoración de conjunto.

Ya el lúcido Celso Furtado había anticipado que:

> Aún no se ha formulado la teoría del desarrollo económico de los grandes sistemas heterogéneos —social y culturalmente—. El fracaso de la Unión Soviética dejó muy en claro que tales sistemas ya no sobreviven teniendo como único apoyo las estructuras de control burocrático y militar.

Agrega también:

> Los sistemas económicos de grandes dimensiones territoriales y marcadas disparidades regionales y estructurales —entre los que destacan Brasil, China y la India—, difícilmente sobrevivirán si pierden la cohesión

> que se deriva de la expansión del mercado interno. En estos casos, por más efectiva que sea la inserción internacional, es insuficiente para asegurar el dinamismo de la economía (Furtado, 1999:55).

Sin embargo, China Popular representa hoy la más importante transformación mundial proyectada al siglo XXI y América Latina requiere de manera inaplazable un planteamiento estratégico de reinserción mundial y de mayor gravitación en las contiendas venideras por el alumbramiento del Nuevo Orden Global, es decir, en toda la innovación institucional de carácter multilateral, con una orientación estratégica junto a China que sea capaz de conjuntar los más diversos intereses nacionales, regionales o subregionales, ideológicos y políticos de mediano y largo plazo, naturalmente, tomados en manos de los gobiernos respectivos y por los líderes más visionarios.

2. Hacia un bloque económico y un subsistema internacional al seno del sistema mundial

El método del enfoque sistémico se fundamenta en la noción de unidades conexas y en el carácter de que su proceder, actuación o concertaciones trasciende en las relaciones internacionales. El sistema mundial actual estaría constituido por un conjunto de actores regionales y globales sometidos a exigencias particulares (contexto) y apremios exteriores (multilateralismo), orientados en una configuración de poder (estructura) e implicados en redes regulares de interacciones (procesos regionales). La articulación de estos múltiples elementos entre Estados y gobiernos de magnitud territorial, económica y política como los latinoamericanos y la República Popular China nos permite disertar y proponer al respecto. Paralelamente, la expresión regionalizada de los flujos globales de comercio e inversión, información y tecnología que se desarrollan al seno de la economía mundial en forma de bloques de "integración económica" nos permiten orientar en tal sentido nuestra propuesta al nivel de los eje estratégicos de carácter económicos en el mapa de la geografía mundial actual. De la suma de ambos emerge nuestra propuesta de la eventual construcción de un nuevo paradigma analítico-propositivo sobre la idea de conformar un bloque de integración económica que se exprese en el sistema mundial interestatal como Subsistema Internacional, con objetivos y dinámica propia pero al seno del

mismo, articulado o vinculado a él, como parte estructural o sistémica de aquél.

Justamente, es hoy una economía regionalizada-globalizada y un sistema mundial interestatal en mutación, con diversos subsistemas internacionales debido al surgimiento de nuevos balances de fuerzas, lo que posibilita una gravitación mayor de la subregión latinoamericana y del Caribe en la concepción y dinámica estratégica, en los procesos de integración económica y en los temas de un nuevo sistema global de poder, en los cuales despliega China, gradual pero inexorablemente, sus fortalezas a lo largo y ancho del orbe, y ello conlleva lanzar el reto para nuestros países, de la consecución de algo mucho más que acuerdos bilaterales, acuerdos de alianza estratégica o firma de tratados de libre comercio, así como también en la acción multilateral de convergencias fundamentales en los temas de la agenda política mundial.

La penetración y desarrollo multilateral de China (también de India y la Federación de Rusia), de manera sobresaliente, en la subregión latinoamericana, especialmente con su primera economía, Brasil, ha modificado de manera muy sensible el entorno respecto de los intercambios económicos, los alineamientos políticos y los enfoques estratégicos, dotando de opciones a las diplomacias latinoamericanas de márgenes de maniobra hasta hace una década inexistentes y dando nuevos bríos a los impulsos para entrar en una nueva fase en la contienda por el desarrollo y por un sistema de poder mayormente equilibrado y equitativo que reconozca plenamente las nuevas realidades.

La implantación de los modelos económicos impuestos y adoptados, según los casos, en América Latina y el Caribe, respecto del tristemente célebre "Consenso Washington", jamás dejó de suscitar resistencias político-sociales y académicas, y tras las crisis seriales acaecidas en la subregión, se ha discutido por cerca de unos 15 años atrás, aproximadamente, la necesidad de ir a un nuevo modelo de desarrollo económico, ante las insuficiencias e inconsistencias estructurales, así como los magros resultados de alto costo, ofrecidos por el modelo de apertura liberal y privatizador que desembocó rápidamente en el "modelo Wall Street" (como le han llamado los profesores de economía Harrison y Bluestone del ITM) y en versiones bastardas en diversos países, la cual constituye la peor concepción y puesta en práctica del capitalismo globalizado. La crisis de

2008-2010, sobre todo, derrumbó una concepción del capitalismo en la etapa actual de su desarrollo y un modelo económico de predominio del capital y los mercados financieros como generadores centrales de la riqueza social.

Actualmente, la economía mundial en su proceso regionalizador-globalizador, se caracteriza, entre muchas otras cosas, por ser portadora de economías de base nacional que han diseñado e instrumentado modelos económicos de inserción a la economía mundializada, activos y exitosos, forzados o fallidos. A América Latina, a pesar de enormes esfuerzos y altos costos socio-históricos incurridos, le unifica la exigüidad de sus resultados, pero en América del Sur, el panorama ha ido cambiando en la última década sobre la base de tres grandes ejes estratégicos: a) el rechazo al ALCA impulsada por Bush y el reimpulso desde la subregión como prioridades diferenciadas, la expansión e integración económica con Europa, el fuerte impulso a la integración subregional desde el Grupo Andino de Naciones y el Mercado del Sur, acelerando las convergencias como proceso unificado hacia el UNASUR; b) la flexibilización de las políticas heredadas del Consenso Washington, orientándolas hacia la recuperación del compromiso social del Estado, la mayor intervención económica, la regulación selectiva de los mercados, el impulso a la economía productiva y a la inversión pública, junto al incremento en la captación de inversión extranjera, principalmente asiática; y c) la inserción en la dinámica expansiva de la región asiática y señaladamente, de las potencias asiáticas emergentes, China, esencialmente, con quien ha ocurrido un verdadero proceso de explosión económica, comercial, financiera, de inversiones mixtas, de acuerdos de cooperación científica y tecnológica y de alineamientos político-ideológicos, recuperando así el manejo soberano de sus alternativas y recuperando también su capacidad propositiva, y dentro de todo ese contexto, la gran presencia de China en la subregión continental debe procesarse de tal manera que no vulnere los avances importantes presentes en la integración subregional, en la política regional, etc., es decir, para que ella no actúe como fuerza centrífuga —mayormente ante el fracaso de la Ronda Doha—, sino como poderosa fuerza aglutinante, como eje ordenador o restructurador, si cabe la expresión, dándole contenidos distintos al proceso de globalización de los flujos económicos en el subcontinente.

Pero hay un elemento más de enorme valor gravitacional y definitorio, de carácter político estratégico: todo este proceso de la emergencia mundial de China y su posicionamiento regional latinoamericano la ha puesto en nuestra subregión en una postura del muy probable inicio de un proceso histórico de contienda por la sustitución hegemónica frente a EU, que por hoy es solamente una competencia de poderosos liderazgos pero de proyección regional-global, escapando nuestra región con esa realidad al oxidado planteamiento relativo a la contraposición del "panamericanismo o latinoamericanismo".

La iniciativa subcontinental para una proyección de largo plazo entre América Latina y el Caribe con China como líder indiscutible es posible por cuatro razones fundamentales, entre otras:

a) Por el avance logrado por China en su penetración económica en la subregión latinoamericana, hoy considerable, ya que es primero, segundo y tercer socio comercial para los principales países de América Latina.
b) Por los avances en la institucionalidad (organismos, normatividad, instancia colegiadas, procesos, etc., de orden integracionista de nuestras naciones, que posibilitan darle contenidos unificadores, institucionales definidos y dinamizadores de los objetivos planteados.
c) Por la voluntad política expresada en ambos casos (América Latina es una de sus prioridades globales después del 11 de septiembre de 2001) y los países de la subregión, con una expresión menor en el caso de algunos países centroamericanos y caribeños, y particularmente de México, aunque de este último, en orden a sus importaciones, ya es China su segundo socio comercial, detrás de EU).
d) Por el entrampamiento económico de las economías occidentales, sobre todo, europeas, que no acaban de salir de la grave crisis recesiva y financiera que les hundió hace apenas unos años, aun cuando la situación de EU es relativamente mejor, no acaba tampoco de estabilizar su ciclo económico.

Entonces urgen las iniciativas estratégicas alternativas y su concreción para nuestra región. Evidentemente, su convocatoria hará imposible las indefiniciones, las vacilaciones y las ambigüedades políticas que

muy a menudo se presentan en nuestro subcontinente, conforme la coyuntura de relaciones y agenda con EU. Se trata, en todo caso, de asumir riesgos calculados en el escenario regional, pero no insalvables, tampoco inmanejables. El axioma en estos casos dice: "obtener ventajas en el entorno mundial o regional maximizando el interés nacional", agregaríamos, dentro de un proyecto colectivo subregional factible.

Los bloques económicos, como estructuras de integración económica regional o subregional, de alianza política entre Estados-gobiernos y sociedades, de institucionalidad supranacional y de ordenamiento de la articulación de los flujos regionales y globales de intercambio y de la participación competitiva de sus integrantes han demostrado ser altamente eficientes y eficaces para dinamizar las relaciones intrabloque, las convergencias estratégicas, así como los despliegues de poder de sus miembros, dentro de un proyecto de avance colectivo. Un bloque asiático-latinoamericano con China al frente parece deseable y plausible, como oferta diplomática, como oferta de imbricación mayormente estructurada de las relaciones económicas ampliadas, diversificadas y emergentes entre dicho líder global y nuestros países, y como plataforma de mayor despliegue de los impulsos conjuntos a la agenda mundial en la orientación del Nuevo Orden Global, demandado y trabajado hasta hoy, aunque no de manera contundente por China en lo multilateral y lo regional o bilateral, bajo una filosofía política decididamente realista, de distribución del poder.

Para China son estratégicas las reservas energéticas, agrícolas y agroindustriales, minerales, las áreas de oportunidad de inversión masiva, directa y mediante financiamientos preferentes, etc., debido a que su construcción económica se orienta hacia la conformación de una cadena de suministro completa para sus industrias críticas, fuera de su territorio continental, y todo bajo resguardo seguro con liderazgos nacionales y subregionales fuertes. Falta el marco e instrumental colectivo. China sabe, además, que una América Latina y un Caribe más sólidos en su desenvolvimiento económico-social y en la recuperación de sus iniciativas política soberanas, son más seguros políticamente como aliados estratégicos, y que ello ofrece menor margen de acción al tradicional intervencionismo de la poderosa república imperial del norte.

Todo ello ha buscado obtenerlo en la subregión mediante tratados bilaterales (comerciales y de inversión y, los menos, de libre comercio), así como por la vía de acuerdos (de alcance parcial, de alianza estratégica), es decir, acudiendo a un conjunto muy variado de instrumentos jurídicos, multiplicados (seguramente suman ya una centena) debido a que se concretan país por país, entonces, un acuerdo de integración económica con, por ejemplo, las cuatro economías más grandes, y bajo una concepción de interregionalismo abierto, permitiría la incorporación gradual de otros países en el decurso del tiempo. Sin duda, China no es la panacea, tenemos que hacer nuestra propia tarea en los distintos frentes, pero sí es potencialmente el nuevo gran aliado para impulsar el desarrollo de nuestra subregión continental.

Adicionalmente, la presencia de China en las instituciones regionales y de integración económica no es ajena, ha participado en el Grupo de Río (1990), es observadora en la ALADI (desde 1994), integra el Banco de Desarrollo del Caribe, da seguimiento puntual a los trabajos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), por ejemplo.

Estamos hablando para América Latina de lo que Helio Jaguaribe (Cardozo 2008), pensando en el desarrollo de Brasil en los años 70, llamó "una vía separada", dentro de una misma expectativa histórica, como es el acceso de mayores niveles de desarrollo, y sin traumatismos graves, y ello es así porque los intereses fundamentales de un país o grupo de países deben ser considerados en forma sistemática o sistémica, pero con capacidad de recambio estratégico, de maniobra, conforme evolucionan las condiciones de la economía, la ideología y la política mundiales, incluso, los desplazamientos en el balance de la fuerza militar.

Sin embargo, no podemos excluir mencionar enfáticamente la necesidad de desarrollar las afinidades culturales comunes: en el mundo del interdependencia globalizada y la integración regional e interregional no es factible solamente pensar en las estructuras materiales, económicas y en los flujos de intercambio, así como en el quehacer político común, de frente a determinados objetivos, sino en las interpenetraciones culturales, en este caso, transpacíficas. Hoy los modelos asociativos —y en tanto más abarcadores, profundos y duraderos sean, más aún— pasan obligadamente por las identidades culturales: otro reto de dimensiones formidables para nuestras sociedades y Estados.

A todo lo anterior, una pregunta esencial: este planteamiento ¿es compatible con las orientaciones actuales y perceptibles de la República Popular China en el mundo? Consideramos definitivamente que sí. Veamos.

China ha evolucionado transformando en cuatro tiempos fundamentales distintos su orientación mundial estratégica hasta la fecha. Intentaremos una descripción de dicho proceso, necesariamente con circunspección y de manera muy condensada.

- En el grueso principal de los años del *Orden Bipolar*, bajo el liderazgo de Mao Tse-Tung, de la revolución comunista y la revolución cultural (1966-76) bajo el lema "guerra y revolución", su postura doctrinaria fundamental era convertirse en líder del Tercer Mundo, oponiéndose al imperialismo norteamericano y al hegemonismo soviético (cuando se produjo el rompimiento en los años 50 con la URSS), concretado en la idea de construir un triángulo estratégico entre EU-URSS-China Popular.
- En el contexto de la "diplomacia del ping-pong" Kissinger-Chou Enlai, es decir, del acercamiento chino-estadounidense de los años 70, se operó un cambio hacia la consigna de "paz y desarrollo" y la conceptualización doctrinaria mutó hacia la posibilidad de un "triángulo flexible", pudiendo darse acercamientos y convergencias importantes en la acción con EU, en oposición al *hegemonismo soviético.* Fue un lapso transitorio.
- En el periodo del liderazgo indiscutible de Deng Xiaoping contando con la desaparición de la URSS y el desmembramiento del bloque soviético, y en el contexto interno de los eventos de la Plaza Tiananmen, se desarrolla la segunda revolución, mediante la reforma y la apertura (predominio de lo económico bajo visión pragmática), su concepción estratégica se desplazó hacia el orden regional: se otorgó gran importancia al área de Asia-Pacífico e impulsó la multipolaridad, tomando distancia de EU y con acercamientos a la Federación de Rusia-CEI, pregonando hacia finales de los años 90 la asociación estratégica con este último como actor regional determinante.
- Luego de los eventos de septiembre de 2001, de las invasiones a Afganistán e Irak, se profundiza en el enfoque estratégico regionalista o interregionalista, se acude a la convocatoria de Putin para formar el BRIC, la OCS (Organización para la Cooperación

de Shanghái), se estrechan lazos con la ASEAN y se amplió dicho enfoque al continente africano (en una política de posicionamiento agresivo) y, sobre todo, a América Latina, apoyándose en los liderazgos subregionales, como el de "Lula", Hugo Chávez, Fidel Castro, Daniel Ortega, etc.). En ello estamos, en lo fundamental. Esta etapa reciente y actual está estrechamente vinculada a los liderazgos de Jiang Zemin y Ju Hintao.

En suma, es posible concretarse desde el punto de vista de la convergencia sustancial en el enfoque regionalista, proyecto mediante el cual se buscaría una ecuación de optimización de las alternativas para impulsar el desarrollo y una mayor gravitación política en la arena mundial. No es posible, sin embargo, no mencionar que un bloque de integración económica con China al frente, que se expanda hacia un subsistema internacional (con la eventual incorporación de otras potencias astáticas emergentes como India y la Federación de Rusia y otros países latinoamericanos, más allá de los fundadores), modificaría radicalmente el panorama de la actual geografía de la integración regional y subregional en el continente americano, los alineamientos político-estratégicos y el balance de poder en la región, de suyo inquietantes para los poderes hegemónicos actuales. La pregunta es si es compatible ello o no con una hegemonía desgastada y más débil hoy que antes en sus soportes económicos y políticos esenciales, en este continente y en otros, como la de EU y otras grandes potencias occidentales y Japón, y la respuesta es afirmativa.

Por tanto, y no obstante la respuesta apuntada, tampoco podemos omitir que el otro gran tema consustancial, es el previsible recelo de EU a una jugada de este talante al interior de una región que hasta hace dos década y media había sido considerada como área de exclusividad de la geopolítica estadounidense, más aún cuando uno de los factores definitorios de la política de dicha gran potencia en la región latinoamericana, es la de Seguridad Nacional-Seguridad Hemisférica multidimensional, especialmente a partir del tema de las organizaciones mafiosas de carácter multinacional. Sin embargo, está claro por muchos hechos que la gran prioridad estratégica de EU para los próximos lustros es la región Asia-Pacífico (el gran arco que se extiende desde el Pacífico Occidental y el este de Asia, hasta la región asiática del sur y el Océano Índico, que explica Jorge Eduardo Navarrete), y que salvo una catástrofe económica en Europa

Occidental, se modificaría, pero, aceptemos sin dudar, que este nuevo enfoque estratégico de EU es positivo y aprovechable para América Latina si además transparentamos nuestras intenciones y objetivos estratégicos con China. Nuestro proyecto propositivo incluiría de lleno dentro de esas prioridades la variante relativa al Pacífico latinoamericano, posicionado plenamente en los escenarios estratégicos regional-mundiales.

No obstante, este recelo competitivo de EU está en función de la conciencia estadounidense sobre la enorme penetración china en América Latina, pero también sobre la inconformidad china con el Orden Mundial actual, en lo económico y en cuanto a la distribución del poder. Los dirigentes chinos saben también que en lo estratégico, es momento oportuno de avanzar, aunque con suma cautela, porque la hegemonía estadounidense (y atlántica en general) se ha debilitado en la parte sustantiva de sus capacidades económicas, nacionales y colectivas, pero retienen el poderío militar-tecnológico incontrastado (hegemonía asimétricamente conformada y materializada). Sin embargo, 100,000 md colocados en inversión china en la región latinoamericana en 2010, más el valor de los flujos comerciales, son ya dimensiones muy relevantes para no moldearse en una perspectiva mayor y más productiva. Su presencia en el sector energético de los ricos países y yacimientos latinoamericanos como los de Venezuela, Colombia, Argentina, Brasil, etc., y la transformación en curso de los alineamientos políticos en el subcontinente, son fundamentales para entender cualquier trama que se suscite en tono a tales recursos (y en otros sectores) en el subcontinente, por supuesto estamos pensando en la estatización del 51% de las acciones de Repsol en Argentina, recientemente, impensable fuera de este contexto.

Los reclamos estadounidenses a China para procesar la revaluación de su moneda, la petición de incremento de sus importaciones desde EU y Occidente, en general, etc., no obstan para proseguir con un despliegue de relaciones comerciales y financieras imponente entre ambos, así como de cooperación estratégica en diferentes regiones y subregiones del planeta. Por fortuna, los flujos económicos se han des-ideologizado considerablemente entre ellos y en el mundo en general, pero no pueden despolitizarse. En consecuencia, EU procede también con mucha cautela en los temas regionales altamente sensibles de China, como el de Corea del Norte y las irresponsables inclinaciones separatistas en Taiwán, aunque divergen

en Siria e Irán, por ejemplo, porque allí está presente el juego de otras fuerzas regionales de gran envergadura con intereses nacionales compartidos, que son actores o factores de poder adicionales que restringen su accionar individual, como la Federación de Rusia e Israel, respectivamente.

En suma, por cuanto a la relación actual China-EU y el juego de sus intereses en la región latinoamericana, consideramos que de entrada no se aprecia un ambiente de tensión y disputa que trastocara la posible iniciativa que hemos venido comentado, tampoco se visualizaría como un gran factor de desestabilización en la región que enviara un mensaje de alarma en cuanto a la Seguridad Nacional de EU: en ello, la cancelación de una dimensión militar en la estrategia latinoamericana resulta fundamental.[1] Nuestra perspectiva temporal y espacial en este tema será siempre particular y específica.

1 Las interpretaciones en los círculos de poder estadounidense sobre el proceso chino actual son muy variadas, voces en algunos casos alarmistas o políticamente estridentes, como las de los "halcones" en distintos espacios de la estructura de poder en EUA, no dejan de agitar —de diferentes formas— la idea de "la amenaza amarilla"; otras son más analíticas y pretendidamente objetivas. Veamos: "...China está destinada a convertirse en el siguiente gran rival estratégico de Estados Unidos, y por ende, que Estados Unidos debería empezar a tomar en serio la posibilidad de una guerra con ese país". O bien, quienes ven en China la amenaza de "... desplazar el poderío estadounidense en Asia Oriental y en el Pacífico Occidental". Igualmente, el caso de otros más que afirman: "Los líderes americanos se han embarcado en el clásico proyecto geopolítico de asegurar el dominio de EE.UU. sobre las más importantes áreas de recursos, entendidas como fuente de poder y de riqueza…absolutamente obsesionados por la emergencia potencial de grandes poderes rivales: Rusia, China, una combinación europea, Japón, la India.." También: "La historia de China y el sistema político internacional como un todo, también sugieren la poca probabilidad de que una hegemonía emergente china sea un Estado cooperativo con voluntad de aceptar un orden internacional continuo dominado por Estados Unidos…es probable que China como potencia emergente insista en un orden internacional que refleje el crecimiento de su poder en relación con Estados Unidos". Aumenta la inquietud en los círculos estadounidenses, principalmente en el Congreso, las implicancias que puede traer la retirada de tropas norteamericanas de puntos estratégicos en Centroamérica y el Caribe (como el Canal de Panamá, JRY) en donde China hace presencia".Finalmente, voces equilibradas, prudentes y muy conocedoras, como la de H. Kissinger: "¿Debemos convertir en nuestra enemiga a la nación más populosa del planeta y a la segunda economía planetaria…?¿Tenemos que tratarla como enemigo cuando se ha portado responsablemente…. En las regiones perturbadas de Asia, especialmente la península de Corea y el subcontinente indio. EE.UU. y China ya persiguen políticas ampliamente paralelas..." (citadas por Retana Yarto 2011:77-80).

3. Consideraciones finales sobre el subsistema internacional con China

Estamos en una etapa de la economía y la política mundial en que tienden a predominar las ofertas de gran visión, por ejemplo el último planteamiento de construcción de una gigantesca zona de integración euroasiática (desde Portugal a Vladivostok) lanzada por Vladimir Putin, es extraordinaria, da pauta para la búsqueda y construcción de los trascendentes acuerdos que la situación global posibilita y reclama, en una era de redistribución hegemónica, para obtener avances sustanciales, que de otra manera serán mucho más pautados. Para América Latina nuestro enorme problema no son las alianzas actuales de Estados, la supranacionalidad, la estructura y magnitud de los flujos económicos globales y la política interdependiente, ni siquiera los grandes avances tecnológico-industriales que replantean los esquemas globales y regionales competitivos (a pesar de nuestra fuerte desventaja), sino el quedar atrapados en nuestras graves vulnerabilidades (Fuentes y Fuentes 2004) con las cuales nos incorporamos a un proceso que no admite el atascamiento en las insuficiencias y el desempeño exiguo, porque el costo sociohistórico es demasiado alto.

De tal manera que un cambio drástico en nuestros enfoques estratégicos debe expresarse en una perspectiva sobre la estructuración posible de un bloque asiático y latinoamericano bajo el liderazgo de China que incorpore e impulse las convergencias en la agenda internacional, su orientación estratégica sustantiva; el resultado final bien puede ser la formación de un subsistema internacional China-América Latina y el Caribe que acelerará la mutación actual del nuevo Sistema Mundial emergente. Es decir, pensando desde la perspectiva cartesiana, estamos aludiendo a:

- Una subestructura o subsistema real[2] y abierto dentro del Sistema Mundial o Global, que tenga sus propios objetivos inmediatos y mediatos de carácter colectivo.
- Que se desempeñe colectivamente interactuando con el ambiente o ámbito externo a su implantación, cuyas variables no controla.
- Que despliegue y amplíe sus propios recursos de diversa naturaleza en la consecución de su objetivos y metas propuestos.
- Que incluya a los Estados, gobiernos, instituciones y economías latinoamericanas que progresivamente se vayan incorporando, como componentes o integrantes de dicha subestructura internacional.
- Que sea, por todo lo anterior, susceptible de ser administrado por sus integrantes, mediante la planeación, órganos de dirección institucional, la coordinación de sus instancias y el control de sus acciones y variables.

A China lo anterior le ofrecería una posibilidad idónea para ordenar, administrar y abordar la competitividad de las otras potencias asiáticas emergentes en el subcontinente en sectores de actividad iguales o similares (como la energía de origen fósil, las materias primas agrícolas, agroindustriales, otros minerales, las manufacturas, los bienes de capital, la cooperación científica y tecnológica, etc.), y frente a la propia rivalidad económica estadounidense, japonesa y europea en la región. A los países latinoamericanos igualmente les clarifica el proceso respecto de China y de sus demás socios, ampliaría exponencialmente sus potencialidades y fortalezas hacia el futuro y modificaría la geografía económica y la geopolítica de la región, probablemente en forma irreversible. Sería un cambio de época. ¿Qué nos faltaría para hacerlo posible? Tenemos a la mano la posibilidad de procesar una gigantesca política estratégica de fertilización

2 Según Von Bertalanffy (1976) en su obra Teoría General de Sistemas, se puede hablar de una filosofía de sistemas, ya que toda teoría científica de gran alcance tiene aspectos metafísicos. El autor señala que "teoría" no debe entenderse en su sentido restringido, esto es, matemático, sino que la palabra teoría está más cercana, en su definición, a la idea de paradigma de Kuhn. Él distingue en la filosofía de sistemas una ontología de sistemas, una epistemología de sistemas y una filosofía de valores de sistemas. La ontología se ocupa de problemas tales como el distinguir un sistema real de un sistema conceptual. La epistemología de sistemas se refiere a la distancia de la Teoría General de Sistemas con respecto al positivismo o empirismo lógico.

cruzada con China, ¿seremos capaces de logarlo? Si nos convencemos y nos lo proponemos no me cabe la menor duda.

Bibliografía

- Cardozo, Gustavo. 2008. China-Brasil: Perspectivas, Prospectivas e Implicaciones en la Expansión de las Relaciones ASEAN-MERCOSUR. VIII Reunión de la Red de Estudios de América Latina y el Caribe sobre Asia-Pacífico. REDELAP, Bogotá.
- Fuentes Julio, Claudia y Claudio Fuentes Saavedra. 2004. "Vulnerabilidades de una región pacífica: América Latina a comienzos del siglo XXI". Análisis e Informaciones 16, pp. 1-49.
- Furtado, Celso. 1999. El Capitalismo Global. FCE, México.
- Kennedy, Paul. 2007. Auge y Caída de las Grandes Potencias. Random House Mondadori, México.
- Von Bertalanffy, Ludwig. 1976. Teoría General de Sistemas. FCE, México.
- Retana Yarto, Jorge. 2011. Un Bloque Asiático y Latinoamericano, Opción de Cambio Estratégico para México. Montiel & Soriano Editores, México.
- Stiglitz, Joseph. 2010. Caída libre. El Libre Mercado y el Hundimiento de la Economía Mundial. Taurus, México.

Competitividad y política industrial: análisis del caso de los clústeres en China, implicaciones para importantes países de América Latina

Clemente Hernández Rodríguez

Introducción

Desde el siglo XIX los *clusters* y la especialización industrial les han interesado a los investigadores. En las últimas décadas hemos sido testigos de la utilización de los clústeres empresariales e industriales como una herramienta de negocio para incrementar la competitividad a nivel regional y nacional.

En este artículo se pretende identificar los diferentes caminos para la creación de clústeres en Brasil, Chile, México, Perú y China, así como sus resultados. Las preguntas que conducen este trabajo son: ¿cuáles son los efectos positivos de una política de clústeres?, y ¿qué implicaciones tienen para los políticos y empresarios?

Consideramos que los clústeres son una herramienta que potencia y proporciona combustible al crecimiento económico de una nación, mediante la vinculación de los agentes responsables de la productividad y la creación de riqueza. Por lo tanto, con el fin de desvelar los efectos de los clústeres en las economías emergentes de Latinoamérica y de China, en Asia, hemos seguido los siguientes pasos en esta investigación: el primer paso fue recopilar las diversas experiencias de clústeres. Luego se establecieron siete dimensiones de las ventajas de un clúster industrial, con sus parámetros: 1). Difusión de conocimiento, 2. Economías de aglomeración, 3. Aumentos en la productividad y la eficiencia, 4. Impacto positivo en la operación, 5. Impacto económico, 6. Impacto sociopolítico. Estos seis elementos (más 7. El impacto en la competitividad) se plasmaron

en las dimensiones de las gráficas radiales elaboradas para comparar los casos de los países seleccionados de América Latina y China.

El artículo está dividido en cuatro secciones. En la primera se presenta la metodología seguida para la construcción de las gráficas radiales, las cuales nos permiten comparar el impacto de los clústeres. La segunda sección muestra el perfil de los clústeres industriales y empresariales, tanto en los países de América Latina como de China, y compara las políticas usadas para su instrumentación en estos países. La tercera sección hace una comparación para cada país de América Latina y China en las siete dimensiones de las ventajas de los clústeres. La última sección presenta algunas observaciones finales.

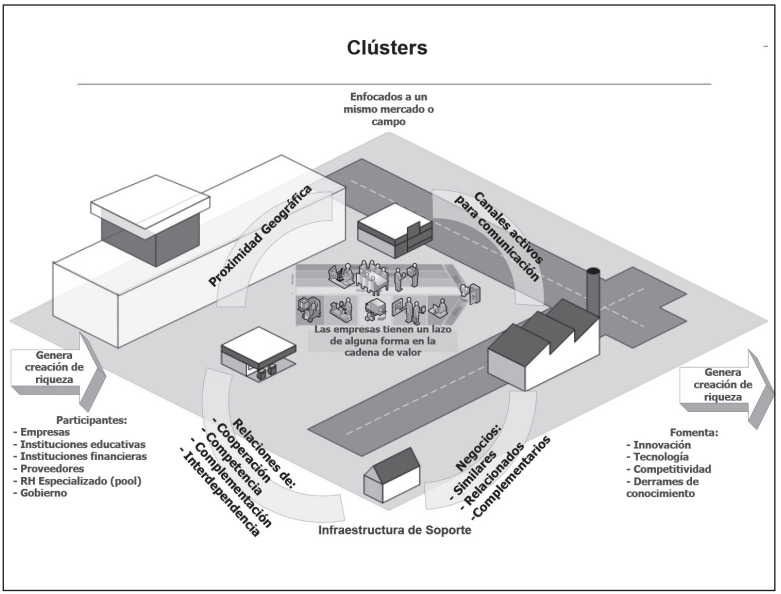
1. Metodología de análisis de los impactos positivos de los clústeres industriales y de negocios

Desde el concepto ricardiano de ventaja comparativa y especialización nacional y regional, la teoría demuestra que determinadas ubicaciones geográficas se especializan en sectores particulares para ganar competitividad (Porter 1990, 1998). Marshall contribuyó a una mayor productividad vinculando el fenómeno de la aglomeración de la actividad económica especializada con la nueva geografía económica de Krugman. De hecho, el enfoque de clúster está basado en la idea de las externalidades; en el tema de la competitividad (Porter 2000a) y en la perspectiva territorial (Porter 2000b).

1.1 La definición de clústeres de negocios e industriales

La *clusterización* ha sucedido en forma espontáneamente a través tiempo. La diversidad de enfoques académicos a los clústeres resulta en diferentes definiciones usadas por los académicos y políticos (asociaciones, redes empresariales, distritos industriales, el entorno, etc.). Para algunos, clúster es cuestión de localización, proximidad o especialización. Para otros, es el resultado de acciones proactivas del sector público. La formación de clústeres ocurre a gran escala (en toda la cadena de valor) y en su transformación toma una variedad de formas. En este trabajo se presenta el concepto desde una perspectiva microeconómica. Al final todas las vertientes conllevan a un mismo camino, la creación de riqueza (Montalvo-Corzo y Hernández-Rodríguez 2012).

Figura 1. Clúster y sus interrelaciones



Fuente: elaboración propia.

La Figura 1 plasma los aspectos comunes en el ambiente de los clústeres industriales. En general, un clúster industrial es un grupo industrial que representa la concentración geográfica de empresas interconectadas en una industria que comparte: insumos relacionados con la producción, mano de obra especializada, canales de distribución y comunicación y redes de colaboración. Estas podrían estar caracterizadas como redes de empresas de producción, fuertemente interdependientes (incluyendo proveedores especializados), agencias de producción de conocimiento (universidades, institutos de investigación, empresas de ingeniería) instituciones intermediarias (agentes, consultores), y también canales de distribución y clientes, todos ellos vinculados uno con otro en una cadena de valor agregado en el proceso de producción.

1.2 Gráficas radiales como medio de comparación del impacto de los clústeres

Montalvo-Corzo y Hernández-Rodríguez (2012) definen siete dimensiones en las ventajas de los clústeres para comparar la experiencia de cualquier país. Para conocer los efectos positivos de los clúster en las economías locales las dimensiones del análisis son las siete siguientes: 1. Derrame de conocimiento, 2. Economías de aglomeración, 3. Incremento en la productividad y la eficiencia, 4. Impacto positivo en la operación, 5. Impacto económico, 6. Impacto sociopolítico y 7. Competitividad.

Cuadro 1. Dimensiones de los efectos positivos de los clústeres en las economías locales

Dimensiones	Variables	Medidas
Difusión de conocimiento	Innovación	Número de Patentes creadas en el año (2008)
		Capacidad de Innovación (2009)
	Conocimiento	Gasto público en educación como porcentaje del gasto total gubernamental (2007)
		Indicador de Conocimeinto Social KAM (2009)
Economías de Aglomeración	Población	Índice de Población de ciudades con la mayor concentración de gente (2010)
	Macroeconomía	PIB del sector secundario (Dólares)
		Población del sector secundario (gente)
		PIB per Cápita del Sector secundario (2010)
	Energía	Consumo de Electricidad 1,000 Millones kWh
		Consumo de Petróleo 1,000 Millones Barrels/Year
		Consumo de Gas Natural 1,000 Millones m^3
	Nivel de emprendedurismo	Índice Global de Emprendedurismo (GEINDEX) (2009)

Crecimiento de la Productividad	Productividad	Niveles de Productividad en 2008 (PIB por hora trabajada) (1990=100)
Impacto positivo en la operación	Ambiente de Negocios	Ranking de Facilidad para hacer negocios (2009)
		Número de días para empezar un negocio (días) (2008)
		Regimen de Incentivo Económico (2009)
Impacto Economico	Atracción de Inversión	Inversión Extranjera Directa entrante al país (2008)
	Macroeconomía Sólida	Crecimiento del PIB 2008 (%)
	Exportaciones	Exportaciones 2007 (% del PIB)
		Exportciones de Alta Tecnología 2007 (% del PIB)
Impacto Sociopolítico	Crecimiento de plazas laborales	Tasa de Empleo (% de la fuerza laboral empleada) (2008)
	Desarrollo Humano	Índice de Desarrollo Humano 2009
	Educación	Porcentaje del PIB dedicado a la educación (2009)
	Estabilidad Política	Índice de Inestabildad Política (2009/10)
Crecimiento de la competitividad	Competitividad	Índice de Competitividad Global (2009)

El cuadro 1 lista los siete impactos positivos de los clústeres. El primer impacto se refiere a la difusión de conocimiento medid por dos variables relacionadas al conocimiento y dos relacionadas a la innovación El segundo impacto consiste en la aglomeración de economías medida por medio de siete variables más el nivel de emprendimiento. El tercer impacto concierne al incremento de la productividad y la eficiencia medido por medio del índice de los niveles de productividad la Organización Internacional del Trabajo. La cuarta dimensión se relaciona con el impacto positivo en la operación, medido por medio de tres variables del entorno empresarial. La quinta dimensión involucra el impacto económico; incluye variables de atracción de inversión, macroeconomía sólida y exportaciones. La sexta dimensión se refiere al impacto sociopolítico medido por cuatro variables de factores sociales y políticos. El séptimo y último efecto concerniente

a la competitividad es medido por el Índice de Competitividad Global del Foro Económico Mundial.

En la siguiente etapa se construyeron las gráficas radiales utilizando la información de cada una de las siete dimensiones definidas. Se incluye también el valor alcanzable máximo posible para cada dimensión. Estas gráficas radiales se presentan en la tercera sección de este artículo. Este trabajo pretende realizar una comparación de los efectos de los clústeres empresariales e industriales en los países seleccionados de América Latina (Brasil, Chile, México y Perú) y China. Antes de presentar los resultados, se presenta el perfil de cada país con respecto a los clústeres empresariales.

2. Política de clústeres y sus instituciones

La política industrial está interesada en la estructura económica, que a su vez tiene que ver con los modelos de producción en diferentes sectores, lo que implica que se relaciona con las medidas de ajuste, tanto en forma directa o indirecta, a la promoción y la disminución en los niveles micro o macro.1 Normalmente, la política industrial estará vinculada a los ingresos, a las políticas sectoriales y a los reglamentos (Katzenstein 1985; Eaton y Grossman 1986). La política industrial por lo general implica el esfuerzo coordinado entre los sectores público y privado para desarrollar nuevas tecnologías e industrias. Por ejemplo, el gobierno proporciona apoyo financiero y capital al sector privado por medio de subsidios directos, rebajas fiscales, o créditos de bancos de propiedad estatal.

El objetivo de la política industrial es influir en la competitividad (para fomentarla) y, por estos medios, alcanzar los objetivos de política económica, como promover el empleo, la inversión, el crecimiento o para equilibrar el sector externo (Hernández 2010). La política industrial hace hincapié en la cooperación entre los gobiernos, bancos, empresas privadas y los trabajadores para mejorar la

1 Históricamente, el término "política industrial" se ha asociado con un cierto grado de planificación indicativa o económica, aunque esto no es la connotación en esta investigación. La participación gubernamental en la planificación de negocios es sospechosamente vista desde el lado liberal. Los críticos de la política industrial reclaman a los gobiernos que no pueden hacer nada para mejorar las cosas para optimizar las cosas mejor que las fuerzas del mercado en relación con la elección de los ganadores y esos intentos equivocados pueden empeorar el estado de las cosas.

economía nacional. Es en este entorno económico favorable que las políticas de clúster están conectadas a la política industrial. La política de clúster es importante para apoyar las políticas de desarrollo económico nacionales y regionales (Asheim, Cooke y Martin 2008; Sölvell, Lindqvist y Ketels 2003).

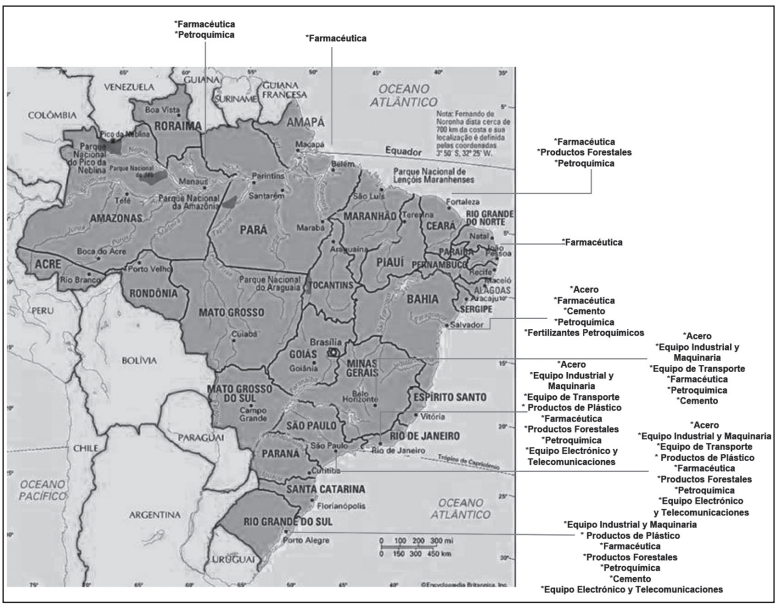
Hay un esfuerzo para la integración a través de los clústeres y el desarrollo local en América Latina (Timpano y Piva 2008; and Giordano, Lanzafame y Meyer-Stamer 2005; Altenburg y Meyer-Stamer 1999). En los siguientes párrafos se presentará información concerniente a los clústeres y sus instituciones de apoyo para los casos de Brasil, Chile, México, Perú y China.

2.1 Políticas de clústeres en Brasil

Brasil ha evolucionado en las últimas décadas al promover la competencia, desarrollar el sector privado y la inversión extranjera directa (IED) en sus políticas. La economía se apoya en los mercados, comercio y finanzas internacionales. Como parte de la reforma, el Estado posee empresas, hay barreras a la IED al liberalizarse las barreras arancelarias unilaterales y multilaterales. En sectores altamente regulados como las telecomunicaciones, banca y finanzas, transporte, energía y agricultura se han hecho algunas reformas (Decosimo Global 2006). No obstante, Brasil sigue siendo una economía heterogénea, donde la competitividad depende de las inherentes interacciones microeconómicas industriales o regionales. Brasil se apoya en una infraestructura muy competitiva orientada a la innovación, empezando con Universidades, centros de investigación (con fondos del gobierno) y acceso a las últimas tecnologías.

Según Dimova, Mitnik, Suarez y Siqueira (2009) la región de Rio Grande de Sul (Sinos Valley, Novo Hamburgo) tiene un clúster de zapatos de piel y Sao Paulo tiene un clúster de alimentos procesados (concentrado de jugo de naranja).

Figura 2. Clústeres de negocios en Brasil



Fuente: elaboración propia.

La figura 2 muestra un mapa donde se localizan los diferentes clústeres en Brasil. Es evidente que las actividades más productivas ocurren en el Este y el Sur. Según el Institute for Strategy and Competitiveness (2005) en Brasil se trabajan los clústeres de: Amatista, Bio-farmacéutica, Biotecnología, Dispositivos médicos, Industria forestal, Productos agrícolas, Productos químicos, Servicios para negocios y Servicios Financieros. Añadamos los siguientes clústeres: Automotriz, Minería, Tabaco, y Vehículos aeroespaciales.

2.2 Políticas de clústeres en Chile

El Consejo Nacional de Innovación para la Competitividad (2007), organismo público-privado chileno que funciona como asesor permanente de la Presidencia desde 2005 y que está a cargo de elaborar la estrategia nacional de innovación a largo plazo, ha identificado los clústeres prioritarios para Chile. Además, las siguientes instituciones están involucradas en las políticas de clústeres en Chile: Waterloo ICT, Fundación Chile, universidades e institutos tecnológicos, y el

Instituto Nacional de Investigación Agropecuaria (INIA). Waterloo ICT es una institución de investigación pública. Fundación Chile es una organización parcialmente propiedad del gobierno, da fondos al sector privado para la innovación tecnológica, se especializa en empresas en desarrollo de alta tecnología y otros clústeres industriales para luego venderlas al sector privado una vez que son competitivas. Un ejemplo es la industria del salmón en su fase inicial. (Public Citizen 2006). El INIA se dedica a la investigación en los ámbitos de agroalimentarios (vinos, carne, etc.). Además, hay áreas de desarrollo en universidades e institutos tecnológicos para generar investigación y formación de recursos humanos (Bitrán 2004).

Figura 3. Clústeres de negocios en Chile

Fuente: elaboración propia.

La figura 3 muestra un mapa donde se localizan los diferentes clústeres en Chile. Por zonas geográficas, los clústeres en Chile son: la industria de la minería (especialmente cobre) en la zona norte, en el

Valle Central hay vino; en la región de los Lagos hay pesca y acuicultura, principalmente salmón; en Punta Arenas el clúster es de agroalimentos, es decir, alimentos procesados, especialmente cordero.

Según Bitrán (2004), los principales clústeres en Chile son: acuicultura-pesca (demandan granos), alimentos procesados (agroalimentario: horticultura, vinos y carnes), fruticultura, minería del cobre, offshoring (servicios prestados de un país hacia otro), porcicultura y avicultura, sector forestal, sector TIC, servicios financieros, y turismo.

2.3 Política de clústeres en México

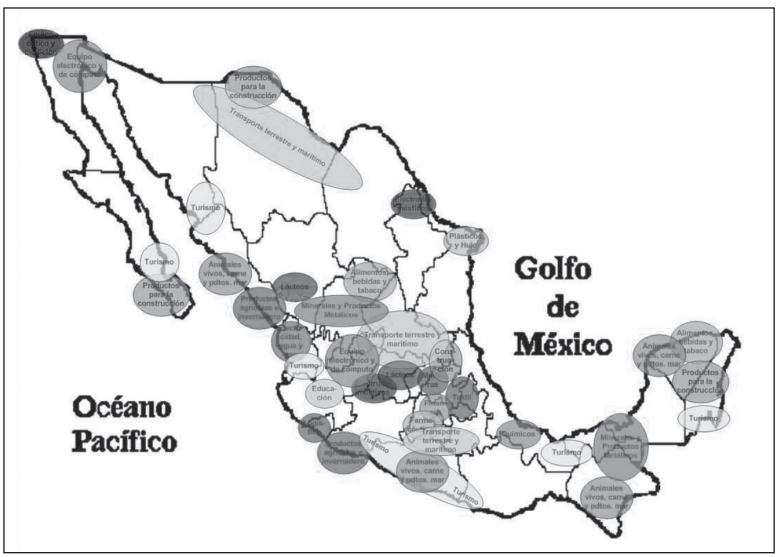
El Gobierno de México tiene un programa de Agrupamientos Empresariales como parte del Programa de Apoyo a las pymes de la Secretaría de Economía. Aquí se encuentra información relativa al desarrollo de clústeres, estudios y diagnósticos de *clusterización* que pueden ser de utilidad en la realización de proyectos. La Subsecretaría para la Pequeña y Mediana Empresa a través del Fondo Pyme apoya proyectos productivos que tengan una visión de *clusterización*, así como la elaboración de estudios sectoriales enfocados en el desarrollo de clústeres. Para tener acceso a estos apoyos, se debe acudir a la Secretaría de Desarrollo Económico de los diferentes estados. Además, el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) desarrolla análisis en este tema (calculando un índice anual). Muchas instituciones académicas han establecido departamentos de competitividad para hacer investigación sobre clústeres y proveer a los negocios servicios de incubación (ITESM-FEMSA 2009), y, también, algunos gobiernos estatales han establecido instituciones de apoyo para el mismo propósito. Todas estas organizaciones participan en el proceso de crear clusters en los estados mexicanos.

En México, los esfuerzos para mejorar la productividad nacional se sostienen a nivel estatal. Al identificar actividades motor, algunas entidades han sido capaces de visualizar y llevar a cabo iniciativas de clústeres, mientras que otros han atestiguado el crecimiento de un sector en sus territorios, y a fin de organizar sus esfuerzos también han establecido iniciativas. Varias instituciones de apoyo se han unido a los esfuerzos de cada estado o han surgido de la planeación de una iniciativa de clúster (OECD 2009a, 2009b).

En México las políticas a nivel nacional no estimulan la competitividad lo suficiente en todas las regiones, de modo que se carece de un acercamiento coordinado a las políticas de desarrollo regional y en consecuencia se tiene un desempeño disparejo a lo largo y ancho del país (Hernández-Rodríguez y Montalvo Corzo 2012). El enfoque ha sido enfatizar la pobreza e infraestructura, más que el desarrollo de la competitividad (OECD 2009b).

La figura 4 muestra un mapa de las entidades federativas de México y su actividad económica vinculada a los clústeres de negocios. La mitad de los clústeres están más cerca del centro del país. Las compañías naturalmente seleccionaron la proximidad a la ciudad capital del país. Los estados de Nuevo León, Coahuila y Chihuahua tienen una historia manufacturera de muchos años, y la ciudad de Tijuana en el estado de Baja California se ha desarrollado gracias a la frontera con Estados Unidos (las compañías se ubicaron ahí para exportar al vecino del norte) y la abundante mano de obra.

Figura 4. Clústeres empresariales en México



Fuente: elaboración propia usando información de ITESM-FEMSA (2009).

En efecto, los clústeres han surgido de iniciativas a nivel estatal (ejemplos son: FUMEC 2008, InteQsoft 2009, IT@Baja 2009). Hernández-Rodríguez y Montalvo Corzo (2012) identifican ocho estados

donde hay políticas de clústeres industriales, estos estados son Nuevo León, Querétaro, Coahuila, Baja California, Aguascalientes, Jalisco, Chihuahua, y Guanajuato.

2.4 Política de clústeres en Perú

Por un largo tiempo, las autoridades peruanas descuidaron el potencial de las Pymes. La llegada del nuevo gobierno en 2001 cambió esta situación renovando la discusión entre las Pymes, las grandes empresas, las instituciones de apoyo (local, nacional e internacional) y las universidades sobre alternativas para estimular el desarrollo de pequeñas empresas y la promoción de las ventajas dinámicas de los clústeres.

Los clústeres de Pymes en Perú están basados en el dinamismo y cooperación entre empresas, institutos de apoyo local, universidades y gobierno. 65% de los negocios son Pymes y generan 70% del empleo del país, produciendo 43% del PIB peruano (Van Hulsen 2005).

Figura 5. Clústeres de negocios en Perú

Fuente: elaboración propia.

Según Van Hulsen (2005) el clúster en la Provincia de Lima, en el Distrito Infantas es la industria de trabajo metálico y en la Provincia de Huamanga en Ayacucho son los productores artesanales. No se identifican clústeres de negocios surgidos de una iniciativa de clústeres. La figura 5 muestra un mapa donde se localizan los diferentes clústeres en Perú.

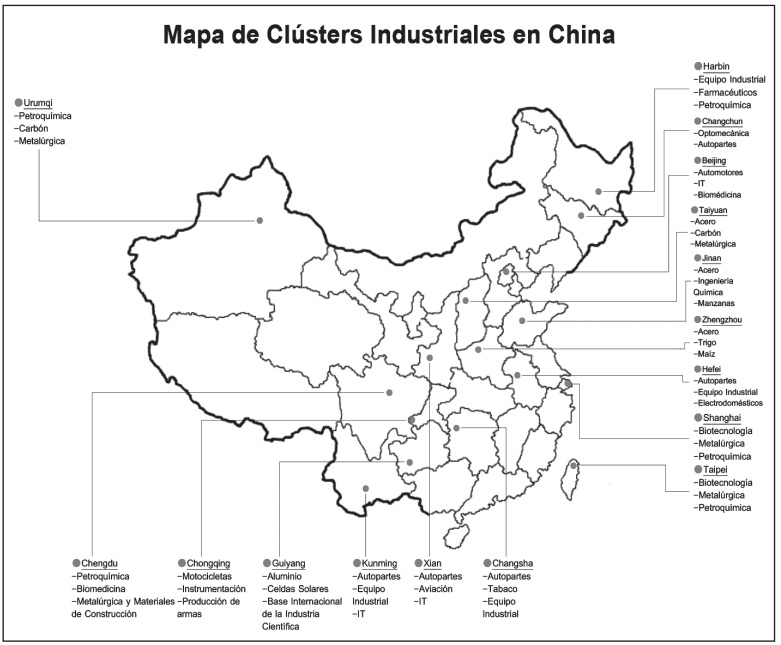
2.5 Políticas de clústeres en la República Popular China

Oficialmente, los clústeres de negocios en la China moderna empezaron con el inicio de la reforma económica en 1979, mediante el establecimeinto de un plan estratégico para la aglomeración de las empresas en que el gobierno promovió el concepto de un "un pueblo, un producto" (Bellandi y Di Tomasso 2005).

Usando pueblos de la provincial de Guangdong como evidencia (Bellandi y Di Tomasso 2005). Con el apoyo del gobierno se inició la producción de varias cosas en pequeños negocios. Estos evolucionaron para formar la base industrial actual del país. Hoy muchas de estas compañías aún existen y algunas todavía son propiedad estatal, aunque la mayoría pertenece al capital privado. Todas subsisten y ahora operan bajos los ejes del clúster.

La figura 6 muestra las ciudades más representativas de China, donde el gobierno ha identificado clústeres de negocios junto a sus actividades de especialización. La aparición de clústeres en China ha sido más clara en ciudades en las regiones del delta de los ríos Yangtze y Perla, debido a la ubicación privilegiada para recibir bienes y por su proximidad a Hong Kong y Macao, es decir, a los inversionistas potenciales en ese momento, cuyo desarrollo había iniciado con años de anticipación (Enright, Scott, y Chang 2005). El clúster en la región del delta del Yangtze cubre siete ciudades de la provincia de Jiangsu, la municipalidad de Shanghai, y ocho ciudades de la provincia de Zhejiang (Li and Fung Research Centre 2006a). El delta del Río Perla está en la provincia de Guangdong, que tiene doce ciudades con clústeres de negocios y es la ubicación de las iniciativas de clúster más antiguas desde los 80 (Li and Fung Research Centre 2006b). Desde entonces, en el norte, las áreas que rodean la ciudad capital y Beijing misma han desarrollado este tipo de clúster de negocios (Li and Fung Research Centre 2006c). Aunque el oeste del país es menos desarrollado que las áreas arriba mencionadas, en la actualidad es

Figura 6. Clústeres seleccionados en China



Fuente: elaboración propia.

posible hallar clústeres en sus etapas iniciales que están empezando a participar plenamente en la producción nacional (Li and Fung Research Centre 2010). Basados en sus características, el Li and Fung Research Centre (2006a) identificó cinco tipos de clústeres en China: el de crecimiento propio, el orientado a la exportación, el de alta tecnología, el impulsado por recursos y el impulsado por el mercado.

En su "declaración para facilitar el desarrollo de los clústeres industriales", emitido por la Comisión Nacional para la Reforma y el Desarrollo (NDRC 2007), el gobierno central reconoció que los clústeres contribuyen al desarrollo industrial y traen desarrollo económico. Esta declaración establece acciones específicas, con relación a los clústeres, que incluyen: fortalecer el proceso de planeación, crear conciencia del mejor uso de los recursos, mejorar los liderazgos a través de la especialización, impulsar la innovación, promover el crecimiento sostenido, animar a la creación de marcas regionales a través de patentar, desarrollar proveedores de servicios, y asegurar

la ubicación coordinada de los negocios (Hernández-Rodríguez y Montalvo Corzo 2012).

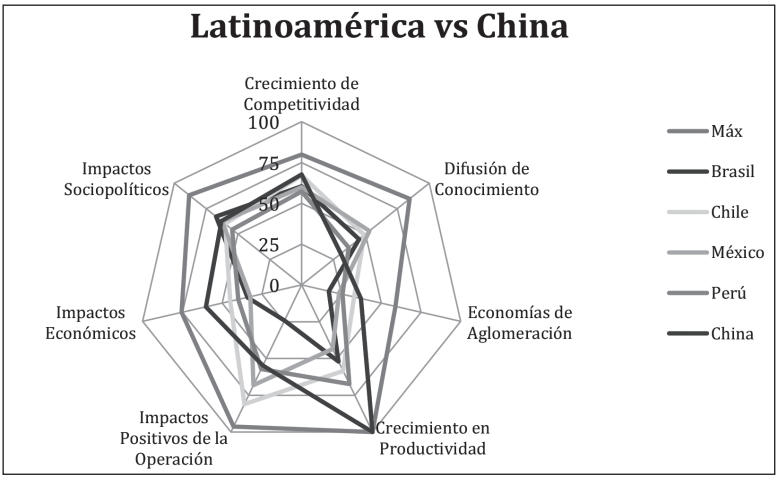
Los gobiernos provinciales también han establecido lineamientos específicos que contribuyen al desarrollo de los clústeres instalados en sus límites, y han organizado ferias anuales para mercadear sus productos. El gobierno provincial de Guangdong (People's Government of Guangdong Province 2007) es un precursor en esta clase de políticas, porque es el lugar de los primeros clústeres de negocios creados bajo iniciativas de clústeres. Con crecimiento económico y la necesidad de expandirse, otras provincias como Shandong (People's Government of Shandong Province 2008), y Shaanxi (People's Government of Shaanxi Province 2009) también han establecido políticas especificas.

El desarrollo masivo que China ha experimentado en las últimas tres décadas reside en estas áreas que han seguido un plan organizado por el gobierno, con especial atención a políticas que promueven el crecimiento, mientras se hacen esfuerzos por integrar a los participantes y mejorar los clústeres (Hernández-Rodríguez y Montalvo Corzo 2012). No obstante, los vínculos entre los participantes de los clústeres todavía son endebles (Liu 2008).

3. Comparación de los impactos de los clústeres en los países latinoamericanos y China

El concepto de clúster ha sido usado en diferentes formas para explicar los procesos del desarrollo económico. Los clústeres han ganado popularidad y en tiempos actuales se les considera motores clave para el desarrollo económico, la innovación y la competitividad. Para conocer los efectos de los clústeres en las economías locales las dimensiones de análisis son las siguientes: 1. La competitividad. 2. Difusión de conocimiento, 3. Economías de aglomeración, 4. Aumentos en la productividad y la eficiencia, 5. Impacto positivo en la operación, 6. Impacto económico, 7. Impacto sociopolítico. Por consiguiente, se usan radares para comparar los efectos de una política de clústeres en los países analizados, a saber, Brasil, chile, México, Perú y China.

Figura 7. Efectos de los clústeres en Brasil, Chile, México, Perú y China



Fuente: elaboración propia basado en Hernández-Rodríguez y Montalvo Corzo, 2012.

La figura 7 nos muestra mediante radares los impactos en cada una de las siete dimensiones arriba identificadas que tienen los clústeres en Brasil, Chile, México, Perú comparados con China. La figura 8 muestra, además, los máximos alcanzados en la muestra de 25 países analizados por Hernández-Rodríguez y Montalvo Corzo (2012).

Un análisis comparativo entre cada país y el máximo arroja los siguientes resultados. Brasil puede mejorar mucho en economías de aglomeración y en impacto positivo en la operación. Sin embargo, tiene un mejor desempeño en impacto sobre la competitividad y en impacto sociopolítico. Por su parte, Chile obtiene su máximo en los impactos positivos en la operación y el impacto en la competitividad, aunque puede mejorar en economías de aglomeración y en impactos económicos. México, por otra parte, puede mejorar mucho en economía de aglomeración y en los impactos económicos. México está cerca del máximo en impactos positivos en la operación, en impactos sociopolíticos y en difusión de conocimiento. Perú obtiene el máximo en aumentos en productividad y eficiencia y en crecimiento en competitividad. No obstante, Perú puede mejorar en el impacto económico y en economías de aglomeración, respecto a China puede mejorar en difusión del conocimiento y en economías de aglomeración,

aunque tiene el máximo nivel en crecimiento en productividad, que a su vez se refleja en su crecimiento en competitividad.

Luego del análisis de los impactos de los clústeres en la muestra compuesta de cuatro países de América Latina (Brasil, Chile, México y Perú) con China, se concluye que todos pueden mejorar sus economías de aglomeración. Además, Brasil puede aumentar el impacto positivo en la operación. Perú puede mejorar en difusión de conocimiento. México y Brasil pueden tener aumentos en productividad y eficiencia. Chile logra mayores efectos en: impacto positivo en la operación, competitividad, impacto económico y economías de aglomeración. Mientras que México tiene el máximo en difusión de conocimiento. Perú obtiene el máximo en productividad y eficiencia entre los latinoamericanos, pero China lo supera. Brasil obtiene el máximo en el impacto sociopolítico. Perú es el único en los radiales comparativos que no llega a encabezar ninguno de los efectos. China es el país que mejor desempeño tiene en esta muestra restringida, pero aún tiene pendientes, pues está aún en la etapa de absorción de tecnología (tanto en equipo como en conocimiento).

China y los países de América Latina tienen sus propios retos específicos, pues luchan por mejorar su competitividad y la calidad de vida de sus habitantes. Hay amplias diferencias en términos de competitividad, pero hay un constante: la importancia de una agencia que diseñe y supervise los esfuerzos empresariales para llegar a la meta común de mejorar la calidad de vida.

4. Conclusiones

El esfuerzo de los gobiernos en Latinoamérica y China para integrar clústeres ha seguido diferentes rutas. En México, Brasil y Perú hay aglomeraciones de negocios e industriales que han emergido en forma espontánea y que operan en una forma moderadamente eficiente, principalmente debido a que las políticas establecidas por los gobiernos no han sido lo suficientemente fuertes para internalizar la comprensión de los beneficios de los clústeres. Sin embargo, el gobierno intenta animar el crecimiento de clústeres a través de algunas instituciones establecidas con ese propósito. Las universidades también hacen su trabajo y en algunos lugares se ve la existencia de clústeres exitosos. Chile y China, por otro lado, han instrumentado políticas y prácticas más rigurosas cambiando la forma de hacer

negocios. También el gobierno ha provisto el ambiente para que haya crecimiento.

Los efectos positivos de los clústeres en las economías locales son: 1. La competitividad, 2. Difusión de conocimiento, 3. Economías de aglomeración, 4. Aumentos en la productividad y la eficiencia, 5. Impacto positivo en la operación, 6. Impacto económico, 7. Impacto sociopolítico. Puesto que la aglomeración de compañías da dinamismo y crecimiento a la economía, adicional a los beneficios generados a los habitantes de la región, es importante tener clústeres en la región y organizar ese esfuerzo es una prioridad para traducirlo en empleos y desarrollo económico.

Con la pérdida de competitividad global, la acción de la política pública en Perú, México, y Brasil debería ser más agresiva, consistente y persistente, identificando las actividades que fortalezcan la competitividad a nivel regional. También deberían de concientizar a las provincias o estados que la senda de la productividad involucra a los clústeres de negocios e industriales, como lo evidencia el caso chino. Por otro lado, debieran de empujar la creación y uso de la tecnología en sus procesos productivos. En cualquier caso es necesario tener una sola agencia que coordine y monitoree los esfuerzos por formar clústeres. Además, para seguir siendo competitivos, el reto es hallar nichos estratégicos en las cadenas de valor globales. Ahí reside la importancia de la cooperación entre países de América Latina con China, para hacer las regiones más innovadoras y competitivas.

Dado que los beneficios de las actividades de los clústeres toman hasta una década para aparecer, las políticas de clústeres necesitan ser planeadas a largo plazo. El reto de los hacedores de políticas es definir estrategias y políticas que lleven a innovaciones en la cadena de valor global en ventajas competitivas según el lugar y la actividad económica.

Bibliografía

- Altenburg, Tilman y Jörg Meyer-Stamer. 1999. "How to Promote Clusters: Policy Experiences from Latin America". World Development 27(9), pp. 1693-1713.
- Asheim, Bjorn, Philip Cooke, y Martin Ron. 2008. "Clusters and Regional Development: Critical Reflections and Explorations". Economic Geography 84, pp. 109–112.

- Bellandi, Marco y Marco R. Di Tomasso. 2005. The Case of Specialized Towns in Guangdong, China. Taylor and Francis Group, Londres.
- Bitrán, Eduardo. 2004. "Sistema de innovación, consorcios tecnológicos y clusters dinámicos en Chile". En Foco 20, pp. 1-16.
- CNIC (Consejo Nacional de Innovación para la Competitividad). 2007. Estrategia Nacional de Innovación. CNIC, Santiago de Chile.
- Decosimo Global. 2006. Doing Business in Brazil. Decosimo Global, Estados Unidos.
- Dimova, Marina, Andrés Mitnik, Paula Suárez-Buitron y Marcos Siqueira. 2009. "Brasil Biotech Cluster: Minas Gerais. A cluster analysis". Microeconomics of Competitiveness (Spring), pp. 1-31.
- Eaton, Jonathan y Gene M. Grossman. 1986. "Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly". The Quarterly Journal of Economics 101(2), pp. 383-406.
- Enright, Michael, Edith Scott y Ka Mun Chang. 2005. Regional Powerhouse: The Greater Pearl River Delta and the Rise of China. John Wiley and Sons, Estados Unidos.
- FUMEC (Fundación México-Estados Unidos para la Ciencia). 2008. http://www.fumec.org.mx/v5/index.php?option=com_contentandview=articleandid=52%3Acluster-automotriz-edomexandcatid=39%3AautomotrizandItemid=68andlang. Consultado en Noviembre de 2009
- Giordano, Paolo, Francesco Lanzafame y Jörg Meyer-Stamer. 2005. "Regional Integration and Territorial Development in Latin America". En, Paolo Giordano, Francesco Lanzafame y Jörg Meyer-Stamer (edits.). Asymmetries in Regional Integration and Local Development. Inter-American Development Bank, Washington, pp. 3-26.
- Hernández Rodríguez, Clemente. 2010. Política Económica Internacional. Astra Ediciones, México.
- Hernández-Rodríguez, Clemente y Raúl Francisco Montalvo Corzo. 2012. "Entrepreneurial Clusters in China and México –implications for Competitiveness". Journal of Globalization, Competitiveness and Governability 6(1), pp. 55-90.

- ISC (Institute for Strategy and Competitiveness). 2005. International Cluster Competitiveness Project. Harvard Business School, Boston.
- InteQsoft. 2009. Cluster de Tecnologías de Información del Estado de Querétaro México. http://www.inteqsoft.com.mx/.
- IT@Baja. 2009. Soluciones para el Cluster de Tecnologías de Información de Baja California. http://www.itbaja.com/.
- ITESM-FEMSA. 2009. Mapas de Oportunidades. https://oet.itesm.mx/portal/page/portal/OET/Servicios1.
- Katzenstein, Peter J. 1985. Small States in World Markets. Industrial Policy in Europe. Cornell University Press, Estados Unidos.
- Li and Fung Research Centre. 2006. "Industrial Cluster in Yangtze River Delta (YRD)". Industrial Cluster Series 3.
- Li and Fung Research Centre. 2006. "Industrial Cluster in the Pearl River Delta (PRD)". Industrial Cluster Series 2.
- Li and Fung Research Centre. 2006. "Overview of the Industrial Cluster in China". Industrial Cluster Series 1.
- Li and Fung Research Centre. 2010. "Update on Industrial Clusters in China 2010". Industrial Cluster Series 6.
- Liu, Xangfeng. 2008. SME Development in China: A Policy Perspective on SME Industrial Clustering. JETRO, Bangkok.
- Montalvo-Corzo, Raúl F. y Clemente Hernández-Rodríguez. 2012. "Impacts of the Business clusters: Insights from the Literature". En, Rafael S. Espinosa-Ramírez (editor). Research Issues on International Economic Relations. Universidad de Guadalajara, México, pp. 59-94.
- NDRC (National Development and Reform Commission). 2007. http://www.sdpc.gov.cn/zcfb/zcfbtz/2007tongzhi/t20071205_176934.htm. Consultado en septiembre de 2009.
- OECD (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos). 2009. Innovación Regional en 15 Estados Mexicanos. OCDE, París.
- OECD. 2009. Supporting Regional Innovation in México. OCDE, París.
- People's Government of Guangdong Province (PGGP). 2009. Guangdong Provincial Industry Cluster Upgrade Demonstration District Interim Measures identified. PGGP, Guangdong.

- People's Government of Shaanxi Province (PGSP). 2009. Guidelines for the development of industrial cluster in the province of Shaanxi. PGSP, Shaanxi.
- People's Government of Shandong Province. 2008. Shandong Provincial Government On the views of Development of Industrial Clusters. People's Government of Shandong Province, Shandong.
- Porter, Michael E. 1990. The Competitive Advantage of Nations. Free Press, New York.
- Porter, Michael E. 2000. "Location, competition, and economic development: Local clusters in a global economy." Economic Development Quarterly 14 (1), pp. 15-34.
- Porter, Michael E. 2000. "Location, clusters, and company strategy". En, Clark Gordon P, Maryann y Gerter Meric (edits.). The Oxford Handbook of Economic Geography. Oxford University Press, New York.
- Porter, Michael E. 1998. "Clusters and the New Economics of Competition." Harvard Business Review 76 (6), pp. 77-91.
- Public Citizen. 2006. "The Uses of Chile: How Politics Trumped Truth in the Neo-Liberal Revision of Chile's Development". Discussion Paper (September), pp. 1-18.
- Sölvell, Örjan, Göran Lindqvist y Christian Ketels. 2003. The Cluster Initiative Greenbook. Vinnova, Suecia.
- Timpano Francesco, M. Cristina Piva. 2008. Cluster policies and local development. Vita e Pensiero, Italia.
- Van Hulsen, Sandra. 2005. How SMEs benefit from industrial clustering in Peru. A case study from the metalworking sector. Paper for the APEC symposium "Industrial Clustering for SMEs." Taipei. Marzo 8 y 9.

El efecto de la emergencia de China sobre la producción y el comercio en América Latina y el Caribe

José Durán Lima y Andrea Pellandra

Introducción

El surgimiento de China como uno de los más importantes jugadores en la economía mundial, y especialmente en el comercio mundial de bienes ha sido sin duda uno de los hechos más relevantes en las relaciones económicas internacionales de la última década. En 2000, China constituía el séptimo mayor exportador del mundo y representaba 3.9% del total del comercio mundial y el octavo importador, con 3.4% del total mundial. Después de un crecimiento anual superior a 20% en ambos flujos, en 2011 China pasó a ser el primer exportador del planeta alcanzando 10.4% del total mundial. En ese mismo año, China se transformó también en el mayor importador, con 9.5% del total mundial.

Este cambio estructural en la jerarquía económica mundial tuvo fuertes implicaciones para América Latina y el Caribe. Por un lado, el apetito de China por la importación de materias primas tuvo un efecto directo sobre el precio de las mismas, lo que trajo beneficios sustanciales para América Latina al aumentarse el valor de sus exportaciones de recursos naturales y productos relacionados. Para varios países, China se convirtió en uno de los principales socios comerciales y principal destino de las exportaciones de bienes. Por otro lado, el surgimiento de China también ha creado un importante competidor en los mercados de productos industriales de sus principales socios comerciales, especialmente Estados Unidos, la Unión Europea, la propia región, e inclusive en los mercados domésticos de los propios países de América Latina, donde hay mucha preocupación,

sobre todo porque las industrias nacionales tienen dificultades de competir con las importaciones originarias de China.

En los últimos años, una amplia literatura ha surgido sobre el tema del "efecto mixto" de China sobre América Latina y sus consecuencias en términos de ganadores y perdedores. Lall y Weiss (2005) y Moreira (2007), entre otros, encuentran complementaria la estructura comercial entre ambas regiones. Por su parte, Jenkins (2011) muestra que la demanda china contribuyó al alza de precios de los principales productos básicos entre 2002 y 2007. Gallagher (2010) destaca el hecho de que las compañías chinas han invertido al menos 25 mil millones de dólares en la región desde 2005. Al contrario, otros trabajos han destacado el efecto negativo de China para la región. Feenstra y Kee (2007) y González (2008) advierten que el surgimiento de China como principal exportador mundial de textiles estaría dañando a los productores de México y América Central. Más recientemente, otros estudios advierten sobre los desafíos del sector manufacturero en general de América Latina ante el desarrollo chino. Gallagher y Porzecanski (2009) afirman que las exportaciones de México estuvieron bajo amenaza desde China en los sectores manufactureros de baja, media y alta tecnología. Jenkins (2008) muestra que la amenaza china fue más grave en los países centroamericanos y República Dominicana que en México; añade que esta amenaza, particularmente en manufactura, aumentó drásticamente después de la adhesión de China a la OMC y del Acuerdo sobre textiles y vestido. Finalmente, Paus (2009) argumenta que el alza de los salarios en China y la revaluación de RMB podría reducir la presión competitiva en los productos de media y alta tecnología. No obstante, señala que esto no necesariamente significará una oportunidad para América Latina, considerando el movimiento de producción de bienes intensivos en mano de obra no calificada desde China hacia Vietnam durante los últimos años. En este sentido, alerta sobre futuros competidores de segunda línea.

El objetivo de este trabajo es ofrecer una reseña del papel jugado por China en la economía mundial en la primera década del siglo XXI, analizando su impacto sobre las economías de América Latina y el Caribe, tanto sobre las importaciones como las exportaciones. En el segundo bloque se analiza el efecto de China sobre las exportaciones de los países de América Latina y el Caribe, en particular las de productos básicos. Después se analiza el efecto de las importaciones

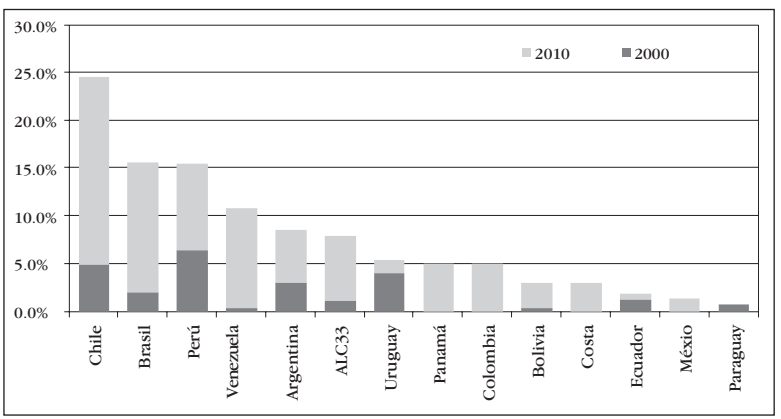
chinas sobre la producción doméstica. Posteriormente se presenta una análisis de la competencia china en los principales mercados de destino de la exportaciones de los países de América Latina y el Caribe y finalmente se presentan posibles opciones de política.

1. El surgimiento de China y su efecto sobre las exportaciones de productos básicos

En el período 2000-2011, las importaciones chinas desde el mundo crecieron ocho veces de 2000 a 2011 (OMC 2012). Mucho de este crecimiento en las importaciones de China fue cubierto por exportaciones de países en desarrollo que hoy representan casi la mitad de las importaciones chinas, mientras que América Latina y el Caribe pasó de una cuota de 2.4% en 2000 hasta 9% en 2011, cuando las exportaciones conjuntas de la región a China alcanzaron poco más de 94 mil millones de dólares (CEPAL 2012). Sin embargo, esta expansión de las exportaciones de la región hacia China se concentró en pocos productos básicos y pocos países. El gráfico 1 muestra el peso porcentual de China en las exportaciones totales de los principales países de América Latina. Allí se puede apreciar que en 2000 China representaba un porcentaje muy bajo de las exportaciones totales de

Gráfico 1. Participación de China en las exportaciones totales, 2000, 2010

(Porcentajes en el total de las exportaciones)



Fuente: autores, sobre la base de datos de COMTRADE.

los países de la región, para los cuales llegaba a representar 5% del total solo en el caso de Perú. En 2010, China había aumentado notablemente su participación como mercado de destino de los países de la región, especialmente en el caso de Chile, donde representa casi un cuarto del total exportado. Para Brasil y Perú, China representa más de 15% del total exportado (véase el gráfico 1).

El cuadro 1 presenta el lugar que ocupa China entre los países de destino de las exportaciones, y de origen de las importaciones para cada país de la región. Como se puede apreciar, en 2000 China no se encontraba entre los primeros tres destinos de exportaciones en ningún país de la región, sino que era por lo general un destino de baja importancia. En 2010 este panorama cambia radicalmente y China se convierte en el primer lugar de destino de las exportaciones de Chile y Brasil, el segundo para las de Perú, Colombia y Argentina, y el tercero para las de México, Uruguay y la República Bolivariana de Venezuela. Un fenómeno parecido se verifica para las importaciones, donde en efecto China, que no era un país de origen relevante en 2000, se configura en 2010 entre los primeros cuatro lugares de origen para cada uno de los países de la región, lo que podría en principio justificar las preocupaciones de competencia China para los productores latinoamericanos en sus mercados nacionales (véase el cuadro 1).

Cuadro 1. Lugar que ocupa China en el total comercio en valor, 2000 y 2010

	Exportaciones		Importaciones		Principal producto exportado 2010
	2000	2010	2000	2010	(% sobre total exportaciones hacia China)
Argentina	6	2	4	2	Soja (76,9%)
Bolivia (E. P.)	18	10	7	4	Minerales metálicos (64,5%)
Brasil	12	1	11	2	Hierro (43,4%)
Chile	5	1	4	1	Cobre (83,2%)
Colombia	36	2	9	2	Petróleo (49,0%)
Costa Rica	30	10	15	2	Circuitos electrónicos (55,0%)
Ecuador	18	12	10	3	Petróleo (70,3%)
El Salvador	49	33	23	4	Desechos de metales (66,6%)
Guatemala	43	27	19	3	Azúcar (61,4%)
Honduras	54	8	21	4	Minerales metálicos (93,0%)
México	19	3	7	2	Minerales metálicos (31,0%)
Nicaragua	35	24	20	3	Madera (22,9%)
Panamá	31	30	25	1	Desechos de metales (67,3%)
Paraguay	15	25	3	1	Cuero (61,6%)
Perú	4	2	9	2	Minerales metálicos (54,9%)
Uruguay	4	3	7	3	Hilos textiles (22,0%)
Venezuela	35	3	18	2	Petróleo (83,2%)

Fuente: Autores, sobre la base de datos de COMTRADE.

En las exportaciones de casi todos los países hacia China, un único producto es responsable de gran parte de las exportaciones de cada país a China (véase cuadro 1). Por lo general, se trata de productos primarios agrícolas (soya, azúcar, madera y cueros), petróleo y minerales (cobre, hierro, minerales metálicos).

El principal producto básico exportado al mundo por cada uno de los once países de América Latina seleccionados en el cuadro 2 incrementa consistentemente su peso en las exportaciones totales entre 2000 y 2010 para prácticamente todos los casos, con la excepción de la carne en Uruguay y del petróleo en México. Sin embargo, el aumento sí es significativo en términos de valores absolutos. Es interesante notar que solo seis productos en los once países dominan las

exportaciones de productos básicos. Para el conjunto de estos países, las exportaciones de estos seis productos en 2010 representaron un cuarto de todas sus exportaciones totales hacia el mundo.

Cuadro 2. Países seleccionados: principal producto básico exportado y su peso en las exportaciones totales al mundo

(Millones de dólares y porcentajes)

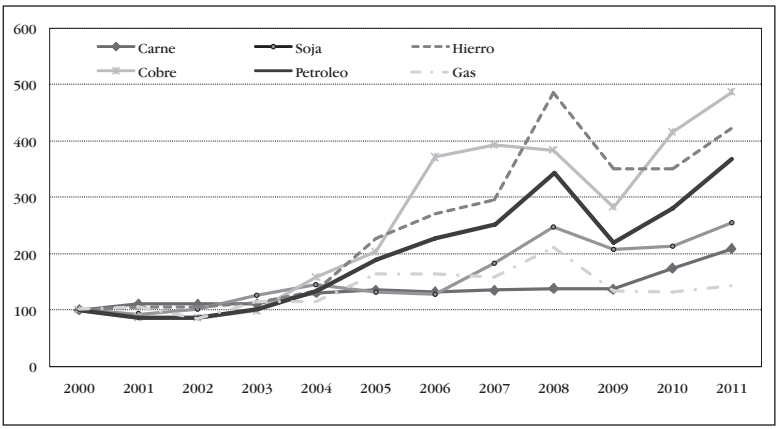
Países	Productos		2000	2005	2010
Argentina	Soya	Valor	2 585	5 520	10 119
		Porcentaje	9.8	13.8	14.9
Bolivia (E. P.)	Gas	Valor	127	985	2 798
		Porcentaje	8.7	35.2	40.7
Brasil	Hierro	Valor	3 048	7 297	28 912
		Porcentaje	5.5	6.2	14.6
Chile	Cobre	Valor	7 642	22 080	42 208
		Porcentaje	42.0	53.5	59.8
Colombia	Petróleo	Valor	4 761	5 539	16 267
		Porcentaje	36.2	26.1	40.9
Ecuador	Petróleo	Valor	2 375	5 752	9 629
		Porcentaje	49.3	58.3	55.1
México	Petróleo	Valor	15 912	31 254	40 669
		Porcentaje	9.6	14.6	13.6
Paraguay	Soya	Valor	328	688	1 922
		Porcentaje	37.7	41.6	42.4
Perú	Cobre	Valor	1 535	5 686	12 478
		Porcentaje	22.4	33.2	35.6
Uruguay	Carne	Valor	441	840	1 275
		Porcentaje	19.2	24.7	18.9
Venezuela	Petróleo	Valor	26 475	48 147	62 318
		Porcentaje	85.5	86.9	93.1

Fuente: Autores, sobre la base de datos de COMTRADE.

Todos los productos arriba mencionados, con excepción del gas, han registrado aumentos de precio considerables durante la década pasada (véase el gráfico 2). Estudios recientes (Calderón 2009) han

demostrado econométricamente un efecto directo de la demanda China sobre este crecimiento.

Gráfico 2. Índices de precios de productos básicos, 2000-2011 (Números índice: 2010 = 100)



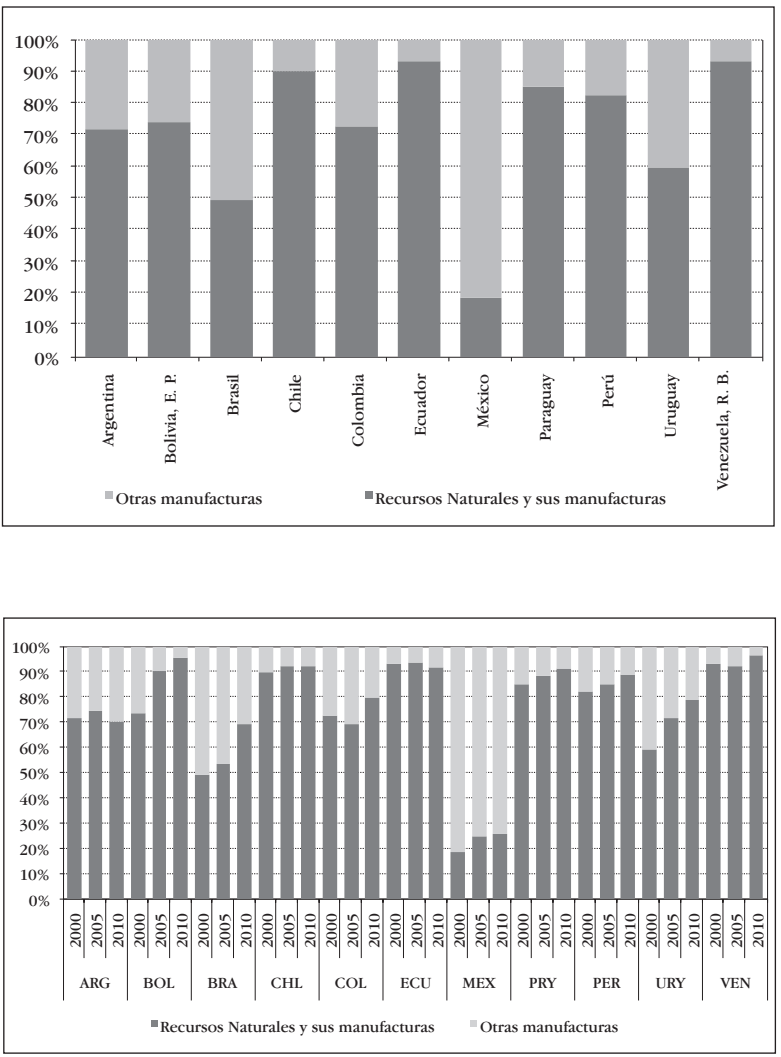
Fuente: Autores, sobre la base de datos de precios de la base de datos CEPAL/UNCTAD.

La contracara del auge de los recursos naturales ha sido un cambio en la estructura exportadora de los países de América Latina. Esto ha llevado a muchos analistas a manifestar su preocupación por lo que consideran una verdadera desindustrialización regional. Como se puede apreciar en el gráfico 3, en casi todos los países de América Latina, la estructura exportadora ha mostrado un aumento en el peso de las materias primas y de la manufactura basada en recursos naturales, que representan en 2010 más de 50% de las exportaciones de todos los países considerados, con la excepción de México. Esto es más dramático si se consideran los cambios estructurales de largo plazo entre 1980 y el periodo más reciente (CEPAL 2011). Además del incremento de las exportaciones, este fenómeno de "reprimarización" ha contribuido a la apreciación de la tasa de cambio real (véase gráfico 4, donde valores negativos representan una apreciación cambiaria), situación que aumenta aún más el incentivo hacia las importaciones de manufacturas, exacerbando el sesgo antiexportador de productos no primarios, por el menor retorno de divisas que reporta a los agentes exportadores. En la próxima sección,

examinamos el efecto de la competencia China sobre la producción nacional en algunos países de América Latina.

Gráfico 3. América Latina (países seleccionados). Cambios en la estructura exportadora, 2000-2010

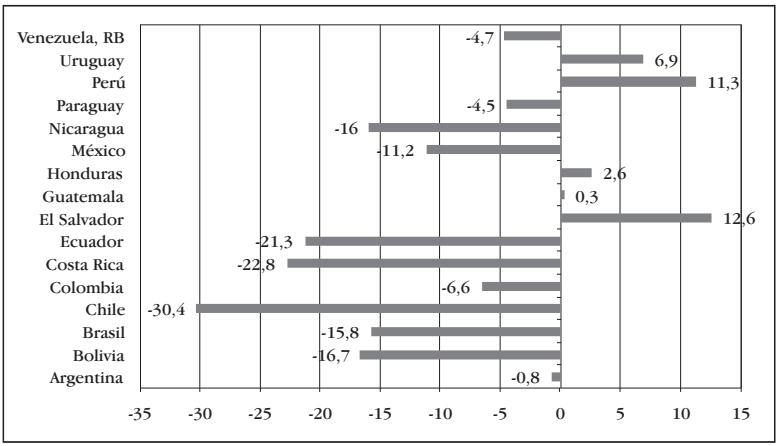
(Porcentajes del total)



Fuente: Autores, sobre la base de datos de datos COMTRADE de Naciones Unidas.

Gráfico 4. América Latina (países seleccionados).Tipo de cambio real efectivo total, promedio 2005-2012

(Porcentajes)



Fuente: Autores, sobre la base de datos de CEPAL.

2. La competencia China en los mercados domésticos

En cuanto la competencia china en la industria doméstica de los países seleccionados, se realizó la estimación del valor del consumo aparente para dos años (2005 y 2010), a partir de la información disponible de matrices de insumo producto, definido como:

$$CA_{it}^{k} = ON_{it}^{k} + M_{it}^{k} - X_{it}^{k}$$

Donde: CA = Consumo Aparente; ON = Oferta Nacional; M = Importaciones; X = Exportaciones; k = sector; i país; y t = año.

Se dispone de datos de importaciones de bienes originados en China a partir del uso de las estadísticas de la base de datos de Naciones Unidas (COMTRADE), mismas que se "mapean" a nivel industrial siguiendo tablas de correlación nacionales para cada caso. De esta

forma se obtuvo el total de las importaciones a nivel de las industrias seleccionadas para 2010. Para obtener el valor actual del consumo aparente en 2010, se proyectó el valor de la matriz de insumo producto (MIP) para el año en que esta estuvo disponible en forma anual hasta llegar a 2010, utilizando la base de datos del PIB de CEPAL para cada país particular en moneda corriente. El indicador analizado fue la proporción de las importaciones desde China a nivel de industria en el total del consumo aparente de seis países (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador y México), a partir de lo cual se derivaron algunas evidencias empíricas sobre el tipo de industrias domésticas más afectadas debido a la sustitución de producción doméstica por importaciones desde China.

Comparando la tasa de crecimiento de las importaciones chinas con las originarias en el resto del mundo, se puede determinar que 10 de los 12 sectores agregados registraron tasas de crecimiento superiores a las importaciones procedentes del resto del mundo. Únicamente en el caso de los sectores agrícola y minero, las importaciones desde China crecieron menos que aquellas originadas en el resto del mundo.[1] Dentro de los sectores manufactureros, se identifican al menos seis sectores industriales en los que las importaciones de procedencia china estarían erosionando a productos domésticos: textiles y confecciones, caucho y plástico, metales y productos derivados, maquinarias y equipos, automotores y sus partes, además de otras manufacturas. De hecho, en todos estos sectores, el crecimiento de las importaciones desde China duplica, triplica o cuadriplica, según sea el caso, las importaciones desde otros orígenes (véase el cuadro 3).

1 Se exceptúan los casos de las exportaciones de agricultura, silvicultura, caza y pesca en los casos de Argentina y Brasil, y el del petróleo en el del Ecuador.

Cuadro 3. América Latina (6 países), crecimiento de las importaciones chinas, 2005-2010
(Tasas de crecimiento anuales)

Descripción	China	Resto del Mundo	Mundo
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	9.2	14.6	14.5
Petróleo y minería	-0.8	7.7	7.7
Alimentos, bebidas y tabaco	33.4	9.8	10.6
Textiles, confecciones y calzado	20.7	-4.2	9.4
Madera, celulosa y papel	29.1	6.6	7.3
Química y farmacia	24.4	15.2	15.5
Caucho y plástico	27.5	7.5	9.0
Minerales no metálicos	26.0	7.7	10.5
Metales y productos derivados	38.2	10.3	13.9
maquinaria y equipos	27.9	7.5	10.7
Automotores y sus piezas y partes	25.4	12.6	13.1
Otras manufacturas	22.2	9.9	13.0
Manufacturas	**27.4**	**10.2**	**12.0**
Total	**27.2**	**10.2**	**11.9**

Fuente: Autores, sobre la base de datos de datos COMTRADE de Naciones Unidas.
Nota: los seis países son: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador y México.

El cuadro 4 compara la penetración china en los 6 sectores seleccionados, medida por la diferencia en puntos porcentuales de la incidencia de las importaciones de los países seleccionados desde China entre 2005 y 2010. Se puede concluir que mientras la incidencia de China en los sectores primarios es prácticamente nula para todos los países, en el caso de las manufacturas el efecto es contrariamente inverso, sobre todo porque se pueden apreciar alzas importantes en puntos porcentuales en sectores emblemáticos de la industria nacional de algunos países. Son los casos de maquinarias y equipos en Argentina, Brasil y México, así como también los de automotores en Colombia, Chile y Ecuador, y los textiles, confecciones y calzado en Argentina y Brasil (véase el cuadro 4).

Cuadro 4. América Latina (seis países), aumento de la incidencia de las importaciones originarias en China en el consumo aparente, 2005-2010

(Puntos porcentuales)

	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	México
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	0.0%	0.1%	0.0%	-0.7%	0.1%	0.0%
Petróleo y minería	-0.1%	-0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Alimentos, bebidas y tabaco	0.8%	0.1%	3.3%	0.1%	0.3%	0.1%
Textiles, confecciones y calzado	2.1%	2.0%	12.5%	-0.9%	-2.5%	0.5%
Madera, celulosa y papel	0.5%	0.3%	1.0%	0.7%	0.6%	0.3%
Química y farmacia	0.4%	0.3%	1.3%	0.9%	-0.1%	0.6%
Caucho y plástico	0.7%	1.2%	7.1%	4.0%	7.2%	3.3%
Minerales no metálicos	1.2%	1.2%	4.2%	0.8%	1.6%	0.4%
Metales y productos derivados	-0.6%	1.8%	9.0%	7.5%	4.7%	1.2%
Maquinaria y equipos	9.2%	4.7%	20.7%	6.3%	7.4%	24.8%
Automotores y sus piezas y partes	0.6%	0.4%	7.9%	1.8%	2.9%	1.7%
Otras manufacturas	7.0%	2.0%	27.2%	2.4%	-1.3%	4.8%
Manufacturas	**2.2%**	**1.2%**	**7.3%**	**2.1%**	**1.5%**	**3.8%**
Total	**1.7%**	**1.0%**	**5.7%**	**1.6%**	**1.2%**	**3.2%**

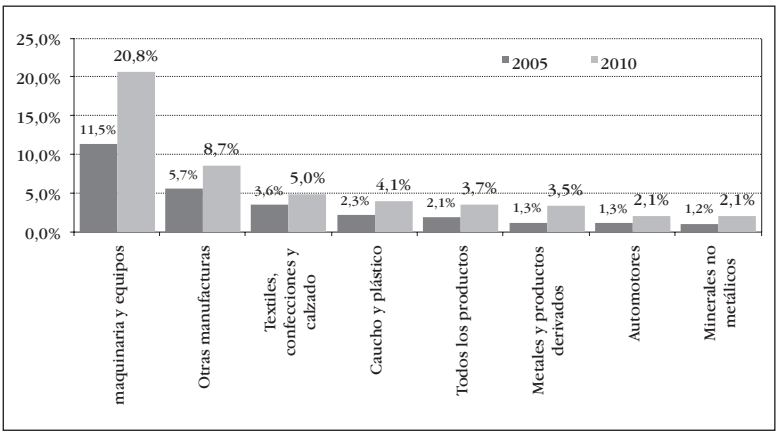
Fuente: División de Comercio Internacional e Integración, sobre la información de matrices de insumo producto (MIP) de los países y de la base de datos se COMTRADE de Naciones Unidas.

Si se consideran las manufacturas en su conjunto, se observan alzas de entre 1.2 y 7.3 puntos porcentuales. El aumento de la incidencia en el conjunto de los seis países es de 9 puntos porcentuales en maquinaria y equipo, y de 3 puntos porcentuales para el sector de otras manufacturas (véase el cuadro 4). Para el conjunto de los países analizados, los sectores más impactados son justamente maquinarias y equipos, otras manufacturas, además de los textiles, las confecciones y calzado (véase el gráfico 4).

Por países, Chile y México son los países donde se observan los mayores impactos, con aumentos en 5.7 y 3.2 puntos porcentuales. Para el resto de los países las alzas proporcionales de importaciones procedentes de China en el consumo aparente no sobrepasan 1% y,

Gráfico 4. América Latina (seis países): evolución de la participación de las importaciones chinas en el consumo aparente, 2005 y 2010

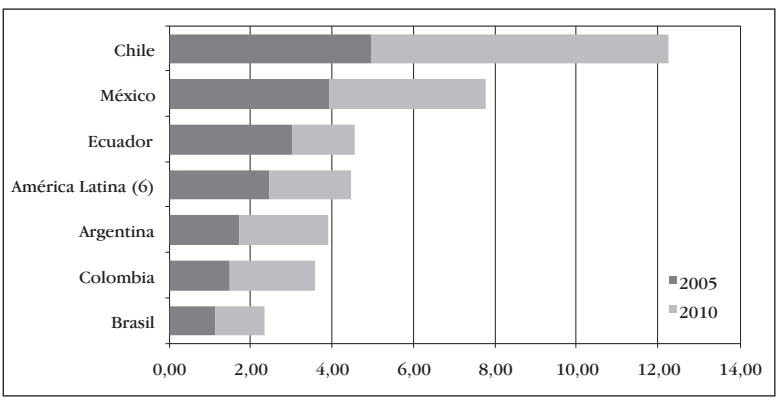
(Porcentajes del total del consumo aparente)



Fuente: División de Comercio Internacional e Integración, sobre la información de matrices de insumo producto (MIP) de los países y de la base de datos se COMTRADE de Naciones Unidas.

Gráfico 5. Incidencia en el consumo aparente (2005 y 2010)

(Importaciones chinas en el total del consumo aparente en porcentajes)



Fuente: División de Comercio Internacional e Integración, sobre la información de matrices de insumo producto (MIP) de los países y de la base de datos se COMTRADE de Naciones Unidas.

como ya se dijo, se concentran en pocos sectores (véase el gráfico 5). La sección siguiente analiza los casos particulares de cada país.

3. La competencia china en mercados de terceros

Para evaluar la competencia experimentada por países de la región a causa del aumento de las exportaciones Chinas en el mundo, se realizó un análisis de cambios en las participaciones de mercado en las importaciones de los principales mercados de interés, especialmente Estados Unidos y la propia región. Se verificó como una amenaza la pérdida de cuotas de mercado en presencia de un aumento de la cuota de mercado china. Para profundizar tal análisis, se realizaron cálculos de participaciones de mercado para una estructura que consideró los productos primarios, manufacturas basadas en recursos naturales y tres categorías de productos según intensidad tecnológica (baja, media y alta).

Como se puede apreciar en el cuadro 5 China aumentó su cuota de mercado en todas las industrias, con excepción de petróleo y minería; sin embargo, se destacan por lo menos cuatro rubros por su elevado peso porcentual en el mercado de destino de Estados Unidos y su incremento porcentual superior a los dos dígitos en el periodo considerado: textiles, confecciones y calzados, madera, celulosa y papel, maquinarias y equipos, y minerales no metálicos.

El renglón donde el efecto competitivo con las exportaciones regionales aparece más claro es obviamente el textil, donde la cuota de mercado china bordea 50%, y la de todos los países de la región tuvo importantes caídas entre 2005 y 2010. Sin embargo, es interesante subrayar que con la excepción de este rubro, y contrariamente a lo esperado, la cuota de mercado de México no presenta correlación negativa con la de China en ningún otro sector. De hecho, México aumentó su cuota de mercado en Estados Unidos en todas las industrias excepto otras manifacturas y textiles. Más interesante aun es considerar cómo en el otro sector donde la competencia china parece haber afectado la cuota de mercado de todos los países de la región, minerales no metálicos, México es el único que incluso logra incrementar su participación. La razón de este sorprendente resultado es que México fue mayormente afectado por la competencia china en los primeros años de la década, entre 2000 y 2005, pero logró recuperar su competitividad en los años siguientes. De los 11

sectores en los cuales China aumenta su participación, el cuadro 6 presenta el número de sectores por país cuya cuota de mercado correspondiente presenta una disminución entre 2005 y 2010, y los principales sectores afectados (sombreado y en rojo).

Cuadro 5. América Latina (países seleccionados): competencia china en el mercado de Estados Unidos, 2005-2010

(Cambio en la cuota de mercado entre 2005 y 2010 en puntos porcentuales)

	Argentina	Brasil	MCCA	Chile	China	Colombia	Ecuador	México	Perú	Uruguay
Agricultura, silvicultura, caza y pesca	0.0	0.9	0.0	-0.2	0.1	-0.5	-0.1	2.0	0.4	0.0
Petróleo y minería	-0.2	1.8	0.0	-0.1	-0.2	1.5	0.0	-0.1	0.2	0.0
Alimentos, bebidas y tabaco	0.0	-0.1	0.1	-0.5	1.8	0.1	0.0	1.9	0.3	-0.8
Textiles, confecciones y calzado	-0.1	-0.8	-0.9	0.0	13.1	-0.3	0.0	-2.3	-0.1	0.0
Madera, celulosa y papel	-0.1	0.4	-0.1	-0.3	7.7	0.0	0.1	0.8	-0.1	0.0
Química y farmacia	-0.5	-0.4	0.0	-0.2	1.3	-0.1	0.0	0.1	-0.1	-0.1
Caucho y plástico	0.0	0.1	0.0	0.0	5.6	0.0	0.0	1.0	0.0	0.0
Minerales no metálicos	-0.1	-0.9	0.0	-0.1	9.9	-0.4	-0.1	1.8	-0.3	0.0
Metales y productos derivados	0.2	-2.1	0.2	0.3	1.3	1.0	0.0	3.2	-1.1	0.0
Maquinaria y equipos	0.0	-0.4	0.9	0.0	8.6	0.0	0.0	2.7	0.0	0.0
Automotores y sus piezas y partes	0.0	-0.9	0.0	0.0	1.7	0.0	0.0	6.9	0.0	0.0
Otras manufacturas	-0.1	-0.4	-0.1	-0.1	5.8	0.0	0.0	-0.4	-0.1	0.0

Fuente: Autores, sobre la base de datos COMTRADE.

Cuadro 6. América Latina (países seleccionados): industrias afectadas por la competencia china en el mercado de Estados Unidos, 2005-2010

País	Principales sectores afectados	Número de sectores
Argentina	Textiles, minerales no metálicos, química y farmacia	10
Chile	Alimentos y bebidas, Madera, química y farmacia	10
Ecuador	Minerales no metálicos, química y farmacia	9
Uruguay	Alimentos y bebidas, minerales no metálicos, química y farmacia	9
Brasil	Metales básicos, textiles. Maquinarias y equipos, otras manufacturas	8
Perú	Metales básicos, minerales no metálicos, textiles	6
Colombia	Minerales no metálicos, textiles, agricultura	5
MCCA	Textiles, madera	4
México	Textiles	2

Fuente: Autores, sobre la base de datos COMTRADE

Pasando al examen de la competencia china en el mercado de Estados Unidos por grupos de productos clasificados según su contenido tecnológico, la cuota de mercado de las exportaciones chinas se ha desplomado en todos los rubros con excepción de los productos primarios. En todos estos rubros, el más afectado por la competencia china fue México, que presenta una tendencia descendente en la primera mitad de la década de 2000, después de lo cual se mostró una parcial recuperación. Por lo que concierne a los otros países, estos no parecen verse afectados por la competencia china, con excepción de los países de América del Sur, que perdieron fuertemente su cuota de mercado en manufacturas basadas en recursos naturales, al pasar de niveles cercanos a 10 por ciento en 2005 hasta por debajo de 7 por ciento del mercado en 2010.

En relación con el propio mercado de América Latina y el Caribe, aunque la cuota de importaciones desde China tuvo una explosión durante la última década, esta no parecía haber afectado de manera substancial el comercio intrarregional hasta 2007, lo que supone que

las importaciones chinas hayan sustituido mayormente los productos producidos domésticamente en vez de los productos importados desde otros países de la región. Sin embargo, en los últimos años se ha presentado una tendencia a la baja en la cuota de comercio intrarregional en casi todos los rubros, pero especialmente manufacturas basadas en recursos naturales (RN) y de baja tecnología. Este fenómeno parecería estar relacionado con la competencia china con los propios productores domésticos de cada país, lo que de alguna manera podría estar afectando el comercio intrarregional.

Gráfico 6. Cuotas de mercado con Estados Unidos (Porcentajes)
Todos los sectores

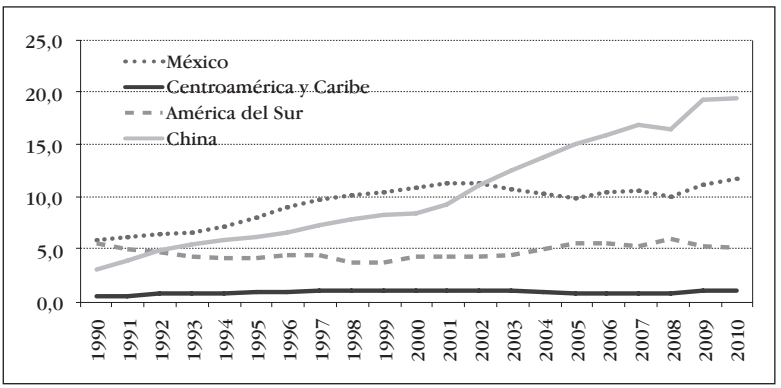


Gráfico 7. Cuotas de mercado con Estados Unidos (Porcentajes)
Productos primarios

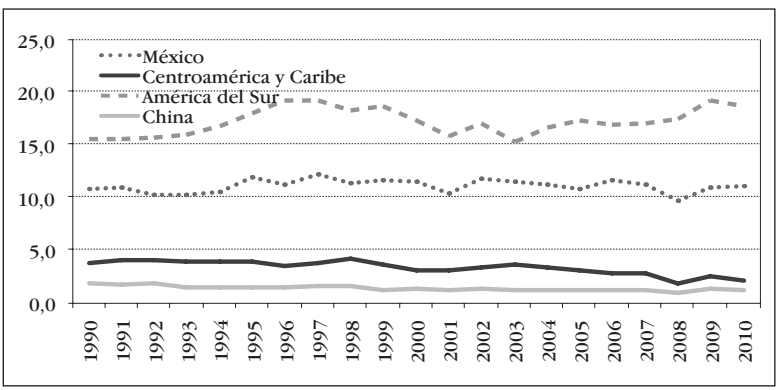


Gráfico 8. Cuotas de mercado con Estados Unidos (Porcentajes)
Manufactura basada en RN

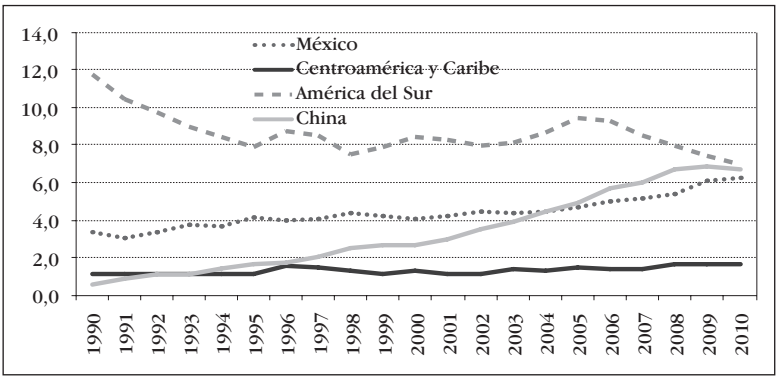


Gráfico 9. Cuotas de mercado con Estados Unidos(Porcentajes)
Manufactura de baja tecnología

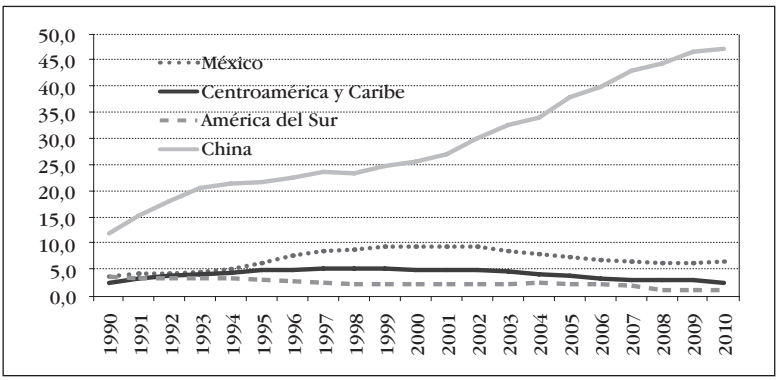


Gráfico 10. Cuotas de mercado con Estados Unidos(Porcentajes)
Manufactura de media tecnología

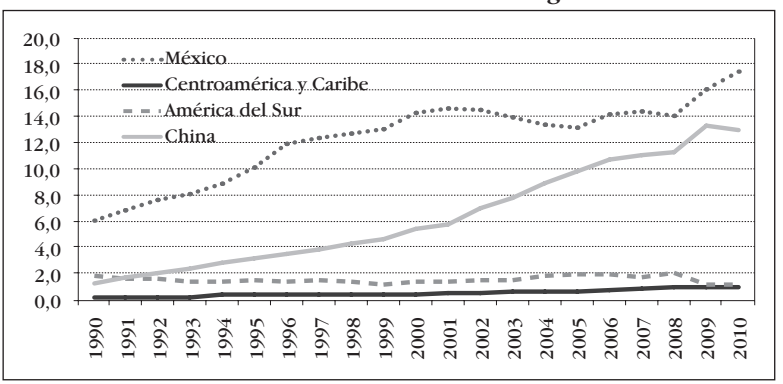
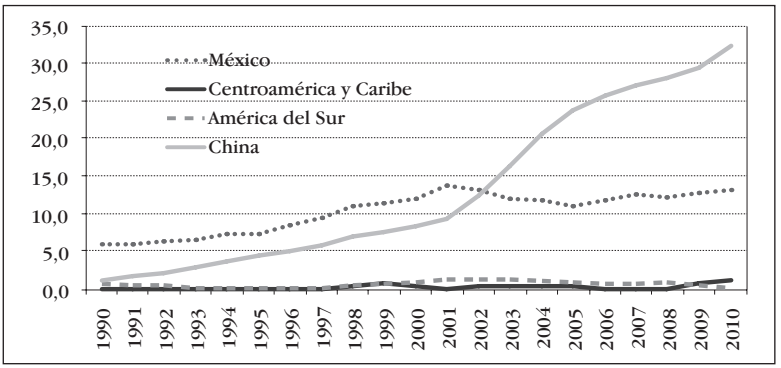


Gráfico 11. Cuotas de mercado con Estados Unidos (Porcentajes)
Manufactura de alta tecnología



Fuente: Autores, sobre la base de datos COMTRADE.

Gráfico 12. Cuotas de mercado con América Latina y el Caribe
(Porcentajes) Todos los sectores

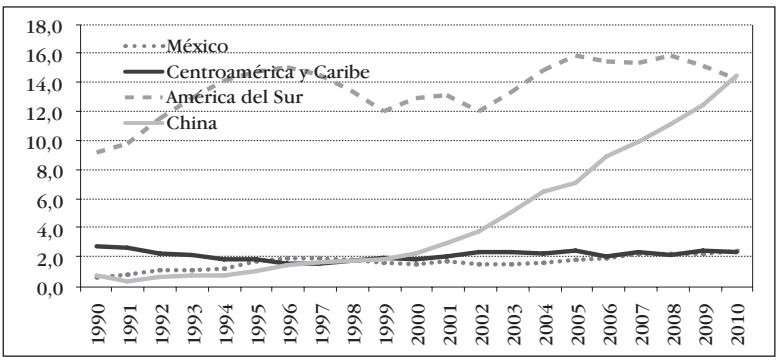


Gráfico 13. Cuotas de mercado con América Latina y el Caribe
(Porcentajes) Productos primarios

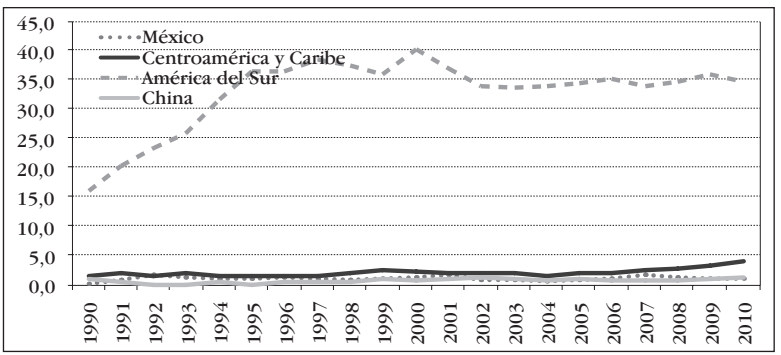


Gráfico 14. Cuotas de mercado con América Latina y el Caribe (Porcentajes) Manufactura basada en RN

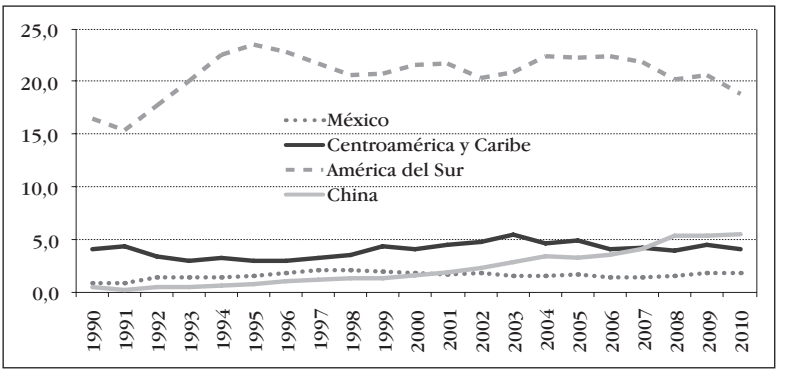


Gráfico 15. Cuotas de mercado con América Latina y el Caribe (Porcentajes) Manufactura de baja tecnología

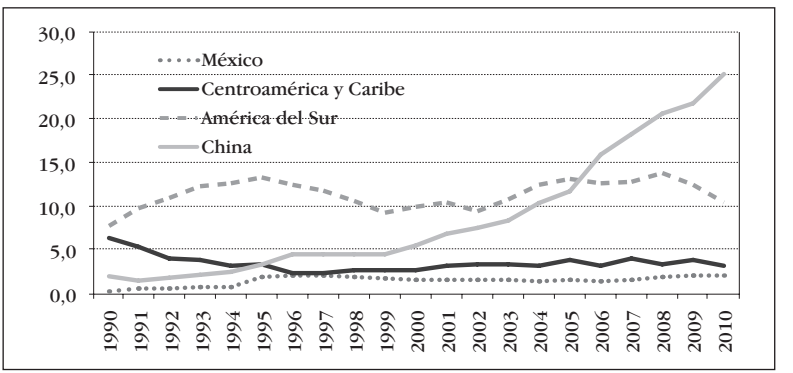


Gráfico 16. Cuotas de mercado con América Latina y el Caribe (Porcentajes) Manufactura de media tecnología

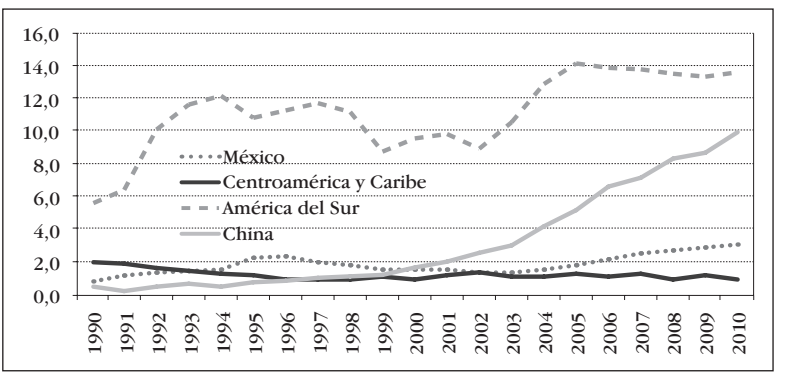
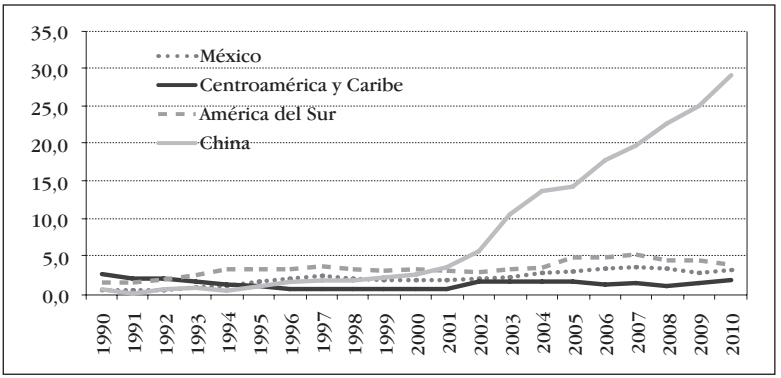


Gráfico 17. Cuotas de mercado con América Latina y el Caribe (Porcentajes) Manufactura de alta tecnología



Fuente: Autores, sobre la base de datos COMTRADE.

4. Conclusiones

Las más estrechas relaciones comerciales de la región con Asia ofrecen tanto oportunidades como desafíos. La buena noticia es que se trata el principal polo de crecimiento en el mundo, lo que ha causado un *boom* en las exportaciones de recursos naturales y productos relacionados, y proporciona oportunidades en manufactura intensiva en mano de obra especialmente para países con un ingreso per cápita más bajos que China. El desafío es que el patrón de comercio birregional acelera el proceso de desindustrialización de la región de dos maneras: primero, por medio de las exportaciones, una excesiva concentración en productos básicos crea un sesgo contra la manufacturas mediante la apreciación de las monedas locales creando un desincentivo para diversificar hacia sectores de manufactura moderna orientados a la exportación; segundo, por medio de las importaciones, la penetración china afecta a los productores locales en sus propios mercados, especialmente para países cuyo ingreso per cápita es superior al chino, y en terceros mercados.

El mayor reto es entonces prevenir que el crecimiento del comercio entre las dos regiones acabe reproduciendo y fortaleciendo un patrón de comercio centro-periferia en que China surge como un nuevo centro y los países de América Latina y el Caribe como una nueva periferia. Para suavizar el impacto del auge de exportaciones

de productos básicos sobre el tipo de cambio, es importante que los países emprendan políticas económicas y monetarias anticíclicas, tales como el establecimiento de fondos de estabilización y la gestión activa de las reservas internacionales. Además, los países deberían aprovechar las ventajas de los ingresos fiscales adicionales proporcionados por periodos de bonanza para invertir en el tipo de políticas (innovación, capacitación y educación, salud) que contribuyen a diversificar la economía y generar ventajas competitivas dinámicas en el largo plazo. Finalmente, la única posibilidad de salida es la diversificación productiva y la transformación estructural hacia un *upgrading* industrial.

Por último, para un crecimiento sostenible enraizado en una estructura productiva diversificada, la integración regional es especialmente clave. El comercio intrarregional es altamente concentrado en las manufacturas, especialmente aquellas con un mayor contenido tecnológico. Eliminando las barreras al comercio intrarregional los países latinoamericanos podrían crear aquel "mercado nacional ampliado", con vínculos hacia arriba y hacia abajo en la cadena de valor, que podría servir como una plataforma para desarrollar estructuras de exportación con mayor contenido tecnológico y lograr una transformación productiva dinámica de sus economías.

Bibliografía

- Calderón, César. 2009. "Trade, specialization, and cycle synchronization: explaining output comovement between Latin America, China and India". En, Daniel Lederman, Marcelo Olarreaga y Guillermo E. Perry (edits.). China's and India's Challenge to Latin America: Opportunity or Threat?, Banco Mundial, Washington, D.C, pp. 39-100.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2012. http://www.eclac.org/. Consultado en abril de 2013.
- Feenstra, Robert. C. y Hiau Looi Kee. 2007. "Trade Liberalization and export variety: A comparision of Mexico and China". The World Economy 30(1), pp. 5-21.
- Gallagher, Kevin P. 2010. "China Discovers Latin America". Berkeley Review of Latin American Studies, pp. 8-13.

- Gallagher, Kevin P. y Roberto Porzecanski. 2009. The Dragon in the Room: China & The future of Latin American industrialization. Standford University Press, California.
- González, Francisco E. 2008. "Latin America in the Economic-Equation-Winners and Losers: What can losers Do?". En, Riordan Roett y Guadalupe Paz (edits.). China's Expansion into the western hemisphere. Implications for Latin America and The United States. Brooking Institution Press, Washington, D.C., pp. 148-169.
- Jenkins, Rhys. 2008. China's Global Growth and Latin American Exports. WIDER Research Paper 104 (UNU-Wider), pp. 1-22.
- Jenkins, Rhys. 2011. "El efecto China en los precios de los productos básicos y en el valor de las exportaciones de América Latina". Revista CEPAL 103, pp. 77-93.
- Lall, Sanjaya y John Weiss .2005. "People's Republic of China's competitive threat to Latin America: An analysis for 1990-2002". ADB Institute discussion paper 14, pp. 1-48.
- Moreira, Mauricio Mesquita. 2007. "Fear of China: Is There a Future for Manufacturing in Latin America?". Working Paper Series 33 (Inter-American Development Bank - Asian Development Bank), pp. 1-44.
- OMC (Organización Mundial de Comercio). 2012. http://www.wto.org/indexsp.htm.
- Paus, Eva. 2009. "The Rise of China: Implication for Latin American Development". Development Policy Review 27 (4), pp. 419-456.

La inversión y su comportamiento en México, América Latina y China: 1980-2010

Samuel Ortiz Velásquez

Introducción

El documento examina (a nivel estadístico) las tendencias y oscilaciones más generales de la inversión fija bruta en México, América Latina y el Caribe (ALC) y China durante el periodo 1980-2010. Destacan algunas conclusiones de relevancia: a) En ALC el producto y la inversión reducen sus ritmos de expansión, se tornan muy oscilantes y presentan una inestabilidad superior a la que presentaron en el periodo 1970-1980 y con respecto a China; b) China presenta altas tasas de crecimiento de la inversión y el producto y un bajo grado de inestabilidad real; c) todo lo cual se ve reflejado en un coeficiente de inversión (razón inversión a producto) muy inferior en la región de ALC al compararlo con China; d) en el contexto global y local actual, un examen de los factores que regulan la conducta de la inversión privada debe ir más allá de enfoques macro/micro e incorporar diversas variables y aspectos que den cuenta del nuevo entorno global y local y sus repercusiones sobre las decisiones de inversión a nivel local-territorial.

1. Inversión y crecimiento económico

Desde una perspectiva teórica, histórica y empírica, la inversión ha sido una variable crucial para explicar el crecimiento y el desarrollo económico de los países. La reflexión se localiza en la literatura marxista, poskeynesiana, estructuralista e incluso en las nuevas teorías

del crecimiento endógeno.[1] En efecto, la inversión al amplificar los acervos de capital fijo, es el proceso que permite incorporar los adelantos tecnológicos, elevar la relación capital-trabajo y la productividad del trabajo, ambos indicadores, estrechamente vinculados con la relación técnica producto-capital. Al final, el coeficiente técnico producto-capital y la tasa de inversión (relación inversión a producto) son los determinantes básicos del crecimiento del producto por habitante por el lado de la oferta. En términos algebraicos tenemos la siguiente expresión:

$$r_b = (i)\ (\alpha) - n \qquad (1)$$

Si se supone que la relación técnica producto-capital (α) permanece estable a lo largo del tiempo, se obtiene que la tasa de inversión (i), en la medida en que determina la ampliación de la planta productiva, es la variable clave para el crecimiento del producto por habitante (r_b), dada la tasa de crecimiento de la población (n).[2]

Sin duda la inversión se convierte en un determinante crítico del crecimiento económico con efectos en el corto y largo plazo. Como elemento de la demanda agregada, es la variable más inestable y por ello un determinante central del nivel y las fluctuaciones del ingreso nacional. Por otro lado, la variable influye decisivamente en los niveles de ocupación de la economía: si cae, los acervos de capital pueden caer (o por lo menos reducir su dinámica) y el desempleo aumentar.

Así, el estudio de la evolución de esta variable se vuelve fundamental para las economías y a nivel teórico se convierte en una primera fase para avanzar al complejo tema de los determinantes que regulan la conducta de la inversión.[3]

1 Desde un punto de vista empírico se respalda el argumento de que la inversión ha sido la variable central del crecimiento económico, *v. gr.*, De Long y Summers (1991) encuentran una relación robusta y estadísticamente significativa entre la inversión en maquinaria y equipo y el crecimiento económico para una muestra de países.

2 La ecuación que relaciona la tasa de crecimiento del producto con el coeficiente de inversión y la relación producto-capital se asocia con la literatura poskeynesiana del crecimiento, principalmente con autores como: R. F. Harrod y E. Domar. En la literatura latinoamericana la idea es desarrollada por la CEPAL (CEPAL 1998).

3 Autores como Michael Kalecki consideran que el tema de los determinantes de la inversión es la "principal pieza de resistencia" de la teoría económica (Kalecki 1971). Otros como el francés Abraham-Froins han llegado a declarar que el tema es casi insoluble. Aunque claramente resulta exagerada la afirmación, si pone de relieve la dificultad de la temática.

Para el caso de las economías de América Latina y el Caribe (ALC) parece haber cierto consenso en el sentido de que los magros resultados en materia de crecimiento económico y la aparición/ensanchamiento de brechas de desarrollo (medidas por la evolución del PIB por habitante) desde 1980 y hasta nuestros días, que surgen al comparar ALC con el sureste asiático y en especial con China, parecen residir esencialmente en los diferentes niveles, estructura y ritmos de expansión de la inversión (Máttar, Moreno-Brid y Peres 2002; UNCTAD 2003; Moreno-Brid y Ros 2010).[4]

Debido a la relevancia que desde una perspectiva teórica y empírica tiene la inversión, en las líneas siguientes se examinarán, a nivel estadístico, las tendencias más generales de la inversión en México, ALC y China durante el periodo 1980-2010. Primero se presentan las tendencias más generales de la inversión, el producto y de su comportamiento conjunto medido a través del coeficiente de inversión. En la segunda parte se presenta el grado de inestabilidad de la inversión y el producto con cargo al cálculo del coeficiente de variación. Todo lo cual, nos permitirá aprehender los contornos más decisivos del proceso de acumulación en las regiones y países involucrados. En la tercera parte se presentan a nivel de hipótesis algunas variables y aspectos a considerar para abordar un tema mayor: los determinantes que regulan la conducta de la inversión.

2. Las tendencias más generales de la inversión

Los datos del cuadro 1 indican que entre los años 1980-2010, la tasa de crecimiento media anual (TCMA) del PIB de México fue de 2.3%, en América Latina y el Caribe (ALC) de 2.5% y en China de 9.7%. Esto es, el crecimiento del PIB en ALC durante 1980-2010 representó apenas una cuarta parte al compararlo con China. Por otro lado, la inversión fija bruta (IFB) ha crecido cada año a una tasa media anual de 2.1% y 2% en México y el conjunto de ALC respectivamente; en China la IFB ha crecido cada año a una tasa media anual de 10.4%. Esto significa que la IFB en ALC se ha expandido cada año a tasas que representan apenas una quinta parte de los ritmos de crecimiento observados en China.

4 En efecto, durante el periodo 1981-2010, el PIBh de América latina creció apenas al 1% promedio anual, en China crece al 8.8%. En el periodo 1970-1980 el indicador habría crecido en este conjunto de países a tasas muy similares (UNCTAD 2012).

Cuadro 1. Tasa de crecimiento media anual de la IFB y el PIB
(Millones de dólares estadounidenses a precios constantes de 2005 y tipos de cambio constantes de 2005)

Periodo	IFB (1)			PIB (2)			(3) = (1)/(2)			Coeficiente de inversión (4) = (1) - (2)		
	China	México	ALC	China	México	ALC	China	México	ALC	China	México	ALC
1970-2010	9.8	3.6	3.4	8.9	3.3	3.4	1.10	1.07	1.00	0.91	0.24	0.01
1970-1980	7.1	7.5	7.1	5.6	6.0	5.6	1.27	1.26	1.28	1.51	1.56	1.54
1980-2010	10.4	2.1	2.0	9.7	2.3	2.5	1.07	0.90	0.80	0.65	-0.22	-0.51

Fuente: UNCTADSTAD (2012).

El magro desempeño de los indicadores macro durante 1980-2010 para la región de ALC también se aprecia si se le compara con su comportamiento en décadas anteriores. En efecto, como se observa en el cuadro 1, para el conjunto de los países de América Latina y el Caribe los ritmos de crecimiento del PIB durante 1980-2010 representan menos de la mitad al compararlo con la década previa 1970-1980. Entretanto, la IFB en ALC ha crecido a ritmos que equivalen apenas a menos de una tercera parte en comparación con el periodo 1970-1980. En China se asiste a un comportamiento muy diferente, los ritmos de crecimiento del PIB se elevan de 5.6% a 9.7% entre 1970-1980 y 1980-2010, mientras la TCMA de la IFB pasa de 7.1% a 10.4% durante los mismos periodos comparativos.

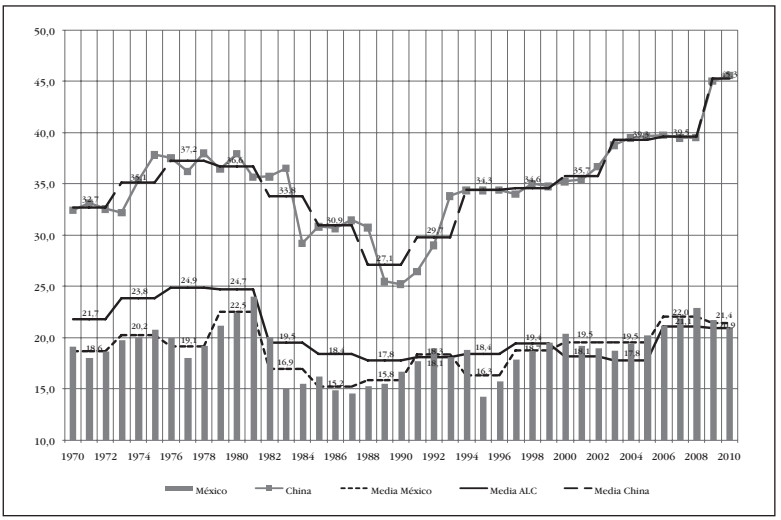
3. El coeficiente de inversión

Considerando el periodo 1970-2010, el gráfico 1 muestra que el coeficiente de inversión en China se ha situado en niveles que representan en promedio el doble en comparación con el comportamiento que ha descrito en el conjunto de los países de América Latina y el Caribe. Además, el esfuerzo de inversión es muy oscilante y se mueve lentamente a lo largo del tiempo. En efecto, el coeficiente de inversión en China y el conjunto de ALC crece a tasas muy similares, al 1.51% y 1.54% respectivamente durante 1970-1980. En 1980-2010

el gasto en inversión como parte del PIB reduce su crecimiento a 0.65% promedio anual en China, mientras en ALC decrece cada año medio punto porcentual (ver cuadro 1).

Gráfico 1. México, ALC y China. Evolución del coeficiente de inversión: 1970-2010

(Millones de dólares estadounidenses a precios constantes de 2005 y tipos de cambio constantes de 2005)



Fuente: UNCTADSTAD (2012).

Considerando periodos trienales sobresale otra información que vale la pena examinar, la información también se detalla en el gráfico 1.

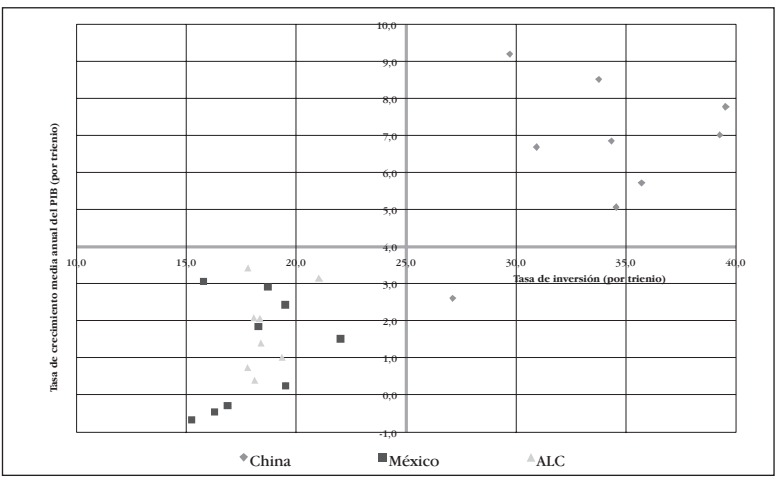
Durante los trienios 1970-1972 y 1979-1981 se asiste a un crecimiento importante de la tasa de inversión, en México pasa de 18.6% a 22.5%; en el conjunto de ALC pasa de 21.7% a 24.7% y en China sube de 32.7% a 36.6%. Durante la década de los 80, marcada por la crisis de la deuda y del petróleo, el inicio de las reformas estructurales y de apertura en los países de ALC, la tasa de inversión en la región latinoamericana y del Caribe sufre un fuerte descenso, pasa de 24.7% durante 1979-1981 a 17.8% en 1988-1990, un descenso de 7 puntos porcentuales. En China el indicador pasa de 36.6% en 1979-1981 a 27.1% en 1988-1990 (una caída de 9.5 puntos porcentuales). A parir del trienio 1988-1990 y hasta 2009-2010 con la profundización de las reformas estructurales, en México el coeficiente de inversión pasa

de 15.8% a 21.4%, un aumento importante, aunque todavía inferior al reportado durante el periodo 1979-1981 asociado al "auge petrolero". Para el conjunto de América Latina la situación es muy similar. En China, con la profundización de las reformas alejadas de los lineamientos del Consenso de Washington, el coeficiente de inversión se eleva de 27.1% a 45.3% (un aumento relativo de 67%).

En suma, se puede sostener que las mayores tasas de crecimiento del producto durante la década de los 70 en América Latina y el Caribe, vinculadas a la etapa de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), se asocian con una tasa de inversión alta y creciente. Entretanto, el cuasi estancamiento económico que ha tipificado a a la economía mexicana y al conjunto de la región de ALC desde la década de los 80 del siglo XX y vinculada a otra modalidad de crecimiento usualmente denominada "neoliberal", se asocia con el fuerte descenso del coeficiente de inversión (ver gráfico 2). En China se aprecia un fenómeno muy diferente, pues las altas tasas de crecimiento del producto especialmente desde inicios de la década de los 90, se asocian con una tasa de inversión alta y creciente. De lo anterior nos da cuenta el gráfico 2.

Gráfico 2. México, ALC y China. Correlación entre el coeficiente de inversión y la tasa de crecimiento media anual del PIB, por periodos trienales: 1982-1984 a 2006-2008

(Millones de dólares estadounidenses a precios constantes de 2005 y tipos de cambio constantes de 2005)



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTAD (2012).

Para el caso de la región de América Latina y el Caribe, la información del gráfico 2 revela como el vínculo entre tasa de inversión y crecimiento del producto se ha deteriorado notablemente en la fase actual, de ello nos da cuenta el cálculo de la relación incremental capital producto. En efecto, durante el periodo 1980-2010 se asiste a un abrupto aumento de la relación incremental capital producto, la cual ha pasado de un nivel de 3.3% en 1970-1980 a 8.1% en 1980-2010 para el caso de México y ha pasado de 4.3% a 7.7% para el conjunto de ALC (ver cuadro 2). En breve, el desempeño del indicador pudiera apuntar que la caída y la mayor inestabilidad en los ritmos de crecimiento del producto durante el periodo 1980-2010, inducen a una elevada subutilización de la capacidad instalada y por esta vía reduce la rentabilidad de la inversión (Ffrench-Davis 2005).

Para China tenemos una fuerte dependencia del crecimiento del producto a la tasa de inversión, lo cual se ve reflejado en una importante caída de la relación incremental capital-producto que ha pasado de un nivel de 6.3% en 1970-1980 a 3.6% en 1980-2010 (ver cuadro 2). Ello representa hoy en día un reto y un desafío importante para el gobierno de China, pues la fuerte dependencia a las inversiones puede ser un factor de insostenibilidad del crecimiento en el corto, mediano y largo plazos. En virtud de que las altas tasas de inversión (especialmente en sectores de alta productividad como la manufactura) reflejan baja eficiencia y exceso de capacidad, pues la caída de la relación incremental capital producto desde los 90 obliga a elevar cada vez más la tasa de inversión para sostener los altos ritmos de crecimiento del producto global (algo que efectivamente está ocurriendo), v. gr., en los 70 y 80 del siglo XX Japón y Corea del Sur crecían también al 10% promedio anual pero con una tasa de inversión muy inferior comparada con China de entre 30 %y 35% (Bustelo 2005).

Cuadro 2. Coeficiente de inversión, crecimiento del PIB y relación incremental capital-producto
(Millones de dólares estadounidenses a precios constantes de 2005 y tipos de cambio constantes de 2005)

Periodo	Coeficiente de inversión (1)			Tasa de crecimiento media anual del PIB (2)			Relación incremental capital producto (3) = (1) / (2)		
	China	México	ALC	China	México	ALC	China	México	ALC
1970-2010	34.9	18.8	20.3	8.9	3.3	3.4	3.9	5.7	6.0
1970-1980	35.4	19.8	23.7	5.6	6.0	5.6	6.3	3.3	4.3
1980-2010	34.8	18.6	19.3	9.7	2.3	2.5	3.6	8.1	7.7

Fuente: Elaboración propia con base en UNCTAD (2012).

4. Inestabilidad de la inversión

Además de las tendencias más generales de la inversión, resulta importante examinar brevemente las oscilaciones e inestabilidad que puede asumir el gasto en inversión. El punto es importante, pues normalmente son las oscilaciones de la inversión las que provocan las oscilaciones del PIB. Además, una inestabilidad elevada suele ir asociada a una conducta poco dinámica de la inversión. Ello en tanto puede significar un mayor grado de incertidumbre y de riesgo para los agentes que toman las decisiones de invertir; recordemos que el riesgo junto con la rentabilidad, se cuentan como dos determinantes centrales de las inversiones que efectúan los agentes privados (Moreno-Brid 1999).

Un indicador que permite evaluar el grado de inestabilidad de las variables es el coeficiente de variación (CV). El cuadro 3 presenta el

cálculo del CV de la inversión y el PIB para México, ALC y China para diferentes periodos comparativos.[5]

Cuadro 3.México, ALC y China. Coeficiente de variación de la inversión y el producto
(Millones de dólares americanos a precios constantes de 2005 y tipos de cambio constantes de 2005)

País/Región	Periodo	IFB			PIB		
		Media (1)	Deviación Estándar (2)	Coeficiente de Variación (3) =(2)/(1)(100)	Media (1)	Deviación Estándar (2)	Coeficiente de Variación (3) =(2)/(1)(100)
China	1970-2010	10.3	8.3	80.6	9.1	3.5	38.0
	1970-1980	8.1	6.5	80.4	6.3	3.8	60.1
	1980-2010	11.1	8.7	78.1	10.0	2.8	28.1
México	1970-2010	4.3	11.5	264.3	3.5	3.8	109.6
	1970-1980	8.7	8.7	100.3	6.6	2.2	32.5
	1980-2010	3.3	12.0	365.8	2.6	3.8	144.0
América latina y el Caribe	1970-2010	3.7	7.2	192.1	3.5	2.6	73.5
	1970-1980	7.9	2.7	34.8	6.1	1.3	21.1
	1980-2010	2.6	7.7	296.4	2.7	2.3	85.2

Fuente: Elaboración propia con base en UNCTAD (2012).

Considerando el periodo 1970-1980 se aprecia que la inversión es más inestable que el producto. Además, comparando países se observa que la inversión y el PIB en China han sido menos fluctuantes con respecto al comportamiento que describen las variables en el

5 El coeficiente de variación (CV) para una muestra de valores y1, y2,…,yn se define como:
$CV_y = s_y/m_y$ (1)
Donde s_y es la desviación estándar muestral y m_y es la media muestral:

$$s_y = \left[s_y^2\right]^{1/2} = \left[\frac{1}{n-1}\sum_{i=1}^{n}\left(y_i - m_y\right)^2\right]^{1/2} \quad (2)$$

$$m_y = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n} y_i \quad (3)$$

Para s_y, my > 0, tenemos:
i) si $s_y < m_y$ entonces la variación es pequeña con respecto a la media.
ii) si $s_y > m_y$, la variación será grande con respecto a la media.

conjunto de ALC. El CV de la inversión en China fue de 80.6%, en México de 264% y en ALC de 192%. Lo anterior significa que la inversión en México es tres veces más inestable que en China, por su parte ALC acusa una inestabilidad 2.3 veces más que en China.

Desde una perspectiva histórica se aprecia un comportamiento que vale la pena comentar. Comparando los periodos 1970-1980 con 1980-2010, tenemos que la IFB en México eleva su grado de inestabilidad de 100% a 366% y el PIB eleva su inestabilidad de 32.5% a 144%. Por su parte en ALC la inestabilidad de la inversión sube de 35% a 296% y la variabilidad del PIB crece de 21 a 85%. Algo muy diferente ocurre en China, pues el PIB y la inversión reducen su grado de inestabilidad, en efecto la inestabilidad de la inversión cae de 80.4% a 78.1% y el gado de oscilación del PIB cae de 60% a 28%.

5. ¿Qué significados socioeconómicos tienen estos resultados?

A diferencia de China, en la región de ALC las variables reales (inversión y producto) reducen su crecimiento pero elevan sobremanera su grado de inestabilidad. Se trata de un hallazgo muy importante, porque demuestra que el éxito de la primera generación de reformas estructurales, en lograr la estabilidad macroeconómica a nivel de precios y déficit fiscal (a partir del segundo lustro de la década de los 80), ha sido parcial, pues ha sido insuficiente para lograr un entorno de estabilidad para los actores económicos (empresas y familias), los cuales enfrentan fluctuaciones estrepitosas y muy recurrentes en el sector real de la economía.

La inestabilidad de las variables reales significa que las economías de la región de ALC han entrado a una etapa (viciosa) cíclica del *stop and go*, la cual tiene elevados costos económicos y sociales, pues en el corto plazo, reduce el uso de la capacidad instalada y el empleo. Mientras, en el largo plazo, la incertidumbre vinculada estrechamente a la elevada inestabilidad de la inversión y el producto, desincentiva las nuevas inversiones, lo cual reduce la dinámica de expansión de los acervos productivos y dificulta incorporar los adelantos tecnológicos. Al final, ello se traducirá en una reducción en los ritmos de crecimiento de la productividad del trabajo, del producto y del empleo.

En China por el contrario tendríamos un proceso muy diferente que podríamos tipificar como virtuoso, aunque no exento de problemas (por ejemplo el sobrecalentamiento de las inversiones). Altas tasas de crecimiento de la inversión y bajo grado de inestabilidad, elevadas tasas de operación de la capacidad instalada, elevadas y sostenidas tasas de crecimiento económico. Además, la baja inestabilidad de las inversiones se asocia con un bajo grado de riesgo e incertidumbre de los agentes que toman las decisiones de inversión, lo que incentiva las nuevas inversiones que amplifican los acervos productivos, incorporan progreso técnico, elevan la relación capital trabajo y la productividad (este último, el indicador básico del grado de avance de las fuerzas productivas).

En virtud de la importancia que desde una perspectiva teórica e histórica tiene la inversión en el proceso de desarrollo económico de los países y su comportamiento altamente contrastante que ha seguido en los países de América Latina y el Caribe con respecto a China particularmente desde inicios de 1980, resulta importante avanzar un paso más y preguntarnos ahora por las variables y aspectos que han determinado las decisiones de inversión en estos países.

Se trata de un asunto mayor, pues a la relevancia que desde una perspectiva teórica y de política económica tiene la temática de la inversión y sus determinantes, se debe agregar su dificultad. Como señaló M. Kalecki, quien dedicó buena parte de su vida en abordar el problema, esta es la *pièce de résistance* central para la teoría económica (Kalecki 1977). Hay que mencionar otra dificultad no menor, las variables y aspectos que *a priori* podemos suponer como los determinantes más relevantes de la inversión, no siempre están disponibles en las estadísticas oficiales de los países o cuentan con la confiabilidad necesaria.

En las últimas líneas adelantamos a nivel de hipótesis algunas variables y aspectos a considerar que pueden incidir en las decisiones de inversión que realizan los agentes privados.

6. Comentarios finales. Un acercamiento a los determinantes de la inversión privada desde una perspectiva "glocal" y sistémica

Tradicionalmente y desde una perspectiva macroeconómica con énfasis en los países en desarrollo, se ha señalado al crecimiento del PIB (el acelerador de la inversión), la inversión pública, el racionamiento del crédito productivo, las tasas de interés y el tipo de cambio real, como los determinantes más relevantes que regulan la conducta de la inversión. Por ejemplo para el caso de México, Eduardo Loría (2000) acusa al crecimiento del PIB, el racionamiento del crédito productivo y el tipo de cambio real como los determinantes centrales de la inversión. Moreno-Brid (1999), Máttar, Moreno-Brid y Peres (2002), Moreno-Brid y Ros (2010) agregan el peso de la inversión pública y el desmantelamiento de la política industrial. Por su parte, aunque desde una perspectiva micro los argumentos de Penrose (1995) son conocidos —quien ha señalado a las estructuras monopólicas u oligopólicas y el consiguiente poder de mercado que pueden ejercer (reflejado en altas barreras a la entrada) como un factor que puede comprometer las decisiones de inversión, aun en un entorno macro favorable—, no existen estudios a nivel micro para el caso mexicano.

Sin negar su importancia, la pregunta es si los citados enfoques predominantemente macroeconómicos son suficientes para comprender la dinámica de la inversión y sus determinantes en el contexto "glocal" actual (global y local).[6] En otras palabras, si los enfoques macro de la inversión *per se* dan cuenta de los profundos cambios por los que ha transcurrido la organización de la industria a nivel global especialmente durante la década de los ochenta —caracterizada por un proceso creciente de transferencia de los segmentos de las cadenas de valor a los territorios, la mayor flexibilización productiva, la importancia creciente de redes intra e inter firma, la gobernabilidad de las cadenas de valor, etc.—, las repercusiones que dichos procesos tienen sobre las inversiones en los territorios y la respuesta

6 Por lo "glocal" entendemos el proceso de globalización iniciado desde finales de los años sesenta y principios de los setenta que tiene efectos territoriales a escala local. El proceso de globalización es "entendido como resultado de tendencias socioeconómicas y de organización industrial que se mueven entre un proceso de mayor flexibilidad productiva y encadenamientos mercantiles globales y en un proceso de rápida liberalización del comercio de bienes y servicios." (Dussel Peters 2003b: 331).

específica desde los territorios a los nuevos desafíos globales (Dussel Peters 2003b).

Es decir, se trata de dilucidar si los enfoques macro/micro (neoclásicos, estructuralistas, poskeynesianos) son suficientes para examinar la dinámica de la inversión y sus determinantes temporales y espaciales en el contexto glocal actual. En nuestra opinión no son suficientes, en virtud de que dichos enfoques omiten los procesos socioeconómicos que determinan a la inversión manufacturera en tiempo y en espacio. En las líneas siguientes explicamos el punto.

En el contexto glocal actual los cambios globales implican que serán más importantes los segmentos en comparación con los productos finales, punto crítico para los territorios. Por ejemplo, en la cadena de la electrónica o la autopartes-automotriz, los segmentos de investigación y desarrollo pueden apropiarse de un valor agregado muy superior al que se pueden apropiar los actores que participan en el segmento de ensamble de partes y componentes: en el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías (SA) a 8 dígitos se presentan 11 mil 655 productos que son registrados en el comercio exterior de una gran gama de productos y cuyas características difieren en términos de tamaño de empresas, acceso a tecnologías, financiamiento, empleo, salarios pagados, capacidad de aprendizaje, escalamiento y condiciones comerciales.[7] Con ello en el contexto glocal actual, si el enfoque teórico es incapaz de desglosar a nivel de productos y procesos, seguramente las recomendaciones de política económica que emanen de tales estudios pueden resultar en el mejor de los casos insuficientes o parciales, al omitir los procesos socioeconómicos que determinan a la inversión manufacturera en tiempo y en espacio.

En este contexto, el enfoque encadenamientos mercantiles globales (Gereffi 1994) es relevante a nivel teórico y empírico como marco para el análisis de la organización de la economía global actual y sus implicaciones para el desarrollo local. Consiste en una metodología basada en la red que permite analizar la geografía y organización de

7 El SA es una nomenclatura internacional de productos desarrollado por la Organización Mundial de Aduanas (WCO por sus siglas en inglés) y su objetivo es servir como base para la aplicación de aranceles aduanales y la recopilación de estadísticas sobre el comercio internacional. El sistema es utilizado por más de 200 países y economías como base para sus aranceles aduaneros y para la recolección de estadísticas de comercio internacional. Más del 98% de la mercancía en el comercio internacional se clasifican en función del SA (WCO 2012).

la industria global actual y ver como el valor se crea, se distribuye y es apropiado por autores particulares. Los autores ponen de relieve la importancia de la inserción de las empresas en encadenamientos mercantiles globales y en segmentos específicos (Gereffi 1994). Desde esta perspectiva, los encadenamientos mercantiles globales son el resultado de diversos segmentos con características muy diferentes. El enfoque nos advierte también de la importancia de comprender la racionalidad en la organización industrial de cada uno de los segmentos y su impacto sobre las inversiones en las manufacturas. Por ejemplo, las tendencias descritas han repercutido sobre la especialización de los territorios en procesos productivos específicos de las cadenas de valor, lo cual requiere de diferentes grados de vinculación "hacia atrás y hacia adelante" con el propósito de integrar estos segmentos en un producto o servicio final.

En el contexto de las discusiones recientes sobre la competitividad se ha señalado que el énfasis en un nivel analítico (macro o micro) para el logro de la competitividad, puede conducir a posturas equivocadas y peligrosas, en el sentido de que pasan por alto los procesos socioeconómicos en tiempo y espacio. Por ello algunos autores, introducen durante la década de los noventa el concepto de competitividad sistémica (Esser, Klaus, et. al. 1999). Desde ésta perspectiva, la competitividad será producto de la interacción compleja y dinámica entre cuatro niveles analíticos:

a) Macroeconómico, que ejerce presión sobre las empresas mediante exigencias de desempeño.
b) Microeconómico (o a nivel de empresas), donde en el contexto de los cambios glocales, las empresas buscan simultáneamente lograr eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción. Las crecientes exigencias a las empresas van de la mano con requerimientos cada vez mayores a su entorno institucional o mesoeconómico.
c) Mesoeconómico donde el Estado y los actores sociales (públicos y privados) desarrollan políticas de apoyo específico, fomentan la formación de estructuras y articulan los procesos de aprendizaje a nivel de la sociedad. Todo lo cual, dependerá en gran medida de la capacidad organizativa y estratégica de numerosos actores sociales, esto es, del nivel metaeconómico.

d) Metaeconómico, referente a la capacidad estatal de conducción de la economía y formación de estructuras sociales. Se subraya que el elemento más importante para la coordinación dentro de los cuatro niveles analíticos es la disposición al diálogo de los grupos sociales más relevantes.

De los cuatro niveles analíticos, los autores destacan el nivel mesoeconómico o institucional, pues involucra a los actores de la administración estatal (del nivel local hasta el nacional); al conjunto de políticas públicas (*v. gr*. políticas de infraestructura física, sistema educativo, políticas selectivas y activas de comercio exterior, etc.) y las instituciones intermedias públicas y privadas (entidades tecnológicas, consultorías y educativas, cámaras de comercio, entre otras), cuya constelación e interacción compleja provoca que emerjan procesos acumulativos (institucionales, organizativos y de gestión) que diferirán de un país a otro (a diferencia de las políticas macro que tienden a homologarse a nivel mundial y que por ende ofrecen un margen de acción estrecho) y determinarán una competitividad sistémica *sui géneris*. El punto es crítico, pues permite observar como la ausencia de un entorno empresarial eficaz o el bajo nivel meso, puede comprometer las decisiones de inversión, ello, a pesar de la existencia de un entorno macroeconómico favorable (v. gr. condiciones de fácil acceso al crédito productivo o tasas de interés relativamente bajas).

Es decir y para el caso que nos ocupa, el enfoque sistémico señala que además de incluir variables tradicionales macro que sin duda impactan sobre el desempeño de la inversión manufacturera (crédito productivo, tipo de cambio real, acelerador de la inversión, inversión pública, etc.), se debe prestar especial atención al entorno institucional en el que participan las empresas. Destacando las políticas públicas (especialmente la industrial y la comercial) y el peso de las instituciones intermedias públicas y privadas (como las cámaras de comercio) en la conformación del entorno meso que influirá sobre las decisiones de inversión en la manufactura.

Los enfoques encadenamientos mercantiles globales y competitividad sistémica han prestado poca atención a incluir aspectos territoriales, esto es, a la forma específica que asume el proceso de integración de los territorios a la dinámica de los encadenamientos mercantiles globales y su segmentación y la competitividad sistémica

específica que presentan los territorios (Dussel Peters 2003a). En efecto, una tesis central del enfoque encadenamientos mercantiles globales es que para lograr el desarrollo, se requiere sólo de una vinculación selectiva con las empresas líderes más importantes de una industria global, mediante, por ejemplo, el ascenso industrial (Gereffi 1994), pasando por alto cuestiones de espacio. ¿De qué servirían cadenas globales integradas, con territorios que no puedan integrarse "exitosamente" a su dinámica? Es decir, los aspectos temporales junto con aspectos espaciales, son de relevancia en el estudio de la inversión y sus determinantes.

Por ello, el concepto de endogeneidad territorial parte de la no inclusión del factor territorial/espacial en los enfoques encadenamientos mercantiles globales y competitividad sistémica y como resultado, de las formas específicas —procesos y productos— mediante los cuales los territorios/espacios logran generar condiciones endógenas de integración con otros territorios en un contexto de globalización. Para Vázquez Barquero (2007), el concepto endogeneidad hace referencia al proceso de crecimiento y acumulación de capital desde los territorios en un entorno de globalización, considerando que aquellos espacios territoriales presentan peculiaridades culturales e instituciones propias, sobre cuya base se toman las decisiones de inversión. El concepto analiza los mecanismos que regulan y controlan los procesos de acumulación (inversión) y que favorecen la aparición de rendimientos crecientes, y por lo tanto, explican el desarrollo económico. Estas fuerzas endógenas al funcionamiento del proceso de acumulación en los territorios van más allá de aspectos macro/micro pues involucran entre otros aspectos: la organización de la producción, la difusión de las innovaciones, la dinámica territorial y urbana y el desarrollo de las instituciones (Vázquez 2007). En suma, se trata de una interpretación del desarrollo que busca explicar los determinantes que regulan la conducta de la inversión en los territorios con base en variables/aspectos glocales y sistémicos (macro, micro y meso), las cuales asumen características muy particulares en cada territorio.

Bibliografía

- Bustelo Gómez, Pablo. 2005. Claves de la economía mundial. ICEI-ICEX, Madrid.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 1998. Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL II. FCE, CEPAL, Santiago de Chile.
- De Long, James Bradford y Lawrence H. Summers. 1991. "Equipment investment and economic growth". Quarterly Journal of Economics 106 (2), pp. 445-502.
- Dussel Peters, Enrique. 2003a. "El debate en torno a la competitividad: conceptos e implicaciones de política". En, Enrique Dussel Peters (coord.). Perspectivas y retos de la competitividad en México. UNAM-Canacintra, México, pp. 19-43.
- Dussel Peters, Enrique. 2003b. "Ser o no ser maquila, ¿es ésa la pregunta?". Comercio Exterior 53(4), pp. 328-336.
- Esser, Klaus, Wolfgang Hillebrand, Dirk Messner y Jörg Meyer-Stamer. 1999. "Competitividad sistémica Nuevo desafío para las empresas y la política". En, Klaus Esser (coord.). Competencia global y libertad de acción nacional. Nuevo desafío para las empresas, el Estado y la sociedad, Nueva Sociedad/Instituto Alemán de Desarrollo, Caracas, pp. 69-86.
- French-Davis, Ricardo. 2005. Reformas para América Latina, después del fundamentalismo neoliberal. Siglo XXI editores, Buenos Aires.
- Gereffi, Gary. 1994. "The Organization of Buyer-Driver Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks". En, Gary Gereffi y Miguel Korzeniewicz (edits.). CommodityChains and Global Capitalism. Greenwood Press, Westport y CT, Estados Unidos, pp. 95-122.
- Kalecki, Michael. 1977. Ensayos escogidos sobre la dinámica de la economía capitalista. FCE, México.
- Loría Díaz, Eduardo, César Castro Quiroz y Miguel A. Mendoza. 2000. Eudoxio. Modelo macroeconométrico de la economía mexicana. Facultad de Economía-UNAM, México.
- Máttar, Jorge, Juan Carlos Moreno-Brid y Wilson Peres. 2002. "Foreign investment in Mexico after economic reform". Serie Estudios y Perspectivas 10, pp. 1-45.

- Moreno-Brid, Juan Carlos. 1999. "Reformas macroeconómicas e inversión manufacturera en México". Serie reformas económicas 47, pp. 1-94.
- Moreno-Brid y Jaime Ros. 2010. Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana. Una perspectiva histórica. FCE, México.
- Ortiz Velásquez, Samuel. 2010. La inversión y su comportamiento en México. EUMED, Málaga.
- Penrose, Edith. 1995. The theory of the growth of the firm, new preface by Edith Penrose. Oxford University Press, New York.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo). 2003. Informe sobre el comercio y desarrollo 2003. Naciones Unidas, Nueva York.
- UNCTADSTAD (Estadísticas de la Conferencia de las Naciones Unidas Sobre Comercio y Desarrollo). 2012. http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx. Consultado en diciembre de 2012.
- Vázquez Barquero, Antonio. 2007. "Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo regional". Investigaciones Regionales 11, pp. 183-210.
- WCO (World Customs Organizartion). 2012. Harmonized System Database Online. http://www.wcoomd.org/en/topics/nomenclature/instrument-and-tools/hs-online.aspx. Consultado en diciembre de 2012.

El proceso de internacionalización del RMB y el nuevo protagonismo del sistema financiero chino

Leonardo E. Stanley

Introducción

Los últimos años evidencian una transformación económica en la República Popular China (RPC) que no tiene parangón con lo observado anteriormente. Lo mismo sucede entre los países del sudeste asiático. El gobierno de Deng Xiaoping supo desde un principio aprovechar de las ventajas que una oferta laboral cuasi infinita le ofrecía a la economía china para abrirse al mundo. De alguna manera, el apalancamiento inicial vía la exportación de productos mano de obra intensiva era algo que habían experimentado otros países del sudeste asiático en el pasado. Lo novedoso del caso chino fue el papel otorgado a la IED en dicho proceso.

América Latina ha sido testigo del ascenso de la RPC, no solo evidenciado en el creciente intercambio comercial que se mantiene con este país, sino también por los crecientes flujos de inversión de origen chino que arriban a la región. Ciertamente la avidez por hacerse de recursos naturales explica gran parte del flujo de inversiones chinas en la región, con el tiempo van surgiendo atractivos en otros sectores económicos. Además de las inversiones directas la región también comienza a captar recursos financieros provenientes de una economía como la China con fuertes excedentes financieros. Los movimientos de flujos descritos, sean comerciales, de inversión o financieros, han beneficiado a la casi totalidad de países de la región.

Independientemente de la relevancia que adquieren el comercio o la inversión, el presente trabajo centra su análisis en los flujos financieros. En términos teóricos, la llegada de capitales chinos a la

región surgiría como corolario de un esquema macro de economía abierta (al menos en lo que hace a la cuenta de capital), además de que expresaría la presencia de un sector financiero plenamente desarrollado. Sin embargo, cuando se analiza a la RPC ninguna de estas características se halla presente en China. Lo que sorprende aún más es la ambición del gobierno chino por internacionalizar su moneda doméstica, el RENMINBI (RMB), lo cual requiere mayor apertura (en su cuenta de capital) y desregulación (en su sistema financiero).

Pese a los avances aún se mantiene un esquema macro cerrado, mientras que a nivel micro las restricciones todavía son muchas. Todo ello parecería estar invalidando cualquier atisbo de internacionalización, al tiempo que debería reflejar un sistema financiero ciertamente débil. Paradójicamente las señales van en la dirección opuesta, al tiempo que la banca de origen chino continúa aumentando su importancia. Nuevamente, las autoridades han optado por una secuencia de apertura que minimiza los conflictos que conlleva abrir la cuenta de capital de manera abrupta. La posibilidad de iniciar dicha secuencia en Hong Kong, cuyo sistema financiero se halla plenamente desarrollado, le ha permitido al gobierno dar los primeros pasos hacia la internacionalización del RMB sin mayores costos.

En la primera sección del presente trabajo se analiza al sector financiero, en particular cómo ha evolucionado la industria bancaria en China y cuáles han sido las políticas de desregulación y apertura que ha afrontado la citada industria en los últimos años. Pese al notable crecimiento experimentado por el sistema financiero, los bancos chinos aún muestran un fuerte carácter local. Al momento de considerar dicha evolución también se analiza el papel jugado por las instituciones (reglas y normas). La segunda sección del análisis se vuelca a la cuenta de capital, observándose cómo la RPC ha avanzado en su apertura. Finalmente se pasa al análisis del proceso de internacionalización del RMB. El mantenimiento de un esquema represivo en lo financiero o los controles que pesan sobre la cuenta de capital serán transitorios. Se presencia un proceso de transición al final del cual la RPC surgirá con una economía más abierta y un sistema financiero más poderoso. Como corolario, otra sería la actitud adoptada por las autoridades chinas una vez que el proceso de internacionalización del Renminbi (RMB) se halle concluido. Aunque todavía parezca prematuro plantear las consecuencias para la región, se vuelve imprescindible un mayor conocimiento de las mismas.

No está de más recordar que países como Alemania, Japón o EU mantenían un esquema de regulación financiera bastante rígido al momento en que sus monedas comenzaban a internacionalizarse. Al poco tiempo, la "represión financiera" dejaba de estar de moda, y sus representantes rápidamente comenzaban a difundir las ventajas de los mercados desregulados y la apertura financiera. Si ello sucede con China, ello podría acentuar la presión sobre los países de la región para que estos acentúen su desregulación financiera o amplíen el grado de apertura en su cuenta de capital.

1. Micro: la evolución del sector financiero

A nivel micro, la mayoría de los analistas catalogarían al sistema imperante en China como un ejemplo de represión financiera. La autoridad monetaria aún mantiene amplia potestad en la asignación del crédito y la fijación de la tasa de interés. Pero esta última no era hasta ahora una herramienta muy utilizada para combatir la inflación, se observaba un uso más pronunciado de los requerimientos mínimos de reserva (RMR) (Ma G. 2011).[1]

Ciertamente, en los últimos años las autoridades monetarias vienen otorgando mayor protagonismo a la tasa de interés en el diseño de sus políticas,[2] pero independientemente de los avatares de la política monetaria, el sector se benefició de una alta tasa de ahorro (promedio del 40% del PIB), la cual sentó las bases de un amplia cartera de depósitos bancarios, pues la mayoría de los ahorros se dirigen al sistema bancario. A lo largo de todos estos años la autoridad monetaria ha introducido un sinnúmero de reformas que, aunque parciales, han logrado modernizar el sistema financiero chino de

1 La conveniencia que implica la utilización de este requerimiento se observa al comparar la tasa que paga el PCB a la banca comercial a la banca comercial que debe dejar inmovilizados los fondos versus la tasa de referencia del mercado (al mes de setiembre del 2001, la primera ascendía a 1.6% frente al 3.5% de las segunda). Los requerimientos mínimos también han sido utilizados para esterilizar los flujos de capital entrante (y de manera menos onerosa para el fisco). Ver artículos citados así como también lo aparecido en los reportes semanales que sobre la economía China emite el Banco de Finlandia (BOFIT Weekly - http://www.suomenpankki.fi/bofit_en/seuranta/viikkokatsaus/Pages/default.aspx).

2 Históricamente el banco central chino (PBC) fijo una estructura de tasas, para depósitos y créditos. Las primeras medidas liberalizadoras se producen en 1997, cuando se otorga mayor flexibilidad a los bancos a la hora de fijar tasas activas – aunque sujetas a un techo, límite que desaparecerá en 2004. Sin embargo, el PBC continuó fijando la tasa fijada sobre los depósitos.

manera notable.[3] Prueba de ello es la presencia de los principales bancos locales en la liga de los más poderosos, tanto como el incipiente proceso de internacionalización que están iniciando algunos de ellos.[4]

Cuadro 1: principales bancos según capitalización de mercado, al 31 diciembre del 2010

Ranking	Banco	País	Valor de Capitalización US$ Mil Millones	Activos US$ Trillones
1	Industrial and Commercial Bank of China (ICBC)	China	233,69	2,044
2	China Construction Bank (CCB)	China	225,89	1,642
3	HSBC	UK	184,98	1,246
4	Wells Fargo	USA	164,84	1,102
5	JP Morgan Chase	USA	163,31	2,118
6	Bank of China (BOC)	China	142,64	1,588
7	Citigroup Inc.	USA	140,30	1,914
8	Agricultural Bank of China (ABC)	China	135,26	1,570
9	Bank of America (BoA)	USA	133,38	2,264
10	Itaú Unibanco	Brasil	94,45	0,455
		Total	**1618,74**	**15,94**

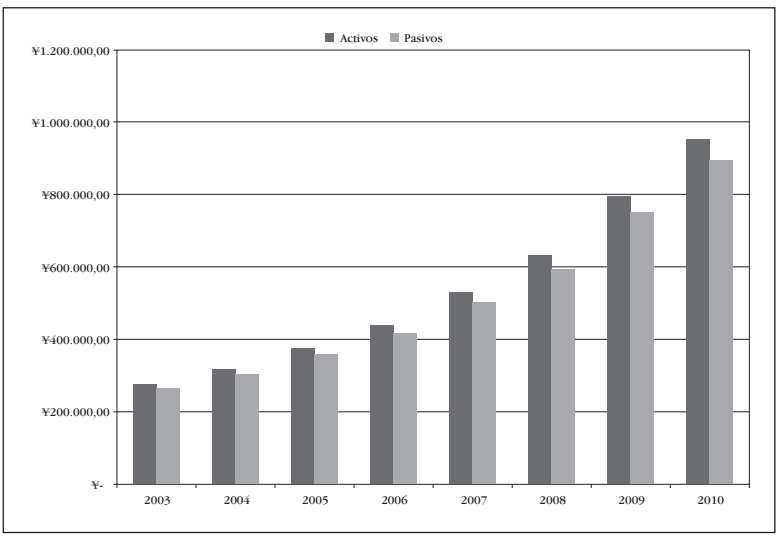
Fuente: Commercial Banks of the World (2012).

3 Ver los artículos de Xu (2009) y Zhaoxing (2010).

4 Según la China Banking Regulatory Commission (2011) hacia fines del 2010, los activos totales en manos de las instituciones bancarias chinas superan los RMB 100 trillones, en su gran mayoría en poder de los 4 grandes ("Chinese Banks have become World Class Institutions" Thomas White – Global Investing, BRIC Spotlight Report, February 2010).

Si se consideran los principales hitos en la evolución del sistema financiero actual, la creación del Banco Industrial y Comercial de China (ICBC por sus siglas en inglés) resulta sin duda determinante.[5] Así se iniciaba un proceso de restructuración y recapitalización, el cual termina por perfilar una nueva estructura financiera caracterizada por la presencia de multiplicidad de actores. Nadie puede dudar lo revolucionario de dicho proceso de transformación: mientras que en 2006 ningún banco chino calificaba entre los 20 primeros, si se considera su valor de capitalización en 2009 los tres primeros bancos eran chinos, mientras que en 2010 el ICBC no solo ocupaba el primer lugar (por valor de capitalización) sino que también accedía a dicho lugar por valor de activos, número total de empleados, así como de clientes.

Gráfico 1: el sistema financiero chino, activos y pasivos (2003-2010)



Fuente: Elaboración propia en base a datos CBRC (2011).

5 Bajo el comunismo de Mao el BPC tenía un rol dual, guiando al gobierno en su política monetaria pero también actuando como banco comercial. Dichas funciones serán desacopladas en 1984 con la creación del ICB, quedándose este con las funciones comerciales del BPC al tiempo que éste último mantenía la responsabilidad en materia monetaria. Una década más tarde, el Consejo de Estado introduce nuevas reformas que van a transformar al PBC en un banco central moderno, con responsabilidades en materia de política monetaria como de supervisión financiera. Posteriormente, ya en 2003, el gobierno introduce la Comisión Regulatoria del Sistema Bancario (CBRC por sus siglas en inglés).

Los principales bancos se hallan agrupados bajo la denominación de "Bancos Públicos" (posteriormente denominados "Comerciales"), conjunto que aglutina al nombrado ICBC, así como al Banco Agrícola de China (ABC por sus siglas en inglés), el Banco de Construcción de China (BCC), el Banco de China (BC) y el Banco de Comunicaciones (BOCOM).6 Un segundo grupo lo conforman los "Bancos Comerciales Locales" (ex bancos cooperativos), con fuerte vinculación al poder local. En tercer orden de importancia vienen el Banco de Desarrollo Agrícola de China (ADBC), el Banco de Importación-Exportación de China (EIBC) y el Banco de Desarrollo de China (CDB), también denominado "bancos políticos" por su impronta en la definición de políticas públicas. A este le sigue un cuarto grupo de bancos (también conocidos bajo la denominación de *Joint-Stock Commercial Banks*) de carácter netamente privado (aunque con participación accionaria del Estado)7 y entre los que destaca el China Minsheng Bank y el CITIC Bank. Los bancos rurales podrían diferenciarse en otro quinto grupo, ciertamente no menos relevante en términos de activos y participación en el mercado. Por último debería nombrarse al grupo formado por los bancos extranjeros, ciertamente un conjunto escasamente significativo.[8] Todo lo anterior ha terminado por configurar un sistema financiero con llegada a vastos sectores sociales y cobertura en todos los rincones del país.

6 También debería mencionarse a la Caja de Ahorro Postal de China (PSBC), la cual se ha convertido en una de las principales entidades financieras del país con presencia en todos sus rincones y con más de 37,000 sucursales (CBRC 2011).

7 En algunos casos la participación del Estado o alguna entidad gubernamental supera el 50%. Ello sucede en el caso del China Everbright Bank (74.4%), Guangdong Development Bank (72.20%), CITIC Bank (63.08%) y China Bohai Bank (62.01%). Pero también puede observarse cierta participación de socios extranjeros en el capital de estos bancos. Por caso, el JPMorgan Chase & Co-EU tiene participación en China Merchants Bank o bien la participación de Morgan Stanley & Co.-EU en el Cina Minsheg Bank.

8 Establecido en Beijing en 1996, este banco resultó el primero en cotizar en bolsa como banco comercial y cuyas acciones no se encuentran en manos del sector público.

Cuadro 2: participación en el mercado por tipo de banco

Tipo de Banco	Valor de activos (RMBs, trillones)	Participación de mercado (%)
Políticos	7,652	8.0
Comerciales	46,894	49.2
Comerciales - Locales	7,853	8.2
Rurales	10,658	11.2
Privados (Joint-Stock)	14,904	15.6
Extranjeros	1,742	1.8
Otros	5,602	5.9

Fuente: Martin (2012)

El proceso de transformación continuó con la introducción de una serie de reformas corporativas, incluida la transformación de la banca pública de carácter cerrado en una de tipo abierta.[9] Dicho proceso de transformación beneficia a los cinco grandes, los cuales pasan a ser considerados como bancos comerciales.[10] Al mismo tiempo, el gobierno avanza con una fuerte restructuración financiera, que incluye un fuerte proceso de saneamiento de carteras en mora[11]. Al mismo tiempo se mejoran notablemente los requerimientos de capital mínimo. Como corolario de los trabajos de restructuración y reforma los principales bancos comerciales comienzan a ser listados en las bolsas de Hong Kong y Shanghái, proceso que transforma el sistema financiero chino.

9 La salida al mercado accionario del BOCOM a inicios del 2005. A mediados del mismo año sale la oferta pública de acciones del banco ABC, que recauda U$ 19.2 mil millones. Al final del 2008 ya se exhibían en cotización 14 bancos. Las acciones que salen a ofrecerse involucran varios tipos, sea clase A (que solo pueden ser adquiridas por residentes locales), clase H (con operaciones en Hong Kong) y clase B (que pueden ser adquiridas por extranjeros).

10 Pese al carácter abierto que muestran estos bancos, todos ellos siguen mostrando un carácter público muy notorio. Ello si se considera la participación accionaria en manos del Estado, tal como el 83.13% que mantiene en el ABC o el 70.7% que participa en el ICBC (Martin 2012).

11 Los créditos en mora que hacia fines del año 2003 representaban un 18% de la cartera total (RBM 2,104 mil millones), a representar solo el 1.6% a fines del 2009 (RMB 62 mil millones).

Desde una perspectiva política, las medidas regulatorias acompañaron, en todo momento, a los lineamientos macroeconómicos del gobierno tanto como a sus objetivos de desarrollo (Stanley 2011).[12] Pero las reglas también jugaron un rol preponderante en mantener al sistema financiero inmune a la competencia de la banca extranjera. Las autoridades blindaron al sistema financiero doméstico de los flujos de capitales internacionales imponiendo fuertes límites a los mismos al tiempo que limitaban la entrada de la banca extranjera, así como también mantenían fuertes restricciones a las transacciones en moneda extranjera (Bell y Chao 2010).[13] Del mismo modo, el gobierno prohibía a la banca local hacerse de fondos en el exterior a fin de minimizar cualquier problema de desfase cambiario (Cui y Wang 2010).

Aunque al momento de entrar a la OMC, la RPC había prometido fuertes transformaciones en el sector servicios –particularmente discutidas serán aquellas emitidas en el ámbito del Acuerdo General sobre el Comercio en Servicios (AGCS o GATS por sus siglas en inglés)–. La persistencia de importantes limitaciones a la entrada de nuevos bancos tanto como las restricciones operativas que pesan sobre los establecidos han generado fuertes críticas por parte de aquellos países o regiones que intentan abrir el sector servicios chino a las empresas de su país.[14] Así, por caso, las autoridades monetarias imponen requerimientos de capital diferenciados, superiores

12 La regulación del sistema financiero está a cargo de una serie de instituciones. La política monetaria a cargo del Banco Central (PBOC), quien además supervisa las operaciones de la banca. Esta última función es compartida con la comisión reguladora del sector bancario (CBRC). Por su parte, el Ministerio de Finanzas se encarga de la política fiscal, así como del presupuesto del gobierno, mientras que la agencia estatal de administración del mercado cambiario (SAFE por sus siglas en inglés), es la responsable de supervisar y monitorear las operaciones cambiarias.

13 Debe recordarse que la inconvertibilidad del yuan impedía a la banca offshore realizar préstamos a las empresas locales en moneda extranjera. Pero la injerencia del gobierno fue más allá, cumpliendo un rol destacado en la gobernanza de la banca extranjera tanto como en la designación de sus directivos.

14 A modo de ejemplo, puede citarse el estudio realizado por la Unión Europea (2007). Los mismos cuestionamientos fueron lanzados por EU (Martin 2012). Sin embargo, el sesgo proteccionista que reverdeció ante la irrupción de la crisis financiera internacional parecería estar cediendo. Según un informe reciente, las autoridades monetarias han modificado su histórica postura e incrementaron al 40% el techo fijado a la participación de la banca extranjera. En forma paralela, las autoridades habilitaron a los inversores extranjeros la posibilidad de comerciar en futuros vía la constitución de sociedades joint-ventures. Tal como lo comenta el artículo del Financial Times este último cambio ha sido favorablemente recibido por las autoridades en Washington como por los banqueros de Wall Street ("Beijing relaxes foreign investment rules" FT, mayo 4, 2012).

para los bancos extranjeros. Los bancos extranjeros también tienen ciertas restricciones para ofrecer productos en RMB. Pero también las críticas se originan en la amplia capacidad de financiamiento a bajo costo que tiene el sector bancario chino (Martin 2012).

Tampoco a nivel bilateral se observa que China haya cedido mucho en este ámbito. Ello estaría demostrando la presencia de un comportamiento estratégico por parte de los negociadores chinos (Mortimore y Stanley 2010). Dicho desinterés bien podría asociarse a la ausencia de una fuerte corriente de inversiones chinas en el exterior orientadas al sector financiero. Pero la postura podría rápidamente cambiar, de manera acelerada si el sector bancario sigue incrementando su protagonismo y expandiendo sus actividades afuera de las fronteras nacionales.

Lo notable de todo este proceso de transformación y del consiguiente protagonismo adquirido por la banca china (en términos de indicadores) es su escasa internacionalización. Su presencia internacional resulta incipiente (Masson 2008), respecto de su zona de influencia donde se observa un mayor protagonismo.[15] Pero dicha situación está en plena transformación: impulsada por la crisis financiera internacional y las oportunidades que esta le brinda al sistema financiero chino para "ir global".[16] Además de ser ahora bienvenidos, la crisis ha puesto a precios accesibles numerosos bancos en problemas. La creciente presencia de empresas transnacionales de origen chino también alienta a la expansión.[17] Finalmente, tampoco debe descartarse el efecto positivo que tendrá la internacionalización del RMB sobre el proceso de globalización de la banca china.

En la región se observa un fuerte crecimiento del financiamiento chino en los últimos años, proceso que se da vía la intervención de la

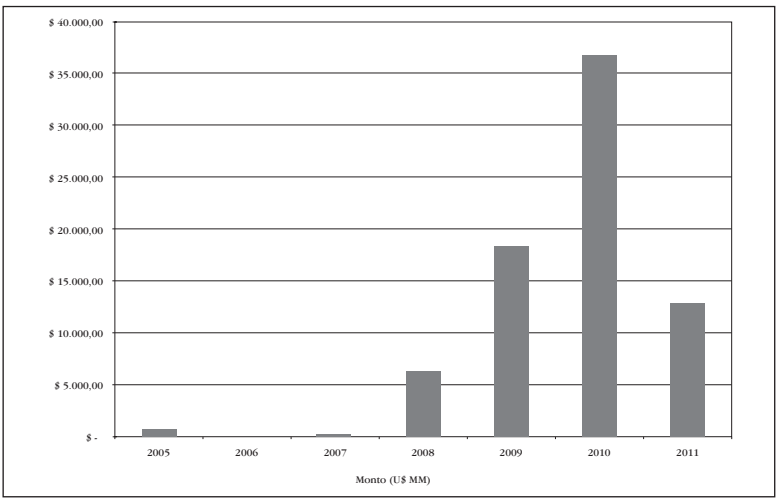
15 Algunos bancos tienen una larga trayectoria, como por ejemplo el ICBC que lanzó su operación internacional en 1992 y hoy tiene presencia en 33 países y 239 sucursales en todo el mundo –incluidas aquellas ubicadas en el viejo continente, EU y Canadá. Por su parte, el Banco de China posee sucursales en 31 países. El BOCOM tiene actualmente sucursales en Gran Bretaña, San Francisco (EU), Sídney (Australia) y Ho Chi Min City (Vietnam).

16 Esta postura es planteada, entre otros, por Lian Ping, Economista jefe del BOCOM. Idéntica posición ha sido expuesta por Jiang Jinaquing, CEO del ICBC (ver "Chinese banks speeding up overseas expansión" China Economic Net, 2012-04-30; "Banking around the world" BeijingReview.com.cn, 6 febrero 2011; FORBES "Red Banks Rising: Will China Become the World´s Banker?" 4/19/2012).

17 Al respecto, ver las declaraciones de Yan Quingmin (director del CBRC) en el Encuentro Anual de Inversiones Chinas en el Extranjero.

banca de promoción o mediante el accionar de la banca comercial[18] (Gallagher 2012).

Gráfico 2: China, evolución del financiamiento a la región (2005-2011)



Fuente: Gallagher *et al.* (2012).

Muchos de los préstamos se orientan a facilitar el comercio o bien se asocian con proyectos de IED de origen chino, pero también China ha logrado posicionarse como un suerte de prestador de "última instancia" para aquellos países de la región que se hallan excluidos de los mercados financieros internacionales. Los préstamos de origen chino hoy superan a la totalidad de los originados por la triada formada por el Banco Mundial, el Banco Inter-Americano de Desarrollo y el norteamericano *Ex-Im Bank* (Gallagher 2012). Debe destacarse que más de la mitad de los préstamos otorgados en el bienio 2009-2010 fueron direccionados hacia América Latina, principalmente Venezuela, Brasil, Argentina y Ecuador.[19]

18 Si bien el proceso de internacionalización de la banca local se orienta a la región, algunos bancos han comenzado a globalizar su operación. Este es el caso del ICBC, que recientemente adquiriera un 20% de las acciones del sudafricano Standard Bank, al cual le compra 80% de su filial argentina.

19 Pero este tipo de operaciones impone también sus costos, como el reconocer una mayor tasa de interés o bien verse obligados a comprar ciertos bienes o contratar a determinados proveedores.

Independientemente del avance experimentado por la banca china todavía resta mucho por hacer. Las oportunidades son grandes, pero los desafíos también lo son (The Economist 2010, 2011; Bell y Chao 2010; Lardy y Douglass 2011). Más si las autoridades deciden avanzar en la convertibilidad del RMB y la apertura de la cuenta de capital. Por todo ello es que se necesita de un sistema financiero sólido al momento en que los inversores decidan libremente donde colocar sus ahorros.

2. Macro: apertura de la cuenta de capital

El proceso de apertura seguido por la RPC en materia de inversión extranjera debe de catalogarse como secuencial y, hasta hace muy poco tiempo, con una (cuasi) nula participación de los flujos de capitales vinculados a transacciones de portafolio o de aquellos asociados a deuda.[20] La apertura de la cuenta de capital mantuvo siempre un enfoque selectivo, el cual fue considerado como imprescindible para el logro de rápido y estable crecimiento obtenido por las autoridades económicas.[21]

Mucho en ello influyó la fallida apertura evidenciada en América del Sur (básicamente, Argentina y Chile) a principios de los años 80, y las crisis financieras generadas a partir de los procesos de apertura y desregulación financiera de los 90. La crisis asiática fue particularmente aleccionadora entre los líderes chinos respecto a los peligros de abrir la cuenta de capital de manera repentina, como una década más tarde lo será la crisis financiera internacional. La actitud precautoria no debe, sin embargo, asimilarse al *statu quo*, aunque el grado de apertura que actualmente muestra la cuenta de capital aún dista de ser importante.

De cualquier manera, tampoco deben desestimarse los avances. Hacia finales de los años 90 los controles de capital se comienzan a relajar. Las primeras medidas en pos de una mayor liberalización favorecen a la Inversión Extranjera Directa (IED), muchas de las cuales

20 Ya en diciembre de 1993 las autoridades habían mostrado interés por lograr la plena convertibilidad del RMB, aclarando que dicho objetivo sería alcanzado de manera gradual y obedeciendo a una secuencia de eventos determinada (ver Lardy y Douglass 2011). Debe recordarse que en 1996 el gobierno decreta la plena convertibilidad de la cuenta corriente.

21 Entre otros autores que avalan dicha postura, pueden citarse los trabajos de Prasad y Wei (2008); Glick y Hutchinson (2008), así como Yu (2009 y 2010).

tienen como objetivo reducir las trabas burocráticas que pesaban al momento de la entrada o bien reducen las restricciones que pesaban sobre las empresas multinacionales al momento de transferir divisas.22 Con la entrada del nuevo milenio comienza el proceso de liberalización de los flujos de corto plazo. Parte del avance puede atribuirse a los compromisos asumidos por el gobierno como consecuencia de la entrada de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2002. Sin embargo, resulta más sincero asociar dicho proceso de apertura con nuevas condiciones internas tanto como con una mayor solidez económica. A partir del 2003, y en pos de financiar a las empresas chinas que salían a invertir en el exterior ("go global") el gobierno facilita la salida de divisas para su financiamiento (campaña que también resulta utilizada por la autoridad monetaria para reducir presiones inflacionarias que comenzaban a florecer en el ámbito local). Así las cosas, el mantenimiento de un sendero de crecimiento llevó al gobierno a levantar parte de los controles prexistentes hacia mediados de la década pasada. Por ejemplo, permitiendo a los residentes comprar acciones extranjeras (aunque ello debería canalizarse por medio de ciertos inversores institucionales, los denominados QDII23) tanto como la posibilidad de convertir moneda local en extranjera hasta un monto anual de 50 mil dólares Paralelamente, se concede a los residentes extranjeros la posibilidad de abrir cuenta en RMB, al tiempo que los autoriza a comprar acciones en el mercado local (en este caso a través de fondos QFII24). El gobierno también flexibiliza las restricciones que pesan sobre la repatriación de capitales a las empresas transnacionales asociadas a ganancias operativas (lo cual también reducía las presiones inflacionarias). Pese a todo, debe mencionarse que los montos involucrados

22 También se introducen importantes cambios institucionales, permitiendo a los inversores extranjeros que adopten nuevas formas jurídicas. El proceso de liberalización siguió avanzando a lo largo de la década, tras la intención de flexibilizar el proceso de aprobación de la FDI.

23 Por sus siglas en inglés *"Qualified Domestic Institutional Investors"*.

24 Las siglas en inglés por *"Qualified Foreign Institutional Investor"*. Cabe destacar que las acciones emitidas por las compañías chinas pueden adoptar tres formas. Un primer tipo viene dado por las acciones de tipo A, transables localmente y que solo pueden ser adquiridas por residentes. Las acciones de tipo B, denominadas en RMB y que pueden ser adquiridas por extranjeros. Finalmente, las de tipo H que resultan comercializadas en Hong Kong. Nótese que la presencia de controles [al libre movimiento de capitales] es lo que impide que las acciones de tipo A y H puedan equiparse después de efectuada la conversión cambiaria. En la práctica, y debido a dichos controles, las valuaciones son muy diferentes.

no resultan muy relevantes ni representan [para los ahorradores] una alternativa válida para diversificar sus ahorros. Por otra parte, el gobierno mantuvo las restricciones sobre los capitales de corto plazo, así como también la cautela respecto al manejo de los flujos de deuda transfronterizos. La irrupción de la crisis financiera internacional revertirá alguna de las medidas aquí comentadas, aunque solo temporalmente.

Considerando lo expuesto en los últimos párrafos, resulta importante destacar el interés que muestra (una porción significativa de) la dirigencia china en avanzar hacia la internacionalización del RMB ("*go global in RMB*").[25] En una primera etapa, el objetivo del gobierno pasa por una mayor aceptación del RMB en el comercio internacional para luego, en una segunda etapa, lograr que la moneda local sea también considerada como reserva de valor. Así las cosas, las autoridades lanzan un plan de internacionalización cuya secuencia guarda fuertes similitudes con el proceso observado al momento de abrir su economía, desasociando la internacionalización de la moneda con la convertibilidad plena. En la práctica el proceso de internacionalización comienza en los umbrales del nuevo milenio, y el gobierno elige a Hong Kong para lanzar dicho experimento.

A los avances observados en materia accionaria [compra de acciones locales (por parte de residentes extranjeros), así como a las facilidades otorgadas a los residentes de comprar acciones cotizando en RMB con sede en Hong Kong] pronto se le suman nuevos tipos de operaciones. En 2004 se autoriza a un grupo de bancos (alrededor de una treintena) con sede en Hong Kong a que creen depósitos en RMB.[26] Más del 70% de los depósitos son realizados por clientes corporativos, de cuyo total 15% se asocia con sociedades asentadas en el exterior.

25 Considérese por ejemplo el artículo de Zhou Xiaochuan, en dicho momento presidente del PBoC (2009), donde se abogaba por el fin del esquema cambiario, planteó que surgía al mismo momento que las autoridades monetarias lanzaban las primeras medidas prointernacionalización del RMB.

26 El número de participantes llegará a 187 hacia fines del 2011, de los cuales 165 se vinculan con filiales y sucursales de bancos de todo el mundo, incluidos aquellos que son filiales de bancos de China continental.

Ilustración 1: proceso de internacionalización del RMB – principales hitos

2002	• QFII - Extranjeros pueden comprar y vender acciones en China, nominadas en RMB
2003	• Residentes en HK pueden comprar RMB (sujeto a límite diario). Compra contra U$ o dólares de HK
2004	• Posibilidad de entablar negocios en HK y Macao, moneda RMB • Bancos en HK comienzan a aceptar depósitos en RMB
2007	• Bonos emitidos en HK, en RMB (Dim Sum Bonds). Primer lanzamiento del China Development Bank. Hopewell Highway Infraestructure será la primer compañía no financiera en emitir DSB.
2008	• Swap de monedas - Corea del Sur inicia nueva era
2009	• Comercio en RMB - Inicio Programa Piloto (PP), 4 provincias
2010	• Extensión PP al resto del mundo • Expansión del mercado de bonos en RMB • Lanzamiento del mercado a futuros en RMB
2011	• RMB ODI - Posibilidad de financiar inversión extranjera con RMB • Expansión PP a todo China, para toda empresa con operaciones de Expo e Impo. • Primera IPO lanzada en RMB

La posibilidad de realizar depósitos en RMB en los bancos asentados en Hong Kong se convierte en uno de los primeros pasos hacia la internacionalización de la moneda doméstica. Posteriormente se produce el lanzamiento de bonos en RMB, lo cual ocurría en el año 2007, cuando el CDB emite bonos por RMB 5 mil millones.[27] Ese mismo año se habilita a los bancos asentados en el continente a que emitan acciones en RMB y que las mismas puedan cotizar en Hong Kong. A similitud de lo observado en materia de depósitos bancarios, puede decirse que el año 2011 será testigo de la "explosión" de este

27 Dicha cifra se multiplicaría por 4 dos años en el bienio 2008-9. Pero la operación no solo involucra bancos, también el gobierno ha comenzado a utilizar este canal para buscar financiamiento (Song y Song 2012). Más recientemente se introduce el mercado de bonos a futuro.

tipo de bonos. Mientras en 2010 un total de 16 emisores emitían bonos por un total de RMB 36 mil millones, al año siguiente el número de emisores sumaba 81, que emitían por un total de RMB 100 mil millones. La mayoría de los bonos son de corto plazo, con un 50% tiene una maduración de tres años. El impulso inicial fue del Estado[28] luego seguido de empresas locales y entidades supranacionales,[29] pero será un grupo de empresas transnacionales el que incentiva la entrada de inversores de todo el mundo.[30] Lo anterior se explica por lo atractivo que resulta dicha herramienta para las empresas operando en el continente: el costo del capital resulta sensiblemente inferior al que deberían enfrentar si salen a buscar financiamiento en el circuito financiero local.[31] La emisión de bonos no solamente convoca a la banca local sino también a la extranjera (Deutsche Bank, Citigroup, JP Morgan Chase, Standard Chartered y HSBC). Pero lo anterior no es más que un subconjunto del total de instrumentos financieros que hoy se ofrecen en Hong Kong. La banca asentada allí también se halla operando con fondos de inversión (mayoritariamente de ingresos fijos), certificados de depósitos, acciones[32] y varios otros, incluidos futuros y otras opciones financieras.

Un nuevo avance se observa en 2009, cuando el gobierno instrumenta un programa piloto por el cual el RMB puede ser utilizado para liquidar operaciones comerciales entre el continente y Hong Kong, inicialmente beneficiando a cinco regiones y luego extendida a todo

28 En el otoño de 2009 el Ministerio de Finanzas de la RPC lanzó un conjunto de bonos de diferente maduración (2, 3 y 5 años), que totalizaba RMB 6 mil millones.

29 El banco de desarrollo de China (CDB) se convirtió en el primero en emitir este tipo de bono, lo cual sucedía a mediados de 2007. Entre las entidades supranacionales, el *Asian Development Bank* (ADB) fue la primer entidad en suscribir un bono en HK, mientras que el Banco Mundial suscribió un bono por RMB 500 millones en enero de 2011

30 En agosto del 2010 McDonalds lanzó un bono a tres años por RMB 200 millones. Posteriormente se suman otras compañías internacionales, entre otras Carterpillar, Ikea y Nokia.

31 Mientras que el financiamiento vía bonos (Bonos en RMB emitidos en HK) tiene un costo financiero del 3.69% anual, el equivalente en China sería del 5.99% (valor que se ajusta a la tasa de interés que debería pagar un cliente por un préstamo otorgado por un banco en China). Sin embargo, dicho diferencial se habría evaporado en los últimos tiempos: los costos en el continente se acercaron notablemente a los obtenidos en el mercado offshore (FT "Dim Sum bonds: Out of Favour" mayo 29, 2012). El movimiento obedece a la agudización de la crisis europea y la sobrevaloración de las monedas asiáticas frente al dólar.

32 Hixian resultó la primera acción en RMB ofrecida en HK, ello ocurría en abril de 2011.

el país.[33] Todo lo anterior hizo que la banca con sede en Hong Kong viera incrementar los depósitos en RMB de manera significativa. Del mismo modo, el permiso que se le otorga a las empresas para que estas puedan utilizar sus cuentas bancarias en otras actividades más allá de las comerciales impulsa aún más el uso de las cuentas bancarias. Inicialmente quienes más utilizaron este nuevo instrumento fueron los importadores, aunque con posterioridad los exportadores también harán uso del mismo. En definitiva, la posibilidad de que los agentes económicos pudieran realizar depósitos u obtener préstamos[34] en la ciudad de HK en RMB otorgó mayores herramientas al comercio. Puede decirse que Hong Kong ha cumplido un papel clave en el proceso de internacionalización.

Pero el proceso comenzaba su expansión al resto del mundo. A nivel global, RMB ya resulta ampliamente aceptado como medio de pago por distintos países de la región[35] como del resto del mundo,[36] al tiempo que comienza a propagarse su posesión como instrumento de reserva.[37] Finalmente, y como resultado de la crisis financiera, se observa una generalización de acuerdos de *swaps* con numerosos

33 Las regiones originales fueron: Dongguan, Guangshou, Shangai, Shenzhen y Zhuhai. El primer año se alcanzó un monto RMB 3.58 mil millones. Poco más de un año después, en junio de 2010, el experimento se expandió a otras 20 provincias, ciudades y regiones, totalizando operaciones RMB 500 mil millones. Ya en 2011 el experimento se extiende a todo el país.

34 De acuerdo a la autoridad monetaria de Hong Kong (HKMA), hacia finales del 2011 los préstamos en RMB totalizaban los RMB 30,8 mil millones, contra los escasos RMB 2 mil millones totalizados a principios de ese mismo año. Por el lado de la demanda se observa un incipiente proceso de diversificación, donde los tomadores de crédito no solo residen en Hong Kong sino también en el exterior (Asia-Pacífico, Medio Oriente y América). Ciertamente, los cambios habidos en materia de IED han servido de impulso a la demanda(BCHK 2012).

35 Ellos son Mongolia, Pakistán, Tailandia y Vietnam. Pero también el RMB resulta ampliamente utilizado en Corea del Sur, como en otros países de la región menos desarrollados, sea Laos, Myanmar, Camboya o Nepal. Extra-regionalmente, las autoridades chinas también han comenzado a impulsar el uso del RMB. Tal es el caso del comercio con Irán, donde las empresas comercializadoras chinas (UNIPEC y Zhuhai Zhenrong) utilizan el RMB para abonar sus compras ("Iran accepts renminbi for crude oil" FT, May 7, 2012).

36 Un informe del Standard Bank plantea para el año 2015, un 40% del comercio africano con China será realizado en RMB. Pero la utilización del RMB no solo abarcará al comercio, sino que también se expandirá a la IED. De acuerdo al citado informe, se espera que al menos U$ 10 mil millones de inversión sean conducidos en RMB.

37 El banco central de Malasia se convirtió en Setiembre del 2010 en el primero en acumular RMB formando parte de sus reservas internacionales (Frankel 2011).

bancos centrales del exterior.[38] Los últimos acuerdos surgieron como respuesta a la crisis financiera internacional, pero ahora no solo favorecía a países del sudeste asiático. Debe destacarse que todos estos nuevos préstamos serán pautados en RMB.

Cuadro 3: SWAP-operaciones bilaterales firmadas por la RPC

Año	País	Monto (RMB MM)	Año	País	Monto (RMB MM)
2008	Corea del Sur	180,0	2011 (cont.)	Hong Kong	400,0
2009	Malasia	80,0		Tailandia	70,0
	Bielorrusia	20,0		Pakistán	10,0
	Indonesia	100,0	2012	Emiratos Árabes Unidos	35,0
	Argentina	150,0		Malasia	100,0
2010	Islandia	3,5		Turquía	10,0
	Singapur	150,0		Mongolia	10,0
2011	Nueva Zelanda	25,0		Australia	200,0
	Uzbekistán	0,7		**TOTAL**	**1731,2**
	Kazakstán	7,0			
	Corea del Sur	180,0			

Fuente: elaboración propia con base en datos de ChinaDaily (2012).

38 Los primeros swaps se firman a posteriori de la crisis asiática, reflejando la desconfianza hacia los organismos financieros internacionales, básicamente el Fondo Monetario Internacional. El primer acuerdo se firmó con Tailandia en Diciembre del 2001, involucrando dólares y el Bath (moneda local de Tailandia). El resto de los acuerdos firmados en dicha oportunidad resultó con países de la región (Japón, República de Corea, Malasia, Filipinas e Indonesia) e involucró prestamos dólar / moneda local pero también RMB / moneda local. Todos estos acuerdos fueron firmados bajo los auspicios de la Chiang Mai Initiative (CMI), la cual se originó en el grupo ASEAN + 3.

Pero el avance a menudo se tropieza con los distintos controles que aún pesan sobre la cuenta de capital. El principal objetivo de tal política se asocia con la posibilidad de bloquear a los no residentes la tenencia de activos domésticos (nominados en moneda local) que se hallen disociados de los flujos de capital de largo plazo y comercio.

Cuadro 4: internacionalización del RMB-rol de la moneda

Funciones	Público	Privado
Unidad de Cuenta	Ancla monetaria para la moneda local	Moneda de denominación en operaciones comerciales y financieras
Medio de Cambio	Moneda como transmisor comercial	Moneda de Comercio en RMB
Depósito de Valor	Reservas Internacionales	Substitución de moneda e inversión Depósitos en HK Préstamos en HK Bonos en HK Bonos Gubernamentales en HK Acciones vía QFII

Fuente: elaboración propia.

Como se observa, el proceso de internacionalización resulta complejo. Las autoridades conocen los peligros que encierra una apertura apresurada de la cuenta de capital, visión que es compartida por algunos académicos y hacedores de política. También es cierto que la creciente importancia que viene adquiriendo China en el concierto de naciones permite prever un mayor protagonismo internacional para su moneda. De cualquier manera e independientemente de los proyectos y deseos, a veces la incidencia del gobierno (en el proceso de internacionalización) muestra un carácter relativo (Frankel 2011).

3. Conclusiones

Treinta años atrás el régimen financiero chino era, sin lugar a dudas, un ejemplo de sistema reprimido y subdesarrollado. Crisis mediante, la banca pública de China ocupa lugares de privilegio en el ranking mundial. Para muchos, el éxito del modelo se debe a que China supo

combinar una política de desregulación secuencial y flexible con represión financiera y desarrollo económico. Pero el secreto no solo fue de políticas, sino también radicó en elegir las instituciones adecuadas. A pesar de las grandes limitaciones que aún evidencia el sistema financiero, ciertamente nadie puede negar el avance observado por los bancos chinos en los últimos años. De cualquier manera, y pese a la fortaleza exhibida por el sistema financiero, así como los avances alcanzados en materia regulatoria y prudencial, todavía resta mucho por hacer. Mas si China pretende avanzar en el proceso de internacionalización del RMB, antes debe asegurarse de poseer un sector financiero fuerte, eficiente y competitivo.

Ciertamente, muy pocos pueden dudar del poderío de la industria bancaria china, lo que resta ver es si puede devenir competitiva. Si ello sucede, el proceso de internacionalización está a un paso, lo cual presionaría a las autoridades chinas a adoptar una actitud más proactiva en materia de apertura y desregulación de mercados externos[39] o que las autoridades tomen una postura mucho más crítica sobre el control de capitales. Llegado ese hipotético día, China se parecerá aún más a EU. Para América Latina la pregunta que debe comenzar a realizarse es si tal escenario resulta factible y si las autoridades chinas terminarían ejerciendo idéntica presión institucional a la hoy ejercida por los países desarrollados en los foros multilaterales y en las negociaciones bilaterales (Dadush y Ali 2012). En particular sería preocupante que la presión por una mayor apertura afecte la capacidad de las autoridades monetarias de la región por controlar los flujos de capitales.

Referencias

- BCHK (Bank of China – Hong Kong). 2012. Offshore Renminbi Business. PPT presented at Swiss Banking Operations Forum. Abril.

39 Lo opuesto sería pensar que los préstamos internacionales y demás acciones financieras lanzadas por el gobierno en los últimos años no presentan restricciones y que dicha aproximación se mantendría en el futuro, cuando el RMB se halla internalizado. Ciertamente, en opinión de quien suscribe estas líneas dicho tipo de actitud resulta bastante naïve y no coincide con el comportamiento mostrado por la IED china arribando a la región.

- Bell, Susan Krause y Howard Chao. 2010. "The Financial System in China: Risks and Opportunities following the Global Financial Crisis". White Paper (Promontory Financial Group, LLC and O'Melveny & Myers, LLP).
- China Banking Regulatory Commission (CBRC). 2011. CBRC 2010 Annual Report. CBRC, Beijing.
- Commercial Banks of the World. 2012. http://www.banksdaily.com/. Consultado en abril de 2013.
- Cui, Rui y Weiyi Wang. 2010. "Research of China´s Credit Currency Mismatch". Asian Social Science 6(4), pp.71-75.
- Dadush, Uri y Ali Shimelse. 2012. "China´s Rise and Latin America: A Global, Long-Term Perspective". International Economic Bulletin, marzo 8.
- Frankel, Jeffrey. 2011. Historical Precedents for Internationalization of the RMB. Council on Foreign Relations, Harvard University, Estados Unidos.
- Gallagher, Kevin, Amos Irwin y Katherine Koleski. 2012. "The New Banks in Town: Chinese Finance in Latin America". Inter-American Dialogue Report marzo, pp. 1-40.
- Glick, Reuven y Michael Hutchinson. 2008. "Navigating the Trilemma: Capital Flows and Monetary Policy in China". Working Paper Series 32 (Federal Reserve Bank of San Francisco).
- Lardy, Nicholas y Patrick Douglass. 2011. "Capital Account Liberalization and the Role of the Renminbi". Working Paper Series 6 (Peterson Institute for International Economics).
- Ma, Guonan, Yan Xiandong y Liu Xi. 2011. "China´s evolving reserve requirement". BIS Working Papers 360 (Bank for International Settlements).
- Martin, Michael. 2012. "China´s Banking System: Issues for Congress". Congressional Research Service 7-5700, pp 1-47.
- Masson, Paul, Wendy Dobson y Robert Lafrance. 2008. "China´s Integration into the Global Financial System". Bank of Canada Review (summer), pp. 17-29.
- Mortimore, Michael y Leonardo Stanley. 2010. "Standing Tall: BRICs improve Impacts and Reduce Risks". Discussion Paper 29 (Working Group on Development and Environment in the Americas).

- Prasad, Esward y Shan-Jin Wei. 2007. "The Chinese Approach to Capital Inflows: Patterns and Possible Explanation". En, Sebastián Edwards (edits.). Capital Controls and Capital Flows in Emerging Economies: Policies, Practices and Consequences. The University of Chicago Press, Chicago, pp. 421-480.
- Song, Shengyi y Haixiao Song. 2012. Opportunities and Challenges of Renminbi Internationalization. 2nd International Conference on Social Science and Humanity, IPEDR vol. 31.
- Stanley, Leonardo. 2011. "Smoke but do not inhale: Capital Inflows, Financial Markets and Institutions, A Tale from Three Emerging Giants". Discussion Paper 31 (Working Group on Development and Environment in the Americas).
- The Economist. 2010. "A special report on banking in emerging markets". The Economist, mayo 13.
- The Economist. 2011. "Investing banking in China – Hope over experience". The Economist, enero 13.
- Wassmuth Brussels, Dagmar. 2007. Study on the Future Opportunities and Challenges of EU-China Trade and Investment Relations. A Project implemented by Emerging Markets Group and Development Solutions. Unión Europea.
- Xu, Yuhua. 2009. Country Report: China. Multi-Year Expert Meeting on Services. Development and Trade, The Regulatory and Institutional Dimension. UNCTAD, Ginebra.
- Yongding, Yu. 2011. "El viaje del Renminbi hacia el mundo". Project Syndicate, mayo 27.
- Yongding, Yu. 2009. The management of Cross-Border Capital Flows and Macroeconomic Stability in China. Third World Network, Penang, Malaysia.
- Yongding, Yu. 2010. "Managing Capital Flows: The case of People´s Republic of China". Discussion paper 96 (Asian Development Bank Institute).
- Zhaoxing, Wang. 2010. Transforming Opportunities in Joint-Stock Banks. Mimeo.

Sección 2:

Inversión

Características de la inversión extranjera directa china en América Latina (2000-2011)

Enrique Dussel Peters

El presente documento parte de dos hechos importantes sobre la inversión extranjera directa (IED) china desde una perspectiva latinoamericana. Por un lado, de que existe cierta coherencia —con múltiples contradicciones— y vinculación entre las políticas del sector público chino, incluyendo la atracción y salida de IED o de ultramar (OFDI, *overseas foreign direct investment*). Es decir, y a diferencia de buena parte de América Latina y el Caribe (ALC), donde pueden existir simultáneamente un sinnúmero de políticas e instrumentos contradictorios —por ejemplo incentivos y presupuestos para la Ciencia y Tecnología y el financiamiento a la innovación industrial, pero, al mismo tiempo, generalizadas reducciones arancelarias y sobrevaluación del tipo de cambio incentivando masivamente las importaciones de los mismos productos y procesos que se buscan endogeneizar—, China busca resolver aspectos considerados como estratégicos en el largo plazo (por ejemplo el crecimiento económico para lograr un incremento del empleo y del nivel de vida, así como una mayor eficiencia en el uso de las materias primas, entre otros) (Nappoleoni 2011 2012). En segundo lugar, y también como resultado del aspecto anterior, China ha promovido masivamente la OFDI, convirtiéndose en la actualidad en el segundo exportador de capital a nivel mundial, con el 8.5% del total en 2010 (*vis a vis* el 18.35% de Estados Unidos), y es uno de los principales exportadores de capital desde la crisis internacional en 2007-2008 (Bittencourt, Dussel Peters, et al. 2012; UNCTAD 2012). Es en este contexto que los flujos de

OFDI china están teniendo efectos significativos[1] en ALC, tanto por su dinámica como por su dimensión: hasta hace menos de un lustro la IED china no jugaba un papel importante y sus efectos eran insignificantes. Además, y tema de investigación futuro, pareciera tratarse de una "segunda etapa" en la relación de ALC con China, y más allá del intercambio comercial.[2]

El documento busca resaltar que la OFDI china es cualitativamente diferente al resto de la IED: por el momento, los estudios de instituciones nacionales y regionales como el de la OCDE, el Banco Mundial, el BID y la Cepal sobre todo, solo se han enfocado en aspectos cuantitativos y descriptivos, sin haberles merecido un análisis más detallado que remitiría a que la IED china requiere de un tratamiento diferente al resto de la IED según su origen, así como los efectos diferenciados, si fuera el caso. Los resultados, como veremos, no son solo de relevancia desde una perspectiva conceptual en la segunda década del siglo XXI, sino que también para la política económica y el "diálogo" entre ALC y China. El tema, por cierto, también es de la mayor relevancia para otros países receptores de la OFDI china. Existe una serie de estudios sobre la OFDI china en Estados Unidos y la Unión Europea (Davies 2012; Kolm y Tilman 2012; Meunier y Hanemann 2012), aunque en general los documentos son descriptivos y carecen de conclusiones y temas de política específica, como se discutirá en las conclusiones.

Con base en la discusión anterior, el documento se divide en tres apartados. El primero hace referencia a los principales resultados sobre la OFDI china en ALC y particularmente a los criterios y las instituciones chinas involucradas en la aprobación o el rechazo de las respectivas operaciones. El segundo apartado analiza las características de la OFDI durante 2000-2011 en general y particularmente que tuvieran como destino a América Latina y el Caribe. Esta información representa un aporte significativo considerando que permite constatar las principales tendencias y características por tipo de empresa (pública o privada), por giro o sector y por país. Características adicionales permiten llegar a conclusiones significativas sobre el tema

1 La Cepal (2012) estima que para 2010-2011 la OFDI china a ALC pudiera alcanzar más de 37,000 millones de dólares y así convertirse en la tercera fuente de IED en ALC, solo después de Estados Unidos y la Unión Europea.

2 Con tales objetivos se estableció a finales de mayo la Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China (RED ALC-CHINA).

para ALC. El tercer apartado presenta los principales resultados del análisis anterior y el aporte con respecto a los estudios existentes.

1. Políticas orientadas hacia la atracción de la IED en China y desde China

Desde una perspectiva latinoamericana llama la atención que el sector público de China, en su complejidad a nivel de gobierno central, provincias, ciudades y municipios, ha buscado con un alto grado de coherencia una estrategia nacional en el corto, mediano y largo plazos en múltiples rubros, incluyendo el sector agrícola, manufactura y servicios, comercio exterior, ciencia y tecnología y políticas de innovación y en la mayoría con financiamiento e instituciones particulares (USITC 2007).[3] El contexto anterior es significativo, ya que para la mayoría de los casos latinoamericanos no se aprecia una estrategia de corto, mediano y largo plazo en general y específicamente con respecto a la atracción de la IED (Dussel Peters et al. 2007).

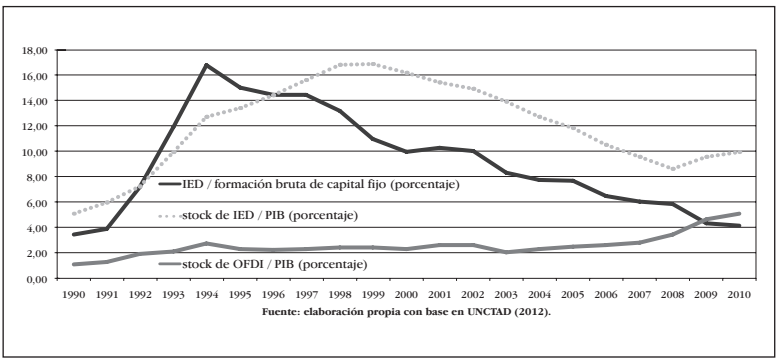
Estudios anteriores (Bittencourt y Dussel Peters et. al 2012) ya habían llegado a una serie de conclusiones relevantes:

a. La estrategia general anterior del sector público chino no solo se vislumbra en múltiples mecanismos e instrumentos de fomento a las exportaciones chinas, sino que también en la atracción de IED, convirtiéndose desde 1993 en el principal receptor de IED de los países en vías de desarrollo y con crecientes niveles de IED/formación bruta de capital para alcanzar niveles superiores al 5% a mediados de la década de los 90 y más del 10% durante 1993-2002.
b. La atracción de IED china, sin embargo, refleja claramente un quiebre en el periodo 1990-2010: durante la década de los 90 —en 1994 para la IED con respecto a la FBCF y en 1999 del acervo de IED con respecto al PIB (véase el gráfico 1)— la IED

3 El USITC (2007) destaca hasta 2006 cientos de instrumentos públicos concentrados en temas como el desarrollo industrial, la racionalización y privatización, la supervisión y administración de las empresas paraestatales (*state-owned enterprises* o SOEs, por sus siglas en inglés), coordinación de precios y respectivas tasas de ganancia, desarrollo de infraestructura, investigación y desarrollo, políticas fiscales y orientadas hacia el sector bancario, industrial y financiero, barreras arancelarias y no arancelarias hacia las importaciones, programas de capacitación para trabajadores, entre otros.

que ingresa a China alcanza su máximo histórico; es decir, se presenta un cierto grado de "saturación" y si bien los flujos absolutos de IED continúan en aumento, tanto la FBCF como el PIB crecen mucho más, reflejando la dinámica de crecimiento doméstico desde entonces.

Gráfico 1
China: Características de la IED (1990-2010)



Fuente: elaboración propia con base en UNCTAD (2012)

c. Adicionalmente, los montos de la IED a China parecieran estabilizarse después de la crisis internacional desde 2007 en cuanto a sus montos absolutos, pero aumenta significativamente la OFDI y el coeficiente OFDI/IED aumenta de niveles menores al 5% hasta la década de los 90 al 26.90% en 2007 y niveles superiores al 50% desde entonces, con el 64.31% en 2010 (ver cuadro 1). Fuentes oficiales chinas estiman que en 2015 China la OFDI sea superior a la IED (Davies 2012).
d. Particularmente el estudio de Bittencourt y Dussel Peters *et al.* (2012) señala una serie de resultados adicionales para la OFDI china:

a1. Existen problemas estadísticos significativos en cuanto a los montos de la IED y con la OFDI china debido a que históricamente y hasta el 2012 subsisten beneficios para la IED, con lo que empresas y hogares chinos utilizan los canales externos, ya sea como resultado de transacciones (exportaciones por ejemplo) con el exterior y/o exportaciones

informales e ilegales, para reinvertir en China. El tema es crítico: durante 2003-2009 el 58% de la OFDI china se dirigió a Hong Kong, las Islas Caimán y las Islas Vírgenes. El tema es particularmente delicado para la OFDI china a ALC: según las cifras oficiales del Mofcom durante el mismo periodo las Islas Caimán y las Islas Vírgenes Británicas representaron el 97% de la OFDI a ALC (es decir, de un total de 33,643 millones de dólares de OFDI a ALC, si no se incluyen a ambos paraísos fiscales, el monto se reduce a 1,111 millones de dólares).

b1. Durante 2004-2009 la OFDI china total destaca por su participación en los contratos de arrendamiento y servicios empresariales (34.77%), minería (21.12%) y el sector financiero (14.04%), mientras que la participación de la manufactura (6.04%) es secundaria todavía.

c1. Incluyendo a los paraísos fiscales, y a nivel de empresas según Mofcom,[4] Venezuela, Brasil, Argentina y Perú fueron los principales destinos de la OFDI durante 2004-2009.

d1. Hasta 2009-2010 se adelantaba un rápido proceso de aprendizaje por parte de la OFDI china en general y particularmente en ALC, se estimaba que la OFDI se incrementaría rápidamente en la región y con una clara estructura: el 87% se orientaba durante 2000-2010 hacia proyectos de materias primas y energía y el 13% hacia el mercado interno, mientras que la OFDI que buscaba mercados procesos de manufactura y exportar, así como el acceso a tecnología, era ínfimo.

4 En el siguiente capítulo el tema de la fuente de la información será examinado a detalle.

Cuadro 1
China: principales características agregadas de la IED y de la OFDI (1990-2009)

	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
IED a China (millones de dólares)	3,487	37,521	40,715	72,406	72,715	83,521	108,312	95,000	105,735
porcentaje sobre la IED total (flujo)	1.68	10.95	2.91	7.34	4.98	3.98	6.12	8.53	8.92
porcentaje sobre la formación bruta de capital fijo (flujo)	3.45	15.00	9.96	7.68	6.43	6.04	5.80	4.30	4.10
stock de OFDI / PIB (porcentaje)	5.10	13.40	16.20	11.80	10.50	9.50	8.60	9.50	9.90
IED de China (OFDI) (flujo)	830	2,000	916	12,261	21,160	22,469	52,150	56,530	68,000
porcentaje sobre IED (flujo)	23.80	5.33	2.25	16.93	29.10	26.90	48.15	59.51	64.31
porcentaje sobre la OFDI total (flujo)	0.34	0.55	0.07	1.37	1.50	0.99	2.70	4.36	5.14
porcentaje sobre la formación bruta de capital fijo (flujo)	0.82	0.80	0.22	1.30	1.87	1.62	2.80	2.60	2.60
stock de OFDI / PIB (porcentaje)	1.10	2.30	2.30	2.50	2.60	2.80	3.40	4.60	5.10

Fuente: elaboración propia con base en UNCTAD (2012).

En términos generales, y además del masivo financiamiento del sistema bancario preponderantemente público, las principales medidas para fomentar las exportaciones se vincularon con la política monetaria flexible y un tipo de cambio competitivo, además de múltiples medidas vinculadas al fomento de la Ciencia y Tecnología (CyT) y un escalamiento industrial hacia procesos de mayor valor agregado (OMC 2010a; Zhang y Gang 2010). En segundo lugar, y más allá de las anteriores medidas por parte del gobierno central, destaca que múltiples medidas se han regionalizado y descentralizado, también como resultado de la adhesión de China a la OMC desde 2001 (Dussel Peters 2005a); para algunas instituciones; sin embargo, este proceso ha

permitido nuevas formas de proteccionismo y de barreras comerciales y de otra índole (OMC 2010b:13).[5]

En términos de políticas para la atracción de IED y el fomento de la OFDI destacan diversas medidas concretas por una serie de razones. Hasta la década de los 90 e incluso hasta la actualidad el sector público, en sus diversas dimensiones territoriales, logró atraer masivamente IED en diversas modalidades y particularmente encauzada a permitir un proceso de escalamiento y aprendizaje vía coinversiones o nuevas inversiones 100% extranjeras en sectores que el sector público consideró estratégico (Wu 2005). Desde el segundo lustro del siglo XXI, sin embargo, estas medidas no han sido suficientes para continuar con este proceso de aprendizaje y, dependiendo del sector específico, también han requerido de la adquisición de nuevas tecnologías en el extranjero, tener acceso a nuevos mercados, así como pasar a una nueva etapa de integración al mercado mundial. Como parte sustantiva del proceso de reformas iniciado en la década de los 80 del siglo XX y los procesos de aprendizaje destacados anteriormente, las políticas de atracción de IED han jugado un papel funcional en estos procesos. Como se verá posteriormente, China ha sido desde la década de los 90 uno de los países más exitosos a nivel global en la masiva atracción de IED, resultado de un grupo de políticas explícitas vinculadas a la IED. Las Zonas Económicas Especiales (ZEE) y mecanismos sectoriales y territoriales han jugado un papel significativo en este rubro.[6]

Particularmente desde la segunda mitad de los 80 y en los 90 el sector público chino en sus diversos niveles ofrecía masivos incentivos a empresas extranjeras, favoreciéndolas a través de menores impuestos y diversos instrumentos; incluso no se permitieron en general empresas con capital 100% extranjero, con excepción de que exportara su producto o que desarrollaran tecnología avanzada (Ali y Wei 2005; Guoqiang 2005). Para el caso concreto de la IED destacaban

5 En todos los casos anteriores el sector público y concretamente la Comisión de Desarrollo y Reforma Nacional (CDRN) y el Consejo de Estado juegan un papel crítico; tal es el caso de la política de Ciencia y Tecnología (Bittencourt, Dussel Peters et al. 2012), el Sistema de Acreditación de Productos de Innovación Indígena Nacional ("*indigenous innovation*") (Kennedy 2010) y el escalamiento tecnológico y en términos del valor agregado vía las mismas instituciones y el Ministerio de Comercio (Mofcom).

6 Zhang y Gang (2010) señalan que la participación de las ZEE en las exportaciones aumentó de menos del 10% en los 80 a más del 50% en la segunda parte de los 90 y, desde entonces, ha disminuido a menos del 50% de las exportaciones totales.

requisitos para la transferencia de tecnología, particularmente en industrias importadoras como la automotriz, mientras que las exportaciones estaban exentas de estos requisitos (Yan 2009). La adhesión de China a la OMC a finales de 2001, sin embargo, implicó el escalonado desmantelamiento de la mayor parte de estos instrumentos, incluyendo el trato diferente en la tributación y la evaluación de proyectos según la nacionalidad de la inversión, así como la creciente apertura de un creciente número de sectores a la IED (OCDE 2003; WB 2004).

Considerando que —y más allá de los flujos absolutos de IED que se analizarán más abajo— el peso de la IED en China ha caído tanto en proporción con el PIB como con respecto a los acervos de capital, en la actualidad destaca una serie de medidas específicas para su atracción (OMC 2010a/b; Zhang et al. 2010; Zhang y Gang 2010):

a. Importantes mejorías en el sistema de aprobación de la IED, así como una creciente descentralización de los procedimientos desde 2005, en la cual las provincias y las ciudades juegan un creciente rol.
b. Reforzar los proyectos industriales priorizados por el sector público en sectores estratégicos y vinculados con la atracción de IED, crecientemente orientados hacia el mercado interno y hacia las empresas chinas con el objetivo de incrementar el peso de la demanda interna, aumentar la dinámica del sector servicios y proceso de manufactura de mayor valor agregado y un generalizado proceso de escalamiento, paralelo a un masivo proceso de urbanización.
c. Reorientar la IED hacia regiones más allá de la costa de China, particularmente en las regiones central y occidental y con el objetivo de desconcentrar territorialmente los flujos de IED.

Las estrategias anteriores se reflejan en una serie de instrumentos específicos en la actualidad, además del Doceavo Plan Quinquenal (2011-2015) (Davies 2012).

En primer lugar, en la última década se llevaron a cabo diversos cambios en el "Catálogo para la Guía de las Industrias de Inversión Extranjera",[7] así como el "Catálogo de Industrias Prioritarias para la

7 Destacan al respecto los catálogos de 2007 y el último de 2011, que entra en vigor el 30 de enero de 2012 (Mofcom 2011).

Inversión Extranjera en la Región Central-Occidental" y constituyen las principales prioridades por parte del gobierno central con respecto a la IED. El primer catálogo presenta una lista de industrias que se fomentan, restringen y que están prohibidas; el resto de las industrias están permitidas, mientras que el sector público ofrece crecientes incentivos para llevar a cabo IED fuera de la zona costera de China. No obstante un lento proceso de descentralización, es en la actualidad el sector público y concretamente el gobierno central el que define y regula la mayor parte de la IED: ambos catálogos arriba señalados son definidos por el Consejo de Estado y son la Comisión de Desarrollo y Reforma Nacional (CDRN) y el Ministerio de Comercio (Mofcom) quienes aprueban los proyectos superiores a 100 millones de dólares (para los proyectos "permitidos y los fomentados") y superiores a los 100 millones de dólares (hasta antes de 2009 eran montos desde 50 millones de dólares) para los proyectos restringidos; el resto de los proyectos son examinados, evaluados y aprobados o rechazados por las respectivas instancias locales.

En segundo lugar, en la actualidad las empresas domésticas y extranjeras están sujetas al mismo pago de impuestos[8] y no existen diferencias importantes en cuestiones tributarias: desde 2008 todas las empresas pagan un 25% de impuesto al ingreso.[9] En tercer lugar, existen diferencias entre las empresas extranjeras y chinas en cuanto a incentivos otorgados por parte del gobierno central y, sobre todo, por parte de las ciudades, provincias y municipios.[10] A nivel nacional, por ejemplo, el Ministerio de Comercio promueve la IED a través de la Agencia de Promoción de Inversiones,[11] además de exposiciones

8 La única diferencia se refiere al impuesto de manutención y construcción a nivel de las ciudades que solo tienen que gravar las empresas chinas.

9 Como resultado del diferenciado trato tributario anterior, la nueva ley prevé un periodo de transición hasta 2011 para aquellas empresas extranjeras que pagaban un impuesto sobre el ingreso del 15% y que en forma escalonada incrementarán la tasa al 25% hasta el 2011.

10 Si bien la mayor parte de los incentivos se otorgan a través de reducciones al impuesto sobre la renta y, en menor medida, sobre el valor agregado, en forma "horizontal" y sin discriminación según la nacionalidad del capital (por ejemplo para micro, pequeñas y medianas empresas, así como inversiones en regiones menos desarrolladas y en sectores priorizados por el sector público (agricultura, protección del medio ambiente, energía renovable y de alta tecnología, estas últimas gravando un impuesto sobre la renta del 15%), en la actualidad la IED se beneficia de inversiones en las ZEE. En los casos en que la IED fue realizada en las ZEE después del 1.1.2008, por ejemplo, estas no gravan ISR durante dos años y después pagan un 12.5% (OMC 2010b:51).

11 Véase: http://www.fdi.gov.cn/pub/FDI_EN/News/MofcomECIPA/default.htm.

y exhibiciones comerciales, de ciencia y tecnología e inversión, entre otras.

Todo lo anterior señala que la atracción de IED a China seguirá siendo una prioridad importante para China, no obstante que su importancia cuantitativa hubiera disminuido desde mediados de los 90. Si bien esta disminución es resultado de diversas tendencias, resalta la reorientación hacia el mercado interno desde 2007-2008, el crecimiento económico —y por ende la caída en importancia de la IED—, así como la creciente apreciación del renminbi, el aumento de los salarios en China y la competencia con otros países. Todo lo anterior refleja que muy difícilmente la IED a China continuará creciendo como lo hizo desde los 90 del siglo pasado, aunque tampoco se espera una disminución. Desde la perspectiva del sector público, y las políticas instrumentadas desde los últimos cinco años son muy claras al respecto, se busca el cambio en la composición de la IED: una participación más importante en sectores priorizados por el sector público en productos y procesos de alto valor agregado, con un creciente nivel tecnológico y que promuevan la modernización de los servicios, entre otros.

Por otro lado, el reconocimiento de crecientes dificultades, particularmente de índole política, para continuar con un crecimiento importante de las exportaciones de China al mundo; la OFDI permitiría así establecer actividades en los respectivos países y sin necesidad de solo exportar productos desde China. Adicionalmente, las enormes reservas (estimando que superen los 3 billones de dólares en 2011) y la apreciación del renminbi en los últimos años y expectativas para el futuro, también hacen atractiva la compra de activos extranjeros o la propia OFDI en sus diversas modalidades.

En la actualidad el principal instrumento por parte del gobierno central para fomentar la OFDI es la Going Global Strategy iniciada desde finales de la década de los 90 del siglo XX y que continúa vigente con objetivos tanto macroeconómicos (reducir las reservas internacionales) como microeconómicos (la obtención de nuevas tecnologías y materias primas y energía, por ejemplo). En marzo de 2009 se promulgaron las Reglas para la Administración de Inversiones de Ultramar y desde mayo de 2009 el Mofcom delegó la autoridad de examinar y aprobar la OFDI a las autoridades provinciales; incluso en los casos de proyectos más grandes y políticamente sensibles el Mofcom deberá entregar la evaluación en 30 días hábiles y las autoridades

provinciales deben tomar una decisión final en 20 días hábiles.[12] De particular importancia es también que la OFDI no contará con restricciones para la compra de divisas e instituciones como la China Investment Corporation planean invertir parte de sus fondos (con activos de alrededor de 200,000 millones de dólares) en el exterior (OMC 2010b).[13] Es conveniente recordar adicionalmente que: i. si históricamente ya existían formas para regular la OFDI, con la estrategia de "Going Global" ahora apoya activamente —y hasta presiona— a las empresas para llevar a cabo OFDI, ii. históricamente las empresas que realizaban OFDI recibían significativos incentivos, como por ejemplo estar exentos del ingreso al valor agregado por cinco años, así como financiamiento vía el Export-Import Bank of China (EIBC), la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma (National Development and Reform Commission, NDRC)[14] y la Credit Insurance Company (SINOSURE) que aseguraba proyectos en el extranjero a tasas preferenciales[15] (Berger 2008), iv. como resultado de la crisis global, desde 2008 la Comisión Reguladora Bancaria de China permitió que bancos comerciales financiaran directamente todo tipo de adquisiciones y transacciones en el exterior, y v. paralelo a los incentivos domésticos, China también ha fomentado los tratados bilaterales de inversión

12 La NDRC es la institución que define el Directorio para invertir fuera de China, mientras que el Mofcom —en el gobierno central y en las provincias— juega el papel crítico para la aprobación de proyectos OFDI, concretamente al otorgar el Certificado de Inversión.

13 Gallagher, Irwin y Koleski (2012) estiman un financiamiento de alrededor de 75,000 millones de dólares de China a ALC tan solo durante 2005-2010, particularmente vía el China Development Bank (82% del total), el EIBC (12%) y el ICBC (Industrial and Commercial Bank of China) (6%).

14 La NDRC estableció desde 2005 los ejes estratégicos para el apoyo a la OFDI: a) exploración de proyectos de materias primas para prevenir escasez en el mercado doméstico, b) proyectos productivos y de infraestructura que permitan la exportación de tecnologías, productos y equipo desde China, así como aquellos que permitan las exportaciones, c) proyectos de ciencia y tecnología que pudieran utilizar tanto tecnologías avanzadas internacionales y hacer uso de talentos y experiencias administrativas, d) la fusión y adquisición de empresas y proyectos en el extranjero (diversos tipos de OFDI) que incrementen la competitividad, presencia y conocimiento de mercados internacionales, entre otros (RBS 2009).

15 Si la transacción propuesta a la NDRC se encuentra dentro del Catálogo de Sectores y Productos y se siguen los lineamientos exigidos y se cuenta con el permiso de la CNDR y el Consejo de Estado —en caso de inversiones de más de 1,000 millones de dólares en la actualidad— las empresas chinas cuentan con el apoyo financiero del EIBC y del China Development Bank, y la garantía por parte de la SINOSURE para reducir el riesgo por parte de la empresa china. Lo anterior significa en términos concreto que solo el 30% del financiamiento debe ser obtenido por la empresa interesada, mientras que el resto puede obtenerse vía los bancos antes señalados a tasas o periodos o montos privilegiados (RBS 2009).

y acuerdos de doble tributación (127 y 112, respectivamente), congruente con una creciente OFDI (Davies 2010b).

Todo lo anterior significa que forzosamente todo proyecto de OFDI debe ser aprobado por la NDRC, tanto de empresas chinas establecidas en China como sus filiales en el extranjero e incluso los proyectos de más de 200 millones de dólares que después de la aprobación de la NDRC requieren del visto bueno del Consejo de Estado.[16] Queda claro que la función de la NDRC es la de coordinar e incentivar la OFDI en ciertos procesos, razón por la cual exige estar plenamente informada de todo el proceso de negociación con las contrapartes en el extranjero y —a diferencia de un proceso meramente informativo— permitir la OFDI final (RBS 2009); la NDRC se comprende explícitamente como "coordinadora expedita"[17] en caso de que varias empresas chinas tuvieran interés en una OFDI.

Este proceso de creciente orientación hacia el exterior con actividades y procesos de alto valor agregado continuará siendo favorecido hasta al menos 2020, tal y como se señala en el Doceavo Plan Quinquenal, en el cual se establece un crecimiento de las industrias nuevas (tales como aquellas que preservan el medio ambiente, maquinaria avanzada, nuevas tecnologías de la información, energías renovables, nuevos materiales y automóviles con nuevas energías), siendo que su participación en el PIB pudiera incrementarse de un 5% hoy en día a un 8% en 2015 y a un 15% en 2020 (DRC 2010a; Melton 2010; RBS 2009). Es decir, todo parece indicar que las autoridades chinas continuarán profundizando este proceso en el corto, mediano y largo plazos.

16 En la NDRC las propuestas son revisadas por dos oficinas: el Departamento de Utilización de Capital Extranjero e Inversión de Ultramar —que hasta hace poco se llamaba el Departamento de Utilización de Capital Extranjero y que requirió del cambio de nombre ante la creciente OFDI— y el Departamento del Sistema de Cofirma, con lo que siempre al menos dos dependencias revisan cada caso.

17 En RBS (2009) se señalan cada uno de los pasos que debe seguir una empresa china con interés en realizar una OFDI y que en general no debe tardar más de 25 días hábiles; en algunos casos y ante la especificidad de la OFDI, la NDRC dio su visto bueno en dos días. La propia NDRC establece que no tiene injerencia ni interés en participar en la negociación y el precio de la OFDI, pero sí en verificar con los Catálogos la relevancia estratégica del proyecto y si no contradice a las políticas nacionales de alto consumo energético o de aumento de la contaminación, por ejemplo. Esta fue una de las razones por la que la adquisición de los autos Hummer en Estados Unidos por la empresa china Sichuan Tengzhong Heavy Industrial Machinery no se llevó a cabo en 2009.

Las políticas comerciales para incentivar a la OFDI son buenos ejemplos de los esfuerzos concretos, puntuales y de largo plazo que está realizando la República Popular China. Desde las primeras fases en la década de los 80 del siglo pasado, China tuvo la capacidad de vincular las políticas en ambos rubros con el desarrollo socioeconómico en general. Es así que después de varias décadas de utilización de un sinnúmero de instrumentos y mecanismos, estos han tenido frutos importantes en términos de comercio e IED y en una serie de regiones, sectores y empresas específicas que se examinarán en los siguientes capítulos. Dos aspectos llaman la atención: i. el masivo financiamiento otorgado por la banca —en su mayoría pública— para lograr un efectivo incremento en el valor agregado exigido por las políticas económicas y, ii. el diseño de políticas desde los primeros años de este milenio y masivos incentivos —particularmente de financiamiento— para "empujar" la OFDI china. Las causas de estas políticas son de diversa índole, incluyendo la macroeconómica —y particularmente las enormes reservas y los recientes debates entorno al tipo de cambio real— y microeconómica, esperando que permitan incrementar la velocidad del aprendizaje por parte de las empresas chinas.

2. La OFDI china: tendenciales totales y hacia ALC

Es significativo destacar —y con respecto al principal objetivo de este documento— que contrario a lo esperado internacionalmente, los proyectos de OFDI de las transnacionales de propiedad estatal han ido en aumento durante 2003-2010, de 88,810 millones de dólares a 145,691, es decir, con una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de 7.3%. El cuadro 2 también refleja que: a. sorprendentemente son los países "desarrollados" y particularmente los de la Unión Europea, los que más OFDI vía empresas transnacionales estatales realizan, con el 49.96% durante 2003-2010 a nivel mundial, b. por países, la participación de China ha crecido significativamente: de 12.91% de la OFDI de empresas estatales en 2003 al 26.70% en 2010, seguida de Francia y Alemania con un 14.22% y 7.94% en 2010, respectivamente, c. destaca que tanto en Estados Unidos como en los países latinoamericanos su participación es mínima.

Cuadro 2
Países seleccionados: proyectos de OFDI de empresas transnacionales de propiedad estatal (2003-2010) (porcentaje sobre el total)

	Número de TNCs (total=653)	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2003-2010
Mundo	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Desarrollados	52.83	41.54	45.00	41.19	62.62	48.61	50.49	43.91	58.82	49.96
Vías de desarrollo	43.64	38.75	50.80	50.06	33.88	45.83	44.40	50.23	38.47	43.90
Asia	35.99	29.15	27.42	37.78	60.39	45.59	43.31	40.81	51.11	43.76
Unión Europea	34.15	32.39	36.83	41.93	29.75	28.47	38.98	45.11	34.69	35.99
China	7.66	12.91	5.85	7.41	10.30	11.35	14.70	16.92	26.70	13.83
Francia	4.90	8.03	11.47	18.87	5.65	7.78	15.32	21.77	14.22	13.05
Emiratos Árabes	3.22	0.50	0.27	15.85	27.95	14.47	12.80	12.10	3.92	12.31
Alemania	2.76	14.29	11.39	8.16	5.36	5.54	4.53	5.97	7.94	7.06
Federación Rusa	2.14	19.66	4.19	8.69	3.48	4.79	4.85	5.85	2.61	5.94
Noruega	4.13	3.19	11.59	7.26	3.20	5.62	4.41	3.46	1.53	4.70
Italia	0.92	2.16	5.29	5.64	4.39	4.79	3.46	6.21	3.24	4.42
Malasia	6.89	5.55	1.50	2.33	1.26	2.29	2.18	1.69	13.60	3.62
América Latina y Caribe	4.29	8.88	1.52	2.32	1.95	2.28	5.02	1.63	5.38	3.47
India	3.06	3.20	6.28	3.30	8.54	0.58	2.05	3.06	0.33	3.19
Africa	12.56	3.52	16.06	1.09	0.28	0.75	2.15	1.47	2.33	2.73
Brasil	1.38	6.02	1.13	2.16	1.07	1.33	4.34	1.41	3.99	2.61
México	0.15	0.30	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.02
Argentina	0.31	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Perú	0.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Costa Rica	0.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Fuente: elaboración propia con base en UNCTAD (2012).

Cuadro 3
Países y grupos de países seleccionados: OFDI de proyectos de empresas transacionales de propiedad estatal (2003-2010) (porcentaje sobre respectiva OFDI total)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2003-2010
Mundo	15.48	10.28	12.53	11.59	8.62	11.57	14.45	11.01	11.39
Desarrollados	6.66	6.11	7.42	4.78	4.70	6.37	9.98	5.99	6.20
Vías de desarrollo	80.16	35.45	37.28	44.98	30.97	36.13	27.43	26.16	34.35
Asia	110.24	28.73	48.54	64.88	38.53	43.83	31.44	30.45	41.13
Unión Europea	9.83	9.35	7.64	7.02	4.45	9.51	20.62	12.41	8.77
China	401.51	101.70	66.82	79.24	94.65	62.31	50.62	57.21	67.77
Francia	13.42	19.33	18.14	8.32	8.87	21.84	35.75	24.63	18.31
Emiratos Árabes	45.10	11.68	467.16	417.90	186.09	178.86	751.77	283.53	274.38
Alemania	217.96	53.02	11.89	7.35	6.09	12.99	12.90	11.03	12.79
Federación Rusa	179.53	29.10	75.22	24.50	19.53	19.28	22.67	7.37	27.37
Noruega	46.77	208.52	36.54	24.46	77.58	37.50	20.44	18.33	41.12
Italia	21.19	26.23	14.91	16.98	9.88	11.42	49.40	22.50	16.72
Malasia	360.01	69.47	83.64	34.05	37.90	32.16	35.99	148.64	71.17
América Latina y Caribe	37.10	5.18	7.54	4.66	6.91	13.78	6.05	10.28	9.88
India	151.50	275.91	122.39	97.34	6.36	23.35	32.48	3.33	42.58
Africa	247.73	745.03	61.20	6.65	13.15	48.83	44.06	51.06	71.58
Brasil	2143.44	11.06	95.02	6.17	35.38	46.89	-23.61	50.42	44.23
México	21.06	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.54
Argentina	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Perú	0.00	--	--	--	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Costa Rica	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Estados Unidos	0.00	0.01	0.11	0.01	0.01	0.22	0.11	0.11	0.07

Fuente: elaboración propia con base en UNCTAD (2012).

El cuadro 3 refleja las diferencias en la composición de la OFDI por país y en términos del coeficiente de OFDI de proyectos de empresas transnacionales de propiedad estatal sobre la respectiva OFDI total, es decir, una aproximación del peso de las transacciones de exportación de capital de las empresas estatales sobre el total de la OFDI.[18] En este caso llama la atención: a. que la OFDI de empresas estatales representó el 11.39% de la OFDI total y con altibajos durante 2003-2010, b. enormes diferencias en los coeficientes entre los países "desarrollados" y en "vías de desarrollo" (con un 6.20% y 34.35% para 2003-2010, respectivamente), siendo que para el caso de estos últimos se encuentran Asia y China, c. China es diferente al resto de los principales países y el coeficiente representó un 67.77% durante 2003-2010, es decir, más de diez veces que el de los países "desarrollados" y 920 veces superior al de Estados Unidos.

Por sectores, los proyectos de OFDI de empresas transnacionales estatales reflejan durante 2003-2010 una alta concentración en la minería y petróleo (con una creciente participación y del 50.30% en 2010) y una relativamente baja participación de la manufactura (con tendencia a la baja y del 16.80% en 2010). Los servicios, al igual que la minería, han demostrado una relativa estabilidad, participando con el 40.26% durante 2003-2010; la participación de la OFDI de empresas transnacionales estatales ha disminuido significativamente, del 18.16% en 2003 al 12.71% en 2010 (véase el cuadro 4).

En lo que sigue se hará uso de la información a nivel de empresa ofrecida por Thomson-Reuters sobre la OFDI china para 2000-2011. Esta información incluye las transacciones de fusiones y adquisiciones (F&A, por sus siglas en inglés) de las empresas chinas totales y en América Latina y el Caribe con montos de la transacción, nombre del comprador y del destinatario, así como información sobre las empresas adquiridas, entre otras variables; la información por empresa y su propiedad (pública —ya sea del gobierno central, de provincias,

18 Es importante señalar que el cálculo no es completamente correcto, y por ello en algunos casos el coeficiente es mayor a 100%, considerando que se contabilizan los proyectos de OFDI pública y no necesariamente la OFDI realizada, es decir, con certeza varios de los proyectos públicamente anunciados no fueron realizados. No obstante, nos parece un indicador de tendencia válido particularmente para comprender las diferencias y tendencias entre los países considerados.

Cuadro 4

OFDI de proyectos de empresas transnacionales de propiedad estatal por principales sectores y subsectores (2003-2010)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2003-2010
Total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Primario	**41.18**	**41.08**	**30.80**	**34.21**	**27.25**	**43.72**	**41.24**	**50.30**	**38.64**
Minería y petróleo	**41.18**	**41.06**	**30.80**	**34.21**	**27.25**	**43.63**	**41.24**	**50.30**	**38.62**
Manufactura	31.39	30.82	12.77	13.17	33.95	16.48	18.80	16.80	21.10
Metales y productos de metal	6.85	5.91	1.32	1.73	10.12	5.23	2.08	3.60	4.68
Vehículos de motor y equipo de transporte	**18.16**	**10.09**	**6.23**	**7.16**	**4.17**	**6.24**	**6.28**	**7.44**	**7.40**
Services	**27.43**	**28.10**	**56.43**	**52.62**	**38.80**	**39.80**	**39.97**	**32.89**	**40.26**
Electricidad, gas y agua	2.39	6.06	17.81	4.47	7.41	13.06	24.41	9.26	11.21
Transporte, almacenamiento y comunicación	18.87	12.82	18.53	24.31	10.90	7.20	9.31	12.71	13.52
Servicios empresariales	1.63	1.27	10.15	17.92	15.52	10.32	1.31	3.35	8.64

Fuente: elaboración propia con base en UNCTAD (2012).

Cuadro 5
China: principales características del banco de datos utilizado (Thomson-Reuters 2012)
(criterio de búsqueda: fusiones y adquisiciones por parte de China 2000-2011)

	Transacciones		Monto	
	número	participación	millones de $	participación
Universo total de transacciones /a	2,459	100.00	375,200	100.00
Transacciones realizadas	1,325	53.88	227,894	60.74
de empresas públicas	460	34.72	189,776	83.27
de empresas privadas	865	65.28	38,119	16.73
Realizadas, con montos /b	862	35.05	227,894	100.00
de empresas públicas	**312**	**36.19**	**189,776**	**83.27**
de empresas privadas	**550**	**63.81**	**38,119**	**16.73**
de materias primas y energía, agua y gas	297	34.45	124,880	54.80
manufactura	36	4.18	2,998	1.32
tecnología	188	21.81	20,455	8.98
mercado doméstico	341	39.56	79,562	34.91
Transacciones con América Latina y Caribe	141	5.73	37,100	100.00
Transacciones realizadas /a	95	67.38	25,565	68.91
de empresas públicas	44	46.32	21,750	85.07
de empresas privadas	61	64.21	3,816	14.93
Realizadas, con montos /b	56	39.72	25,999	100.00
de empresas públicas	**22**	**39.29**	**22,600**	**86.92**
de empresas privadas	**34**	**60.71**	**3,400**	**13.08**
de materias primas y energía, agua y gas	**22**	**39.29**	**22,770**	**87.58**
manufactura	3	5.36	77	0.30
tecnología	12	21.43	286	1.10
mercado doméstico	19	33.93	2,867	11.03

/a El banco de datos informa sobre transacciones en proceso, planeadas, fallidas y realizadas.
/b Por diversas razones (confidencialidad, bajos montos y/o no disponibilidad) el banco de datos no reporta el monto de la transacción realizada.
Fuente: elaboración propia con base en Thomson-Reuters (2012).

ciudades o de municipios— o privada) fue un aporte propio. Solo se incluyen transacciones efectivamente realizadas, incluyendo aquellas llevadas a cabo en paraísos fiscales (por ejemplo Islas Vírgenes Británicas, Islas Caimán, etc.).

La información es vasta y permite un análisis amplio, aunque con respecto al tema del documento resaltan al menos cinco tendencias.

Primero. Para el periodo se detectaron 2,459 transacciones de OFDI en China, de las cuales se completaron o realizaron 1,325 (solo 862 de estas transacciones presentan monto). Para el caso de ALC solo se presentan 95 transacciones chinas efectivamente realizadas, mientras que de estas solo 56 presentan información sobre su valor (véase cuadro 5).

Segundo. El cuadro 6 indica algunas de las características de la OFDI china según su monto en términos agregados y para 2000-2011: Hong Kong es el principal destino de la OFDI china (26.82%), seguido de ALC (11.41%), Canadá, Australia, Estados Unidos y Brasil con el 9.72%, 8.04%, 7.63% y 6.41%, respectivamente. El resto de los países latinoamericanos juega un papel secundario. Contrastan también los coeficientes de OFDI por transacción: mientras que el total de la OFDI es de 264 millones de dólares, en ALC fue de 464 millones de dólares; en los países industrializados como Japón, Estados Unidos y Alemania fue significativamente inferior. En cuanto al número de transacciones, además de Hong Kong (con el 31% de las transacciones totales), siguen Australia, Estados Unidos y Canadá, mientras que ALC apenas concentró el 4.22% (o 56 transacciones) de las transacciones de la OFDI realizada de China.

Tercero. Al examinar las principales 20 transacciones de OFDI china en ALC durante 2000-2011 destaca el reducido número de transacciones por parte de fuentes chinas privadas (apenas 8 transacciones) y sobre todo la muy baja participación en el monto de las transacciones, de apenas el 12% de este grupo de 20 transacciones. Coincidentemente, todas las transacciones privadas de la OFDI china en ALC tienen como objeto al mercado latinoamericano, mientras que el 88% restante son

Cuadro 6
China: OFDI por países (2000-2011) /a

	Monto	porcentaje	Nr. De transacciones	porcentaje	monto por transacción
TOTAL	227,894	100.00	862	100.00	264
América Latina y Caribe	**25,999**	**11.41**	**56**	**6.50**	**464**
Angola	923	0.40	3	0.35	308
Argentina	5,550	2.44	2	0.23	2,775
Australia	18,326	8.04	136	15.78	135
Brasil	14,614	6.41	10	1.16	1,461
British Virgin Island	639	0.28	23	2.67	28
Canada	22,154	9.72	69	8.00	321
Islas Caimán	118	0.05	6	0.70	20
Francia	4,617	2.03	10	1.16	462
Alemania	98	0.04	4	0.46	24
Hong Kong	61,128	26.82	298	34.57	205
Italia	775	0.34	5	0.58	155
Japón	1,035	0.45	30	3.48	34
Holanda	873	0.38	9	1.04	97
Mongolia	175	0.08	8	0.93	22
México	131	0.06	3	0.35	44
Noruega	4,829	2.12	5	0.58	966
Rusia	3,901	1.71	3	0.35	1,300
Singapur	7,505	3.29	41	4.76	183
Africa del Sur	6,069	2.66	4	0.46	1,517
Korea del Sur	1,420	0.62	14	1.62	101
Suiza	7,446	3.27	3	0.35	2,482
Taiwán	47	0.02	7	0.81	7
Estados Unidos	17,388	7.63	76	8.82	229
RESTO	69,187	30.36	137	15.89	505

/a Sólo incluye las transacciones con las que se cuenta con los respectivos montos.

Fuente: elaboración propia con base en Thomson-Reuters (2012).

Cuadro 7

CHINA: OFDI realizada a América Latina y el Caribe según principales 20 transacciones (2000-2011)

	Origen	función	fecha	vendedor	comprador	comprador/país	vendedor/país	monto
1	pública	materias primas	10/01/2010	Repsol YPF Brasil SA	Sinopec Group	China	Brazil	7,111
2	pública	materias primas	03/14/2010	Bridas Corp	CNOOC Ltd	China	Argentina	3,100
3	pública	materias primas	05/21/2010	Peregrino Project,Campos Basin	Sinochem Group	China	Brazil	3,070
4	pública	materias primas	12/10/2010	Occidental Argentina Expl	Sinopec Group	China	Argentina	2,450
5	pública	materias primas	09/01/2011	CBMM	China Niobium Investment	China	Brazil	1,950
6	pública	materias primas	05/16/2010	Expansion Transmissao Itumbiar	State Grid Brazil Holding Ltda	Brazil	Brazil	1,702
7	pública	materias primas	09/13/2005	EnCana Corp-Ecuador Assets	Andes Petroleum Co	China	Ecuador	1,420
8	privada	mercado	08/01/2011	GE SeaCo Ltd	Investor Group	China	Barbados	1,049
9	privada	mercado	11/18/2002	Asia Global Crossing Ltd	Asia Netcom Corp Ltd	Hong Kong	Bermuda	870
10	pública	materias primas	06/08/2009	MMX Sudeste Mineracao SA	Wuhan Iron & Steel Co Ltd	China	Brazil	400
11	privada	mercado	02/10/2010	Garden Plaza Capital SRL	Skysail Investments Ltd	China	Barbados	328
12	privada	mercado	08/06/2011	UTC-Air Conditioning Bus	Midea Electrics Netherlands BV	Netherlands	Brazil	223
13	pública	materias primas	02/02/2004	PlusPetrol Norte SA	CNPC	China	Peru	200
14	privada	materias primas	03/28/2008	Willsky Development Ltd	Travel Hunt Holdings Inc	China	British Virgin	138
15	pública	materias primas	05/19/2009	MMX Mineracao e Metalicos SA	Wuhan Iron & Steel Co Ltd	China	Brazil	120
16	privada	materias primas	10/27/2008	Pampa de Pongo Property,Peru	Zibo Hvongda Mining Ind Co Ltd	China	Peru	100
17	pública	materias primas	09/24/2003	Ecuador Block 16	Sinochem	China	Ecuador	100
18	privada	mercado	09/28/2010	Tingzheng (Cayman Island) Hldg	Great System Holdings Ltd	China	Cayman Islands	84
19	privada	manufactura	04/08/2010	Evercharm Holdings Ltd	China Packaging Group Inc	China	British Virgin	83
20	privada	mercado	04/06/2001	Envatap,Tapas Metalicas,Tapas	Diblo SA de CV(Grupo Modelo)	Mexico	Mexico	73
PRIVADA / TOTAL (porcentaje)								**12.0**

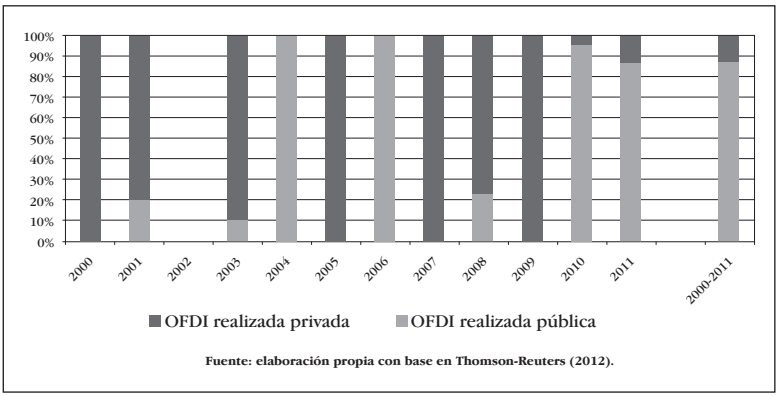
Fuente: elaboración propia con base en Thomson-Reuters (2012).

Cuadro 8
CHINA: OFDI realizada a América Latina por empresa (2000-2011)
(en millones de dólares)

	2000	2005	2009	2010	2011	2000-2011
MILLONES DE DÓLARES						
PÚBLICO						
Monto (millones de dólares) (1)	0	0	1	12,451	8,351	22,600
Nr. de transacciones (2)	0	0	2	6	8	22
(1) / (2)	0	0	0	2,075	1,044	1,027
PRIVADO						
Monto (millones de dólares) (1)	30	63	174	591	1,320	3,400
Nr. de transacciones (2)	1	1	7	10	3	34
(1) / (2)	0	63	25	59	440	100
TOTAL						
Monto (millones de dólares) (1)	30	63	175	13,041	9,671	25,999
Nr. de transacciones (2)	1	1	9	16	11	56
(1) / (2)	30	63	19	815	879	464
PORCENTAJES (sobre el TOTAL)						
PÚBLICO						
Monto (millones de dólares) (1)	0.00	0.00	0.40	95.47	86.35	86.92
Nr. de transacciones (2)	0.00	0.00	22.22	37.50	72.73	39.29
(1) / (2)	0.00	0.00	1.82	254.59	118.73	221.26
PRIVADO						
Monto (millones de dólares) (1)	100.00	100.00	99.60	4.53	13.65	13.08
Nr. de transacciones (2)	100.00	100.00	77.78	62.50	27.27	60.71
(1) / (2)	0.00	100.00	128.05	7.25	50.06	21.54
TOTAL						
Monto (millones de dólares) (1)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Nr. de transacciones (2)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
(1) / (2)	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: elaboración propia con base en Thomson-Reuters (2012).

Gráfico 2
China: OFDI realizada a ALC por propiedad de la empresa (2000-2011) (porcentaje sobre el total)



Fuente: elaboración propia con base en Thomson-Reuters (2012).

todas de empresas públicas y que tienen como objeto el acceso de materias primas (ya sea petróleo, gas u otras).[19]

Cuarto. El cuadro 8 profundiza sobre una de las principales características de la OFDI china en ALC durante 2000-2011: el 87% tiene como fuente a empresas públicas (lo fue el 83.22% para la OFDI china pública total) y cada transacción pública tuvo un monto de más de 1,000 millones de dólares, mientras que fue de apenas de 100 millones de dólares para las 34 transacciones de OFDI chinas en ALC durante 2000-2011. Además de estas significativas diferencias, tan solo 2010 y 2011 representaron el 87.4% del total de la OFDI a ALC del periodo (véase gráfico 2), es decir, el crecimiento durante el periodo ha sido exponencial. No obstante, también es importante no sobredimensionar la OFDI china en ALC: por el momento las transacciones efectivas han sido limitadas (56 en total para 2000-2011), aunque con una importante tendencia a la alza.

19 Las diferencias son significativas con la OFDI total china: de las principales 20 transacciones las privadas representaron apenas el 2.4%, aunque de éstas las que tuvieron como objetivo el mercado representaron el 40.5% del total, las de materias primas el 55.8% y las de tecnología el 3.7%.

Cuadro 9
CHINA: OFDI realizada pública en América Latina por empresa (2000-2011) (en millones de dólares)

	2000	2005	2009	2010	2011	2000-2011
MILLONES DE DÓLARES						
Materias primas						
monto (millones de dólares) (1)	0	0	0	12,433	8,331	22,504
Nr. de transacciones (2)	0	0	0	5	7	17
(1) / (2)	0	0	0	2,487	1,190	1,324
Manufactura/exportaciones						
monto (millones de dólares) (1)	0	0	0	0	20	77
Nr. de transacciones (2)	0	0	0	0	1	2
(1) / (2)	0	0	0	0	20	38
Innovación/tecnología						
monto (millones de dólares) (1)	0	0	1	18	0	19
Nr. de transacciones (2)	0	0	2	1	0	3
(1) / (2)	0	0	0	18	0	6
Mercado						
monto (millones de dólares) (1)	0	0	0	0	0	0
Nr. de transacciones (2)	0	0	0	0	0	0
(1) / (2)	0	0	0	0	0	0
TOTAL						
monto (millones de dólares) (1)	0	0	1	12,451	8,351	22,600
Nr. de transacciones (2)	0	0	2	6	8	22
(1) / (2)	0	0	0	2,075	1,044	1,027
PORCENTAJE (sobre el total)						
Materias primas						
monto (millones de dólares) (1)	0.00	0.00	0.00	99.86	99.76	99.58
Nr. de transacciones (2)	0.00	0.00	0.00	83.33	87.50	77.27
(1) / (2)	0.00	0.00	0.00	119.83	114.01	128.86
Manufactura/exportaciones						
monto (millones de dólares) (1)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.24	0.34
Nr. de transacciones (2)	0.00	0.00	0.00	0.00	12.50	9.09
(1) / (2)	0.00	0.00	0.00	0.00	1.92	3.75
Innovación/tecnología						
monto (millones de dólares) (1)	0.00	0.00	100.00	0.14	0.00	0.08
Nr. de transacciones (2)	0.00	0.00	100.00	16.67	0.00	13.64
(1) / (2)	0.00	0.00	100.00	0.87	0.00	0.61
Mercado						
monto (millones de dólares) (1)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Nr. de transacciones (2)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
(1) / (2)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL						
monto (millones de dólares) (1)	0.00	0.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Nr. de transacciones (2)	0.00	0.00	100.00	100.00	100.00	100.00
(1) / (2)	0.00	0.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: elaboración propia con base en Thomson-Reuters (2012).

Quinto. El 64.15% de la OFDI total china se concentró en materias primas durante 2000-2011 y la participación de mercado generó el 31% de la OFDI china, aunque desde 2007 la OFDI en materias primas ha aumentado a más del 80% y se han desplomado las segundas. En ALC el 99.58% de la IED china pública se concentró en transacciones vinculadas a materias primas y energía, mientras que el 84.32% de la IED china privada se orientó a actividades para tener acceso al respectivo mercado (bancos, servicios, infraestructura, etc.) (véase el cuadro 9). En el caso de la OFDI privada, por el contrario, de los 3,400 millones de dólares durante 2000-2011, el 84.32% de la OFDI privada se canalizó hacia proyectos que buscan el mercado doméstico en los respectivos países de ALC. Las diferencias por tipo de propiedad, de nueva cuenta, son críticas.

3. Conclusiones y debate

El documento parte de una serie de conclusiones relevantes para comprender que la OFDI china —total y en ALC— presenta condiciones cualitativamente diferentes al resto de la IED que ingresa al continente. Institucionalmente, los capitales desde China solo pueden ser exportados si son aprobados por el sector público —la Comisión de Desarrollo Nacional de Reformas, el Ministerio de Comercio, SINOSURE y la EIBC juegan un papel fundamental en este proceso— y si las actividades específicas se justifican en los Catálogos y prioridades de las políticas Going Global. De contravenir a estas estrategias, productos y procesos, las propuestas de las empresas públicas o privadas no son permitidas. La oferta de la OFDI china, entonces, es diferente —las hace cualitativamente incomparables— a cualquier otro capital que ALC recibe en la actualidad.

El tema anterior se verifica ante los contundentes resultados de la contribución de este documento: las empresas trasnacionales chinas estatales son las más dinámicas de las estatales a nivel global y representan el 26.70% de la OFDI de empresas estatales en 2010, muy por encima de cualquiera de los principales países exportadores de capital y de la propia ALC.

La evidencia empírica del segundo apartado manifiesta el dinamismo reciente de la OFDI china (con 68,000 millones de dólares y convirtiéndose en el segundo a nivel internacional) y que en el corto

plazo incluso pudiera convertirse en la primera fuente de IED global. Desde su perspectiva, ALC es incluso el segundo destino de la OFDI durante 2000-2011, y solo después de Hong Kong. El análisis del apartado para 2000-2011 refleja la crítica importancia de la propiedad de la OFDI en ALC: el 87% de la OFDI proviene de empresas públicas (a diferencia del 13% de empresas privadas), el monto por transacción fue de 1,027 millones de dólares (*vs*. 100 millones de dólares en el sector privado) y el 99.58% de la OFDI pública se concentró en empresas y procesos de materias primas y energía (mientras que solo fue el 7.82% para la OFDI privada). Es decir, los filtros y directrices institucionales y estratégicos de la OFDI china se ven claramente reflejados en la OFDI efectivamente realizada.

Las implicaciones de los aspectos anteriores son relevantes desde múltiples perspectivas, se señalan aquí al menos tres: la legal, económica y política.

Desde una perspectiva legal existe un debate actual en torno al trato que debiera recibir la IED por parte de entidades controladas por el Estado (state-controlled entities, SCE, por sus siglas en inglés), y a diferencia de la inversión extranjera privada. Autores como Feldman (2012), por ejemplo, argumentan que instituciones como el Centro Internacional de Arbitraje de Disputas Internacionales (CIADI o ICSID, por sus siglas en inglés) del Banco Mundial debieran distinguir entre inversionistas SEC y privados. Si bien existen algunos antecedentes, subsisten en la actualidad "tensiones" al respecto: el propio CIADI, por el momento, tiene como objeto atender casos privados, no públicos, de inversión extranjera, además, de solucionar disputas resultantes entre Estados que pueden resolverse por ejemplo en la Corte Internacional de Justicia, así como disputas entre entidades privadas; en el último caso las SEC generan nuevos retos legales que no estaban concebidos en la Convención de la CIADI y su artículo 25(1).[20]

Desde una perspectiva económica la masiva OFDI pública también genera importantes retos. Mientras que en la mayoría de la inversión extranjera las causas y razones de la misma son de índole microeconómico —por ejemplo la maximización de ganancias o la integración de nuevos mercados— o estratégicos intra e interfirma, en el caso de

20 El artículo 25 (1) de la Convención de la CIADI se aplica a las disputas en temas de inversiones entre un Estado Contratante contractuales y un "nacional" de otro Estado Contratante, sin referencia específica a las SEC (Feldman 2012:1).

empresas públicas los criterios pueden ser otros; como se vio para el caso de China, existen lineamientos y guías de largo plazo que establecen productos y sectores específicos que no necesariamente son compatibles con una racionalidad económica predominante en la inversión extranjera internacional. El tema es de la mayor relevancia considerando que la evaluación de la propia OFDI no es necesariamente compatible para la OFDI pública y privada. En el caso de la OFDI pública, por ejemplo, pueden preponderar criterios estratégicos, políticos, de largo plazo, de seguridad nacional, etc., y más allá de una racionalidad estrictamente económica.

Por último, la OFDI pública también genera retos en el ámbito político. En un principio, y ante posibles disputas, el conflicto es directo entre el sector público chino (municipio, ciudad, provincia o gobierno central) con su contraparte y con características diferentes que en una relación entre empresas privadas (en términos de negociación, conflicto, presiones, etc.). De igual forma, la OFDI pública puede generar malentendidos, suspicacias y respuestas políticas en los países receptores y particularmente en sectores "sensibles", ya sea por consideraciones de empleo, tecnología, seguridad nacional, cultural, etc.[21] El que empresas públicas se conviertan en propietarias de mineras, empresas manufactureras y de servicios, también puede generar conflictos en el ámbito laboral, del medio ambiente y comerciales que deben ser considerados y que, por el momento, no habían sido experimentados históricamente en estas magnitudes a nivel internacional y en ALC.

Los resultados anteriores sobre la OFDI implican enormes retos institucionales y políticos en ALC y en China: se requiere capacitar al personal receptor en ALC tanto para las negociaciones en materia de inversión extranjera como para recibir efectivamente a la OFDI china; políticas económicas y exclusivamente orientadas a las empresas no son suficientes y no comprenden que la OFDI china es

21 La revista The Economist del 4 de agosto de 2012, por ejemplo, analiza el caso de la empresa Huawei especializada en telecomunicaciones y electrónica. Con ventas superiores a los 32,000 millones de dólares y más de 140,000 empleados, la empresa tiene clientes en alrededor de 140 países. Sin embargo, y considerando que se ha convertido en un proveedor crítico de servidores que afectan la seguridad nacional de muchos países, así como el potencial de "espionaje", el vínculo de Huawei con el sector público chino ha generado críticas y rechazos en diversos países, por ejemplo en Estados Unidos. La estructura y condiciones de la propiedad en China, desde esta perspectiva, genera y generará en el futuro serios conflictos con sus contrapartes en países occidentales (Tejeda Canobbio 2011).

preponderantemente resultado de negociaciones e intereses y estrategias del sector público chino. El rechazo o la aceptación de la OFDI, así, es resultado de un complejo proceso de evaluación y negociación dentro del sector público en China.

Dos últimos aspectos nos parecen relevantes con respecto a la OFDI china que ALC recibe. El documento presenta argumentos para destacar la importancia de la relación política y estratégica para incentivar y permitir la OFDI china en la región: es de esperarse que si la relación del gobierno central chino con un gobierno de ALC, por ejemplo, no es buena o estratégica, tampoco son de esperarse flujos o un dinamismo significativo. A diferencia entonces de otros sistemas de incentivos de la IED, para el caso chino la relación con su sector público es esencial.

En segundo lugar, las masivas y crecientes inversiones chinas a ALC pudieran permitir una relación comercial diferente a la existente por el momento: a grandes rasgos América Latina y el Caribe —tanto Argentina, Brasil, Chile y México, entre otros— exportan materias primas de bajo valor agregado a China e importan productos manufacturados de mayor nivel tecnológico (Jenkins y Dussel Peters 2009). La estructura de estos procesos productivos y comerciales tienen una larga trayectoria en ALC e independientemente de China (Dussel Peters y Katz 2006), pero pudieran modificarse ante la nueva dinámica generada con China.

Los aspectos anteriores, sin lugar a dudas, plantean una agenda de investigación y conocimiento bilateral ALC-China que requiere de pronta atención.

Bibliografía

- Ali, Shaukat y Wei Guo. 2005. "Determinants of FDI in China". Journal of Global Business and Technology 1(2), pp. 21-33.
- Bittencourt, Gustavo (coord.), Enrique Dussel Peters, Célio Hiratuka y Martha Castilho. 2012. El impacto de China en América Latina. Comercio e inversiones. RED MERCOSUR, Montevideo.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2011. Inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2010. CEPAL, Santiago de Chile.

- CEPAL. 2012. People´s Republic of China and Latin America and the Caribbean. Ushering in a new era in the economic and trade relationship. CEPAL, Santiago de Chile.
- CNDR (Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma). 2005. The Notice of the National Development and Reform Commission and the National Development Bank on Enhancing the Financial Support to the Crucial Items of China´s Overseas Investment. CNDR 1838.
- Davies, Ken. 2010. "Outward FDI from China and its policy context". Columbia FDI Profiles, Octubre 18.
- Davies, Ken. 2010. "Inward FDI in China and its policy context". Columbia FDI Profiles, octubre 18.
- DRC (Development Research Center of the State Council). 2010. Background Papers of the China Development Forum 2010. DRC, Pekín.
- DRC. 2010/b. Annual Report on Automotive Industry in China. DRC, Pekín.
- Dussel Peters, Enrique. 2005. "The Implications of China´s Entry into the WTO for Mexico". Global Issue Papers 23 (Heinrich Böll Stiftung).
- Dussel Peters, Enrique. 2000. Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy. Lyenne and Rienner, Boulder/Colorado.
- Dussel Peters, Enrique (coord.). 2007. Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México. CEPAL/Cámara de Senadores/SRE/CECHIMEX-UNAM, México.
- Dussel Peters, Enrique. 2009. "Dont´Expect Apples from a Pear Tree: Foreign Direct Investment and Innovation in Mexico". Discussion Paper 28 (Working Group on Development and Environment in the Americas).
- Dussel Peters, Enrique. 2010. "La cadena autopartes-automotriz en México y en China. ¿Potencial de cooperación?". En, Yolanda Trápaga Delfín y Enrique Dussel Peters (edits.). Hacia un diálogo entre México y China. Dos y tres décadas de cambios socioeconómicos. Cámara de Senadores, Fundación Friedrich Ebert, y UNAM/CECHIMEX, México, pp. 271-302.
- Dussel Peters, Enrique. 2010. "Mexico´s Economic Relationship with China: A Case Study of the PC Industry in Jalisco, Mexico". Cuaderno de Trabajo del Cechimex 1, pp. 1-24.

- Dussel Peters, Enrique 2012. 40 años de la relación entre México y China. Acuerdos, desencuentros y futuro. Cámara de Senadores, Friedrich Ebert Stiftung, CICIR y UNAM/CECHIMEX, México.
- Dussel Peters, Enrique. 2012. "The Auto Parts-Automotive Chin in Mexico and China. Co-Operation Potential?". The China Quarterly Marzo, pp. 82-110.
- Dussel Peters, Rhys Jenkins y Mauricio Mesquita Moreira. 2008. "The Impact of China on Latin America and the Caribbean". World Development 36(2), pp. 235-253.
- Dussel Peters, Enrique y Yolanda Trápaga Delfín. 2010. Hacia un diálogo entre México y China. Dos y tres décadas de cambios socioeconómicos. Cámara de Senadores, Fundación Friedrich Ebert, CICIR y UNAM/CECHIMEX, México.
- Dussel Peters, Enrique y Jorge Katz. 2006. "Diferentes estrategias en el Nuevo Modelo Latinoamericano: importaciones temporales para su reexportación y transformación de materias primas". En, Kevin J. Middlebrook y Eduardo Zepeda Miramontes (edits.). La industria maquiladora de exportación: ensamble, manufactura y desarrollo económico. Universidad Autónoma Metropolitana, México, pp. 49-103.
- Dussel Peters, Enrique (coord.), Luis Miguel Galindo Paliza, Eduardo Loría Díaz y Michael Mortimore. 2007. Inversión Extranjera Directa en México: desempeño y potencial. Una perspectiva macro, meso, micro y territorial. Siglo XXI, Secretaría de Economía y Cechimex/UNAM, México.
- Feldman, Mark. 2012. "The standing of state-controlled entities under the ICSID Convention. Two key considerations". Columbia FDI Perspectives, abril 16.
- Gallagher, Kevin, Amos Irwin y Katherine Koleski. 2012. "The New Banks in Town: Chinese Finance in Latin America". Interamerican Dialogue, Washington, D.C.
- Guoqing, Long. 2005. "China´s Policies on FDI: Review and Evaluation". En, Theodore H. Moran, Edward Graham y Magnus Blomström (edits.). Does Foreign Direct Investment Promote Development?. PIIE, Washington, D.C., pp. 315-336.

- Jenkins, Rhys y Enrique Dussel Peters. 2009. China and Latin America. Economic relations in the twenty-first century. DIE, Bonn/México.
- Kennedy, Scott. 2010. "Indigenous Innovation. Not as scary as it rounds". China Economic Quarterly 14(3), pp. 15-20.
- Melton, Oliver. 2010. "Understanding China´s Five Year Plan. Planned Economy or Coordinated Chaos?". GaveKalDragonomics. China Insight Economics, noviembre 9.
- Mofcom (Ministry of Commerce). 2011. Catalogue for the Guidance of Foreign Investment Industries (Amended in 2011). Jointly Promulgated by the National Development and Reform Commission and the Ministry of Commerce of the People´s Republic of China. Mofcom, Beijing.
- Nappoleoni, Loretta. 2011. Maonomics. Why Chinese Communists Make Better Capitalists than we do. The University of Western Australia, Australia.
- Nappoleoni, Loretta. 2012. "The Chinese Miracle. A Modern Day Industrial Revolution". Cuadernos de Trabajo del Cechimex 1, pp. 1-12.
- OCDE (Organisation for Economic Cooperation and Development). 2002. China in the World Economy. The Domestic Policy Challenges. OCDE, París.
- OCDE. 2003. China. Progress and Reform Challenges. OCDE, París.
- OMC (Organización Mundial del Comercio). 2003. Protocol on the Accession of China. Cambridge University Press, Ginebra.
- OMC. 2010. Trade Policy Review. Report by China. OMC, Ginebra.
- OMC. 2010. Trade Policy Review. Report by the Secretariat. OMC, Ginebra.
- RBS (The Royal Bank of Scotland). 2009. Reaching Beyond the Great Wall. RBS, Escocia.
- Tejeda Canobbio, Enrique. 2011. "Lecciones de política económica e industrial para México. China, industria electrónica y derechos de propiedad". Cuadernos de Trabajo del Cechimex 7, pp. 1-16.
- UNCTAD (United Nations Conferenced on Trade and Development). 2012. FDI outflows, by region and economy, 1990-2010.

- USITC (United States International Trade Commission). 2007. China: Description of Selected Government Practices and Policies Affecting Decision Making in the Economy. USITC Investigation 332-492, Washington, D.C.
- WB (World Bank). 2004. China and the WTO. Accession, Policy Reform, and Poverty Reduction Strategies. World Bank, Washington, D.C.
- Wu, Jinglian. 2005. China´s Long March Toward a Market Economy. Shanghai Press and Publishing Development Company, Shanghai.
- Wu, Hongying. 2009. "Has Latin America Become China´s Backyard?". Contemporary International Relations 19(3), Pp. 16-26.
- Yang, Zhimin. "Cooperación económica y comercial entre China y México. Elevando el nivel desde una óptica estratégica". En, Enrique Dussel Peters (coord.). 40 años de la relación entre México y China. Acuerdos, desencuentros y futuro. Cámara de Senadores, CICIR y UNAM/CECHIMEX, México, pp. 107-120.
- Zhang, Xiaoji y Lu Gang. 2010. "China´s International Trade in Post-crisis Era". China Development Forum (DRC), pp. 89-112.
- Zhang, Xiaoji, Zhang Qi, Lu Gang y Xu Hongqiang. 2010. "International Investment of China in Post-crisis Era". China Development Forum 2010 (DRC), pp. 113-135.

Inversión extranjera directa de China en América Latina

Lin Yue

Introducción

La inversión extranjera directa (IED) es una fuerza impulsora de la globalización y un motor importante del crecimiento económico. La IED no solo puede aportar capital a una economía, sino que también puede contribuir a la modernización industrial por la transferencia de las tecnologías y los conocimientos, y puede crear los empleos. Por lo tanto, los países en desarrollo, así como los países desarrollados, tratan de atraer la IED. En este contexto, la estadística de IED es importante para facilitar el establecimiento de las regulaciones y las estrategias sobre la utilización de la IED. Sin embargo, los diferentes países tienen distintos marcos reguladores de la IED y siguen diferentes métodos de la recopilación de los datos sobre la IED. La inconsistencia, la incompatibilidad y la pobre calidad de las estadísticas de IED impiden el análisis empírico y comparable de la IED desde y hacia los países en desarrollo.

Los esfuerzos por recopilar las estadísticas de la IED de manera constante y de acuerdo con las normas del FMI-OCDE se realizan por las instituciones internacionales y los gobiernos que son cada vez más conscientes de la importancia de la fiabilidad de los datos. En cuanto a las salidas de IED de China (IEDsCh), la base de datos de la las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCYD) permite seguir la evolución de las IEDsCh en términos absolutos (valor total o valor per cápita calculado en dólares norteamericanos a precios corrientes y al tipo de cambio corriente) o en términos relativos (como porcentaje del PIB, de la formación bruta de capital fijo, del comercio

total de mercancías, etc.). Además, el Ministerio de Comercio de China (MOFCOM) publica anualmente los boletines estadísticos sobre las IEDsCh a partir de 2004, adoptando las definiciones y los principios propuestos por el FMI y la OCDE.

Sin embargo, encontramos varios inconvenientes en el uso de estas bases de datos. Primero, no se permite hacer la tabulación cruzada para descomponer la IED china a nivel industrial por sus destinos geográficos a fin de justificar la existencia de una posible estrategia de la inversión extranjera de un país como China. Segundo, falta un seguimiento de todas las empresas que persiguen la inversión extranjera directa. En el caso de China, se percibe especialmente la dificultad de conseguir las informaciones sobre las inversiones de las empresas privadas, respecto a las que se prohibieron realizar inversiones extranjeras hasta el año 2003. Desde entonces, las políticas sobre la administración de las IED en China son más liberales, pero todavía bajo el estricto control del gobierno que impone el complicado procedimiento para obtener la autorización administrativa para invertir en el extranjero y utilizar las divisas extranjeras por motivo de inversión. Como consecuencia, las empresas privadas prefieren evitar los contactos con los órganos administrativos, como el Ministerio de Comercio (MOFCOM), la Comisión de Desarrollo y Reforma (NDRC) y la Administración Estatal de Divisas (SAFE), causando una subestimación general del volumen de las IEDsCh. Finalmente, cuando los datos se presentan en el valor global de las inversiones, existe una trampa estadística que podría ocultar las realidades del modo de inversión de las empresas chinas. El reto principal relativo al análisis de las IEDsCh en América Latina y el Caribe consiste en los valores extremos de los proyectos en el área de la extracción de los recursos naturales que son de capital intensivo. La inclusión de tales proyectos en el análisis estadístico, desde el punto de vista técnico, podría afectar las estimaciones de la distribución industrial y geográfica de las IEDsCh en América Latina.

A causa de los defectos mencionados, intento explorar una nueva fuente de información sobre las IEDsCh: el catálogo de los proyectos de inversión en el extranjero aprobados por el MOFCOM. El texto siguiente empezará con la presentación del catálogo, seguido por las descripciones estadísticas de los datos sobre la distribución industrial y geográfica de los proyectos destinados a América Latina. La comparación de los modos de inversión entre las empresas centrales y las

empresas locales se realizará también para justificar la ausencia de la estrategia coherente nacional de las inversiones extranjeras de China.

1. El Catálogo del MOFCOM

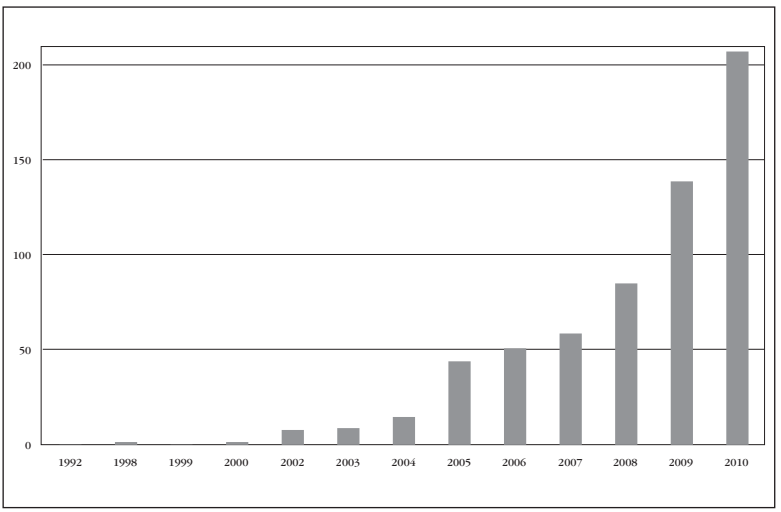
El MOFCOM publica y actualiza continuamente en su sitio web el "Catálogo de las empresas (instituciones) que invierten en el extranjero" (*jingwai touzi qiye/jigou minlu*). En comparación con los datos encontrados en otras bases, la naturaleza de la información del catálogo es totalmente diferente. El Catálogo recopila las informaciones sin procesar sobre los proyectos de inversión en lugar del valor de las inversiones. Por lo tanto, contrariamente a lo que sugiere su nombre oficial, es más bien una lista de los proyectos aprobados, porque la misma empresa puede tener varios proyectos al mismo tiempo o en momentos diferentes. Cada entrada del catálogo contiene información sobre: el número del certificado otorgado por el MOFCOM, el país de destino, el nombre del inversor directo chino, el nombre de la empresa de inversión, el origen provincial del inversor chino, sus actividades y la fecha de la aprobación de proyecto.

Como subproducto de las operaciones administrativas, el catálogo posee algunos defectos. En primer lugar, como registra sólo el año de aprobación de los proyectos, el número de los proyectos vigentes en un año dado es inexacto. A veces, los proyectos aprobados necesitan varios años para cumplirse. En otras ocasiones, algunos proyectos aprobados nunca se realizan, debido al cambio de las circunstancias. En secundo lugar, los documentos de autorización solo podrán referirse a los grandes proyectos que superen un determinado valor, dejando de lado las inversiones más pequeñas. A pesar de todos estos defectos, el Catálogo sigue siendo la única base de datos que permite la tabulación cruzada para realizar un estudio comparativo de las inversiones chinos en diferentes países latinoamericanos. A finales de 2010, un total de 14,132 proyectos se registran, de los cuales 623 proyectos en América Latina y el Caribe.

2. La distribución industrial de los proyectos

Los 623 proyectos en América Latina y el Caribe representan 4.4% de los proyectos registrados a finales del año de 2010. Como se muestra en el gráfico 1, la evolución del número de los proyectos aprobados a través del tiempo muestra la novedad de las IEDsCh en América Latina.

Gráfico 1: La evolución del número de los proyectos de inversión de China en América Latina



Fuente: Catálogo del MOFCOM (2012).

La clasificación sectorial de los proyectos sigue el estándar propuesto por la por el Instituto Nacional de Estadísticas de China.[1] Dentro de diferentes sectores, las "Finanzas" se refieren principalmente a las actividades de las sociedades de cartera, cuando las inversiones en el sector bancario y de seguros son administradas por SAFE y no se muestran en el Catálogo del MOFCOM. En comparación con la distribución industrial general de la IED china, las empresas invierten más intensamente en las "Finanzas" en América Latina: 19% frente al 1%. Tal contraste se entiende por la existencia de dos grandes centros financieros extraterritoriales en la región: Las Islas Vírgenes Británicas

1 GB/T 4754-2011, http://www.stats.gov.cn/tjbz/hyflbz/.

y las Islas Caimán, que son destinos de todos los proyectos financieros en América Latina y el Caribe, excepto uno en Brasil. Por lo tanto, hay una motivación clara de las empresas chinas de beneficiarse de las políticas fiscales de las islas del Caribe para burlar las estrictas normas de China, así como de otros países.

Gráfico 2: Distribución industrial de todos proyectos de inversión en el extranjero (2010)

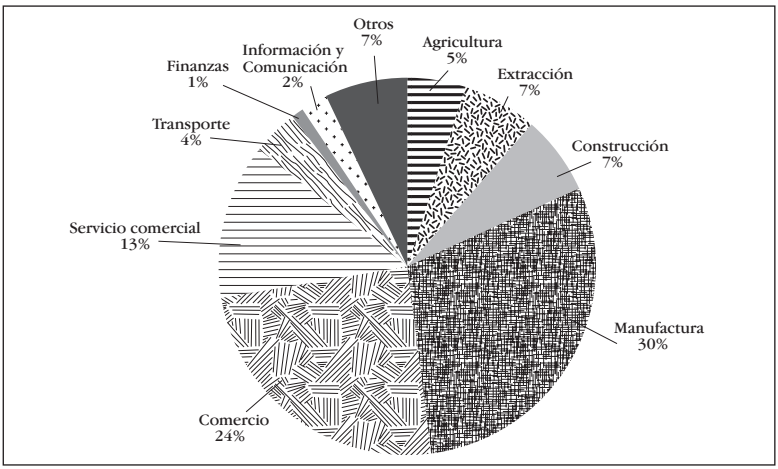
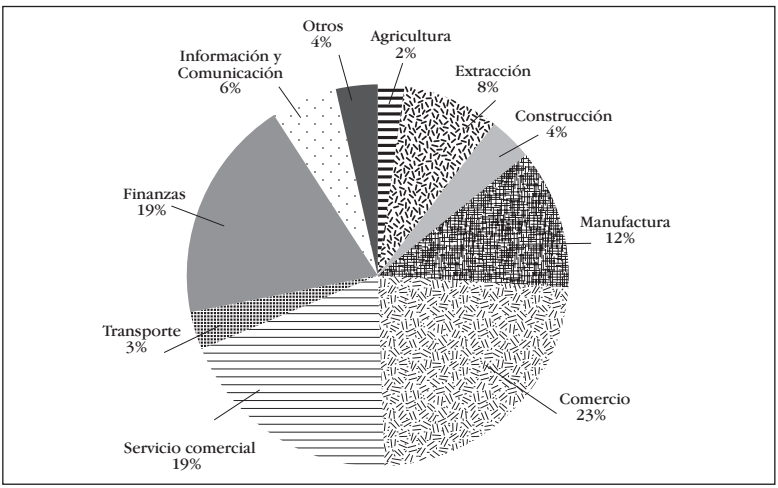


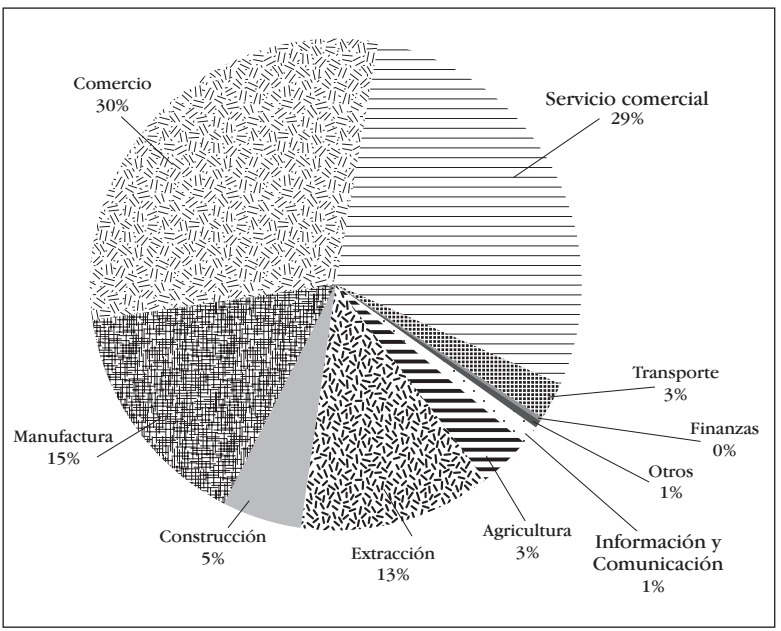
Gráfico 3: Distribución industrial de los 623 proyectos en América Latina y el Caribe (2010)



Fuente: Catálogo del MOFCOM (2012).

Sin embargo, la mayoría de las inversiones en los centros financieros extraterritoriales o los paraísos fiscales no se pueden considerar como la IED real, que exige un interés permanente del inversor directo residente de un país en la empresa de inversión de otros país (FMI 1993; OCDE 1996). Los paraísos fiscales favorecen a menudo las prácticas como "*round-tripping*" y "*trans-shipping*". En el primer caso, las empresas transfieren los fondos a sí mismas a través de su filial registrada en el extranjero para enmascararlos como inversiones extranjeras directas. En el segundo caso, los fondos se desvían para invertirse en una tercera economía después de la inversión inicial en una economía, debido a las políticas fiscales más favorables (UNCTAD 2004:55). Ni "*round-tripping*" ni "*trans-shipping*" implica la contribución a la economía receptora. En este contexto, para la conveniencia del análisis, en la siguiente parte excluimos los proyectos dirigidos a las Islas Vírgenes Británicas y las Islas Caimán, y enfocamos en un subgrupo compuesto por 402 proyectos en otros países de la región.

Gráfico 4: Distribución industrial de los 402 proyectos



Fuente: Catálogo del MOFCOM (2012).

La figura resultante destaca, en primer lugar, que los proyectos en la industria de fabricación son proporcionalmente mucho menos en América Latina (15%) que su porcentaje en todos los proyectos (31%). La región en su conjunto no se considera como el principal destino para deslocalizar las actividades manufactureras en China por motivos de eficiencia debido a la mano de obra relativamente costosa y la capacidad técnica media-baja. En efecto, el retraso en innovación *vis-à-vis* los países más desarrollados y las economías emergentes, se reconoce como uno de los obstáculos importantes que impiden la competitividad de la región (Schwab 2011:34-35). Por el contrario, la proporción de los proyectos en la industria de extracción (13%) es más del doble que su peso en todos los proyectos (6%), y las inversiones directamente o indirectamente relacionadas con el desarrollo comercial representan casi dos tercios (61%) de los 402 proyectos dirigidos a los países de América Latina, mientras que la proporción correspondiente es de alrededor de un tercio (37%) para las IEDsCh en general.

Por lo tanto, las empresas chinas planean sus inversiones en América Latina para dos motivos: "la búsqueda de recursos" y "la búsqueda de mercado". Por un lado, la importancia de América Latina como uno de los principales proveedores de las materias primas para China, especialmente minerales, metales y combustibles, se justifica por el creciente porcentaje de las importaciones de China de la región. Las materias primas importadas de América Latina representaron el 16.3% de la importación total de China de los productos básicos en 2010, en comparación con el 10.3% en 2002 (UNCTADStat). Por otro lado, América Latina también sirve como un mercado creciente para los productos manufacturados de China. En 2010, 5.8% de las exportaciones de los productos manufacturados de China se dirigieron a América Latina: una duplicación del nivel de 2002 (2.9%).

3. La distribución geográfica e industrial de los proyectos

No obstante, esta perspectiva que considera a América Latina como un grupo homogéneo, no toma en cuenta la posición especial e individual de cada país en relación con China. Los proyectos se distribuyen entre los países latinoamericanos de manera que la lista de los principales beneficiarios es similar a la de los "Top 10" receptores

de las IEDsCh en términos del valor de los stocks de IED de China hasta 2010. Sin embargo, si los países "Top 10" recibieron el 91.8% de los stocks de IEDsCh en América Latina y el Caribe (excepto las Islas Vírgenes Británicas y las Islas Caimán), el porcentaje de los proyectos destinados allí es de 10 puntos porcentuales menos. Por lo tanto, el cuadro 1 incluye no solo los "Top 10", sino también tres otros destinos importantes, que son Cuba, Colombia y Bolivia. Los países "Top 10+3" son receptores del 95% de los proyectos de capital chino. Brasil, con 108 proyectos, es el destino principal de las empresas chinas, seguido por México (49 proyectos) y Chile (48 proyectos), que son respectivamente el séptimo y el noveno destino en términos de valor de los stocks de IEDsCh. Perú y Venezuela, como el segundo y el tercer receptor de los stocks de IEDsCh, son el quinto y el sexto destino por el número de los proyectos. La discrepancia entre el número de los proyectos y el valor de los stocks de inversión se podría explicar por la diferente concentración sectorial de las empresas chinas en distintos países.

Cuadro 1. Concentración geográfica de las IEDsCh en América Latina

"TOP 10" receptores en términos del valor de los stocks de las IEDsCh		"TOP 10+3" receptores de las IEDsCh por número de los proyectos	
Brasil	27.4%	Brasil	26.9%
Perú	19.4%	México	12.2%
Venezuela	12.3%	Chile	11.9%
Panamá	7.0%	Argentina	9.2%
Argentina	6.5%	Perú	6.5%
Guyana	5.4%	Venezuela	6.0%
México	4.5%	Ecuador	4.0%
Ecuador	3.8%	Panamá	3.2%
Chile	3.2%	Guyana	0.7%
Surinam	2.3%	Surinam	**0.5%**
Total	**91.8%**	**Subtotal**	**81.1%**
		Colombia	5.2%
		Cuba	5.0%
		Bolivia	3.5%
		Total	94.9%

Fuente: Catálogo del MOFCOM (2012).

El cuadro 2 descompone los proyectos en los países "*Top* 10+3" por sectores. Vale la pena mencionar que los servicios comerciales prestados por la oficina de representación a menudo son el paso previo a una inversión amplia de su empresa matriz cuya actividad principal es de otro sector. Por lo tanto, los servicios comerciales son eliminados del análisis que sigue dando un mejor enfoque en el compromiso financiero más profundo de las empresas chinas en estos trece países, que pueden aproximadamente encajar en dos categorías: en primer lugar están los países cuyas relaciones con China se orientan hacia la exploración de los recursos naturales. Si reconocemos que las actividades extractivas suelen ir acompañadas de la construcción de infraestructura, a continuación cinco países claramente pertenecen a esta categoría. Tres de ellos están entre los países más pobres de la región en términos de PIB por habitante (Bolivia, Guyana y Ecuador). El bajo perfil económico de estos países se ve reforzado por el ambiente menos favorable para la inversión extranjera en la región como lo demuestra el Índice de Competitividad Global ((Schwab 2010). La mala calidad de las instituciones públicas, en el caso de Venezuela, contrarresta el nivel de ingresos bastante alto del país. El tamaño limitado del mercado interno, la débil competitividad, junto con las inversiones chinas concentradas en los sectores relacionados con los recursos naturales parecen justificar la conclusión de diversos estudios, que informan que las multinacionales chinas tienden a invertir en los países con mayores niveles de riesgo (Kang & Jiang 2012; Ramasamy, Yeung y Laforet 2012), y que la inversión china es más atraída por un país con recursos naturales (Kolstad y Wiig 2012).

Frente a la primera categoría, la inversión de China en los países de la segunda categoría está más relacionada con las actividades comerciales, incluyendo la venta al por mayor y al por menor, así como la importación y la exportación. Como se mencionó anteriormente, la inversión china en el sector de fabricación no se explica por la intención de aumentar la eficiencia productiva. Las actividades manufactureras de las empresas chinas en América Latina son principalmente el simple montaje de los componentes industriales importados para que los productos finales se vendan en el mercado interno del país de inversión. El número de los proyectos en "manufactura" y "comercio" es especialmente elevado en Brasil, Chile, Argentina, México y Colombia. Todos ellos comparten características

comunes como el gran tamaño del mercado interno y el indicador de desarrollo humano relativamente alto. Además, esos países están mejor posicionados que los precedentes cinco países en el Informe de Competitividad Global, en especial Chile y Brasil, que gozan de un sólido marco institucional junto con los mercados financieros más eficientes en la región. Vale la pena señalar que tanto Argentina como México también tienen un gran número de los proyectos en las industrias extractivas, lo que sugiere la coexistencia de la motivación de la "búsqueda de recursos", aunque eclipsada por una intención comercial mucho más fuerte de los inversionistas chinos. Finalmente, Cuba también puede ser incluida en esta categoría.

Dos países no se pueden incluir fácilmente en cualquiera de las dos categorías: la diferencia entre Panamá y Surinam es bastante evidente. Por un lado, Panamá tiene un alto nivel de desarrollo humano, un alto PIB per cápita y un buen índice de competitividad. Por otro lado, Surinam se queda detrás en todos los aspectos. Sin la relación diplomática oficial con Panamá, China invierte en el país con un enfoque principalmente hacia el transporte marítimo, mientras que la inversión en Surinam se limita a solo dos proyectos registrados en la construcción de carreteras.

Cuadro 2. La distribución industrial de los proyectos en países "TOP 10+3"

	Perfil EconÓmico e Institucional		Sectores					
	PIB per cápita	Índice de competitividad	Agricultura*	Extracción	Construcción	Manufactura	Comercio	Otros
Categoría I								
Bolivia	1204	3,64 (108)	29%	64%	0%	0%	0%	0%
Guyana	2141	3,62 (110)	33%	33%	0%	0%	0%	33%
Ecuador	3032	3,65 (105)	6%	13%	19%	13%	6%	0%
Venezuela	5965	3,48 (122)	8%	8%	17%	13%	4%	0%
Perú	3855	4,11 (73)	4%	35%	4%	4%	23%	0%
Categoría II								
Brasil	5604	4,28 (58)	3%	5%	1%	20%	44%	3%
Chile	8105	4,69 (30)	0%	8%	0%	2%	54%	0%
México	8132	4,19 (66)	0%	16%	0%	29%	31%	2%
Argentina	6279	3,95 (87)	5%	22%	0%	16%	27%	8%
Colombia	3957	4,14 (68)	0%	10%	10%	14%	38%	5%
Cuba	4909	-	0%	0%	0%	15%	10%	10%
No asignado								
Panamá	6534	4,33 (53)	0%	0%	8%	0%	31%	54%
Surinam	4240	3,67 (102)	0%	0%	100%	0%	0%	0%

*Agricultura incluye la explotación forestal, 8 de 14 proyectos agrícolas están en esta área.

Fuente: PIB per cápita en dólares norteamericanos, proviene del UNCTADStat; Índice de competitividad (en relación con su rango mundial) proviene de World Economic Forum, 2010; La distribución industrial de los proyectos de inversión china en cada país depende del Catálogo del MOFCOM.

4. Origen provincial de los proyectos

El Catálogo del MOFCOM ofrece también información acerca del origen provincial de los proyectos. De hecho, estos datos reflejan más bien los procedimientos de aprobación establecidos por el gobierno chino con el fin de guiar y supervisar a las empresas que intentan invertir en el extranjero. De acuerdo con el "Reglamento sobre la aprobación de las empresas que invierten y crean las empresas en el extranjero" (*Guanyu jingwai touzi kaiban qiye hezun shixiang de guiding*), las empresas nacionales se clasifican en "las empresas centrales" (*Zhongyang Qiye*) y "las empresas locales" (*Difang Qiye*). Mientras que los proyectos llevados por las empresas centrales tienen que ser aprobados por el Ministerio de Comercio, las empresas locales están bajo el control de la administración provincial de comercio. Por lo tanto, la separación de las "empresas centrales" y las "empresas locales" no se puede tratar como una separación entre las empresas estatales y las empresas privadas, sino la distinción de las empresas bajo diferentes niveles de administración. La comparación de los modos de inversión entre estos dos grupos de empresas ofrece más bien una ventana para ver a qué nivel la estrategia del gobierno central se ha cumplido en el ámbito local.

Por número de proyectos, las empresas centrales representaron el 7% de todos los proyectos acumulados hasta 2010. La región costera oriental compuesta de Shandong, Jiangsu, Zhejiang, Fujian y Guangdong, es sin duda la región más dinámica en seguir la estrategia de globalización, lo que representa el 54% de todos los proyectos, seguido por China Central (10%), China al Noreste (8%) y China al Oeste (6%). En cuanto a los 402 proyectos en América Latina, el peso de las empresas centrales se incrementa al 16%. La costa oriental sigue siendo el líder, y la provincia de Zhejiang es la provincia más comercial de China, expandiéndose al 26%.

Al poner el gráfico 6 al lado del gráfico 4, se supone intuitivamente que la inversión creciente de China en la industria extractiva se atribuye principalmente al creciente papel que desempeñan las empresas centrales, mientras que el aumento de la inversión en las actividades comerciales resulta de las iniciativas provinciales. El cuadro 3 justifica parcialmente esta suposición. Mientras que el 41% de los proyectos de las empresas centrales se dirige a las industrias extractivas y a las construcciones, solo el 5% de sus proyectos están

relacionados directamente a las actividades comerciales y el 3% al sector de la fabricación. Por el contrario, la mayoría de los proyectos administrados por las autoridades provinciales se concentran en el sector manufacturero y de comercio. El 55% de los proyectos de la costa oriental y el 56% de los procedentes de China Central están orientados hacia las actividades comerciales y manufactureras.

Gráfico 5: Origen provincial de todos los proyectos de inversión china en el extranjero

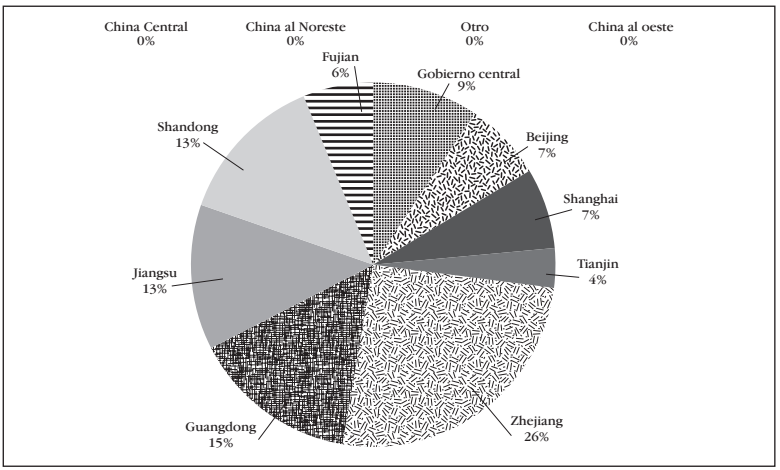
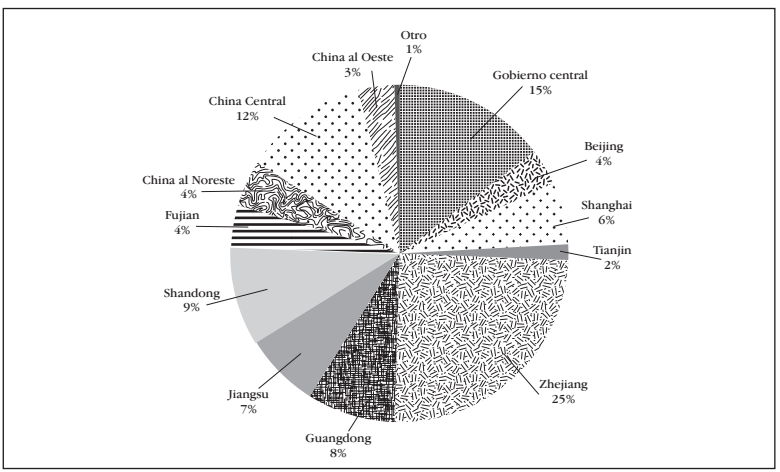


Gráfico 6: Origen provincial de los 402 proyectos



Fuente: Catálogo del MOFCOM (2012).

Cuadro 3. La distribución industrial de los 402 proyectos por origen provincial

	Gobierno central	Beijing, Shanghai, Tianjin	Costa oriental	China al noreste	China central	China al oeste
Agricultura	2%	14%	2%	6%	2%	0%
Extracción	17%	7%	10%	17%	19%	21%
Construcción	24%	5%	1%	11%	2%	0%
Manufactura	3%	11%	17%	6%	27%	29%
Comercio	5%	32%	38%	33%	29%	7%
Transporte	12%	0%	0%	0%	4%	0%
Otros	5%	2%	0%	0%	2%	7%

Fuente: Catálogo del MOFCOM (2012).

Este fenómeno pone de relieve la ausencia de la estrategia coherente nacional de la IED en China. Si las políticas articuladas por el gobierno central establecen la regla general, los gobiernos provinciales ajustan las políticas centrales a las condiciones locales, fomentando la inversión directa en los sectores donde las empresas locales gozan de las ventajas comparativas en el contexto mundial. Más concretamente, aunque el gobierno chino alienta en general a todas las empresas nacionales a "globalizarse", sus políticas se han hecho para promover la IED en la exploración de los recursos naturales, donde las grandes empresas centrales disfrutan del monopolio *de facto* en el mercado interno de China. Por ejemplo, en 2003, el Ministerio de Comercio y el Ministerio de Recursos Naturales crearon los "fondos específicos para el descubrimiento y la exploración de los recursos minerales extranjeros" (*Jingwai guangchan ziyuan kancha kaifa zhuanxiang zijin*). En diciembre de 2005, el Ministerio de Finanzas y el Ministerio de Comercio publicaron el "Reglamento sobre la administración de los fondos específicos para la cooperación económica y técnica extranjera" (*Duiwai jingji jishu hezuo zhuanxiang zijin guanli banfa*). De acuerdo con este reglamento, las empresas centrales que planean la IED en la exploración de los recursos minerales y energéticos extranjeros benefician de los fondos específicos anuales. Desde 2008 se reforzaron el estímulo y el soporte a la IED en la búsqueda de recursos. En 2008, se creó la Administración Nacional de Energía. En su plan de desarrollo 2009-2011, la nueva administración aboga

por la creación de los fondos de desarrollo para el descubrimiento y la exploración de las energías extranjeras, la concesión de los créditos bancarios con las condiciones favorables y el aumento de la proporción de los fondos fiscales en los proyectos pertinentes. Tales sugerencias políticas se extienden a otros proyectos en las industrias de metales no ferrosos y de acero, cuando el Consejo de Estado publicó en 2009 "el plan de ajuste y desarrollo de la industria del acero" (*Gangtie chanye tiaozheng yu zhenxing guihua*) y "el plan de ajuste y desarrollo de la industria de metales no ferrosos" (*Youse jinshu chanye tiaozheng yu zhenxing guihua*) (Zhang 2009).

Por el contrario, el apoyo del gobierno central a la IED en otros sectores y a las empresas no estatales sigue siendo muy general, y las políticas concretas varían entre las distintas provincias. La mayor parte de los esfuerzos se han realizado por los gobiernos de las provincias costeras, donde el sector no estatal florece. Por ejemplo, en la provincia de Fujian, la subvención fiscal entre 100,000 y 1,000,000 yuanes se ofrece a las empresas locales que realizan inversión extranjera en el sector manufacturero y de comercio, que puede promover la exportación regional. La ayuda fiscal también cubre el 50% de los gastos incurridos durante el establecimiento de los sucursales en el extranjero y los gastos de vida de los expatriados. En la provincia de Zhejiang, el procedimiento de la aprobación de los proyectos de las empresas privadas se ha simplificado. Los fondos específicos para la globalización de las empresas privadas se han establecido, y el gobierno local concede la ayuda financiera a las empresas que registran las marcas locales en el extranjero o abren tiendas especializadas (Zhang 2010).

En suma, en comparación con las empresas centrales, las empresas locales cuentan con menos apoyo fiscal y otros recursos políticos y financieros. De este modo, las empresas locales tienen una restricción presupuestaria más dura y una aversión al riesgo más fuerte (Liu 2008). Su modo de inversión es similar a otros inversores de los países desarrollados. Los proyectos llevados por las empresas locales se concentran principalmente en los países de la categoría II, que tienen un mejor perfil económico y una mejor protección institucional de la inversión extranjera. Por otro lado, el generoso apoyo político a las empresas centrales modifica su estimación de los riesgos en ciertos países, propiciando inversión proporcionalmente más alta en los países de la categoría I. Ramasamy (2012) sugiere que, gracias

a la vinculación con el gobierno central, las empresas estatales chinas pueden apoyarse en la negociación gobierno a gobierno (G2G) para reducir los riesgos de inversión afrontados, tales como la posible nacionalización. Sin embargo, otros estudios argumentan que la organización de las empresas estatales chinas, la intervención económica y política del gobierno y el mercado financiero doméstico menos desarrollado, han conducido a la toma de riesgos excesivos y a inversiones no rentables (Buckley 2007; Morck 2008 y Yeung y Liu 2008). Este último argumento se podría justificar por alguna prueba empírica. Según la investigación de la Universidad China del Petróleo, las dos terceras de 144 proyectos realizados por las tres compañías petroleras de propiedad estatal sufrieron pérdidas (Zhang 2011).

Cuadro 4. La distribución geográfica de los proyectos por origen provincial en países "TOP 10+3"

	Gobierno central	Beijing, Shanghai, Tianjin	Costa oriental	China al noreste	China central	China al oeste
Categoría I	**36%**	**23%**	**17%**	**17%**	**13%**	**29%**
Bolivia	2%	9%	4%	0%	2%	0%
Guyana	0%	0%	0%	6%	0%	14%
Ecuador	15%	2%	2%	0%	2%	0%
Venezuela	17%	9%	4%	0%	0%	7%
Perú	2%	2%	7%	11%	8%	7%
Categoría II	**42%**	**70%**	**76%**	**72%**	**79%**	**71%**
Brasil	14%	25%	33%	33%	17%	29%
Chile	2%	14%	14%	6%	17%	7%
México	5%	9%	13%	17%	17%	14%
Argentina	3%	11%	8%	17%	17%	14%
Colombia	10%	0%	5%	0%	8%	0%
Cuba	8%	11%	3%	0%	4%	7%
No asignado	**10%**	**2%**	**3%**	**6%**	**0%**	**0%**
Panamá	10%	2%	3%	0%	0%	0%
Surinam	0%	0%	0%	6%	0%	0%

Fuente: Catálogo del MOFCOM (2012).

5. Conclusión

Cuando las IEDsCh están capturando cada vez más la atención académica, los trabajos sobre las IEDsCh en América Latina y el Caribe se focalizan sobre las inversiones en la extracción de los recursos naturales en la región, particularmente los minerales y el petróleo. El análisis del catálogo de los proyectos de inversión extranjera aprobados por el MOFCOM muestra otra imagen. Primero, las empresas chinas intentan invertir en América Latina para dos diferentes motivaciones: "la búsqueda de recursos" y "la búsqueda de mercado". Segundo, los proyectos de la "búsqueda de recursos" son menos sensibles al ámbito económico e institucional de los países de inversión, mientras que hay una correlación positiva entre los proyectos de la "búsqueda de mercado" y el perfil económico e institucional de los destinos de inversión. La diferente sensibilidad al riesgo de inversión se explica por el perfil de los actores de inversión, que constituye nuestra tercera conclusión. Las empresas centrales, a causa de su vinculación con el gobierno central, tienen diferente estimación del riesgo de inversión que los inversionistas independientes. Por contrario, las empresas bajo la administración local, que cuentan con menos apoyo fiscal y otros recursos políticos y financieros, tienen más fuerte aversión al riesgo. De hecho, no hemos constatado la estrategia coherente nacional de las IEDsCh en América Latina y el Caribe.

Sin embargo, los nuevos datos entre 2011 y 2012 demuestran una nueva tendencia que merece la atención. Hasta el 24 de abril de 2012, contamos 180 nuevos proyectos destinados a los países latinoamericanos, exceptuando las Islas Vírgenes y las Islas Caimán. En comparación con la distribución industrial anterior, la proporción de los proyectos en la industria extractiva se incrementó del 13% al 25%, un crecimiento de 12 puntos porcentuales, y el porcentaje de los proyectos en la construcción se elevó del 5% al 13%. Por el contrario, la proporción de los proyectos en las actividades comerciales bajó del 31% al 20% y el "servicio comercial" del 30% al 20%. La proporción de los proyectos en "manufactura" se redujo del 15% al 8%. Esta transición no solo se atribuye a la mayor concentración sectorial de los proyectos realizados por las empresas centrales, sino también a la motivación de las empresas locales a seguir los pasos de las empresas centrales, sobre todo para las empresas ubicadas en Beijng, Shanghai y Tianjin, así como en China Central. Más del 40% de los

proyectos de estas dos áreas se dirigen a la extracción de minerales y petróleo crudo.

Esta tendencia reciente revela entonces hasta qué punto una estrategia nacional de las IEDsCh en América Latina está funcionando. ¿Las políticas centrales cambiarán las preferencias de los gobiernos locales, que privilegian los proyectos deseados por la autoridad central?, o ¿las empresas locales siguen el paso de las empresas centrales simplemente por razones de negocio? Para responder a esas cuestiones, hay que distinguir las empresas estatales locales de las empresas privadas, que ahora se agrupan sin distinción en el Catálogo del MOFCOM, con el fin de comparar el modo de inversión entre las empresas privadas y las empresas estatales, así como entre las empresas estatales centrales y las empresas estatales locales. No obstante, tendremos inmediatamente los retos metodológicos de definir las empresas estatales y las empresas privadas en China, donde las instituciones políticas y económicas cambian continuamente, y es necesario conseguir información fiable sobre los comportamientos de los empresarios privados chinos en el extranjero.

Bibliografía

- Buckley, Peter, Jeremy Clegg, Adam Cross, Xin Liu, Hinrich Voss y Ping Zheng. 2007. "The determinants of Chinese outward foreign direct investment". Journal of International Business Studies 38, pp. 499-518.
- FMI (Fondo Monetario Internacional). 2004. Revisión del manual de la Balanza de pagos. Quinta Edición (reseña comentada). Departamento de estadística del FMI, Washington, D.C.
- Kang, Yuan Fei y Fuming Jiang. 2012. "FDI location choice of Chinese multinationals in East and Southeast Asia: Traditional economic factors and institutional perspective". Journal of World Business 47 (1), pp. 45-53.
- Kolstad, Ivar y Arne Wiig. 2012. "What determines Chinese outward FDI?". Journal of World Business, 47 (1), pp. 26-34.
- Liu, Xiaming, Wen Xiao y Xianhai Huang. 2008. "Bounded entrepreneurship and internationalisation of indigenous Chinese private-owned firms". International Business Review 17(4), pp. 488-508.

- MOFCOM (Ministry of Commerce). 2010. Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment. MOFCOM, Beijing.
- MOFCOM. 2012. Catálogo de las empresas que invierten en el extranjero. http://wszw.hzs.mofcom.gov.cn/fecp/fem/corp/fem_cert_stat_view_list.jsp.
- Morck, Randall., Bernard Yeung y Minyuan Zhao. 2008. "Perspectives on China's outward foreign direct investment". Journal of International Business Studies 39, pp. 337-350.
- OECD (Organization for Economic Cooperation and Development). 1996. Benchmark Definition of Foreign Direct Investment, third edition. OECD, Francia.
- Ramasamy, Bala, Matthew Yeung y Sylvie Lafore. 2012. "China's outward foreign direct investment: Location choice and firm ownership". Journal of World Business 47 (1), pp. 17-25.
- Schwab, Klaus (editor). 2010. The Global Competitiveness Report 2010–2011. World Economic Forum, Ginebra.
- Schwab, Klaus (editor). 2011. The Global Competitiveness Report 2011–2012. World Economic Forum, Ginebra.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). 2004. World Investment Directory: Volume IX Latin America and the Caribbean 2004. Naciones Unidas, Nueva York/Ginebra.
- Wai-chung Yeung, Henry y Liu Weidong. 2008. "Globalizing China: The rise of mainland firms in the global economy". Eurasian Geography and Economics 49(1), pp. 57-86.
- Zhang, Guangrong. 2009. Guanyu woguo de ziyuan nengyuan lei jingwai touzi de zhengce sikao (Reflexión política de las inversiones al extranjero de recursos naturales y la energía de China). http://www.caitec.org.cn/c/cn/news/2009-08/10/news_1555.html.
- Zhang, Guangrong. 2010. Guanyu zhichi liangzhong suoyouzhi qiye ziyuan nengyuan lei jingwai touzi de sikao (Reflexión sobre las inversiones al extranjero de recursos naturales y la energía por las empresas de dos propiedades). http://www.caitec.org.cn/c/cn/news/2010-07/01/news_2130.html.

• Zhang, Guangrong. 2011. Lun Zhongguo qiye haiwai touzi shijian zhong de fei shichang fengxian ji qi huajie duice (Riesgos y soluciones de las inversiones extranjeras de las empresas chinas). http://www.caitec.org.cn/c/cn/news/2011-11/14/news_3019.html.

Efectos de China sobre la captación de IED en América Latina[1]

Gustavo Bittencourt

Introducción

A partir del notable crecimiento económico que experimentó China en los últimos años, acompañado de una creciente política de apertura económica hacia el resto del mundo, con un tamaño de mercado interno realmente excepcional y abundante mano de obra barata, parece posicionarse como un país sumamente atractivo para los inversores extranjeros. Esto ha dado lugar a cierta preocupación en los países de América Latina (AL) que ven en China un potencial competidor por la atracción de inversión extranjera directa (IED).

Sin embargo, las características de los flujos de IED desde los países desarrollados a los países en desarrollo suelen presentar diferencias considerables según la región de destino. Por tanto, no es tan directo que la economía China esté compitiendo con AL por la atracción de IED, sino que por el contrario, podría incluso darse un proceso de complementariedad entre ambas regiones. Por ejemplo, si los flujos de IED fueran predominantemente de carácter vertical, donde las grandes empresas transnacionales (ET) están fragmentando geográficamente la producción en una compleja red de incorporación de valor, la mayor producción de ET en China puede estar requiriendo de mayor actividad productiva en otras regiones del mundo en desarrollo, y en particular en América Latina (Eichengreen y Tong 2005).

1 Resumen del artículo presentado en las X Jornadas de Investigación de la Facultad de Ciencias Sociales, UdelaR, Montevideo, 13-14 de setiembre de 2011, en coautoría con Gastón Carracelas, Andrea Doneschi y Nicolás Reig Lorenzi, que se apoya en los resultados publicados en Bittencourt (2012).

El trabajo se encuentra organizado de la siguiente manera. En el siguiente capítulo (Capítulo 2) se presenta una descripción del proceso que se registró en las últimas décadas de avance de la transnacionalización en el mundo, resaltando las particularidades de dicho proceso en América Latina y China. En el Capítulo 3 se presenta un marco teórico de referencia, y en el capítulo 4 se realiza un estudio econométrico de la competencia por la recepción de IED entre América Latina y China, apoyado por los antecedentes empíricos de la literatura sobre el tema. Por último, en el Capítulo 5 se resumen las principales conclusiones.

1. Evolución de la transnacionalización en el mundo, en América Latina y en China

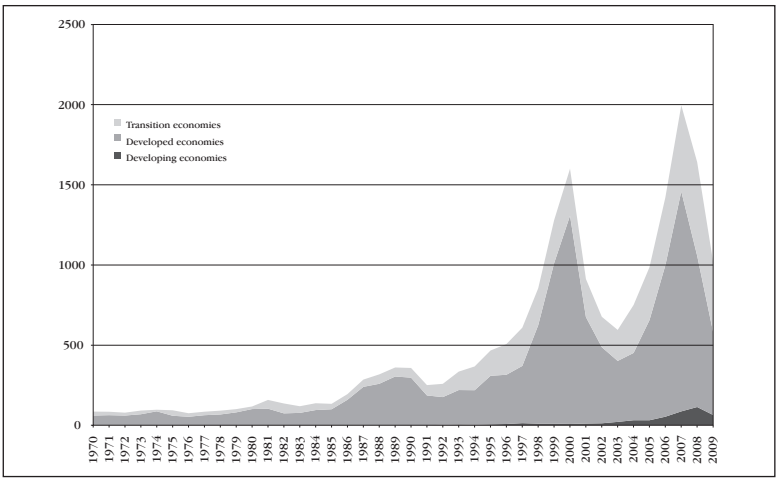
1.1 Evolución de la IED mundial y su distribución

La evolución de la IED[2] constituye una buena aproximación al proceso de globalización productiva o transnacionalización, proceso por el cual las ET ganan espacio en el conjunto de la economía global, transformándose en la segunda mitad del siglo XX y muy aceleradamente desde los 80, en los agentes principales de la formación de la economía mundial.

El gráfico 1 muestra que iniciado el siglo XXI, la IED en el mundo alcanza valores que no tienen precedentes históricos. La segunda mitad de los 80 implicó un primer salto de aceleración del proceso, que de todos modos no superó los 400 millones de dólares constantes en su pico de los años 1989 y 1990. Los dos sucesivos empujes de la IED en el mundo tienen sus picos en los años 2000 y 2007, con valores cercanos a 1.4 y 2.1 billones de dólares constantes, un valor anual cinco veces superior al máximo histórico de principios de los 90.

2 La IED es un flujo financiero que se registra como entrada y salida en las Balanzas de Pagos de los países, que implica un movimiento de recursos por parte de un agente residente para participar en el capital de una empresa en el exterior con intención de control. La mayor parte de la IED en el mundo la realizan empresas trasnacionales ET como forma principal de expansión de sus redes de filiales.

Gráfico 1. Flujos entrada de IED 1970-2009
(miles de millones de dólares constantes)



Nota: se utiliza el deflactor implícito del PIB de la OCDE, con base 2005=100.

Fuente: elaboración propia sobre datos de UNCTAD 2010 y OCDE.

En el cuadro 1, se observa la creciente presencia de los países en desarrollo y las economías en transición (exintegrantes del bloque URSS), como receptores (transnacionalización pasiva), pero también, aunque en proporción más minoritaria, como origen de flujos de IED en el mundo (transnacionalización activa). Los países desarrollados, con un alto componente bilateral o intragrupo, fueron durante todo el periodo los principales emisores y receptores de estos flujos. Pero desde haber recibido tres cuartos de la IED mundial entre 1980 y 2000, progresivamente reducen su participación, llegando a la mitad en 2009, proporción que se mantiene en 2010 (datos preliminares de UNCTAD 2011). Por primera vez en la historia, países de menor desarrollo relativo participan en forma mayoritaria como captadores de inversiones dentro del proceso de transnacionalización mundial.

Cuadro 1
Flujos de entrada y salida de IED (porcentaje del total)

	Países desarrollados		Países en desarrollo		Economías en transición	
Año	entrada	salida	entrada	salida	entrada	salida
1983-1987	76	95	24	5	0	0
1988-1992	78	93	21	7	1	0
1995-2000	73	89	26	11	1	0
2006-2007	68	84	28	14	4	2
2009	51	75	43	21	6	5

Fuente: Markusen (2003). Años 2006-2007 y 2009 elaboración propia con datos de UNCTAD (2010).

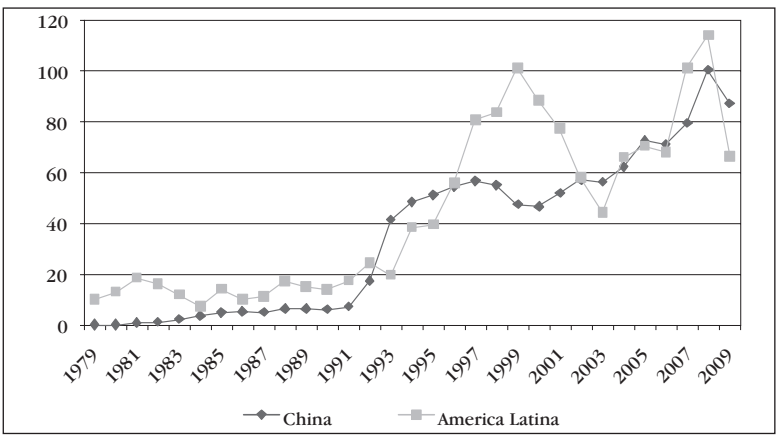
Frente a la marcada tendencia a la concentración de los circuitos mundiales de IED entre los países desarrollados que se observó hasta 1990: ¿nos encontramos ante un cambio estructural en el rol que los países en desarrollo ocupan en el proceso de transnacionalización productiva y por lo tanto en el capitalismo mundial? Si existiera un cambio de tendencia en este sentido, constituye un elemento relevante para el análisis de una eventual "disputa" por las corrientes de IED entre Asia –y en particular China– y América Latina. Si los países en desarrollo como conjunto pasan a recibir partes crecientes de la IED mundial, que a la vez sigue creciendo tendencialmente, resulta menos verosímil la hipótesis de un juego de suma cero, donde lo que capta un país va en desmedro de lo que recibe otro.

1.2 Evolución de la IED en China y América Latina

Desde 1990, con más de una década de reformas promercado, China se transformó en un gran receptor de IED: ocupa el primer lugar en comparación con los restantes países en desarrollo. Este desempeño impactante, sumado a su crecimiento interno y la dinámica presencia en los mercados mundiales, ha generado numerosas alertas respecto a la posibilidad de que la emergencia del gigante asiático en la economía mundial tenga impactos negativos sobre la capacidad de América Latina para atraer inversiones.

El gráfico 2 muestra que la evolución del flujo de IED recibido por América Latina[3] y por China[4] en las últimas décadas sigue trayectorias bastante similares. Durante los 80 los valores de América Latina (decreciendo respecto a la década anterior) son superiores a los de China que arrancan de ser prácticamente nulos antes de 1980 (inicio de las reformas). En los noventa se produce un salto en la primera mitad de la década para China y en la segunda mitad para América Latina. Las inversiones a ambos destinos se nivelan en 2004, y se mueven en los últimos años con similares direcciones, aunque la región latinoamericana muestra mayores fluctuaciones que los flujos recibidos por China.

Gráfico 2 Flujo entrada de IED
(miles millones dólares constantes)



Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD (2010) y deflactor de OCDE.

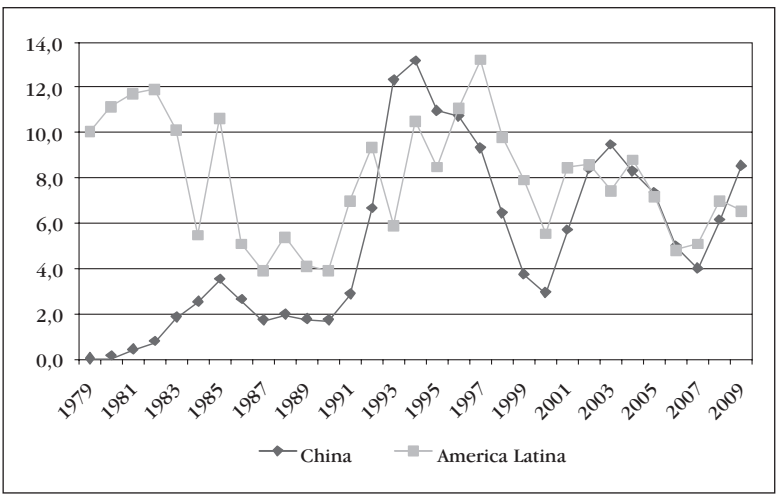
Mientras que China pasa de recibir un promedio cercano a los 30 mmd corrientes en los 90 a casi 69 mmd en 2000-2009, América Latina pasa de recibir casi 37 mmd a unos 75 mmd en los mismos periodos. La recepción de IED de China se multiplica por 2.4, la misma dimensión para el continente latinoamericano se multiplica por 2.

3 Incluimos en esta denominación a América del Sur y América Central (incluye México), pero no incluimos el Caribe, básicamente porque algunas de estas islas juegan un rol particular en el proceso de transnacionalización en razón de su carácter de centros financieros y paraísos fiscales.

4 Incluimos exclusivamente China continental, no incluye Hong Kong ni Provincia China de Taiwán, ni otras áreas muy vinculadas con la "Gran China", como Macao.

Como se observó, al crecer la IED recibida por América Latina y China menos que la mundial, la participación pasiva de ambos en el proceso de transnacionalización mundial decrece entre los 90 y el periodo más reciente (gráfico 3). Es destacable que entre ambas economías recibían casi la cuarta parte de la IED mundial en el quinquenio que va desde 1994 a 1999.

Gráfico 3. América Latina y China en IED mundial (porcentaje)



Fuente: cálculos propios con datos de UNCTAD (2010).

China, que prácticamente no participaba en el proceso, empezó a figurar entre los receptores en los 80, mientras que América Latina ya era un importante receptor de IED hacia fines del proceso de sustitución de importaciones, en el mismo lapso. El empuje impactante que tiene la recepción de IED entre 1991 y 1995, años en que China se convierte en la estrella entre los países elegidos por los inversores internacionales, permite que este país supere la porción que ocupaba América Latina en la IED mundial. Se observa una muy clara tendencia a la baja en la participación de América Latina (respecto a su peso a inicio del periodo) y de China (respecto a su peso en la primera mitad de los noventa).

1.3 Avance de la transnacionalización respecto a la actividad económica

El cuadro 2 fue extraído parcialmente del capítulo 1 del libro de Markusen (2003), actualizado con el agregado de los cálculos para China y América Latina con datos de UNCTAD.

Cuadro 2
Participación en el stock de entrada de IED/participación en el PIB mundial

	Países desarrollados	Países en desarrollo	Países menos desarrollados (*)	América Latina	China
1980	0,96	1,10	0,37		
1985	0,91	1,36	0,51		
1990	0,97	1,22	0,51	0,99	0,52
1995	0,92	1,40	0,72	0,90	1,17
2000	0,99	1,07	0,97	0,92	0,70
2005	1,00	0,99	0,95	1,03	0,48
2009	1,03	0,95	0,84	0,97	0,33

Fuente: 1980/1995 Markusen (2003). América Latina y China, y resto elaboración propia sobre datos de UNCTAD (2010).

(*) Afganistán, Angola, Bangladesh, Benin, Bhutan, Burkina Faso, Burundi, Cambodia, Central African Republic, Chad, Comoros, Congo, Djibouti, Equatorial, Guinea, Eritrea, Etiopía, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Haití, Kiribati, Lao People's, Democratic Republic, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Maldives, Mali, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Nepal, Níger, Rwanda, Samoa, São Tomé and Principe, Senegal, Sierra Leone, Solomon Islands, Somalia, Sudan, Timor-Leste, Togo, Tuvalu, Uganda, Tanzania, Vanuatu, Yemen, Zambia.

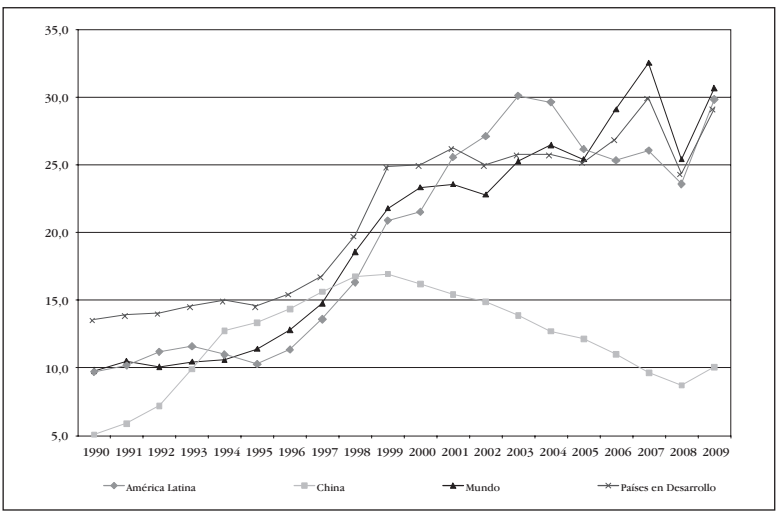
Los datos hasta 2009 muestra algunos resultados sorprendentes, en la medida que cambian algunos de los principales hechos estilizados acerca del proceso de transnacionalización mundial que detectaban tanto Markusen como Dunning. En primer lugar, desde 1995 y en los 2000, parece producirse un proceso de convergencia en el nivel de atractividad relativa al PIB de los diversos grupos de países. Los países desarrollados continúan su tendencia a recibir IED tanto como su peso en el PIB (por eso el indicador tiende a 1), pero ahora los países

más pobres, que eran relativamente marginados aun en relación con su escaso peso económico, empiezan a aumentar su peso en la posición relativa de capital recibido.

Por su parte, el indicador promedio de los países en desarrollo, que los mostraba como especialmente atractivos hasta 1995, converge desde arriba hacia la unidad. Este hecho oculta comportamientos divergentes: China y América Latina explican más del 50% del comportamiento de este grupo desde 1995, pero mientras que América Latina se mantiene recibiendo IED más o menos en relación con su peso en la producción o ingreso mundial, China aumenta mucho más su peso en la producción que su parte en el proceso de transnacionalización pasivo. De hecho, sus valores de menos de 0.5 y 0.3 en los 2000, son similares a los que mostraban los países más pobres en 1995 y antes, lo que permitía a Markusen calificarlos como marginados de este proceso.

El gráfico 4 muestra stock de entradas de IED sobre PIB correspondiente a la región o país considerado. Como lo anotaban Cravino et al (2007) en torno a 1997, parece producirse un punto de inflexión en esta relación para el caso de China, desde una participación creciente de la IED acumulada en el PIB, la transnacionalización se reduce hasta que parece estabilizarse en torno al 10% en los últimos tres años.

Gráfico 4. Entradas acumuladas de IED sobre PIB



Fuente: UNCTAD

Por lo tanto, China no converge a los valores de transnacionalización vigentes en el mundo actual. El crecimiento de la economía china, a diferencia de lo que parece estar ocurriendo en la mayor parte del mundo (incluida América Latina) parece cada vez más liderado por agentes locales más que por ET.

2. Marco teórico

2.1 El ciclo desarrollo IED de Dunning revisado

Dunning (1993) propone cuatro tipos de IED, según la fuente de su motivación: orientada al mercado (*market seeking*), orientada a los recursos (*resourse seeking*), orientada a la búsqueda de eficiencia (*efficiency seeking*) y buscadora de activos estratégicos (*assets seeking*).[5] Estas categorías implican diferentes configuraciones de los tres tipos de ventajas planteadas en el paradigma OLI (Ownership, Location, Internalization). Para cada una de ellas las ventajas de propiedad de las empresas, de localización radicadas en los sectores y países, y de internalización, que implican establecer el negocio intrafirma resulta más conveniente que entre agentes independientes, operan de manera diferente. De acuerdo con la evolución del PIB por habitante de los países, que muestra su grado de desarrollo empresarial y sus ventajas locacionales, aplicando el paradigma OLI y las cuatro categorías resultantes, puede identificarse un ciclo empírico que conecta el grado de desarrollo con las salidas netas de IED del país.[6] Este ciclo evoluciona en cuatro etapas:

- Países muy pobres, por su escaso desarrollo empresarial no generan ventajas de propiedad y por lo tanto no invierten en el exterior; por su pequeño mercado interno o baja calificación del trabajo no generan ventajas locacionales para recibir, por lo tanto sus salidas netas serán cercanas a cero.

5 Dado que estas categorías presentan áreas secantes, a la vez que no discriminan tipos que pueden ser de interés con el objetivo de volverlas operativas, hemos propuesto una clasificación alternativa derivada de un cruzamiento entre las formas básicas (abierta y cerrada) y el modo de entrada de IED (nueva, reinversión, F&A) (Bittencourt 2003).

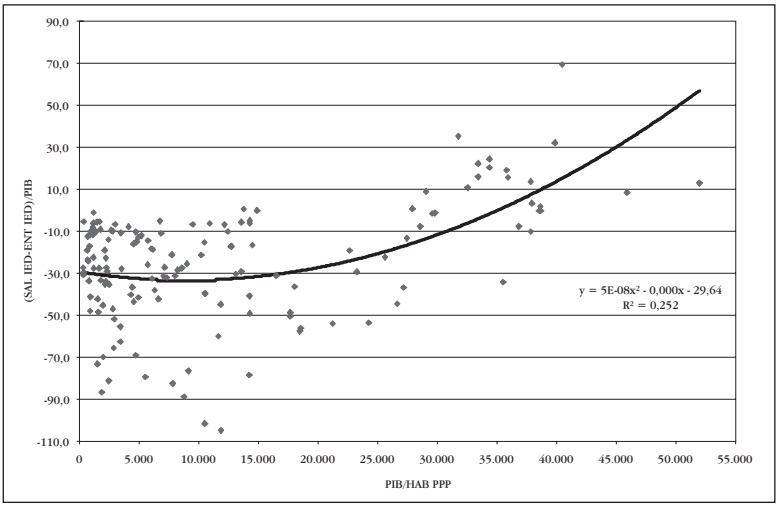
6 Salidas netas son salidas menos entradas. En nuestro ejemplo utilizamos salidas netas acumuladas ponderadas por el PIB de cada país, a efectos de normalizar.

- Países de ingreso medio atraen IED por sus mercados internos en desarrollo o por su mano de obra que ya posee ciertas calificaciones y menor costo, pero no desarrolla todavía ventajas de propiedad, por lo tanto tendrán salidas netas negativas y crecientes.
- Países de ingreso medio alto mantienen las ventajas locacionales del caso anterior pero sus empresas van adquiriendo ventajas de propiedad que empiezan a encontrar además ventajas de internalización, muchas veces en otros países de similar o menor nivel de desarrollo relativo. Por estas razones las salidas de IED netas siguen siendo negativas pero decrecientes, donde las entradas son cada vez más compensadas por la IED realizada en el exterior.
- Países ricos o de alto ingreso, donde las ventajas de propiedad de sus empresas predominan respecto a su rol como receptores, por lo tanto serán inversores netos en el exterior, con salidas netas positivas de IED.

De este modo, el gráfico de un corte transversal de países, tomando como variable explicada las salidas netas de IED y el PIB por habitante como variable explicativa, debería ser una curva en forma de U que sale del origen, con valor nulo para los países más pobres, negativo para los de ingreso medio y positivo para los ricos. En el gráfico 6 se representa el stock de salidas netas (acumulado de salidas de IED menos la recibida) sobre PIB y el PIB por habitante del país en paridad de poderes de compra, para el año 2009. Una vez que se eliminan algunos puntos que caen fuera de la trayectoria y cuya divergencia puede explicarse por particularidades de esos casos,[7] la curva en forma de U aparece aunque con algunas modificaciones respecto a lo esperado según el enfoque de Dunning.

7 Vanuatu y Kiribati, pequeños archipiélagos en el Pacífico muy pobres pero con IED acumulada varias veces superior a su PIB; Panamá, país de ingreso medio pero con un fuerte rol como intermediario financiero, que muestra salidas netas positivas, posiblemente por IED que realizan *ET* desde ese país hacia otros que se registra como actividad de empresas locales; Singapur, Hong Kong y Brunei, aparecen en el otro extremo como países ricos con entradas netas positivas (salidas negativas). Los dos primeros casos constituyen ciudades estado con fuerte actividad de intermediación, particularmente asociada a China; el último es una pequeña monarquía muy rica en petróleo y gas. Por lo tanto, estos tres no pueden considerarse países desarrollados en el sentido más típico de esta expresión. Qatar está incluido pero no aparece en el gráfico.

Gráfico 5. Salida neta de IED (stock) / PIB y PIB / hab



Fuente: IED de UNCTAD, PIB PPP FMI

En primer lugar, se puede observar que a partir de cierto umbral cerca de 30 mil dólares PPP los países tienden a tornarse inversores netos en el exterior: Eslovenia, Corea, Italia, Grecia y España, cuyas salidas netas son cercanas a cero o levemente positivas. En torno a los 35 mil dólares de PIB por habitante, aparecen países con salidas netas positivas que implican una importante tradición de inversión en el exterior: Japón, Taiwán, Francia, Finlandia, Reino Unido, Dinamarca y Suecia. Antes de 40 mil dólares aparecen tres tipos de países: Suiza y Holanda con una alta posición neta de inversiones en el exterior; un segundo grupo de países muy transnacionalizados tanto en su rol activo como pasivo, lo que termina asignando salidas netas cercanas a cero (Canadá, Irlanda, Austria, Islandia y Bélgica) y un tercer grupo de países petroleros de escasa transnacionalización (Emiratos Árabes y Kuwait). Los dos países más ricos, superando los 45 mil dólares por cabeza, con salidas netas en torno al 10% de su PIB, son EU y Noruega.

Por debajo del valor de PIB por habitante de 27 mil dólares, todos los países son receptores netos de IED. Entre 15 mil dólares (donde se ubica Rusia) y el límite señalado, se encuentran la mayoría de los países de Europa del Este y de los Balcanes, así como varios países árabes petroleros. Entre 10 y 15 mil dólares, donde parece encontrarse

el mínimo relativo de la curva en U, y por lo tanto donde los receptores empiezan a transformarse también en emisores, se encuentran la mayoría de los países de América Latina que consideramos en este estudio: poco por encima de los 10 mil Brasil, cerca de los 14 mil encontramos a Argentina, México, Chile y Uruguay, en un nivel similar a Turquía y otros países de Europa Oriental (Bulgaria, Rumania, etc). Las entradas netas de IED sobre PIB de los países de este tramo de ingreso están bastante dispersas: Brasil y Argentina muestran valores relativamente bajos de entradas netas, como resultado de recibir inversiones por encima del 20% de su PIB, mientras que su posición en el exterior es superior al 10% de su PIB. Los mayores valores de entradas netas corresponden a México, que recibe mucho más de lo que invierte en el exterior y Chile (con entradas netas cerca del 50% del PIB) que es el más activo receptor pero también es el más fuerte emisor. China con cerca de 7 mil dólares de PIB por habitante se encuentra entre los más activos en el proceso de transnacionalización; muestra salidas de IED sobre PIB en torno al 5% y entradas en torno al 10%. Casi todos los países de similar nivel de ingreso muestran menor actividad en el exterior y mayor transnacionalización pasiva.

Por último, de la misma forma que observamos que en los 2000 ya no se cumple que los países más pobres reciben relativamente menos IED, la curva en forma de U que ajusta a los datos no arranca de cero sino de un valor de casi -30%. Efectivamente, este es el valor al que tiende el stock de IED mundial sobre el PIB mundial y al que convergen tanto los países desarrollados como los países en desarrollo. El proceso de transnacionalización ya casi no deja países fuera del sistema, y una de las razones es el nuevo papel de los recursos naturales en el mundo.

Como conclusión tentativa o como hipótesis a indagar, si el ciclo desarrollo-IED tiene sentido para explicar el rol de los países de acuerdo con su ingreso por habitante, esto implicaría que falta mucho para que China se transforme un gran inversor en el exterior (en relación con su tamaño económico), mientras que todavía debería pasar cierto tiempo aumentando su papel como receptor. El modelo de desarrollo chino, sin embargo, parece estar priorizando el rol de la empresa nacional especialmente en lo que tiene que ver con la innovación, sin desmedro de que la IED continúa ocupando un lugar predominante en el comercio exterior de media y alta tecnología. Por otro lado, varios de los países latinoamericanos deberían entrar en

un proceso de mayor inversión en el exterior como resultado de su desarrollo empresarial, porque claramente se encuentran rezagados, de acuerdo con las salidas netas acumuladas sobre PIB que presentan otros países del mundo con similar nivel de PIB por habitante.

2.2 El modelo capital-conocimiento de Markusen

La especificación de los modelos a estimar se encuentra basada en el modelo Knowledge-Capital Model (Markusen y Maskus 1999, Carr y Markusen 2003). Según este modelo los motivos por los cuales una empresa decide transnacionalizar su producción son básicamente de carácter horizontal o vertical. La transnacionalización es de tipo horizontal cuando una empresa realiza la misma actividad productiva en dos países distintos; es de tipo vertical cuando la empresa decide realizar las actividades intensivas o generadoras de conocimiento (típicamente, las actividades de I+D) en aquel país con abundante mano de obra calificada (y por tanto, relativamente barata), mientras que localiza su actividad productiva intensiva en mano de obra no calificada en aquel país con una dotación relativa abundante de dicho factor productivo.

Markusen (2003) plantea distintos modelos para explicar las razones que llevan a que una empresa realice una inversión en el exterior, y en particular analiza cuáles son las características de los países emisor y receptor que determinan una inversión horizontal o vertical. La transnacionalización horizontal, que implica una reproducción de la cadena productiva en otro país, domina cuando el ingreso mundial es alto, los costos de comercio son altos y los países son simétricos en ingresos y en el costo de los factores. Sin embargo, dominarían las empresas verticales o domésticas cuando el ingreso mundial es bajo, las barreras al comercio son bajas y los países son asimétricos. Según el modelo Capital-Conocimiento (KCM) la cantidad de empresas verticales será mayores cuando el país de origen es relativamente abundante en trabajo calificado (lo que implica que posee y es capaz de crear activos basados en conocimiento, para producir los servicios que provee la matriz) y relativamente pequeño, por lo que la fábrica se trasladará a otro país donde el mercado interno y la dotación de mano de obra, impliquen ventajas para la producción del bien final que utiliza los insumos intensivos en conocimiento originados en el país de origen, contribuyendo a la generación de economías de firma.

La especificación empírica basada en el KCM tiene al menos dos ventajas importantes para el objetivo perseguido en el presente trabajo. En primer lugar, permite controlar por los principales determinantes de la IED. A diferencia de la estimación de un modelo gravitacional básico para la IED, el KCM permite controlar por otras variables relevantes más allá del tamaño del mercado y de los costos de transporte entre ambos países, incorporando variables que aproximan los costos de invertir en el país receptor, las diferencias en el tamaño de ambos países (emisor y receptor) y las diferentes dotaciones de mano de obra calificada. En segundo lugar, brinda la posibilidad adicional de diferenciar el predominio de flujos de carácter horizontal o vertical, lo cual permite enriquecer el análisis de los efectos de China.

Sin embargo, el modelo teórico del KCM no logra captar, a nuestro entender, al menos dos factores que juegan un rol determinante en los flujos bilaterales de IED desde los países desarrollados a los países en desarrollo. En primer lugar, el modelo no da cuenta de aquellos flujos de IED vinculados a los procesos institucionales de apertura de mercados y privatizaciones de servicios públicos, que en algunas ocasiones, típicamente el caso del cono sur latinoamericano en la segunda mitad de la década de los 90, ha sido un factor muy relevante. Por tal motivo, por la presencia de estos flujos que de alguna forma reflejan una lógica diferente, se incluye la variable dependiente fusiones y adquisiciones bilaterales (fya).

En segundo lugar, el modelo se amplía para captar la presencia de flujos de IED orientados a recursos naturales. El KCM no logra detectar en su especificación original la abundancia relativa de recursos naturales como un determinante de los flujos de IED. En el caso de América del Sur nuevamente estos flujos pueden ser muy importantes, particularmente aquellos orientados a la minería y a la producción agrícola y ganadera; mientras que en otros países (algunos países africanos y el cercano oriente) los flujos orientados a la extracción de hidrocarburos son notoriamente mayoritarios.

3. Estudio econométrico de la competencia por la recepción de IED entre países de América Latina y China

El notable crecimiento económico que experimentó China en los últimos años, acompañado de políticas de apertura económica que priorizan el desempeño exportador, con un tamaño de mercado único en el mundo y abundante mano de obra barata, parece posicionarlo como un país sumamente atractivo para los inversores extranjeros. Esto ha dado lugar a cierta preocupación en los países de América Latina que ven en China un potencial competidor por la atracción de IED.

Sin embargo, las características de los flujos de IED desde los países desarrollados a los países en desarrollo suelen presentar diferencias considerables según la región de destino. En particular, varios de los trabajos relevados en Dussel Peters, Jenkins, Rhys., *et al*. (2008), a partir del análisis de los flujos de IED que reciben China y América Latina, señalan la existencia de considerables diferencias entre ambos. Por ejemplo, el perfil sectorial de la IED revela que las estrategias de las ET podrían ser diferentes en ambos casos: más orientadas a la manufactura de exportación en el caso chino, frente a orientadas al mercado y recursos naturales en América del Sur. México y Centroamérica aparecen en tal sentido como potenciales casos de sustitución. Por tanto, no es directo ni inmediato que la economía china este compitiendo con AL por la atracción de IED. Varios estudios que encuentran relaciones positivas entre la IED en China y la recibida por otros países o regiones, proponen argumentos por los cuales podría interpretarse la posible existencia de complementariedad.

3.1 Antecedentes

La mayoría de los trabajos que han analizado el efecto de China en la IED que reciben otros países en desarrollo, y en particular América Latina, han sido realizados utilizando la metodología de modelos gravitacionales. Existen numerosos antecedentes: Eichengreen y Tong (2005) estiman una ecuación de gravedad para los flujos bilaterales de IED desde los países de la OCDE a 63 países receptores (OCDE y no OCDE) en los primeros años de la década de los 90. Encuentran que la recepción de flujos de IED por parte de la economía china tiene

efectos positivos sobre otros países de Asia (en particular sobre la IED de origen japonés), tiene efectos negativos sobre los países de la OCDE, en tanto que no tiene efectos significativos sobre los países de América Latina. Interpretan estos efectos positivos como complementariedad entre IED recibida en China y en diferentes regiones, en función de la mayor importancia de los flujos de IED de carácter vertical, con fragmentación de la producción en una compleja red de incorporación de valor. Ello implica que mayor producción de empresas transnacionales en China puede estar requiriendo de mayor actividad productiva en otras regiones del mundo en desarrollo.

Por su parte, García-Herrero y Santabarbara (2004) usando también un modelo gravitacional estiman el efecto del stock de FDI en China sobre los flujos bilaterales de IED en Latinoamérica. No encuentran efectos significativos para el periodo 1984-2001. Sin embargo, cuando concentran la atención en la segunda mitad de la década de los 90, años en que se aceleran las negociaciones para la entrada de China en la OMC, encuentran un efecto negativo estadísticamente significativo de las inversiones en China sobre el ingreso de IED en México y Colombia, mientras que no encuentran evidencias similares para el resto de AL. Explican estos resultados en las diferentes estructuras sectoriales que presentan los flujos de entrada de estos países en relación con otros grandes países de la región. Mientras en México y Colombia el 56% y 21%, respectivamente, de los flujos de IED se dirigen al sector manufacturero, en otros grandes países de la región como Brasil los flujos manufactureros representan apenas el 10% del total de ingreso de IED.[8]

Numerosos trabajos han realizado especificaciones empíricas sobre los determinantes de la IED apoyadas en el modelo teórico del KCM (Carr 2001; Blonigen 2003; Blonigen y Davies 2004). En los últimos años el Banco Mundial ha publicado una serie de estudios analizando los posibles impactos sobre América Latina y el Caribe de la emergencia de China e India en la economía mundial.[9] En particular, el trabajo de Cravino (2007a) analiza los impactos de China

8 En esos años Brasil recibió principalmente IED dirigida al sector de las telecomunicaciones y servicios financieros.

9 Varios de estos trabajos pueden encontrarse en el libro "China`s and India`s Challenge to Latin America. Opportunity or Threat?" editado por Lederman et al en el año 2009. A su vez, diversos trabajos publicados en la serie "Policy Research Working Papers" del Banco Mundial abordan esta temática, entre lo que se destacan Cravino et al (2007a) y (2007b).

e India sobre el stock de IED en otros países en desarrollo, con particular énfasis en América Latina y el Caribe. Estiman una "ecuación de gravedad" con una especificación empírica que se apoya en la teoría del Knowledge-Capital Model (KCM).[10] Utilizan datos bilaterales de stock de IED para el periodo 1990-2003. Encuentran que China e India tienen un efecto positivo sobre el stock de IED de América Latina y el Caribe que es robusto a diversas especificaciones y métodos de estimación (OLS, Poisson y Binomial Negativa).

3.2 Ecuación de gravedad con flujos de IED bilateral desde los países de la OCDE a los países en desarrollo (1984-2008)

La especificación de un modelo de gravedad aplicado a los flujos de comercio o IED tiene al menos dos problemas econométricos de gran importancia: 1) la existencia de inobservables y 2) la gran cantidad de ceros que contienen las bases bilaterales.[11] Teniendo en cuenta los problemas econométricos especificados, en el presente trabajo: primero, se estima por MCO el modelo en su especificación logarítmica, con efectos fijos bilaterales y dummies anuales; luego se estima el modelo en niveles con un estimador Poisson Pseudo-Máximo Verosímil (PPSMV) y con un estimador Máximo Verosímil-Binomial Negativa.

3.2.1 Especificación del modelo a estimar

Con el propósito de medir los posibles impactos de la emergencia de China en la economía mundial sobre la capacidad de captación de IED por parte de los países de América Latina, se estima un "Modelo Gravitacional" para los flujos bilaterales de salida de IED desde los países de la OCDE a los países en desarrollo para el periodo 1984-2008. Se realiza una especificación de la ecuación de gravedad basada en el modelo teórico de Knowledge-Capital Model, que apunta a identificar tanto determinantes de los flujos horizontales como de los flujos verticales de IED. Luego se aumenta el modelo básico con los

10 En función de la propuesta de Carr et al (2001).

11 Santos Silva y Tenreyro (2006) argumentan que estimaciones MCO serán inconsistentes ya que no tienen en cuenta las implicaciones de la denominada desigualdad de Jensen para el término de error, o sea, se ignora que E[ln(e)] es distinto al lnE(e). Si los errores son heteroscedásticos, entonces la transformación logarítmica del error estará relacionada con las variables explicativas (x) dando lugar a estimadores inconsistentes.

flujos bilaterales de IED dirigidos a China, y a partir de la interacción con una variable *dummy* de América Latina se examina la posible existencia de un efecto diferencial sobre la misma. La especificación del modelo a estimar es la siguiente:[12]

$$\ln fdi_{ijt} = \beta_1 \ln sumpib_{ijt} + \beta_2 \ln difpibsq_{ijt} + \beta_3 \ln chfdi_{ijt} + \beta_4 \ln chfdial_{ijt} + \beta_5 \ln icrg_{jt} + \beta_6 \ln \inf la_{jt} + \beta_7 \ln educdp_{ijt} + \beta_8 \ln t\cos t_{jt} + \beta_9 \ln fya_{ijt} + \beta_{10} \ln rrnn_{jt} + \mu_{ijt}$$

Con $\mu_{ijt} = \eta_{ijt} + \varepsilon_{ijt}$

Dónde η_{ijt} es el efecto fijo bilateral (par de países), en tanto que ε_{ijt} es el error idiosincrático.

La variable dependiente es el flujo de salida de IED (bilateral) desde los países de la OCDE a 106 países receptores. En la tabla 2 del anexo I se presenta el listado de los países utilizados en la estimación. Los flujos de IED se deflactan por el deflactor implícito del PIB de los países de la OCDE.

La variable *sumpib* representa el tamaño del mercado y corresponde a la suma de los productos brutos expresados en paridad de poderes de compra del país emisor y el país receptor. Se espera que el coeficiente de esta variable sea positivo, dado que a mayor tamaño de mercado, mayores son los flujos de IED involucrados.

La segunda variable (*difpibsq*) se construye como el cuadrado de la diferencia de los PIB de ambos países. A la luz del modelo KCM, si la IED es de carácter vertical, mayor diferencia de tamaño entre emisor y receptor implica más IED bilateral (coeficiente positivo). Por el contrario, si siendo más similares en su tamaño generan más IED entre ellos (coeficiente negativo) indicaría la presencia mayoritaria de flujos de carácter horizontal.

La variable *educdp* también discrimina entre tipos de IED. Se define como la diferencia entre el país emisor y el receptor en los años de educación promedio de la población mayor a 15 años de edad, y apunta a captar la diferencia en la formación de la fuerza laboral de ambos países. Teóricamente, en el contexto del KCM, si mayor diferencia factorial relativa se vincula con más IED, resulta en un coeficiente significativo positivo, que indica la presencia de flujos

12 En la tabla 1 del anexo se detalla la definición de cada variable utilizada.

de IED de carácter vertical, reflejando la búsqueda de mano de obra poco calificada de bajo costo comparativo, por parte de las ET con matriz en el país donde abunda la calificación. La no significación o incluso la presencia de un coeficiente negativo serían consistentes con el predominio de flujos de IED de carácter horizontal en la relación bilateral.

La variable *tcost* es un indicador de los costos del comercio del país receptor. Esta variable se define como uno menos el coeficiente de apertura del país receptor —cociente entre las importaciones y el pib—. A mayor costo de comercio se correspondería más IED de carácter horizontal, que sustituye exportaciones ("*jumping tariff FDI*"). Frente a altos costos de entrada de bienes, las empresas transnacionales tenderán a radicar filiales para abastecer estos mercados. Un coeficiente estimado significativamente mayor que cero estaría indicando la presencia de este tipo de IED. Sin embargo, altos costos de comercio probablemente inhibieran la IED de tipo vertical, si la misma implica comercio de insumos.

Adicionalmente, nos interesa captar aspectos institucionales, que se plantean en la literatura reciente como determinantes principales de los costos y oportunidades para la internalización. Intentaremos encontrar la "estabilidad" del país receptor, en dos dimensiones: la política y la económica. Utilizamos para ello dos *proxies*: la variable *icrg* representa el índice de riesgo político elaborado por el International Country Risk Guide (ICRG)[13] y la variable *infla*, que recoge la tasa de inflación promedio anual. A mayor tasa de inflación, mayor inestabilidad económica, por lo que se esperan menores flujos de entrada de IED.

Por su parte, *fya* señala ventas de empresas que se realizaron en el país en el año correspondiente, adquiridas por empresas extranjeras de cualquier origen, por lo tanto pretende controlar por los flujos de IED bilateral asociados a las fusiones y adquisiciones. La variable *rrnn* se define como el ratio entre las exportaciones primarias y la fuerza laboral del país receptor y es utilizada como una proxy de la abundancia relativa de recursos naturales en la economía receptora. Un coeficiente positivo estaría indicando la presencia significativa de IED buscadora de recursos naturales. Estas dos últimas variables no están

13 Este índice varía de 0 a 100 e incluye una serie de dimensiones de la estabilidad política y social del país. Cuanto mayor el valor del índice, más estable es el país, por lo que se espera un coeficiente positivo.

incluidas en la lógica del modelo KCM, pero recuperan dos aspectos relevantes de la economía mundial reciente; el peso de las F&A como motor de la IED en especial en algunos picos, y la proliferación de IED hacia países que antes no la recibían, en virtud del nuevo papel de los recursos naturales en la economía mundial.

Por último, nuestras dos variables de interés son *chfdi* y *chfdial*. La primera representa los flujos bilaterales de inversión desde el país emisor con destino a China para el año t, en tanto que la segunda corresponde a la misma variable pero interactuando con una *dummy* para América Latina. La estimación de un coeficiente positivo de la variable *chfdi* es un indicador de que la fuerte presencia de China en la economía mundial está favoreciendo los flujos de IED a los países en desarrollo. Por su parte la variable *chfdial* permite verificar la existencia de un impacto diferencial en las economías de América Latina. La no significación de este coeficiente es un indicio de que no existe un efecto diferencial del impacto de la economía China sobre los países de América Latina, en tanto que un coeficiente significativo y positivo estaría indicando la presencia de un impacto diferencial favorable sobre las economías de América Latina. Por tanto, estaríamos en la presencia de "complementariedad" en la recepción de IED entre ambas regiones económicas. Obviamente, un coeficiente negativo en ambas variables sugiere que la competencia por IED es plausible y, por tanto, podrían existir efectos de sustitución, es decir que los flujos que se dirigían, o que eventualmente podrían haber sido destinados a las economías de América Latina, se redireccionan hacia la economía China.

3.2.2 Principales resultados

Los resultados de la estimación del Knowledge-Capital Model se presentan en la tabla 2. En las columnas 1 a 3 se estima el modelo básico, controlando por los flujos asociados a fusiones y adquisiciones y con nuestra variable de interés (*lnchfdi*) que capta los efectos de la IED bilateral a China sobre la recepción de IED en los demás países en desarrollo. En las columnas 4 a 6 se amplía el modelo básico con la introducción de la variable *lnrrnn2*, a los efectos de tener en cuenta los flujos de IED asociados a la búsqueda de recursos naturales. En todos los casos se incluyen efectos fijos por par de países y *dummies* anuales.

Como puede apreciarse, los resultados obtenidos arrojan en la gran mayoría de los casos coeficientes significativos y con el signo esperado. En aquellas variables basadas en los PIBS, cuyo signo estaría señalando IED de tipo horizontal o vertical, no se encuentran evidencias contundentes acerca del predominio de una de estas formas. De las variables que aproximan los costos de transporte en el país emisor y en el país receptor, surgen resultados un poco más sugerentes: si el aumento de los costos de transporte desanima la inversión puede interpretarse como evidencia de formas verticales más que horizontales.[14] El par de variables que aproximan los costos de invertir en otro país no arrojan resultados robustos, presentan los signos esperados en las estimaciones con métodos más sofisticados.[15] Por último, la variable fusiones y adquisiciones (*lnfya*) presenta un coeficiente positivo y significativo en todas las especificaciones, lo que evidencia la importancia que han registrado dichos flujos en los flujos totales de IED.

14 Markusen (2003) en diversas partes de su texto refiere a su convicción de que las formas horizontales son las dominantes en la economía mundial, lo que contrasta con estos resultados referidos al vínculo entre países de la OCDE y países en desarrollo.

15 El índice de riesgo político ICRG arroja un coeficiente negativo y significativo en la estimación por MCO, en tanto que es positivo y significativo en las otras dos estimaciones (recuérdese que cuanto mayor el índice, más estable políticamente es el país receptor, y por tanto mayores son los flujos de IED esperados). La variable inflación con la que se aproxima la estabilidad económica también arroja resultados contradictorios según el estimador que se utilice.

Cuadro 3: Estimación del *Knowledge Capital Model* (KCM) con "Efecto China"

Variable	(1)MCO ln(1+fdi)	(2)PMV POISSON (fdi>=0)	(3)PMV BINOMIAL NEGATIVA (fdi>=0)	(4)MCO ln(1+fdi)	(5)PMV POISSON (fdi>=0)	(6)PMV BINOMIAL NEGATIVA (fdi>=0)
	Efectos fijos por par de países y SIN dotación de recursos naturales			Efectos fijos por par de países y CON dotación de recursos naturales		
lnsumpib	-0.04	1.19***	0.32***	0.04	0.75*	0.29***
Indifpibsq	-0.01	-0.05	-0.07***	-0.01	-0.03	-0.07
Inchfdi	0.16***	0.27***	0.19***	0.18***	0.27***	0.19***
Inicrg2	-0.30***	1.20***	0.77***	-0.34***	0.90**	0.75***
Ininfla	-0.01***	-0.02	0.06**	-0.02***	0.01	0.07***
Ineducdp	-0.01	0.25***	-0.11***	0.02	0.26***	-0.10***
Int_cost1	-0.35***	-1.47***	-0.48***	-0.39***	-1.24***	-0.47***
Int_cost2	-0.13***	-0.52***	-0.11	-0.21***	-0.45*	-0.14
infya	0.09***	0.14***	0.12***	0.09***	0.13***	0.12***
Inrrnn2				0.07***	0.86***	-0.03
Constante	4.02***		-6.20***	4.45***		-6.10***
dummies anuales	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Observaciones	38053	18971	18971	33449	17364	17364
Grupos	2154	1092	1092	2068	1038	1038

Observaciones: (***) Significativo al 1%; (**) Significativo al 5%; (*) Significativo al 10%.

Bootstrap (50 repeticiones) en Poisson y binomial negativa.

Cuadro 4: Estimación del *Knowledge Capital Model* (KCM) con análisis del "Efecto China" sobre ALC

Variable	(1)MCO ln(1+fdi)	(2)PMV POISSON (fdi>=0)	(3)PMV BINOMIAL NEGATIVA (fdi>=0)
	Efectos fijos por par de países y CON dotación de recursos naturales		
Insumpib	0.04	0.53	-0.76***
Indifpibsq	-0.01	-0.02	0.08***
Inchfdi	0.17***	0.35***	0.05***
Inchfdial	0.01	-0.18***	0.00
Inicrg2	-0.34***	0.52	-0.48***
Ininfla	-0.02***	-0.04	-0.02
Ineducdp	0.02	0.24***	0.17***
Int_cost1	-0.40***	-1.13***	0.60***
Int_cost2	-0.21***	-0.28	-0.13*
Infya	0.09***	0.12***	0.02***
Inrrnn2	0.07***	0.79***	-0.02
Constante	4.36***		8.93***
Dummies anuales	Si	Si	Si
Observaciones	33449	33160	33160
Grupos	2068	2057	2057

Observaciones: (***) Significativo al 1%; (**) Significativo al 5%; (*) Significativo al 10%.

Bootstrap (50 repeticiones) en Poisson y binomial negativa.

Nuestra variable de interés presenta resultados robustos a los tres estimadores, siendo el coeficiente significativo y positivo. Por tanto, existe evidencia de que la emergencia de China está teniendo un impacto positivo sobre los flujos de IED recibido por otros países en desarrollo. Estos resultados son similares a los obtenidos por Lederman y Olarreaga (2009). En las columnas 4 a 6 se presentan los resultados del modelo pero incorporando la abundancia relativa de recursos naturales en el país receptor (lnrrnn2).[16] Obsérvese que la estimación del impacto de la emergencia de China como receptor de IED no sufre prácticamente modificaciones, por lo que los resultados son robustos a la especificación del modelo que controla por la dotación de recursos naturales. Es decir, el impacto de China sería "adicional" al que resulta de la dotación factorial.

En la tabla 3 se presentan los resultados obtenidos por los tres métodos de estimación para detectar efectos diferenciales en países de América Latina respecto a los de otros países en desarrollo. Solo la especificación PMV-Poisson indica que el efecto China sobre ALC, si bien continúa siendo positivo, es significativamente menor al estimado en promedio para la totalidad de los países en desarrollo. Según estos resultados, el efecto sobre ALC sería de una magnitud de aproximadamente la mitad del efecto promedio sobre los países en desarrollo.

4. Conclusiones

El proceso de transnacionalización de la economía mundial se ha profundizado notablemente en las últimas dos décadas, alcanzando la IED niveles sin precedentes históricos. Una de las características más relevantes de la última década es la creciente participación relativa de los países en desarrollo y de las economías en transición en los flujos de IED mundial, incrementando tanto su participación pasiva (receptores) como, y aunque en menor medida, su participación activa (emisores). En este contexto, sin embargo, tanto AL como China pierden peso relativo en la participación en los flujos mundiales de IED en relación con la década de los noventa.

16 Como ya fue mencionado, una de las debilidades en el modelo KCM es que no da cuenta de la importancia de los flujos de IED asociados a la búsqueda de recursos naturales. Las estimaciones obtenidas para esta variable son positivas y significativas. Esto evidencia que los flujos de IED desde los países desarrollados a los países en desarrollo se encuentran asociados en muchos casos a lo que Dunning denominó IED buscadora de recursos naturales ("resource seeking", Dunning (1993).

La incorporación de la captación de IED por parte de China en los modelos de determinantes de la IED a largo plazo (1970-2008) en paneles con los cuatro países objeto de este estudio no muestran evidencia de efectos significativos, más allá de la bastante fuerte correlación simple entre la IED recibida por China y la recibida por América Latina desde 1990 a 2009.

En modelos que consideran los flujos bilaterales de IED, luego de controlar por los principales determinantes de acuerdo al modelo KCM, y a la vez, siguiendo una estrategia de estimación que aborda al menos parcialmente diversos problemas econométricos que presentan los modelos gravitacionales, se obtiene evidencia empírica a favor de la existencia de un "efecto China" positivo sobre los flujos de IED originados en la OCDE y recibidos por los países en desarrollo. Estos resultados, robustos a diversos métodos de estimación, soportan la hipótesis de "complementariedad" entre los flujos de IED recibidos por la economía China y aquellos recibidos por el resto de los países en desarrollo.

Por otra parte, cuando se estima nuevamente el modelo analizando en particular la existencia de un efecto diferencial sobre los países de América Central y el Caribe, los resultados obtenidos ya no son tan concluyentes. La evidencia sugiere que si existiera un efecto diferencial sobre América Latina, el "efecto China" sobre la recepción de IED sería menor en magnitud al observado sobre la totalidad de los países en desarrollo.

Bibliografía

- Bittencourt, Gustavo. 2003."Inversión extranjera directa y restricción externa en el MERCOSUR: conclusiones preliminares y temas de investigación". Documentos de trabajo 8(2) (Universidad de la República. Facultad de ciencias Sociales. Departamento de Economía).
- Bittencourt, Gustavo. (coord.). 2012. El impacto de china en América Latina: comercio e inversiones. Red Mercosur de Investigaciones Económicas, Uruguay.
- Blonigen, Bruce, Davies Ronald y Keith Head . 2003. "Estimating the Knowledge-Capital Model of the multinational enterprise: Comment". American Economic Review 93, pp. 980-994.

- Blonigen, Bruce y Ronald Davies. 2004. "The effects of Bilateral Tax Treaties on U.S. FDI Activity". International Tax and Public Finance 11, pp. 601-622.
- Carr, David, Markusen James y Keith Markus. 2003. "Estimating the Knowledge-Capital Model of the Multinational Enterprise: Reply". The American Economic Review 93(3), pp. 995-1001.
- Carr, David, James Markusen y Keith Maskus. 2001. "Estimating the Knowledge-Capital Model of the Multinational Enterprise". The American Economic Review (91 , pp. 693-708.
- Carr, David, James Markusen y Keith Maskus. 2003. "Estimating the Knowledge-Capital Model of the Multinational Enterprise: Reply". The American Economic Review (93) , pp. 995-1001.
- Cravino, Javier, Daniel Lederman y Marcelo Olarreaga. 2007a. "Substitution between foreign capital in China, India and the rest of the world: Much ado about nothing?" Background Paper for the Office of the Chief Economist for Latin America and the Caribbean (World Bank).
- Cravino, Javier, Daniel Lederman y Marcelo Olarreaga. 2007b. "Foreign Direct Investment in Latin America during the Emergence of China and India. Stylized Facts". Policy Research Working Paper 4360 (World Bank, Latin America and the Caribbean Region Office of the Chief Economist).
- Dunning, John y Sarianna Lundan. 1993. Multinational enterprises and the global economy. Addison-Wesley Publishing Company, Wokingham.
- Dussel Peters Enrique, Rhys Jenkins y Mauricio Mesquita Moreira. 2008. "The Impact of China on Latin America and the Caribbean". World Development 36(2), pp. 235-253.
- Eichengreen, Barry y Hui Tong. 2005. "Is FDI to China Coming at the Expense of other Countries?" NBER Working Paper Series 11335.
- García Herrero, Alicia y Daniel Santabárbara. 2005. "Does China Have an Impact on Foreing Direct Investment to Latin America?". Documento de Trabajo 0517 (Banco de España).
- Jenkins, Rhys y Enrique Dussel Peters (edits.). 2009. China and Latin America. Economic Relations in the Twenty-First Century. DIE, CECHIMEX/UNAM, Bonn, México.
- Lederman, Daniela, Marcelo Olarreaga y Guillermo Perry. 2009. "Latin America's response to China and India: Overview of re-

search findings and policy implications". En, Daniel Lederman, Marcelo Olarreaga y Guillermo Perry (edits.). China's and India's Challenge to Latin America. Opportunity or Threat? World Bank, Washington DC, pp. 3-39.

- Markusen, James y Keith Maskus. 1999. "Multinational Firms: Reconciling Theory and Evidence". NBER Working Paper 7163.
- Markusen, James. 2002. Multinational Firms and the Theory of International Trade. The Massachusetts Institute of Technology, Estados Unidos.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). 2010. World Investment Report. Naciones Unidas, Suiza.

Anexo I. Definicion de variables y países en modelo gravitacional

Cuadro 5. Definición de variables y países en modelo gravitacional

Variable	Definición
Infidi	Flujos de salida (ocde) en mill de U$S constantes (dftocde). Transformación Ln(1+fdi).
Insumbpib	Suma de pibppp país emisor más país receptor, en mill de U$S.
Indifpibsq	Pibppp país emisor menos pibppp país receptor, en mill de U$S.
Inchfdi	Flujos de salida (ocde) a China, en mill de U$S constantes (dftocde). Transformación Ln(1+fdi).
Inchfdial	Interacción de Inchfdi con dummy de América Latina.
Inicrg	Índice de riesgo político elaborado por el ICRG.
Ininfla	Tasa de inflación anual país receptor.
Ineducdp	Años promedio de educación, población mayor a 15 años. Diferencia entre país emisor y país receptor.
Intcost1	Trade cost se define como tcost = 1-coefap, donde coef apertura = (impo/pib)*100. (País emisor).
Intcost2	Trade cost se define como tcost = 1-coefap, donde coef apertura = (impo/pib)*100. (País receptor).
Infya	Fusiones y adquisiciones en mill de U$S constantes (dftocde).
Inrrnn2	Ratio de exportaciones primarias en mill de U$S sobre fuerza laboral.

Cuadro 6
Países incluidos en las regresiones del KCM

Países Emisores	Países receptores	
Australia	Afganistán	Libia
Austria	Albania	Lituania
Bélgica-Luxemburgo	Argelia	Macedonia
Canadá	Angola	Madagascar
República Checa	Argentina	Malawi
Dinamarca	Armenia	Malasia
Finlandia	Azerbaiyán	Malí
Francia	Bangladesh	Mauritania
Alemania	Bielorrusia	México
Grecia	Benín	Moldavia
Hungría	Bolivia	Mongolia
Islandia	Bosnia-Herzegovina	Marruecos
Irlanda	Brasil	Mozambique
Italia	Bulgaria	Myanmar
Japón	Burkina Faso	Nepal
Corea (República de Corea del Sur)	Burundi	Nicaragua
Países Bajos	Camboya	Níger
Nueva Zelanda	Camerún	Nigeria
Noruega	República Centroafricana	Pakistán
Polonia	Chad	Panamá
Portugal	Chile	Papua Nueva Guinea
Eslovaquia	China	Paraguay
España	Colombia	Perú
Suecia	República del Congo	Filipinas
Suiza	Costa Rica	Rumania
Turquía	Croacia	Federación Rusa
Reino Unido	Costa de Marfil	Ruanda
Estados Unidos	República Dominicana	Arabia Saudita
	Ecuador	Senegal

	Egipto	Sierra Leona
	El Salvador	Singapur
	Eritrea	Eslovenia
	Etiopia	Sudáfrica
	Georgia	Sri Lanka
	Ghana	Sudán
	Guatemala	República Árabe Siria
	Guinea	Taiwán
	Haití	Tayikistán
	Honduras	Tanzania
	Hong Kong	Tailandia
	India	Togo
	Indonesia	Trinidad y Tobago
	Irán	Túnez
	Irak	Turkmenistán
	Israel	Uganda
	Jamaica	Ucrania
	Jordania	Uruguay
	Kazajstán	Uzbekistán
	Kenia	Venezuela
	República Democrática Popular de Lao	Vietnam
	Letonia	Yemen
	Líbano	Zambia
	Liberia	Zimbabue

ANEXO II: Fuentes de datos para el Modelo Gravitacional

Los datos de los flujos bilaterales de IED expresados en millones de U$S corrientes provienen de la base de datos de la OCDE para el período 1984-2008. A efectos de expresarlos en términos constantes, se deflactan por el deflactor implícito del pib de los países de la OCDE. Como fue previamente mencionado, se incluyen 28 países emisores

de la OCDE[17] y 106 países receptores no desarrollados, con población mayor a 1.5 millones de habitantes. La decisión de eliminar de la muestra aquellos países de menor población se fundamenta en la necesidad de eliminar con un criterio objetivo aquellas islas y pequeños países que reciben importantes flujos de IED predominantemente de carácter financiero, que responden a una lógica diferente a los flujos productivos y generan importantes distorsiones en el modelo econométrico, dificultando incluso la posterior interpretación de los resultados.

Los datos del PIB en millones de dólares expresados en paridad de poderes de compra provienen del FMI. El índice de riesgo político se obtuvo del ICRG, en tanto que los datos de tasa de inflación de las economías receptoras provienen del FMI. Los datos referentes a nivel educativo de la población mayor a 15 años son los elaborados por Barro & Lee (2002) y sus posteriores actualizaciones. Se cuenta con datos para períodos de 5 años, que son generalizados para los cuatro años siguientes, de forma de poder contar con datos para todos los años del período. De todas formas, no suelen observarse cambios importantes en la educación promedio de la población en períodos de tiempo menores a un lustro.

Los datos de comercio utilizados para la elaboración de la variable tcost (importaciones) y de la variable rrnn (exportaciones primarias) se obtienen de la base de datos de la Organización Mundial del Comercio. Las estadísticas de fuerza laboral utilizadas para la construcción de la variable rrnn provienen del Banco Mundial ("World Development Indicators", WDI). Por su parte, los datos de población total utilizados para eliminar aquellos países receptores con menos de 1.5 millones de habitantes se obtienen del FMI. Por último, los datos de fusiones y adquisiciones y la serie de flujos de ied hacia los países en desarrollo, ambas expresadas en millones de U$S corrientes (deflactadas luego por el deflactor implícito de la OCDE) provienen de las bases de datos de UNCTAD.

17 Si bien los países de la OCDE son 30, no se incluye como emisor México (dado que es de particular interés su análisis como receptor), en tanto que Bélgica y Luxemburgo se trabajan en forma conjunta de forma de tener datos comparables a lo largo de todo el período.

¿México como plataforma para las inversiones directas chinas?

François Duhamel y Diana Bank

Introducción

Porfirio Díaz, supuestamente dijo una vez: "¡Pobre México, tan lejos de Dios y tan cerca de los Estados Unidos!". Sin embargo, la cercanía entre México y Estados Unidos, que parece haber sido una maldición en el pasado, se ha convertido en una bendición para México en los últimos 20 años: las inversiones extranjeras directas (IED) en México han crecido fuertemente debido a su posición geográfica privilegiada y, desde 1995, a la entrada del país en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (Dussel Peters, Paliza y Loria 2002; Cuevas, Messmacher y Werner 2005). En este contexto, las inversiones chinas en México, aunque se encuentran en una etapa temprana de desarrollo todavía, representan un fenómeno nuevo que merece un mejor análisis debido a su crecimiento potencial en varias industrias a mediano plazo.

En este artículo describimos los patrones específicos de las inversiones chinas en México. Argumentamos que México, para los inversionistas chinos, representa una plataforma única de exportación para Estados Unidos y para el resto de América Central, el Caribe y América del Sur, en contraste con la IED de China en otras partes del mundo. Este aspecto ha sido poco estudiado en la literatura a pesar de la importancia del fenómeno subyacente desde el punto de vista teórico como desde el punto de vista empírico (Ruane 2004; Pla-Barber, Camps y Madhok 2009), y menos aún para México que representa un caso muy importante y especifico.

Este artículo está organizado de la siguiente manera: presentamos brevemente las teorías de la IED en el contexto de la inversión asiática en México; después formulamos varias propuestas relacionadas con las motivaciones de las inversiones chinas en México. Más adelante describimos los patrones de inversión china en México en los últimos 10 años. Como ejemplos ilustrativos nos enfocamos en dos industrias importantes: la industria automotriz y la industria textil mexicanas, para mostrar las evoluciones potenciales de dichas inversiones en un futuro cercano. Finalmente, concluimos con las contribuciones de nuestra investigación, limitaciones y futuras líneas de investigación.

1. Teorías de la IED e inversiones chinas en el extranjero

Las motivaciones para la IED en un país son extensas y variadas dependiendo del inversionista, del país receptor y de las relaciones entre los países involucrados. La teoría neoclásica del comercio, el modelo OLI de Dunning o modelos de riesgo y de diversificación han sido algunos de los marcos teóricos de referencia para estudiar estas motivaciones (Mathews 2006; Faeth 2009). Además, las razones específicas que explican los intentos de internacionalización de parte de las empresas chinas se han planteado en numerosas contribuciones, clasificando estas inversiones en diversas categorías: diversificación, búsqueda de recursos, búsqueda de mercado de consumo, entre otros. Los intereses de parte de los chinos son múltiples: ser un proveedor del principal mercado de consumidores en el mundo, Estados Unidos, así como también de otros mercados importantes, asegurando líneas directas de abastecimiento (energía, recursos minerales y comida); diversificar los riesgos; obtener divisas para sostener operaciones y conseguir acceso a tecnologías, marcas y canales de distribución (Deng 2004, 2008; Child y Rodrigues 2005; Mathews 2006; Buckley, Clegg, Cross, Liu, Voss y Zheng 2007; Faeth 2009; Li 2009; Williamson y Yin 2009; Fornés y Butt-Philip 2009, 2011). Algunos autores han establecido que esas multinacionales, en lugar de explotar ventajas específicas, están en realidad intentando superar las limitaciones de su mercado doméstico (Luo y Tung 2007; Rui y Yip 2008).

Creemos que la IED en México puede ser explicada mediante una combinación de factores pertenecientes a una o más de las teorías previamente mencionadas. Sin embargo, entre esos diferentes grupos de motivaciones, no está claro todavía cuál es la razón principal por la que las empresas chinas están invirtiendo o podrían invertir en América Latina, y aún más importante para el propósito de este artículo, en México. El caso de México tiene implicaciones empíricas, como también implicaciones teóricas debido al rol potencial que México juega como país plataforma para inversionistas extranjeros enfocados en Estados Unidos. A continuación analizaremos los propósitos posibles de las inversiones chinas en México, así como los datos relevantes para entender las razones detrás de dichas inversiones.

2. Propuestas

2.1. México como una base de abastecimiento para las inversiones chinas

La mayoría de las inversiones chinas en América Latina se asemeja a los patrones de inversiones que ocurren en África, que responden a la necesidad de la economía china para asegurar el abastecimiento de los insumos necesarios para su crecimiento, en términos de recursos minerales, productos agrícolas, químicos y fibras textiles (Trinh, Voss y Dick 2006; Fornes y Butt-Philip 2009, 2011; Gao 2009). México, por su parte, tiene reservas minerales significativas. México se colocó en 2009 como el segundo productor en el mundo de bismuto, fluorita y plata, el tercer productor de celestita y estroncio entre otros. México también es un importante productor de minerales tales como plomo, bentonita, cadmio, molibdeno, grafito, yeso, sal, mineral de zinc, caolín, manganeso, azufre, y cobre (USGS, 2010). De los minerales producidos en México, el cobre tuvo el valor más alto, seguido por la plata, el zinc, el oro y el molibdeno (Secretaría de Economía 2011). En términos de valor, el estado de Sonora aportó la mayoría de la producción de minerales no combustibles de México en 2010, antes de Zacatecas, Coahuila, Chihuahua, Durango y San Luis Potosí. Además, México está atrayendo una inversión extranjera significativa de parte de inversionistas canadienses y estadounidenses en este sector (Secretaría de Economía 2011).

Según la FAO (2010), en términos de productos agrícolas, México ocupa un lugar importante en el mundo en la producción de limones, papaya, carne de pollo, naranjas, maíz, sorgo y vainilla. Sin embargo, en cuanto a las fibras textiles y compuestos químicos, la producción de México sigue siendo relativamente débil en los mercados mundiales (INEGI 2011a, 2011b). Debido a esto, es posible que los inversionistas chinos se interesen principalmente en los productos minerales y agrícolas para conseguir los productos básicos que necesitan. Debido a lo anterior, formulamos la propuesta siguiente: los inversionistas chinos en México se enfocarán a mediano plazo en inversiones que aseguren el suministro de insumos para su país.

2.2. México como un mercado para los inversionistas chinos

México representó el país número 12 en el mundo en términos de PIB, con $1,657 billones en 2011 (en términos de paridad de poder adquisitivo), y ocupa el segundo lugar en América Latina después de Brasil. El PIB per cápita de México representó $15,100 en 2011 (CIA World Factbook), el cual disminuyó entre 2008 y 2009, debido a la crisis económica provocada por la excesiva dependencia de las exportaciones mexicanas del mercado de Estados Unidos. Sin embargo, el tamaño del mercado interno de consumo sigue siendo significativo en México, más o menos del mismo tamaño que Italia o Canadá (World Bank 2012). Casi el 55 por ciento de los mexicanos están por debajo de 24 años de edad, uno de los porcentajes más altos para una economía de ingresos medios-altos en el mundo (INEGI). Esto debe representar oportunidades significativas de crecimiento para los inversionistas chinos que buscan aumentar su presencia en los países emergentes (Mathews 2006; Luo y Tung 2007). Por lo tanto proponemos: los inversionistas chinos en México se enfocarán a mediano plazo en las inversiones que les permitirán la distribución de productos en el mercado mexicano.

2.3. México como una plataforma para los inversionistas chinos

Una plataforma permite a una filial tomar ventajas de la localización del país con el fin de exportar (productos, conocimientos, servicios) a un tercer país (Pla-Barber 2009). Para este propósito, la filial necesita

obtener la experiencia pertinente para hacerlo. En consecuencia, dos condiciones deben cumplirse:

1. El país plataforma debe ser el punto medio entre el país de origen de los inversionistas y el país de destino,
2. El país plataforma debe tener una intensa relación comercial con el país de destino, de modo que el inversionista pueda adquirir conocimientos y desarrollar las redes y relaciones en el país de destino.

Uno de los principales problemas de los inversionistas chinos es ganar cuota de mercado en el principal mercado del mundo: Estados Unidos. México cumple efectivamente las condiciones mencionadas previamente para jugar un papel de plataforma de exportación para los inversionistas extranjeros. Según Juan Carlos Cante Reyes, director de la zona Asia en ProMéxico, un organismo estatal que promueve el comercio y la inversión: "México tiene una posición de prestigio internacional, geográfico y logístico, además de su industria (...) algunos productos y bienes chinos dedicados para la exportación se podrían hacer en México y venderse a los países de América Latina (...) hay muchos sectores en los que los inversionistas chinos podrían estar interesados, especialmente la industria automotriz, energías renovables, alimentos, electricidad, servicios financieros y turismo" (Xinhua 2009). Por lo tanto, proponemos: Los inversionistas chinos en México utilizarán a México a mediano plazo como una plataforma para obtener acceso a EU y los mercados de América Latina.

3. Análisis de datos

Con el fin de proporcionar una base para examinar estas propuestas, usaremos los datos oficiales de los flujos comerciales entre China y México y las estadísticas de IED con respecto a las inversiones chinas en México. Complementaremos el análisis examinando los proyectos futuros tal como se anunciaron en fuentes secundarias de prensa, con el fin de evaluar el potencial de las inversiones chinas en México en un futuro probable en determinados sectores como el sector automotriz y el textil. Estos ejemplos deben ser considerados con cautela, ya que contienen declaraciones que a futuro pueden o no materializarse debido a posibles contingencias inesperadas.

Un cierto número de aspectos muestran que los chinos "están en México para quedarse". Se cree que unos 14,000 chinos viven en México, principalmente en la Ciudad de México, Tijuana, Mexicali y Chiapas (El Universal 2011). Un número creciente de Institutos Confucio operan ya en México. Además, en 2008, ambos países firmaron un protocolo de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, como una forma de profundizar la relación comercial entre ambos países (Embajada de México en China).

De acuerdo con el ministerio de comercio de México (SE 2012), las inversiones de China en México ascendieron a unos 157 md de 1999 a 2011, mientras que el total de inversiones extranjeras era cerca de 287 mmd, durante este tiempo. El cuadro 1 muestra cómo las inversiones chinas siguen siendo eclipsadas por otras inversiones procedentes de otros países. Otros inversionistas asiáticos provenientes de Asia, como Japón, Singapur, Corea y Taiwán han invertido más en México que China durante este tiempo.

Sin embargo, es un fenómeno digno de observar, ya que las señales indican una realidad que puede llegar a ser cada vez más importante en los próximos años. Examinaremos en primer lugar los datos relativos a las inversiones chinas en los productos básicos, y luego al mercado mexicano y, por último, en relación con México como una plataforma. Sin embargo, destaca que la inversión china en América Latina ha crecido más en Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, Guyana, Perú y Venezuela que en México en los tres últimos años (Cepal 2011).

Cuadro 1: Flujos de IED hacia América Latina (millones de dólares)

	Inversiones confirmadas		Inversiones anunciadas
País	**1990-2009**	**2010**	**2011**
Argentina	143	5,550	3,530
Brasil	255	9,563	9,870
Colombia	1,677	3	...
Costa Rica	13	5	700
Ecuador	1,619	41	...
Guyana	1,000	...	...
México	127	5	...
Perú	2,262	84	8,640
Venezuela	240	...	...
Total	**7,336**	**15,251**	**22,740**

Fuente: Cepal (2012)

4. La inversión china en materias primas

En 2011, el comercio bilateral de México con China representó 33,347 md, de los cuales 9,363 md fueron exportaciones mexicanas a China. Este último número fue de 3,265 md en 2007 (ITC). Cuando observamos la estructura de las exportaciones mexicanas a China, entre las diez principales categorías de producto, encontramos las categorías siguientes: aparatos de grabación de sonido e imágenes, vehículos, productos minerales, tales como cobre y hierro y productos químicos orgánicos.

Cuadro 2: las exportaciones más importantes de México a China ('000 US$)

Código	Producto	Valor en 2010 ('000 US$)
85	Aparatos de grabación de sonido y de imágenes	2,178,563
'26	Minerales, escorias y cenizas	2,211,701
'87	Vehículos	1,063,796
'27	Combustibles y aceites minerales	1,172,299
'84	Máquinas	557,652
'74	Cobre	563,162
'90	Instrumentos y aparatos de óptica	334,556
'29	Productos químicos orgánicos	245,110
39	Plásticos	171,010
'52	Algodón	122,110
'03	Pescados, crustáceos, moluscos	99,699
47	Pastas de madera	76,897
'40	Caucho	73,623
'32	Extractos curtientes tintóreos;	72,150
'76	Aluminio y manufacturas de aluminio	60,897
'25	Sal, azufre, tierras y piedras	55,120
'41	Pieles y cueros	29,490
	Total	**9,363,012**

Fuente: ITC (2012).

Estas cifras indican la posible explotación de minerales, tales como hierro y cobre para rexportar a China. En términos de inversiones reales, en esta ocasión encontramos solo una inversión significativa en la producción de cobre, de la empresa Golden Dragon Group, una de las compañías de cobre más importantes de la provincia de Hunan, la cual abrió una planta de tubería de cobre en el estado norteño de Coahuila en 2009 con un valor de 100 md (Xinhua 2009). Además, en 2008, Jinchuan Group Ltd., adquirió el proyecto minero

Bahuerachi en el estado de Chihuahua con el fin de producir cobre, oro, molibdeno, plata y zinc (El Universal 2009). En cuanto a los productos agrícolas, solo pudimos encontrar una inversión de 10.1 md en el sector agrícola, realizado en 2003 por parte de una compañía china en el estado de Tabasco.

Algunas inversiones chinas se asemejan a los patrones que se encuentran en otras partes de América Latina y África en términos de exportación de recursos minerales. En cuanto a los productos agrícolas, encontramos una mayor intensidad del comercio entre China y países como Brasil y Argentina (Trinh 2006).

5. México como mercado

Las exportaciones de China hacia México han crecido fuertemente en los cinco últimos años, de 11,171 md en 2007 a cerca de 24,000 md en 2011. En el cuadro 3 indicamos las principales exportaciones de China a México (principalmente computadoras, maquinaria, equipos de telecomunicaciones, textiles, juguetes, plásticos y muebles). Estas cifras indican vías posibles para inversiones enfocadas en la producción y la distribución en México a través de una presencia local. Sin embargo, no hemos encontrado casos de inversionistas chinos mencionando al mercado mexicano como uno de sus principales objetivos.

Cuadro 3: las exportaciones más importantes de China a México en 2010 (miles de dólares)

Producto	Valor
Equipo electrónico y eléctrico	6,310,879
Máquinas	4,702,130
Aparatos ópticos, técnicos y médicos	2,654,181
Aluminio	1,497,595
Vehículos otros que trenes	868,036
Plásticos y derivados	512,599
Juguetes, juegos, artículos deportivos	426,693
Hierro y acero	392159
Químicos orgánicos	534,542
Muebles, artículos de iluminación, edificios prefabricados	525,778
Caucho y sus derivados	514,937
Todos los productos	23,984,673

Fuente: ITC (2012).

6. México como una plataforma

Los datos del cuadro 4 muestran las cantidades que Japón, Singapur, Corea y Taiwán han estado invirtiendo en México en los últimos 10 años, principalmente utilizando a México como plataforma. La IED acumulada de estos países llega a más de 4 mmd, lo que representa cerca de dos por ciento de la IED entrante en México de 1999 a 2010, mientras que China solo invirtió 157 md en ese periodo. Los flujos de inversión china representaron 32 md en 2009, lo cual representa el 20 por ciento de la inversión total china acumulada en México durante este periodo en un solo año. La inversión japonesa es la más alta con cerca de 3 mmd para ese periodo, seguido por Singapur, Corea y Taiwán. Japón ha invertido en diversas industrias, principalmente la industria automotriz, la industria electrónica y el vidrio.

Cuadro 4: Flujos de IED hacia México por país de origen (millones de dólares)

País	2007	2008	2009	2010	2011	1999-2011	%
Estados Unidos	12,813	11,335	7,238	5,520	10,699	**145,406**	50.6%
España	5,398	4,883	2,681	1,461	2,911	**42,249**	14.7%
Canadá	479	3,066	1,621	1,243	668	**11,752**	4.1%
Reino Unido	607	1,288	347	554	41	**8,046**	2.8%
Islas Vírgenes	1,101	1,456	24	12	108	**5,378**	1.9%
Japón	395	142	221	228	665	**2,984**	1.0%
Singapur	124	109	196	50	93	**1,148**	0.4%
Corea	48	371	76	-4	-8	**935**	0.3%
Panamá	249	138	30	24	106	**732**	0.3%
Islas Caimán	-30	-23	-27	23	1	**449**	0.2%
Taiwán	10	34	48	115	26	**416**	0.14%
China	9	13	32	9	2	**157**	0.05%
Total	31,313	26,889	15,959	20,208	19,440	287,347	100%

Fuente: SE (2012).

Las empresas coreanas concentraron sus inversiones en la parte norte y central del país, mientras que las inversiones taiwanesas se trasladaron principalmente a los sectores de fabricación en todo el norte de México, lo que indica su objetivo de utilizar sus inversiones para vender en la parte más rica de México, y también como una base para rexportar hacia Estados Unidos.

En el cuadro 5 presentamos un análisis rápido de los productos mexicanos que todavía tienen mayor participación en el mercado de Estados Unidos que los productos chinos de la misma categoría. Quisiéramos sugerir que son estos productos los que probablemente representan las mayores oportunidades de crecimiento para coinversiones entre la parte china y mexicana en México para atacar de manera conjunta al mercado de Estados Unidos en lugar de buscar solamente confrontación.

Cuadro 5: Valor de las importaciones más importantes de Estados Unidos desde China y México en 2011 (US$, '000)

Código	Producto	Importaciones de China	Importaciones de México
'8703	Automóviles para turismo	72,384	15,498,775
'8528	Aparatos receptores de televisión	11,804,123	14,908,275
'8708	Partes y accesorios para vehículos automóviles	5,930,121	13,818,989
'8544	Hilos, cables aislados para electricidad	3,044,175	7,169,734
'9018	Instrumentos y aparatos de medicina	1,093,082	4,407,456
'8418	Refrigeradores, congeladores	999,354	3,201,261
'8409	Partes de motores	623,956	2,677,765
'8501	Motores y generadores electricos	1,544,184	2,524,017
'8537	Paneles para control o distribución de electricidad	955,864	2,478,875
'8536	Aparatos para conexión de circuitos electricos	1,805,094	2,423,566
'8407	Motores de embolo (pistón) alternativo y motores rotativos	620,077	1,856,426
'8415	Máquinas y aparatos para acondicionamiento de aire	1,753,286	1,787,793
'8408	Motores diesel o semi diesel	120,862	1,564,514
'9032	Aparatos para regulación o control automáticos	438,644	1,495,303
'8511	Dispositivos electricos de arranque para motores	383,842	1,299,914

De hecho, la proximidad de México con Estados Unidos significa que México puede convertirse en un proveedor clave en una cadena de abastecimiento integrada que valora el "just in time" en la entrega de insumos (Griswold 2006). El sector automotriz y el sector textil constituyen los mejores ejemplos de este fenómeno (Dussel Peters 2005; Fetscherin y Sardy 2008). El cuadro 6 muestra que la inversión china

presente en México no refleja totalmente las oportunidades existentes en estos sectores. A continuación, presentamos varios ejemplos de éxito como de fracaso de parte de inversionistas chinos en México.

Cuadro 6. IED chino en México por industria (1999-2009)

En porcentaje	
Industria	**Total**
Textiles	11%
Muebles	1%
Farmacéuticos	6%
Plásticos	9%
Motores eléctricos	1%
Motocicletas	1%
Otra manufactura	2%
Comercio en textiles	2%
Comercio en equipos	6%
Otro comercio	29%
Bienes raíces	2%
Renta de maquinaria	12%
Servicios en I+E	11%
Otros	1%
Total	**100.0%**

7. Inversiones chinas en los sectores automotriz y textil en México: algunos ejemplos

FAW Group empezó a vender autos en México en 2009 a través de una alianza con el Grupo Salinas. FAW Group ("FAW") había decidido aparentemente construir una fábrica en el estado central de Michoacán, para producir una nueva línea de vehículos con una capacidad de 100,000 unidades para el mercado de México y para América Central y del Sur. La inversión total del proyecto debía representar un valor de 150 md. Sin embargo, según Inside Line (2009), esta inversión nunca se materializó.

Geely Holding Group Co., adquirió el Grupo Volvo de Ford en marzo de 2009. Geely representa el mayor fabricante privado de automóviles en China. Geely anunció una inversión de 270 md en León, Guanajuato. Sin embargo, esta inversión tampoco se materializó.

Sinatex es una empresa de hilo de algodón fundada en 1999 en Ciudad Obregón, Sonora. Cuenta con tres fábricas, con una producción anual de 62,000 m^2. Sinatex invirtió más de 96 md. La fábrica produce y vende hilo de algodón que se comercializa y se vende en 80 por ciento a Estados Unidos y a Canadá. La producción de Sinatex representa 20 por ciento del total de las exportaciones mexicanas en este sector de actividad.

La exportación del producto desde Sonora a Estados Unidos puede durar de tres a cinco días y desde China el tiempo se incrementa a 20 días. Por lo tanto, la distancia, la logística y la velocidad son las principales ventajas derivadas de la presencia de Sinatex en México. La ventaja en costos no es necesariamente el punto principal si tomamos en cuenta la comparación de costos entre China y México en la industria textil (Dussel Peters 2005, 2007).

8. Otros sectores

En otros sectores, TCL en particular heredó de la planta de producción de televisores de Thomson México. Estas inversiones se justifican por los costos de transporte que hacen la venta de esos artículos voluminosos no rentables para el transporte de China a Estados Unidos. En el sector de tecnologías de la información, Lenovo estableció su principal base de producción fuera de China en Apodaca, Nuevo León, cerca de Monterrey. Invirtió 20 md y tiene una capacidad de producción de cinco millones de computadoras al año, que se destinan al mercado de Estados Unidos y a Latinoamérica. Sin embargo, 70% de sus productos son exportados a Estados Unidos (El Economista 2012). En los ejemplos anteriores, vemos que las inversiones chinas son en su mayoría dedicadas a la rexportación a Estados Unidos, y una pequeña parte a América Latina, con lo que se confirma la tercera propuesta: México como un país plataforma para los inversionistas extranjeros.

9. Conclusiones

En este trabajo, hemos formulado la pregunta: ¿qué espera China de la IED en México? Hemos estudiado tres posibilidades: la IED china está dirigida a asegurar las líneas de abastecimiento de insumos para su proprio país; la IED china está destinada a penetrar en el mercado mexicano; la IED china se utiliza para crear las condiciones para tomar ventaja de México como una plataforma para entrar en Estados Unidos y en otros países de América Latina. Creemos que la tercera opción es la más decisiva.

No concurrimos con la posición de Ping Deng, que afirma que: "las inversiones en países plataforma no son una motivación fuerte de la IED de parte de las multinacionales asiáticas", porque él considera que el tamaño de las inversiones realizadas en China ya es suficiente para obtener economías de escala. Sin embargo, en un mundo donde "la distancia sigue siendo significativa" (Ghemawat 2001), varios obstáculos justifican la creación y el mantenimiento de plataformas de exportación para las inversiones chinas. La proximidad al mayor mercado de exportación, Estados Unidos, significa que México puede convertirse en un proveedor clave para integrarse en cadenas de suministro que valoran el "just in time" (Griswold 2006). Los inversionistas asiáticos (Japón, Taiwán, Singapur, Corea) en América Latina y en México han estado interesados en invertir en el continente durante muchos años. En el marco del TLCAN, ha sido más fácil tomar ventaja de la proximidad y de la facilidad de exportación a Estados Unidos. La IED de China en México ha crecido y se espera que continúe haciéndolo.

Como una limitación de este trabajo, sin duda es difícil separar los diversos motivos que pueden estar presentes de manera simultánea en algunas de las inversiones que hemos observado. Este estudio exploratorio ayudará a guiar la investigación futura en el área para comprender las motivaciones de China, su expansión y crecimiento tanto económicos como geopolíticos.

Referencias

- Buckley, Peter, Jeremy Clegg, Adam Cross, Xin Liu, Hinrich Voss y Ping Zheng. 2007. "The determinants of Chinese outward foreign direct investment". Journal of International Business Studies 38(4), pp. 499-518.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2011. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2010. Hoja informativa China. CEPAL, Santiago de Chile.
- Child, John y Suzana Rodrigues. 2005. "The internationalization of Chinese firms: a case for theoretical extension?". Management and Organization Review 1, pp. 381–410.
- China Daily. 2009. "Golden Dragon". China Daily, octubre 29.
- CIA (Central Intelligence Agency). 2011. https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/mx.html. Consultado en Mayo de 2012.
- Cuevas, Alfredo, Miguel Messmacher y Alejandro Werner. 2005. "Foreign Direct Investment in Mexico since the Approval of NAFTA". The World Bank Economic Review 19(3), pp. 473-485.
- Deng, Ping. 2004. "Outward investment by Chinese MNCs: Motivations and implications". Business Horizons 47(3), pp. 8-16.
- Deng, Ping. 2008. "Resources, Capability, and Outbound FDI from Chinese Companies". En, Ilan Alon y John McIntyre (edits.). Globalization of Chinese Enterprise, pp.17-30.
- Dussel Peters, Enrique (coord.), Luis Miguel Galindo Paliza y Eduardo Loría Díaz. 2002. Condiciones y efectos de la inversión extranjera directa y del proceso de integración regional en México durante los noventa. Una perspectiva macro, meso y micro. UNAM/Facultad de Economía/BID-INTAL/Plaza y Valdés, México.
- Dussel Peters, Enrique. 2005. Economic Opportunities and Challenges Posed by China for Mexico and Central America. DIE (DeutschesInstitutfürEntwicklung), German Development Institute, Bonn.
- Dussel Peters, Enrique (compilador). 2007. Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México. CEPAL, México.

- El Economista. 2012." Lenovo apuesta por crecer en Apodaca". El economista, enero 3.
- El Universal. 2009. "China llega con fuerza a minería mexicana". El universal, octubre 12.
- El Universal. 2011. "Aumenta el número de chinos en México". El universal, octubre 9.
- Faeth, Isabel. 2009. "Determinants of Foreign Direct Investment – A Tale of Nine Theoretical Models". Journal of Economic Surveys 23(1), pp. 165–196.
- FAO (Food and Agriculture Organization). 2010. Food and agricultural commodities production. Country rank in the world, by commodity. http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx. Consultado en abril de 2013.
- Fetscherin, Marc y Marc Sardy. 2008. "The Chinese Automobile Industry is Driving West". En, Ilan Alon y John McIntyre (edits.). Globalization of Chinese Enterprises, pp. 181-193.
- Fornés, Gaston y Alan Butt-Philip. 2009. "Chinese companies' outward internationalisation to emerging countries: The case of Latin America". Chinese Business Review 7(1).
- Fornés, Gaston y Alan Butt-Philip. 2011. "Chinese MNEs and Latin America: a review". International Journal of Emerging Markets 6(2), pp.98-117.
- Gao, Huang Fei. 2009. "Natural Resources: Government Support for Chinese Companies' Global Hunt". En, Ilan Alon, Julian Chang, Marc Fetscherin, Christoph Lattemann y John McIntyre (edits.). China Rules: Globalization and Political Transformation. Palgrave Macmillan, pp. 233-252.
- Griswold, Daniel. 2006. The future of NAFTA: Hecho en China? Cato Institute, Washington, D.C.
- Ghemawat, Pankaj. 2001. "Distance still matters". Harvard Business Review 79(8), pp. 137–147.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática). 2011. La Industria Textil y del Vestido en México 2011. Series estadísticas sectoriales. INEGI, Aguascalientes, México.
- INEGI. 2011. La Industria química en México 2011. Series estadísticas sectoriales. INEGI, Aguascalientes.
- Inside Line. 2009/a. "Mexico: Chinese Company FAW Leavin". Inside Line, octubre 15.

- Inside Line. 2009/b. "Mexico: Chinese Automaker expanding as Existing Automa.kers Struggle". Inside Line, marzo 5.
- ITC (International Trade Center). 2012. http://www.trademap.org/. Consultado en Mayo de 2012.
- Li, Peter Ping. 2007. "Toward an integrated theory of multinational evolution: The evidence of Chinese multinational enterprises as latecomers". Journal of International Management 13, pp. 296-318.
- Luo, Yadong y Rosalie Tung. 2007. "International expansion of emerging market enterprises: A springboard perspective". Journal of International Business Studies 38, pp. 481-498.
- Mathews, John. 2006. "Dragon multinationals: new players in 21st century globalization". Asia Pacific Journal of Management 23, pp. 5-27.
- MOFCOM (Ministerio de Comercio de la República Popular China). 2011. 2010 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment. MOFCOM, Beijing.
- Pla-Barber, José, Joaquín Camps Torres y Anoop Madhok. 2009. "´País Trampolín´ y ´Filial Trampolín´: Una nueva perspectiva en la internacionalización hacia Latinoamérica". GCG Georgetown University-Universia 3(2), pp. 17-28.
- Rosales, Osvaldo (director). 2010. La República Popular China y América Latina y el Caribe: hacia una relación estratégica. CEPAL, Santiago de Chile.
- Ruane, Frances. 2004. "Foreign Direct Investment in Ireland". En, Yingqi Annie Wei y V.N. Balasubramanyam (edits.). Foreign Direct Investment: Six Country Case Studies. Cheltenham, Edward Elgar publishing, Massachusetts, pp. 134-161.
- Rui, Huaichuan y George Yip. 2008. "Foreign acquisitions by Chinese firms: A strategic intent perspective". Journal of World Business 43(2) pp. 213-226.
- SE (Secretaría de Economía). 2012. Dirección General de Inversión Extranjera. http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/inversion-extranjera-directa/estadistica-oficial-de-ied-en-mexico. Consultado en Mayo de 2012.
- SE. 2011. Anuario estadístico de la minería mexicana. Ampliada 2010. SE, Coordinación General de minería, México.

- Trinh, Tamara, Silja Voss y Steffen Dyck. 2006. "China's commodity hunger, Implications for Africa and Latin America". Deutsche Bank Research (junio 13).
- USGS (U.S. Geological Survey). 2010. 2009 Minerals Yearbook. USGS, Estados Unidos.
- Williamson, Peter J. y Eden Yin. 2009. "Racing with the Dragons". En, Ilan Alon, Julian Chang, Marc Fetscherin, Christop Lattemann y John McIntyre (edits.). China Rules: Globalization and Political Transformation. Palgrave Macmillan, Gran Bretaña, pp. 69-100.
- World Bank (WB). 2012. Household final consumption expenditure, PPP (constant 2005 international $). http://data.worldbank.org/indicator/NE.CON.PRVT.PP.KD. Consultado en Mayo 2012.
- Xinhua. 2009. "Mexico could be the door for Chinese investment in Latin America: Official". China Daily Information, febrero 8.

Desarrollo de infraestructura de transporte en México a partir de la inversión china

Alexis Rivera Ballesteros

1. Situación de la infraestructura en México

El nivel de desarrollo de la infraestructura de un país es claramente una muestra del grado de su desarrollo económico y social. La razón por la cual los países no logran los niveles óptimos de desarrollo de infraestructura es la falta de recursos económicos o la falta de condiciones de certidumbre para la inversión (PNI 2007).

La vecindad territorial de México con Estados Unidos y la demanda de bienes de este último han motivado que la estrategia comercial de nuestro país esté dirigida hacia el norte: 78 por ciento de las exportaciones mexicanas en 2011 se destinaron a Estados Unidos (Banco de México 2012). Este hecho ha marcado una influencia en el desarrollo de la infraestructura de transporte mexicana, con una orientación centro sur, principalmente a través de vías carreteras, pero también con una participación importante del ferrocarril.

En 2007, el presidente Felipe Calderón lanzó el Plan Nacional de Infraestructura (PNI) 2007-2012, en el cual se pretendía que México elevara la cobertura, calidad y competitividad de la infraestructura, para convertirlo en una de las principales plataformas logísticas del mundo y promover un desarrollo regional equilibrado, dando atención especial al centro, sur y sureste del país (PNI 2007). La meta global en ese momento era que México lograra ubicarse para 2030 dentro del 20 por ciento de los países con más alto índice de competitividad en infraestructura en el mundo. Para lograr esta meta, uno de los objetivos era que México lograra convertirse en 2012 en

uno de los líderes de América Latina por la cobertura y calidad de su infraestructura (PNI 2007).

De acuerdo con datos del Foro Económico Mundial, en 2007, por su competitividad (calidad y conectividad) en infraestructura, México se ubicaba en el lugar 64 de un total de 125 países;[1] sectorialmente ocupaba el lugar 65 en ferrocarriles, 64 en puertos y 49 en carreteras (Global Competitiveness Report 2006-2007). En esta situación, México se encontraba en el séptimo lugar en América Latina, debajo de Barbados, Chile, Panamá, Jamaica, El Salvador y Uruguay. En el último reporte de 2011-2012, México se ubicó en el lugar 66 de 142 países evaluados en términos de infraestructura, con una calificación de 4 de un máximo de 7 puntos (Global Competitiveness Report 2011-2012). Con este desempeño en infraestructura dentro de la región latinoamericana, México no tuvo grandes avances en este rubro, pues se mantuvo en el séptimo lugar. Estos datos indican que la estrategia planteada en el Plan Nacional de Infraestructura no fue suficiente, por lo tanto es necesario cambiar de estrategia o modelo para lograr la meta global propuesta en 2007.

El Instituto Mexicano de la Competitividad ha realizado un esfuerzo importante en evaluar el sector de transporte en México respecto de su participación en el PIB, sector que tiene rezagos en relación con otros países, en especial con Estados Unidos. La falta de infraestructura y uso del transporte ferroviario, que es significativamente más barato que el transporte de carga terrestre —de entre 3 y hasta 9 veces, dependiendo de la distancia (IMCO 2008)—, reflejan la necesidad de mayores inversiones en el mediano plazo en el sector ferroviario. También en las tarifas portuarias (puertos como Veracruz y Manzanillo) los costos para buques de 2.800 TEUs (contenedor equivalente de 20 pies, por sus siglas en inglés) están muy por encima de otros puertos internacionales (Dussel Peters 2008).

En 2007, el PNI había formulado una serie de acciones para lograr el desarrollo de la infraestructura, entre las cuales destacan la promoción de la autorización de erogaciones plurianuales para proyectos de inversión en infraestructura, dar suficiente certeza jurídica y promover activamente los esquemas de participación pública y

1 Este índice abarca la infraestructura en ferrocarriles, puertos, carreteras, aeropuertos, electricidad y telecomunicaciones.

privada en el desarrollo de infraestructura, la eliminación de la regulación innecesaria y los inhibidores a la inversión, incluyendo, entre otras acciones, la revisión y simplificación de los procedimientos de contratación, así como una mejor coordinación entre los gobiernos federal, estatal y municipal, y con el sector privado (PNI 2007). Sin embargo, los embates de la recesión económica que inició en 2008 hicieron que el interés del gobierno mexicano desviara su atención a otras prioridades del país.

La red carretera pavimentada en México incrementó de 2000 a 2010 de 108,488 kilómetros a 138,404 kilómetros, lo cual significa un aumento de 27.57%, mientras que la red ferroviaria incrementó en el mismo periodo de 26,656 kilómetros a 26,717 kilómetros, es decir, un aumento del 0.22 por ciento (SCT 2011); esto refleja que en 10 años, la red de transportes en México no ha crecido lo suficiente para satisfacer las necesidades de transporte de nuestro país, sobre todo en el transporte ferroviario, mientras las exportaciones de México en el mismo periodo han aumentado de 166,120.7 millones de dólares a 298,138.1 millones de dólares, es decir, un aumento de un 79.5 por ciento (Secretaría de Economía 2012). En cuanto la infraestructura portuaria, México cuenta con 114 puertos marítimos, de los cuales 53 son de cabotaje y 61 son de altura y cabotaje. En el año 2000 los puertos mexicanos permitieron un flujo de volumen de carga de 9,967.2 miles de toneladas, mientras que en el año 2010 se registraron 29,777.4 miles de toneladas, lo cual significa un aumento del 198.75 por ciento, que contrasta con el débil aumento de la infraestructura carretera y ferroviaria mexicana. Aun así, ningún puerto mexicano ha logrado situarse entre los 50 puertos más dinámicos del mundo, cuya lista la encabeza el puerto de Shanghai (World Shipping Council 2011).

2. La evolución de la inversión extranjera directa en México

Con las reformas económicas emprendidas en las décadas de los 80 y 90 y del TLCAN, la actitud gubernamental hacia la inversión extranjera directa (IED) fue más flexible y se revaloró su importancia más que en las administraciones anteriores. En diciembre de 1993 se promulgó la Nueva Ley de Inversiones Extranjeras, que ofreció mayor certidumbre, y se especificó la apertura al capital foráneo para

permitir la participación mayoritaria en 91 por ciento de las actividades económicas (Alba y Labazée 2010).

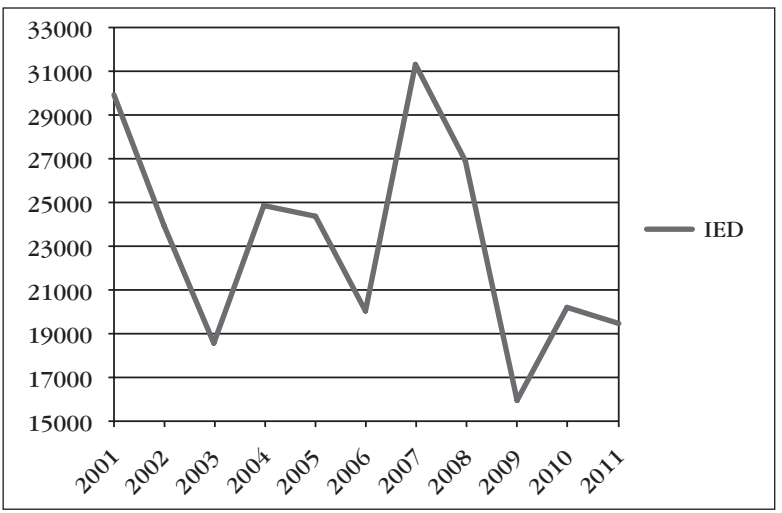
Sin embargo, al mismo tiempo que el desarrollo de la infraestructura de transporte en México se ha visto limitada desde inicios del siglo XXI, la IED en México también tuvo un bajo desempeño en los últimos diez años. Entre 2001 y 2011, el comportamiento en general de la IED ha tenido una tendencia a la baja con un marcado descenso en 2008 y 2009, provocado por la contracción económica que atravesó el mundo, y se ha recuperado con un leve crecimiento en años posteriores (véase Cuadro 1). Los sectores que han tenido mayor participación de la IED han sido el comercio (42.7%), manufacturero (34.6%) y el de servicios financieros (20.2%) (ProMéxico 2011).

Cuadro 1. Inversión extranjera directa en México 2001-2011 (Millones de dólares)

Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
IED	29,860.8	23,932.3	18,554.1	24,820.9	24,373.4	20,006.4	31,313.4	26,888.5	15,959.0	20,207.6	19,439.8

Fuente: Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera (2012).

Gráfica 1. Inversión extranjera directa en México 2001-2012 (Millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con datos del Cuadro 1

indican que su participación se enfoca en actividades que apoyan el comercio exterior de China, como finanzas (19%), comercio (15%) o logística (7%), seguido de minería (17%) (CEPAL 2010).

De acuerdo con un estudio realizado por la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), existen factores que evidencian la estrategia de inversión de China en el mundo, de los cuales, algunos se observan en América Latina. Estos factores son: a) adquisición de recursos naturales, b) adquisición de activos estratégicos (como producción de tecnología), c) búsqueda de mercados (abastecer mercados y sustituir las exportaciones directas de China para disminuir costos de transporte), d) diversificación (busca evitar la sobresaturación de empresas en el mercado chino) y e) búsqueda de eficiencia (al aumentar los costos de producción en China, buscan otros países para continuar su producción).

La inversión de China en México ha sido casi inexistente durante el siglo XX; sin embargo, en los últimos años ha aumentado su presencia, aunque es inferior a la inversión proveniente de otros países. En 2011, la lista de los países está encabezada por Estados Unidos con 55%, seguido de España (15%), Países Bajos (7%), Suiza (6%), Canadá (3%), mientras que las inversiones provenientes de China tan solo representan 0.009% (Secretaría de Economía 2012). Es aquí donde se puede ver que aún existe un gran potencial de este país asiático, pues representa una oportunidad para promover la inversión china en beneficio del desarrollo de nuestro país.

Cuadro 4. Inversión extranjera directa en México por país 2001-2011
(Millones de dólares)

País / Año	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Total 2001 - 2011
Alemania	-108.2	599.4	445.9	408.4	334.8	645.7	642.6	617.0	45.9	306.6	229.9	4,167.9
Canadá	1,026.8	237.6	304.1	648.9	479.0	617.2	479.1	3,066.1	1,621.0	1,243.4	668.2	10,391.4
China	2.4	-1.7	25.6	12.0	14.0	24.0	8.6	13.1	32.4	9.1	1.8	141.1
España	2,893.5	5,008.0	2,849.3	7,887.1	1,679.1	1,436.8	5,397.8	4,882.9	2,680.8	1,460.7	2,911.2	39,087.0
Estados Unidos	21,441.8	13,143.7	8,885.3	9,135.3	11,764.2	12,929.6	12,812.5	11,335.3	7,237.5	5,519.8	10,699.3	124,904.5
Islas Vírgenes	97.7	16.2	8.7	56.7	2,051.4	300.6	1,100.7	1,455.6	23.8	11.5	107.9	5,230.7
Países Bajos	2,653.9	1,737.1	773.9	3,378.8	4,013.3	2,807.4	6,575.1	1,826.3	2,069.0	8,919.2	1,305.8	36,059.6
Reino Unido	138.1	1,261.4	1,082.3	307.7	1,349.1	971.5	607.3	1,288.4	347.4	553.7	40.6	7,947.6
Suiza	-176.3	461.8	2,576.2	1,156.7	323.9	581.9	605.5	224.3	87.5	243.3	1,228.7	7,313.4
Resto del mundo	1,891.2	1,468.9	1,602.9	1,829.3	2,364.6	-308.1	3,084.3	2,179.3	1,813.7	1,940.4	2,246.5	20,113.0
Total	**29,860.8**	**23,932.3**	**18,554.1**	**24,820.9**	**24,373.4**	**20,006.4**	**31,313.4**	**26,888.5**	**15,959.0**	**20,207.6**	**19,439.8**	**255,356.2**

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera (2012).

Cuadro 5. Número de empresas que presentaron flujos de IED a México por país 2001-2011

País	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Alemania	217	234	208	236	208	210	195	205	165	179	151
Argentina	119	182	171	181	172	181	155	147	114	121	63
Canadá	349	300	307	349	392	380	472	430	320	295	272
China	64	70	62	70	84	100	73	62	69	61	48
España	415	450	476	494	600	546	595	541	429	390	374
Estados Unidos	4,515	4,263	4,143	4,437	4,575	4,595	4,505	3,638	2,954	2,742	2,483
Francia	218	207	233	198	207	191	173	191	110	118	99
Italia	163	167	159	171	129	185	144	143	72	105	80
Japón	121	88	119	131	94	90	94	90	90	95	88
Países Bajos	321	318	272	298	273	283	289	267	246	233	187
Reino Unido	147	156	140	178	186	193	173	186	146	140	130
Corea	181	168	134	152	162	143	136	126	97	84	60
Suiza	139	111	99	120	119	121	96	98	94	76	56

Fuente: Elaboración propia con datos de la Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera (2012).

De acuerdo con datos de la Secretaría de Economía, las empresas chinas han comenzado a presentar flujos de IED en México, y han llegado incluso a superar el número de empresas de origen japonés que depositaron capital en nuestro país durante 2006 y casi han igualado al número de empresas con capital proveniente de Suiza en 2011 con el mismo fin.

Entre las principales inversiones de capital chino en nuestro país están la empresa china Golden Dragon, que opera una planta para la fabricación de tubería de cobre de alta calidad en Monclova, Coahuila; el fabricante de computadoras Lenovo ha establecido una planta en Monterrey, Nuevo León; el consorcio petrolero chino Sinopec y la compañía mexicana Diavaz formaron la empresa DS Servicios Petroleros en Tampico, Tamaulipas, para evaluar las reservas remanentes y el diseño de alternativas para la explotación eficiente de campos petroleros en la Huasteca. La empresa china de autopartes Minth, proveedora de molduras e interiores automotrices, opera en Aguascalientes. El consorcio chino Giant Engine Company adquirió una planta de ensamble de automóviles en Ciudad Sahagún, Hidalgo; los conglomerados chinos ZTE y Huawei venden equipo a las compañías telefónicas que operan en México. La empresa Foton estableció una planta de tractores agrícolas en Coatzacoalcos, Veracruz (Heredia, Rivera, Wang 2012).

Además de las empresas de manufactura, petroleras y de tecnología que se han instalado con capital chino en México, China ha mostrado interés por los recursos naturales de nuestro país, principalmente en la minería. Por mencionar algunos, está la firma Jinchuan Group —el mayor productor de níquel en China y de un importante volumen de metales y productos químicos— que invirtió en la minería mexicana, en un yacimiento de Bahuerachi, Chihuahua para llevar a cabo un proyecto de exploración. Asimismo, desde 2010, la compañía Shaanxi Dong Ling Group realiza trabajos de exploración minera en Sinaloa, en donde realiza dos proyectos: el primero, llamado Las Andreas, cuenta con minerales como oro, plata, plomo, cobre y zinc; el segundo, llamado La Reina del Cobre, busca la explotación de fierro y cobre.

Un reporte de la empresa de consultoría Deloitte indica que México es el segundo mercado de inversión preferido por China en América Latina, debido a que tan solo al cierre de 2011 aproximadamente 50 por ciento de las importaciones mexicanas procedentes del

país asiático pertenecen a maquinaria, eléctrica y electrónica. Además de abastecer el mercado mexicano, el capital chino busca expandir sus canales de distribución en la región de América Latina y Estados Unidos. Esta empresa de consultoría asegura que mientras Estados Unidos continúe demandando bienes de consumo de alta calidad y a precios razonables, China continuará invirtiendo en México.

Por otro lado, aunque las inversiones chinas en México todavía sean bajas en comparación con las provenientes de otras naciones, destaca el crecimiento de exportaciones chinas a nuestro país, el cual ha aumentado hasta representar un déficit en la balanza comercial de 15:1, es decir, por cada producto mexicano que se exporta a China, quince productos de este último entran a nuestro país. Este aumento de importaciones ha hecho que China se haya convertido en el segundo socio comercial de México, solo por debajo de Estados Unidos. Por lo tanto, se puede deducir que la relación comercial entre esta nación latinoamericana y la asiática es intensa. Este aumento de la relación comercial entre los dos países parte del hecho de que China es la potencia manufacturera más grande en el mundo, y México, una economía con abundante población demandante de bienes a bajos precios.

En este sentido, al igual que México, muchos otros países se han beneficiado de una oferta de bienes más competitivos, lo cual le ha significado a China un aumento de producción y, por consiguiente, un aumento de ganancias. Este aumento de ingresos para China ha provocado que los costos de la mano de obra de las regiones con mayor desarrollo en su país sea más elevada que en otros países. Los costos de mano de obra han aumentado anualmente en un 12 por ciento en la provincia de Guangdong, un 14 por ciento en Shanghai comparado con un aumento del 1 por ciento en México, según un estudio de la *American Chamber of Commerce* en Shanghai. Según un estudio de la empresa de consultoría AlixPartners, si los costos de China aumentaran en 5 por ciento anualmente y los salarios aumentaran en 30 por ciento anualmente, para 2015 el costo de producir en China sería el mismo que producir en Norteamérica (The Economist 2012).

Por otro lado, hay varias empresas en China que han logrado un desarrollo de gran magnitud y que han logrado dominar el mercado chino, aumentando su capacidad de producción aún más de lo que puede demandar el mercado local, lo cual los orilla a buscar nuevos

mercados donde realizar nuevos proyectos y mantener su grado de expansión. Según una encuesta del China Council for the Promotion of International Trade (CCPIT) en 2010, las empresas constructoras son las que actualmente están menos internacionalizadas, pero también las que más planean aumentar su inversión directa en el exterior en los próximos años (CEPAL 2010).

Por lo tanto, si los costos de producción en China van aumentando con relación a los de otros países como el nuestro, si existen empresas chinas especialmente dedicadas a la construcción, con abundante capital, que están planeando desarrollarse fuera de su territorio, la oportunidad para que México se convierta en su destino es evidente.

Si tomamos en cuenta que la importación de productos chinos es alta en México y que cada vez se están instalando más plantas industriales de capital chino, mientras que México carece de una infraestructura de transporte que pueda ir acorde con este crecimiento, no sería incongruente plantear que la inversión china comenzara a desarrollar proyectos de infraestructura en México para facilitar el comercio que estas mismas empresas chinas han detonado en nuestro país. Tal es el caso de Hutchison Port Holdings (HPH), consorcio con sede en Hong Kong, que es el mayor operador portuario del mundo. Hutchison opera terminales de contenedores en cuatro de los cinco puertos más importantes de México: Ensenada, Baja California; Manzanillo, Colima; Lázaro Cárdenas, Michoacán; y Veracruz, Veracruz, con la sola excepción de Altamira, Tamaulipas (Heredia, Rivera, Wang 2012). Actualmente, la misma empresa china está planeando la construcción de una terminal intermodal logística en el estado de Hidalgo, la cual tendrá conectividad directa con el puerto de Lázaro Cárdenas y Manzanillo en el litoral del Pacífico y con Veracruz en el Atlántico, facilitando el comercio de la ruta Lázaro Cárdenas-Laredo-Kansas City y ofreciendo al mismo tiempo una plataforma que sirva a la Ciudad de México (AMPIP 2012).

La CEPAL propone algunos modelos de entrada del capital chino en economías latinoamericanas, dentro de ellas la mexicana, con los que se pueden crear desarrollos de infraestructura (CEPAL 2010). Uno de estos modelos plantea la adquisición de activos ya existentes, participando en proyectos de rehabilitación de infraestructura o para completar proyectos inconclusos. Otra forma de participación es a través de convenios con el gobierno, en este caso el de México,

los cuales funcionan con el otorgamiento de un financiamiento por parte del gobierno chino al gobierno mexicano, con la condición de que la obra sea ejecutada por una empresa china. Por último, existe la propuesta de participación del capital chino en nuestro país a través de concesiones, como la realizada actualmente por la empresa china Huawei, que con sus redes atiende a empresas como Alestra, América Móvil, Axtel-Avantel, Iusacell, Telefónica y Telmex.

En México existen numerosos parques industriales, ejemplos de ellos se encuentran en las ciudades de Querétaro, Saltillo, Guadalajara y San Luis Potosí, que ofrecen ventajas al inversionista como: a) brindar certeza en la propiedad de la tierra, en la factibilidad de los servicios básicos, en los permisos de operación y en la calidad de los edificios y la infraestructura interna; b) contar con una ubicación cerca de las principales rutas del comercio, de los asentamientos humanos y centros de educación, de los proveedores en la cadena productiva; y c) disponer de servicios de valor agregado como seguridad, mantenimiento y atención a los inquilinos, con edificios industriales disponibles para venta o renta (ProMéxico). Entonces, si se logra aumentar la instalación de plantas chinas en estos lugares, será aún más necesaria la interconexión con mercados internacionales, lo cual brindará una importante oportunidad para que empresas de construcción como las mencionadas por el CCPIT participen a través de los modelos propuestos por la CEPAL.

4. Conclusiones

La situación en que se encuentra la infraestructura de transporte en México revela que nuestro país todavía no tiene el desarrollo que debería tener al ser una economía con altos flujos comerciales y una apertura comercial en comparación con otros países. El Plan Nacional de Infraestructura propuesto en 2007 no ha logrado situar a México como líder en Latinoamérica en términos de infraestructura, por lo que debe encontrar nuevas fuentes de financiamiento para lograr este objetivo.

México ha estado caracterizado por una baja diversificación de socios comerciales, así como de orígenes de inversión, lo que significa que su destino está marcado por los altibajos de su principal socio e inversionista, Estados Unidos, por lo que debe aumentar sus

relaciones económicas con otros países, como China, que ha mostrado un desarrollo económico que podría beneficiar a México.

China ha aumentado su presencia en el exterior incrementando su comercio e inversión, incluso en Latinoamérica, pero lo ha hecho en menor medida en México, no obstante que este último es uno de los principales destinos de sus mercancías en la región.

Con el aumento de los costos de producción en China, la búsqueda de nuevos mercados, una mayor demanda de bienes y recursos naturales por parte de la nación asiática, una mayor presencia de capital chino en nuestro país y la expansión de empresas chinas de construcción, resulta imperativo que nuestro país aproveche esta oportunidad para que la presencia del capital chino en México sea mayor y permita la creación de nuevos desarrollos de infraestructura de transporte en nuestro país, que favorecerán las vías de comunicación en el territorio mexicano y al mismo tiempo permitirá garantizar un ágil y seguro flujo de los bienes producidos por capital chino al mercado estadounidense y latinoamericano. Al mismo tiempo, empresas exportadoras mexicanas podrán aprovechar estas vías de comunicación y redes de distribución para facilitar la internacionalización de sus productos y aumentar su presencia en mercados a los que anteriormente les resultaba costoso o inaccesible vender.

México ha establecido dos oficinas de representación en las ciudades de Shanghai y Pekín, así como una en Taiwán para promover la atracción de IED y exportaciones de productos y servicios. A través de estas se debe favorecer la comunicación con las empresas chinas de construcción para incentivarlas a desarrollar proyectos de infraestructura con el gobierno mexicano con modelos de inversión conjunta.

Bibliografía

- Alba Vega, Carlos y Pascal Labazée. 2012. "Inversión extranjera directa en México, comportamientos empresariales y políticas gubernamentales". En, Blanca Torres y Gustavo Vega (edits.). Los grandes problemas de México. El Colegio de México, México, pp. 285-392.
- AMPIP (Asociación Mexicana de Parques Industriales). 2012. http://www.ampip.org.mx/

- BANXICO (Banco de México). 2012. Estadísticas. http://www.banxico.org.mx/estadisticas/index.html
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2010. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2009. CEPAL, Santiago de Chile.
- Dussel Peters, Enrique. 2008. "Los costos de transporte en las exportaciones mexicanas". Int working paper 13 (BID), pp. 1-49.
- Heredia Zubieta, Carlos, Alexis Rivera y Jing Wang. 2012. "Las relaciones internacionales de las entidades federativas mexicanas con las provincias chinas". En, Enrique Dussel Peters (editor). 40 años de relaciones México - China: retos y desafíos futuros. Centro de Estudios China México, Facultad de Economía, UNAM, México, pp. 337-346.
- IMCO (Instituto Mexicano de la Competitividad). 2008. Elementos para mejorar la competitividad del transporte de carga. IMCO, México.
- Quiroz Cuenca, Sara y Sergio Miranda González. 2011. "Desempeño de inversión extranjera directa e indirecta en México 2008 – 2011". Economía Actual 4(2), pp. 5.
- PROMÉXICO. 2011. Mapa de Inversión en México (MIM). http://mim.promexico.gob.mx/wb/mim/inicio/_lang/es. Consultado en abril de 2013.
- SCT (Secretaría de Comunicaciones y Transportes). 2011. Anuario estadístico 2011. SCT, Dirección General de planeación, Gobierno del Distrito Federal, México.
- SE (Secretaría de Economía). 2012. Estadística oficial de IED en México. http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/inversion-extranjera-directa/estadistica-oficial-de-ied-en-mexico.
- PNI (Programa Nacional de Infraestructura) 2007-2012. 2007. http://www.infraestructura.gob.mx/pdf/ProgramaNacionalInfraestructura2007-2012.pdf. Consultado en abril de 2013.
- Schwab, Klaus . 2012. The Global Competitiveness Report 2011 - 2012. WEF, Ginebra.
- The Economist. 2012. "The end of cheap China, 10 de marzo". The Economist, marzo 10.

- UNCTAD (United Nations Conference on trade and development). 2012. UNCTAD- STAT. http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx. Consultado en abril de 2013.
- World Shipping Council. 2012. Top 50 World Container Ports. http://www.worldshipping.org/about-the-industry/global-trade/top-50-world-container-ports. Consultado en abril de 2012.

Sección 3:

Comercio

La competencia en el campo de la diplomacia económica: la *Trans-Pacific Partnership Initiative-9* vs el acuerdo de libre comercio China-Corea-Japón

Juan José Ramírez Bonilla y Francisco Haro Navejas

Presentamos una de las dimensiones de la relación bilateral sino-estadounidense: la competencia en torno a la construcción de alianzas diplomático-comerciales con los gobiernos de los países pertenecientes a Asia del Pacífico. Destacamos tres aspectos: primero, la voluntad del gobierno estadounidense para recuperar el terreno político en esa región; segundo, la influencia de la reorientación de la política exterior estadounidense sobre la dinámica de los procesos de integración en la zona, en general, y, en particular, del acercamiento entre los gobiernos de la República Popular China, de la República de Corea y de Japón; tercero, la recuperación de la *Trans-Pacific Partnership Initiative* (TPP) por la administración Obama, como una respuesta a la consolidación en la región asiática del Pacífico; como contrapunto, consideramos las posibilidades de un acuerdo de comercio preferencial (ACP) entre los gobiernos de China, Japón y Corea como respuesta asiática a Estados Unidos.

La reorientación de la política exterior estadounidense, anunciada por la secretaria de Estado Hilary Clinton mediante su ensayo titulado "America's Pacific Century" (Clinton 2011), representa una ruptura dentro de la continuidad en la materia seguida por la administración Obama durante sus primeros 34 meses de ejercicio. La autolimitación del gobierno estadounidense para continuar con la intervención militar en Irak y Afganistán es un claro signo de una voluntad política tendente a relativizar el "combate contra el terrorismo internacional" como eje de una política exterior practicada desde el 11 de septiembre de 2001, no exenta de fricciones y de tensiones con aliados, así como de contrincantes políticos internacionales.

En cuanto al contenido de la reorientación anunciada por Hillary Clinton, los seis ejes de acción propuestos son fortalecimiento de las alianzas de seguridad bilaterales; profundización de las relaciones con los poderes emergentes, China incluida; compromiso con las instituciones multilaterales regionales; expansión del comercio y de las inversiones; forjamiento de una presencia militar sobre una base amplia; promoción de la democracia y de los derechos humanos. Estos ejes tan solo recuperan la práctica estadounidense de los últimos 23 años, sin proponer ninguna novedad en materia de política exterior. En ese sentido, el aspecto más destacado de la reorientación es su dimensión geográfica; en efecto, para el gobierno estadounidense, se trata de desplazar el foco de atención del medio oriente (Irak y Afganistán) hacia Asia-Pacífico, en general, y, en particular, hacia a la República Popular China.

En este marco, con nuestro trabajo exploramos una de las dimensiones de la relación bilateral evocada de manera oblicua por la señora Clinton en su texto: la competencia entre chinos y estadounidenses en torno a la construcción, en el caso de los primeros, o por la consolidación, en el de los segundos, de alianzas diplomático-comerciales con los gobiernos de los países pertenecientes a Asia del Pacífico; dicho de manera más precisa, nos interesa destacar: primero, la voluntad del gobierno estadounidense para recuperar el terreno político en la región asiática del Pacifico, perdido como consecuencia tanto de la "guerra" contra el "terrorismo internacional", como de una política comercial a favor de acuerdos de comercio preferencial (ACP) establecidos con gobiernos aliados.

Segundo, la influencia de la reorientación de la política exterior estadounidense sobre la dinámica de los procesos de integración en Asia del Pacífico, en general, y, en particular, del acercamiento entre los gobiernos de la República Popular China (China, de aquí en adelante) de la República de Corea (Corea, a partir de ahora) y de Japón.

Tercero, la recuperación de la *Trans-Pacific Partnership Initiative* (TPP o *Trans Pacific Partnership*) por la administración Obama, como una respuesta a la consolidación de la presencia del gobierno chino en la región asiática del Pacífico; como contrapunto, consideramos las posibilidades de un ACP entre los gobiernos de China, Japón y Corea como respuesta asiática a las nuevas veleidades diplomático-comerciales estadounidenses.

Nuestro trabajo concluye sugiriendo que, aun cuando la TPP pueda ser negociada satisfactoriamente en un plazo todavía indefinido, el ACP entre los gobiernos de China, Corea y Japón tan solo es un elemento de un complejo sistema de cooperación intergubernamental que, al consolidarse, influirá radicalmente sobre la configuración de un orden global nuevo.

1. De las inercias estadounidenses en Asia-Pacífico

Desde el legendario encuentro de Richard M. Nixon con Mao Zedong, el 21 de febrero de 1972, los representantes gubernamentales estadounidenses han mantenido una misma línea de conducta para intentar regular el comportamiento de los gobernantes chinos, mediante las reglas prevalecientes en las instituciones multilaterales y en los mecanismos bilaterales. Para algunos observadores de la relación entre los gobiernos estadounidense y chino, los lineamientos de política exterior definidos por Richard M. Nixon "han guiado ocho presidentes americanos y cuatro generaciones de líderes chinos;" esos lineamientos siguieron siendo aplicados "después de la desaparición de la Unión Soviética y de la amenaza militar que representaba para China; continuaron aun después del escándalo que siguió a la masacre de Tiananmen, en 1989. Tres semanas después del 4 de junio, la Casa Blanca envió emisarios secretos para asegurar a los dirigentes comunistas que la alianza sino-americana permanecería a pesar de todo" (Becker 2011).

El eje de la doctrina Nixon, de acuerdo con Henry Kissinger, estaría basado en una suerte de "co-evolución" de ambas potencias, basada en intereses estratégicos compartidos y resultante en un "marco [bilateral] más amplio" (Frankel 2011). En este sentido, la secretaria de Estado, más allá de la reorientación geográfica de la política exterior estadounidense, se ubica en una línea de continuidad.

Dicho en términos llanos: desde el acercamiento de 1972, la política exterior estadounidense con respecto a la República Popular China ha estado orientada a contener al gobierno chino dentro de un marco institucional regulado por los principios y los intereses de Washington. Por supuesto, debemos tener en cuenta que esta política de *contención* está sujeta a tensiones y fricciones, pues el lado chino también tiene principios e intereses propios; así, cuando estos coinciden con los estadounidenses la relación bilateral se

desenvuelve en la senda del entendimiento mutuo, pero cuando existen desavenencias, la relación bilateral es marcada por confrontaciones con diversos grados de intensidad.

1.1. Las inercias estadounidenses en materia de política exterior regional

En la transición de los 80 a los 90, el tema del libre comercio devino el *leit motiv* del foro APEC. Los gobiernos de los países desarrollados (Australia, Canadá, Estados Unidos, Japón y Nueva Zelanda) promovían una conclusión rápida de la Ronda de Uruguay del GATT; los gobiernos de los países asiáticos en desarrollo estaban interesados en el desarrollo del libre comercio, en la medida en que se encontraban en la fase de consolidación (Corea, Hong Kong, Singapur y Taiwán) o de inicio (Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia) de una industrialización basada en la exportación de manufacturas y beneficiada por una apertura comercial creciente.

Las reiteradas profesiones de fe librecambistas de la administración de George H. W. Bush eran contradichas por una práctica tendente a favorecer el establecimiento de uno de los principales bloques comerciales y la firma de acuerdos de comercio preferencial con un grupo selecto de gobiernos. En ese sentido, la administración Bush Sr., sentó las bases de la inercia en materia de política comercial internacional del gobierno estadounidense. En efecto, las administraciones posteriores mantendrían la misma política oscilatoria entre un discurso favorable al libre comercio dentro del marco multilateral y una práctica propicia para la conformación de bloques comerciales centrados sobre la economía estadounidense.

Las administraciones Clinton (1993-1997 y 1997-2001) no solo mantuvieron el discurso librecambista en el marco de un foro como APEC. También hicieron uso de la influencia política propia de la potencia hegemónica para impulsar la liberalización comercial y financiera como uno de los tres ejes de acción de APEC; no obstante, la liberalización comercial y financiera terminó convirtiéndose en el fin último del foro y, con el tiempo, en el mayor fracaso político del mismo.

El inicio de la primera administración de George W. Bush (2001-2005) estuvo marcado por las dudas sobre la limpieza del proceso electoral; sin embargo, como consecuencia de los hechos del 1 de septiembre de 2001, pudo galvanizar la nación y emprender un giro

radical en materia de política exterior, para anteponer el combate contra el terrorismo internacional a cualquier otro tema. En APEC, los representantes gubernamentales estadounidenses hicieron todo lo posible por imponer un programa antiterrorista; no obstante, durante 2001, el gobierno chino fue el responsable de organizar las actividades del foro y el anfitrión de la reunión de los líderes. Estos, en su declaración de ese año (APEC 2001a) y en la declaración *ad hoc* sobre el terrorismo internacional (APEC 2001b), contemporizaron con el gobierno estadounidense, pero también tuvieron cuidado en no cometer el error de la Organización de las Naciones Unidas, de la Organización del Tratado del Atlántico Norte y de la Organización de Estados Americanos, de otorgarle una carta en blanco para liderar el combate contra el terrorismo internacional; por el contrario, propusieron que dicho combate fuera coordinado por la ONU, dentro del marco del derecho internacional formulado en la Carta de las Naciones Unidas.

A partir de entonces, APEC fue convertido en un escenario donde los estadounidenses pugnaban por subordinar la agenda del foro al combate contra el terrorismo y los asiáticos se esforzaban en diluir dicho combate en una agenda cada vez más amplia sobre seguridad. En ese nuevo contexto, el gobierno estadounidense, para beneplácito de sus socios de APEC, terminó por desentenderse completamente de la liberalización comercial y financiera. Así, al llegar el 2010, todos los gobiernos asociados tuvieron dificultades para reconocer el fracaso del programa más ambicioso del foro y la realización del libre comercio mediante instituciones multilaterales (OMC o APEC) resultó ser una quimera.

1.2 La práctica estadounidense de los acuerdos de comercio preferencial

El desentendimiento estadounidense por la liberalización comercial y financiera en los marcos multilaterales tuvo como contrapunto una práctica favorable a la negociación de acuerdos de comercio preferencial. De acuerdo con la información contenida en el cuadro 1, esa práctica puede ser resumida en sus rasgos más sobresalientes: primero, el gobierno estadounidense, hasta ahora, ha negociado 14 ACP, de los cuales 12 estaban en operación hasta el momento de escribir el presente ensayo. Segundo, mediante esos 14 acuerdos, el

gobierno estadounidense mantiene relaciones comerciales preferenciales con los gobiernos de 20 países. Tercero, si consideramos como criterio de análisis el origen partidista de las diferentes administraciones estadounidenses que han negociado ACP, existe un predominio de las administraciones conservadoras republicanas, a las cuales cabe el mérito de haber negociado 11 de los 14 ACP. Cuarto, entre las administraciones de filiación republicana, destacan las de George W. Bush, con nueve de los 14 acuerdos negociados. Quinto, a partir de 2004, constatamos la ampliación de los lapsos entre el momento en que los representantes comerciales firman un acuerdo y el instante en que es ratificado por el congreso estadounidense y entra en operación; en el acuerdo con Perú, el plazo fue de 34 meses y en el de Corea del Sur fue de 57 meses. Todo esto indica un complicado juego de intereses entre el titular de la rama ejecutiva y la rama legislativa, entre los partidos en el marco del congreso, entre el titular del ejecutivo y su propio partido, entre el titular del ejecutivo y el partido de oposición, marco de tensiones en el cual también participan las personas de negocios con su propia agenda. Sexto, de los 14 acuerdos negociados por el gobierno estadounidense seis involucran a siete de los 21 gobiernos participantes en APEC: Canadá, México, Chile, Singapur, Australia, Perú y Corea del Sur.

Cuadro 1. El gobierno estadounidense y los acuerdos de comercio preferencial

Administración	Socio comercial	Firma	Entrada en operación
R. Reagan	1. Israel	22 abril de 1985	1º septiembre de 1985
G.H.W. Bush	2. Canadá y México	17 diciembre de 1992	1º enero de 1994
W. Clinton	3. Jordania	24 octubre de 2000	17 diciembre de 2001
G.W. Bush	4. Chile	6 junio de 2003	1º enero 2004
	5. Singapur	6 mayo de 2003	1º enero de 2004
	6. El Salvador, Guatemala,	5 agosto de 2004	2006
	Honduras, Nicaragua		
	R. Dominicana		1º marzo de 2007
	Costa Rica		1º enero de 2009
	7. Australia	18 mayo de 2004	1º enero de 2005
	8. Marruecos	15 junio de 2004	1º enero de 2006
	9. Bahrain	14 septiembre de 2004	11 enero de 2006
	10. Omán	9 enero de 2006	1º enero de 2009
	11. Perú	12 abril de 2006	1º de febrero de 2009
	12. Corea del Sur	30 junio de 2007	15 marzo de 2012
B.H. Obama	13. Colombia	21 octubre de 2011	
	14. Panamá	21 octubre de 2011	

Fuente: OUSTR (2012).

Por supuesto, los gobiernos de China y Japón no están incluidos en la lista de gobiernos miembros de APEC beneficiados por una relación comercial preferencial con el de Estados Unidos. En todo caso, el punto clave es que, más allá de la retórica sobre la liberalización comercial a través de los espacios multilaterales de la OMC y de APEC, el gobierno estadounidense, a través de las administraciones republicanas, ha privilegiado la negociación de ACP. La ausencia de una práctica efectiva, por parte del gobierno estadounidense, en materia de liberalización comercial y financiera en el marco de APEC, en cierta medida, explica, por un lado, el fracaso del foro para cumplir

con las metas de Bogor y, por el otro, el *impasse* del foro para definir otro medio para alcanzar el objetivo de la liberalización comercial y financiera.

La situación prevaleciente en APEC y el relativo descuido de las relaciones con sus contrapartes de la región asiática del Pacífico por parte del gobierno estadounidense han sido aprovechados por el gobierno chino para consolidar las relaciones políticas con las contrapartes de su entorno geográfico inmediato y para presentarse como una potencia regional con proyección global.

2. La consolidación del gobierno chino como un actor regional decisivo

En el campo de la política, sea doméstica o internacional, la inactividad de un actor puede crear un vacío político momentáneo; este, sin embargo, tarde o temprano, es llenado por la actividad de otro agente. En Asia del Pacífico, esta regla se ha cumplido al pie de la letra. En un primer momento, cuando los gobiernos de América del Norte anunciaron, a principios de los 90, su voluntad de negociar el ALC-AN, los del sureste de Asia propusieron la creación de un bloque regional encabezado por Japón e integrado por los NIC (Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán) y por los tigres del sureste de Asia (Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia); ante la negativa del gobierno japonés de encabezar una iniciativa que incomodaría a su socio estratégico estadounidense, la idea de un ACP entre asiáticos fue dejada para tiempos más propicios.

Esos tiempos llegaron cuando el éxito las reformas económicas puestas en práctica a partir de 1979 permitieron al gobierno chino comenzar a proyectarse internacionalmente. En ese proceso de proyección internacional, 1997 fue un año crucial: el gobierno chino logró ser aceptado por sus contrapartes de Asia del Pacifico como un actor regional confiable; así, pudo capitalizar políticamente la coyuntura generada por la crisis asiática para afianzar las relaciones con los gobiernos participantes en la Asociación de Naciones del Sureste de Asia (ANSEA); la experiencia política con ANSEA, a su vez, le permitió resolver los diferendos limítrofes con la Federación Rusa y las repúblicas de Asia central, así como comprometerse en un segundo proyecto de cooperación multilateral conocido como la Organización de Cooperación de Shanghai; asimismo, el marco de ANSEA+3

(ANSEA+China+Corea+Japón) permitió un acercamiento, no carente de dificultades, entre los tres gobiernos de Asia del Este; finalmente, con el regreso del Kuomintang al gobierno de Taiwán, chinos y taiwaneses han logrado superar una parte sustancial de los diferendos que los separaban, inclusive lograron firmar el Acuerdo Marco para la Cooperación Económica el 29 de junio de 2010. Con estas iniciativas, el gobierno chino ha podido afianzar su posición regional, llenando el vacío que el gobierno japonés había dejado.

Por otra parte, en enero de 1997, ante la sugerencia de Ryutaro Hashimoto, entonces primer ministro japonés, de elevar el diálogo Japón-ANSEA a su máximo nivel (al de jefes de Estado y/o de gobierno), la respuesta de los gobiernos de ANSEA fue positiva, pero dicho diálogo fue remitido al marco de una nueva relación ANSEA-China-Corea-Japón (Ramírez 2011). Con ello, los gobiernos de ANSEA buscaban, como el estadounidense, contener la proyección internacional de China mediante un marco institucional favorable a ellos y llenar el vacío político dejado por el gobierno japonés cuando rehusó encabezar el bloque regional asiático y por el gobierno estadounidense empeñado en construir relaciones económico-financieras privilegiadas con socios de su elección y, después del 11 de septiembre de 2001, en combatir el terrorismo internacional.

En noviembre de 2000, durante la reunión cumbre ANSEA-China, el primer ministro Zhu Rongji propuso a sus contrapartes de la ANSEA una iniciativa inédita en el contexto regional: puso sobre la mesa de las discusiones la regulación de las relaciones entre las economías nacionales mediante un ACP bilateral China-ANSEA (Lu 2012). En la reunión de noviembre de 2002, mediante el Acuerdo Marco para una Cooperación Económica Amplia entre China y ANSEA, los jefes de Estado y de gobierno anunciaron su disposición para poner en práctica la reducción progresiva de las tarifas arancelarias y de las barreras no arancelarias, con el fin de promover los intercambios de bienes y servicios entre los 11 gobiernos signatarios; un aspecto importante de esta intención fue el trato diferenciado otorgado a los socios más recientes y menos desarrollados de la ANSEA: Camboya, Laos, Myanmar y Vietnam. Para evitar quedar empantanados en una retórica análoga a la del "regionalismo abierto" de APEC, chinos y sudesteasiáticos decidieron comenzar, a partir de 2004, con la reducción gradual de las tarifas para los productos agrícolas comerciales, mediante el Programa de Cosecha Temprana (Early Harvest Program). En paralelo,

fueron negociadas, primero, las reducciones arancelarias aplicadas a los bienes en general y, luego, las correspondientes a los servicios.

El objetivo era que el denominado Acuerdo de Libre Comercio ANSEA-China (ALC ANSEA-Ch) estuviera totalmente en operación a partir del 1 de enero de 2010; sin embargo, el acuerdo empezó a operar parcial y progresivamente desde 2004, con el Programa de Cosecha Temprana. Por otra parte, los gobiernos de Camboya, Laos, Myanmar y Vietnam tuvieron que acordar plazos relativamente más largos para poner en operación las reducciones arancelarias y todos los signatarios recurrieron al expediente de seleccionar bienes y servicios "sensibles" para excluirlos de las preferencias comerciales o para tratarlos de manera diferenciada.

La negociación y la puesta en práctica de este ACP tuvieron como principales características la determinación decidida para alcanzar un acuerdo considerado benéfico para las economías de los 11 países de la nueva área de libre comercio y la flexibilidad para evitar que los intereses particulares llegasen a convertirse en escollos infranqueables. En términos regionales, el ALC ANSEA-China marcó la pauta de la integración económica en la región asiática del Pacífico; así, los representantes gubernamentales nipones se vieron obligados a cambiar su estrategia basada en la negociación de ACP bilaterales con tan solo algunos de los gobiernos del sureste asiático, para negociar un acuerdo de asociación económica global con los 10 gobiernos de la ANSEA; estos, de su lado, lograron que los japoneses también firmaran el Tratado de Amistad y Cooperación de ANSEA (TAC). Para no quedar atrás, el gobierno de Corea del Sur también firmó el TAC y, con ello, despejó el camino para la negociación del ALC ANSEA-Corea.

Como podemos apreciar, el tándem ANSEA-China ha funcionado como el motor político de la integración regional, determinando el marco institucional al cual han debido ajustarse japoneses y coreanos; como veremos a continuación, mediante la recuperación de la Asociación Transpacífica, la administración George W. Bush buscaba influir sobre el proceso de la integración económica de Asia del Pacífico, para recuperar un espacio descuidado hasta entonces y donde la influencia del gobierno chino era creciente.

3. Una competencia peculiar: la TPP-9 vs el ALC-ChJK

Cuando los gobiernos de Brunei, Chile, Nueva Zelanda y Singapur firmaron la TPP original (de aquí en adelante TPP-4), el 3 de junio de 2005 (la entrada en operación fue el 28 de mayo de 2006) estaban lejos de imaginar la importancia que llegaría a adquirir este ACP. Se trata de cuatro economías pequeñas, pero dinámicas y abiertas al comercio internacional; la TPP-4 es uno de tantos ACP entre gobiernos participantes en APEC y tan solo ganó relevancia cuando la administración George W. Bush anunció su interés por participar en la iniciativa, en febrero de 2008; en ese momento, la economía estadounidense estaba en la etapa más difícil de la crisis financiera provocada por el mercado inmobiliario de riesgo (*subprime market*) y el compromiso contraído con las Metas de Bogor era más que incómodo para un gobierno cuya retórica abogaba por el libre comercio y cuya práctica privilegiaba los ACP con socios seleccionados por las administraciones republicanas estadounidenses.

Así pues, el anuncio de la participación en la TPP tuvo un efecto doble: por un lado, la administración George W. Bush confirmó su renuencia a cumplir las Metas de Bogor de APEC y, al mismo tiempo, desechaba la propuesta del APEC Business Advisory Council (ABAC) de negociar un Acuerdo de Libre Comercio de Asia Pacífico entre los 21 gobiernos participantes en APEC; por otra parte, el efecto político fue inmediato y, en noviembre de 2008, durante la reunión de APEC en Lima, los gobiernos australiano, peruano y vietnamita solicitaron ser sumados a las negociaciones de la TPP. En octubre de 2010, el gobierno malasio también se sumó a las negociaciones, completando la novena de gobiernos comprometidos formalmente en las negociaciones de la TPP-9.

La administración Obama se encontró con un compromiso contraído por la administración precedente y se vio obligada a honrarlo; todavía más, buscando mantener la retórica librecambista, se propuso terminar las negociaciones antes de la reunión de APEC 2011, en Hawaii, y anunciar la culminación de las mismas durante dicha reunión. La amplitud tanto del número de gobiernos negociantes como de los temas cubiertos ahora por el TPP-9 han dificultado las negociaciones; de allí la imposibilidad de alcanzar el resultado esperado en las fechas deseadas por la administración Obama y, de enero 2010 a

mayo 2012, los nueve gobiernos han realizado 12 rondas de negociaciones y, pese a los progresos alcanzados, su culminación todavía es incierta (OUSTR 2011).

Ahora bien, en el campo de las relaciones internacionales también es válida la tercera ley de Newton: según esta, a toda acción corresponde una reacción del mismo tamaño, pero de sentido contrario. En efecto, una vez comenzadas las negociaciones de la TPP-9, los gobiernos de Asia del Este reaccionaron en el otro sentido, apresurándose a dejar de lado las diferencias que habían prolongado, desde 2003 hasta 2009, la terminación del Proyecto Trilateral de Investigación Conjunta, tendiente a sentar las bases para la negociación de un posible ACP trilateral China-Corea-Japón. Así, durante la cumbre trilateral de octubre de 2009, en Beijing, los tres jefes de gobierno decidieron restablecer el grupo trilateral de estudio, incluyendo esta vez participantes provenientes del sector de negocios y de la academia, además de los representantes gubernamentales.

Las reuniones del Grupo Conjunto comenzaron en Seúl, en mayo de 2010; no obstante, en mayo de 2011, durante la reunión en Tokio y ante la perspectiva de la conclusión de la negociación de la TPP-9 antes de noviembre de 2011, los tres jefes de gobierno decidieron instruir a los integrantes del grupo de estudio para concluir sus trabajos antes de terminar el año; así, en un tiempo casi récord, del 6 al 7 de junio de 2010 al 14 al 16 de diciembre de 2011, las tres delegaciones nacionales realizaron siete rondas de negociaciones. El comunicado conjunto del 16 de diciembre de 2011 sintetiza de la manera siguiente el trabajo realizado (METI 2011):

> (…) hemos reafirmado que un posible ALC entre los tres países contribuirá al proceso en curso de integración económica no solo en Asia del Este (como ANSEA+3 y ANSEA+6), sino también en la región Asia Pacífico. Recomendamos cuatro principios-guía que, en el futuro, serán aplicados para las negociaciones del ALC-ChJC: primero, el ALC-ChJC debe buscar [ser] un ALC integral y de alto nivel. Segundo, el ALC-ChJC debe ser consistente con las reglas de la OMC. Tercero, el ALC-ChJC debe buscar un resultado equilibrado y permitir una situación gana-gana-gana, sobre la base de la reciprocidad y del beneficio mutuo. Cuarto, las negociaciones del ALC-ChJC deben ser conducidas de una manera positiva y constructiva, con la debida consideración de los sectores sensibles en cada país.

Dos puntos merecen atención particular: primero, la referencia a los procesos de integración regional en curso apunta esencialmente al proceso ANSEA+3; pues cada uno de los tres gobiernos cuenta con un acuerdo bilateral con la Asociación. Segundo, la experiencia adquirida en la negociación con los ACP con ANSEA trasluce en el cuarto punto del comunicado: la garantía de una negociación rápida descansa sobre la capacidad de los negociadores para excluir o limitar la liberalización de los sectores más sensibles para cada gobierno.

El 13 de mayo de 2012, los tres jefes de gobierno de China, Corea y Japón se reunieron en la V Reunión Cumbre trilateral; la declaración emitida contiene 50 parágrafos sobre diversos tópicos de la relación trilateral; no obstante, para los fines de nuestro trabajo, son de particular importancia los párrafos 3, 12, 13, 14 y 15; 42, 43 y 44. El párrafo 3 forma parte del preámbulo de la declaración y destaca la situación contradictoria del sistema internacional; por un lado señala "la incertidumbre de la economía mundial, la profundización de la crisis de la deuda en las economías desarrolladas, la inestabilidad en Asia occidental y África del Norte;" por el otro, destaca "el continuo momento de crecimiento en Asia del Este;" esta contradicción entre Asia del Pacífico en crecimiento sostenido y el resto del mundo en dificultades económicas o políticas basta para reflexionar sobre la dirección hacia donde apuntan los cambios en el sistema internacional, hacia una economía global dinamizada por el motor asiático, hacia un sistema militar dominado por Estados Unidos y hacia un sistema de relaciones políticas fluido, donde los realineamientos serán determinados por los intereses económicos y estratégicos de los actores internacionales. En ese sentido, el parágrafo 3 insiste (MFAJ 2012):

> (…) una mayor profundización [*enhancement*] de la cooperación trilateral ha contribuido a sostener el crecimiento económico en los tres países y aceleró la integración económica en el Nordeste de Asia. Esto [el crecimiento y la integración economicos] inyectará un fresco vigor y vitalidad en la cooperación de Asia del Este, sirviendo a la paz, la estabilidad y la prosperidad en la región; así, facilitará la recuperación económica y el crecimiento en el mundo"

Nótese, los tres jefes de gobierno hacen una distinción geopolítica clara entre el nordeste y el este de Asia, para diferenciar el área geográfica de pertenencia de sus tres países y el área geográfica más

amplia que también abarca el sureste de Asia y que en el presente texto hemos llamado Asia del Pacífico. Esta distinción apunta claramente al objetivo del proceso de integración regional: Asia del Pacífico; con esto, los dirigentes políticos parafrasean un slogan que recientemente ha ganado popularidad en la región "Asia [del Pacífico] primero y luego el resto del mundo". En un sentido general, dicho slogan tan solo es una forma diferente de expresar la adaptación de la Doctrina Monroe a la región y a las circunstancias del momento.

Los párrafos 12, 13, 14 y 15 pertenecen a la sección titulada "Profundizar la cooperación comercial y económica" y ponen de realce los principales aspectos de la cooperación trilateral en esos campos específicos. Por supuesto, para el tema de nuestro trabajo, el parágrafo 12 es el más importante, pues mediante él, los dirigentes políticos apoyan "las recomendaciones de los ministros de comercio según las cuales la negociación del ALC trilateral sería iniciada durante este año." Quedaría todavía por ver si las reticencias de unos u otros, que en el pasado habían retrasado las consultas trilaterales, han sido superadas y si, en efecto, el inicio de las negociaciones tiene lugar en lo que resta del año; sin duda, el inicio y el ritmo de las negociaciones dependerán de la manera como progresan las del TPP-9.

Los párrafos restantes son relevantes, pues nos muestran los principales aspectos de la cooperación económica trilateral. Así, el parágrafo 13 destaca el Acuerdo Trilateral para la Promoción, la Facilitación y la Protección de las Inversiones, firmado por los tres dirigentes durante la V Reunión Cumbre. Los medios y los observadores se han apresurado a afirmar que el Acuerdo Trilateral contribuye ampliamente a despejar el camino para una negociación expedita del ACP trilateral. El párrafo 14 subraya las iniciativas regionales en el campo financiero:

- El fortalecimiento de la multilateralización de la Iniciativa de Chiang Mai (ICM), mediante la duplicación de los fondos asignados, el aumento de la porción desvinculada con el Fondo Monetario Internacional y la introducción de la función preventiva de crisis; desde su establecimiento, la ICM es considerada como la simiente de un banco central regional; con el reforzamiento de sus funciones y, sobre todo, con el proceso de multilateraliza ción su carácter intergubernamental ha sido reforzado.

- Los progresos realizados para consolidar la Iniciativa sobre Mercados de Bonos Asiáticos (Asian Bond Markets Initiative o ABMI); puesta en marcha en el marco de ANSEA+3, en agosto de 2003, ABMI tiene como finalidad crear un mercado regional de bonos (privados y públicos) para utilizar la elevada capacidad de ahorro de las sociedades asiáticas. Por supuesto, la compra-venta de bonos es encarecida por las transacciones entre las diversas monedas nacionales; de allí que uno de los puntos en discusión para hacer más eficiente la ABMI es el establecimiento de una Unidad Monetaria Asiática. Así, mientras la Unión Europea está a punto de experimentar el colapso del euro, en Asia, los gobiernos discuten la pertinencia de una unidad monetaria regional.

- El exitoso inicio de las actividades de la Oficina de Investigación Macroeconómica de ANSEA+3 (*ASEAN+3 Macroeconomic Research Office* o AMRO); creada en abril de 2011 sobre la base de la experiencia obtenida mediante los mecanismos de supervisión puestos en práctica por ANSEA+3 después de la crisis asiática de 1997, la AMRO tiene como finalidad "supervisar y analizar las economías regionales, así como contribuir a la detección temprana de riesgos, a la puesta en práctica de acciones remediales y a la toma de decisiones efectivas de la multilateralización de la Iniciativa de Chiang Mai" (ASEAN+3 2012). Quienes han seguido el desarrollo de la crisis financiera global durante 2007-2009 saben que el impacto sobre las economías asiáticas fue exógeno (vía la reducción de la demanda externa de bienes y servicios, así como la disminución de las inversiones directas) y que la adquisición de valores tóxicos fue evitada, en gran medida, gracias a los mecanismos de supervisión; de allí la pertinencia de reforzar la institucionalización de un mecanismo supervisor como AMRO.

El párrafo 15 pone el acento sobre iniciativas financieras de carácter trilateral que han reforzado las relaciones entre las economías del este asiático: por un lado, la ampliación acuerdos bilaterales en materia de swaps; por el otro, la puesta en operación de mecanismos tendentes a promover las inversiones por parte de las autoridades que manejan las reservas internacionales de cada país en bonos

emitidos por los gobiernos de las contrapartes. Estas iniciativas, por supuesto, tienden a estabilizar los mercados financieros regionales y a marcar otro contraste entre Asia del Pacífico (cuyos gobiernos no solamente cuentan con recursos financieros abundantes, sino también empiezan a dotarse de mecanismos orientados a utilizar esos recursos en beneficio propio) con las regiones restantes del mundo (donde los gobiernos deben endeudarse en el exterior para evitar nuevas recaídas en crisis).

Los párrafos 42, 43 y 44 pertenecen a la sección titulada "Reforzando la comunicación y la coordinación en asuntos regionales e internacionales." De nueva cuenta, la experiencia política ganada mediante la participación de los gobiernos de China, Corea y Japón en las iniciativas de la ANSEA trasluce en el contenido de los tres párrafos y pone de realce la importancia de la Asociación como contraparte de los tres gobiernos para el proyecto de integración de Asia del Pacífico. Así, en el párrafo 42, al lado de APEC, son destacados los foros ANSEA+1 (donde el 1 representa a China, Corea o Japón), ANSEA+3, Cumbre del Este de Asia, donde participan tanto los gobiernos del este y sudeste asiáticos, como los de Oceanía y, a partir de noviembre de 2011, el de Estados Unidos; y el Foro Regional de ANSEA, abocado desde su creación a la discusión de temas de seguridad regional y la búsqueda de mecanismos de diplomacia preventiva. El párrafo 43 está dedicado totalmente a ANSEA (MFAJ 2012):

> En relación a la Asociación de Naciones del Sureste de Asia como un importante socio en la cooperación regional, reafirmamos nuestro apoyo al liderazgo de ANSEA en la cooperación de Asia del Este. Hemos expresado nuestra voluntad para realizar esfuerzos conjuntos para contribuir al desarrollo de los países de ANSEA y la construcción de la comunidad de ANSEA. Apoyaremos los esfuerzos de ANSEA en sus esfuerzos para poner en práctica el "Plan Maestro sobre Conectividad de ANSEA" y reforzar la cooperación con ANSEA en áreas como alimentos, energía, ciencia y tecnología, protección ambiental y administración de desastres. Manifestamos nuestra voluntad de unir esfuerzos con ANSEA para profundizar la cooperación financiera dentro del marco de ANSEA+3.

Finalmente, el párrafo 44 es una convocatoria para llevar a buen término la integración de toda Asia del Pacífico (Asia del Este, de acuerdo con el texto); para ello, los dirigentes políticos consideran

necesario que todos los grupos de trabajo ANSEA+1 y ANSEA+3 sean orientados, "sin ningún retraso, para acelerar la discusión […] del comienzo de negociaciones, tomando en cuenta las iniciativas del ALC de Asia del Este y de la Asociación Económica Integral para Asia del Este." (MFAJ 2012). La redacción en inglés deja mucho que desear, pero queda claro que el ACP ChJK será realidad tan solo en el marco de un proyecto único de integración regional para toda Asia del Pacífico; en ese marco, la ANSEA será un elemento de equilibrio político entre los gobiernos de los tres principales países de la región.

4. Conclusiones

El reposicionamiento en Asia del Pacifico, anunciado por el gobierno de Estados Unidos a través del artículo de la secretaria de Estado difícilmente tendrá todos los resultados esperados por la clase política estadounidense. Sobre la base del poderío militar, todavía es posible un nuevo despliegue en aquella región y el alcance del mismo dependerá del grado de la influencia política del gobierno estadounidense sobre sus principales aliados. No obstante, esa influencia será ahora modulada por los intereses económicos que vinculan de una manera cada vez más estrecha a los países del Pacífico asiático.

En ese sentido, podemos constatar que la economía mundial ha cambiado; cierto, la economía estadounidense sigue siendo clave, pero Asia del Pacífico, en conjunto, no solo es el nuevo dinamo global y la nueva fuente de excedentes financieros, también es una región encaminada hacia un proyecto de integración sobre la base de múltiples iniciativas en una amplia gama de espacios de cooperación intergubernamental; los gobiernos asiáticos son ahora más interdependientes y resienten menos las influencias políticas estadounidenses.

En todo caso, como hemos visto a lo largo del trabajo, los proyectos de ACP promovidos por estadounidenses y asiáticos tan solo muestran la competencia entre unos y otros en el campo de la diplomacia económica. Sin embargo, dadas las formas diferenciadas en que cada proyecto ha sido construido y en que operan los sistemas políticos estadounidense y asiáticos, es evidente que el ALC-ChJK tiene más visos de ser puesto en práctica que la TPP-9.

La TPP-9 ha debido ser negociada sobre la base del acuerdo original de la TPP-4; al ampliar el ámbito de cobertura del acuerdo y el

número de gobiernos negociadores, los puntos neurálgicos de la negociación se han multiplicado, prolongando más allá de lo deseado el calendario de la negociación.

El ALC-ChJK, por el contrario, es solo uno de los elementos de un complejo sistema multidimensional de integración regional; abocado a la liberalización del comercio de bienes y servicios, este ACP puede ser negociado con celeridad, si los gobiernos respetan la idea de tomar medidas *ad hoc* para los sectores sensibles de cada economía.

La forma de operar de los sistemas políticos puede entorpecer o facilitar la puesta en marcha de uno u otro ACP; en el caso estadounidense, el ejecutivo puede culminar relativamente rápido las negociaciones, pero todavía deberá superar las dificultades existentes en el Congreso para obtener la ratificación. En Asia del Este, dada la relación estrecha entre las ramas ejecutiva y legislativa, la obtención del apoyo para negociar prácticamente supone *ceteris paribus* la ratificación.

Por otra parte, el ALC-ChJK es únicamente una pieza de un sistema multidimensional de relaciones intergubernamentales que abarca toda Asia del Pacífico. Así, si es cierto que el ALC-ChJK es modulado por los acuerdos comerciales de ANSEA con los gobiernos del acuerdo comercial trilateral, la puesta en práctica de aquel llevaría necesariamente a la constitución de un bloque económico de Asia del Pacífico, dotado, en la escala regional, de la simiente de un banco central, de un sistema financiero y de mecanismos de supervisión, de vigilancia y de prevención de crisis económicas. Por el contrario, la TPP-9 solamente sería un ACP de última generación, si se quiere, pero que vincularía en los ámbitos comercial y financiero a tan solo a ocho economías dinámicas, pero menores, con la economía más grande del planeta.

En resumen, mientras el impacto global de la TPP-9 sería mínimo, el del ALC-ChJK significaría un cambio en el sistema internacional tanto o más grande que el de la Unión Europea en su momento. Podemos, en consecuencia, concluir que, a pesar de la voluntad de la secretaria de Estado, en el ámbito estrictamente económico, el XXI no será el siglo del Pacífico de Estados Unidos, sino el de Asia del Pacífico.

Bibliografía

- APEC (Asia-Pacific Economic Cooperation). 2001a. 2001 Leaders Declaration. Shanghai Declaration - Meeting New Challenges in the New Century. APEC, Shanghai.
- APEC. 2001b. Statement on Counter-Terrorism. APEC, Shanghai.
- ASEAN+3 Macroeconomic Reseach Office (AMRO). 2012. What we do. AMRO, Singapur.
- Becker, Jasper. 2011. "On China by Henry Kissinger-review". The Guardian, mayo 21.
- Clinton, Hilary. 2011. "America's Pacific Century". Foreign Policy, noviembre 10.
- Frankel, Max. 2011. "Henry Kissinger On China". The New York Times, mayo 13.
- Lu, Bo. 2007. "ASEAN-China Free Trade Agreement: Negotiation, Implementation and Prospect". Saw Swee-Hock (editors). ASEAN-China Economic Relations. Institute of Southeast Asian Studies, Singapur, pp. 87.
- MFAJ (Ministery of Foreign Affairs of Japan). 2012. "Joint Declaration on the Enhancement of Trilateral Comprehensive Cooperative Partnership". MFAJ, mayo 13.
- OUSTR. 2012. http://www.ustr.gov/trade-agreements/. Consultado en abril de 2013.
- OUSTR (Office of the United States Trade Representantive). 2011. Outlines of the Trans Pacific Partnership Agreement. OUSTR, Estados Unidos.
- Ramírez, Juan José. 2011. "Japón y la Asociación de Naciones del Sureste de Asia. Una relación ambiciosa en el ámbito retórico, limitada en el práctico". En, Juan José Ramírez Bonilla, Daniel Toledo Beltrán y Carlos Uscanga Prieto (coord.). Japón entre la nueva configuración de Asia del Pacífico. Proactividad y reactividad ante un orden internacional fluido, El Colegio de México, México, D.F. pp 103-150.

Las relaciones comerciales de Brasil en los gobiernos de Fernando Henrique Cardoso y Lula: un comparativo entre Asia y América Latina (1994-2010)[1]

Fábio Borges e Isel Judit Talavera

1. Introducción: política externa de Cardoso y Lula: diversificación de socios

Los investigadores Tullo Vigevani y Gabriel Cepaluni (2007), comparando las políticas exteriores de los periodos de Cardoso y Lula, desarrollaron la hipótesis de que Brasil pasó de la estrategia de la "autonomía a través de la participación"[2] del gobierno de Cardoso, a un plan de "autonomía a través de la diversificación" en el periodo de Lula. En este sentido, aunque la participación brasileña proseguía en las organizaciones y foros internacionales, Lula habría buscado alianzas más intensas con socios no tradicionales como los países africanos y asiáticos.[3]

El objetivo de este trabajo será demostrar las diferencias en los patrones de comercio entre Brasil y Asia (especialmente China) en

1 Ese artículo fue escrito en mayo de 2012. Todas las traducciones de textos en otros idiomas son de responsabilidad de los autores.

2 La estrategia de la "autonomía por la participación" significaba un cambio en relación con la estrategia de la "autonomía por el distanciamiento" que marcó la diplomacia brasileña en el periodo de la dictadura militar (1964-1985), Brasil procuraba descalificar las organizaciones internacionales afirmando que las mismas violaban nuestra soberanía nacional.

3 La diplomacia presidencial gana relevancia en las negociaciones internacionales, incluso el expresidente Cardoso dijo que debido a las facilidades de comunicación y la circulación de personas la diplomacia de los países incluye una escala presidencial. En sus propias palabras: "(...) el flujo del comercio depende de las condiciones económicas objetivas, la actividad empresarial y la acción continua de los Ministerios de Relaciones Exteriores y Comercio. El interés de la diplomacia presidencial es fundamentalmente político. De ello se desprende que las buenas relaciones políticas facilitan los vínculos económicos" (Cardoso 2006:602-603).

relación con América Latina y Caribe en los gobiernos de Fernando Henrique Cardoso y Lula (1994-2010).

La hipótesis de este trabajo es que el patrón más diversificado del comercio con sus vecinos de América Latina se presenta más sustentable y estratégico para Brasil en contraposición a su excesiva dependencia de exportación de *commodities* a China, que a pesar de ser más dinámica, tiene impactos sociales y ambientales negativos para el país.

2. Comercio internacional de Brasil (1994-2010)

La economía brasileña se internacionalizó sustancialmente entre 1994 y 2010, en consonancia con la propuesta del Regionalismo Abierto (RA) sugerido por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), que desde la década de los 90 ha recomendado a los países de América Latina la "Transformación Productiva con Equidad" (TPE) y el RA como estrategias de desarrollo para una inserción internacional más apropiada (Cepal 1994; Rosenthal 1995).

El RA contribuye a que la integración pueda servir para una mejor participación de las economías de América Latina en el ámbito internacional y no solo en su propia región. Esta estrategia sería más eficaz que el regionalismo cerrado, el cual se mantuvo hasta la década de los 80 y cuyo objetivo era reducir el problema del deterioro de los términos de intercambio, ya que el mercado regional es una salida para los bienes producidos a nivel nacional, y poco competitivos a nivel mundial. En este sentido, el modelo se inició desde el interior y se encerró en su propia región, considerado como una mera extensión del mercado interior.

El RA ya se percibe como un instrumento del Estado para lograr el desarrollo sostenible, la equidad social, la elevación de los niveles de la competitividad y la productividad en escala regional. También promueve y explora las complementariedades económicas entre los países del subcontinente y permite la armonización de las políticas y normas, garantizando un mejor acceso de sus economías al mercado mundial (Cepal 1994; Hurrel 1995).

Resaltamos tres tendencias del comercio internacional de Brasil: 1: comercio brasileño muy dinámico durante este periodo, especialmente durante el gobierno de Lula (2003-2010), 2: creciente

importancia del mercado asiático, 3: mayor importancia cuantitativa y sobre todo cualitativa del comercio de Brasil con América Latina.

En el cuadro siguiente podemos ver cómo el volumen del comercio entre Brasil y el mundo se ha incrementado entre 1994 y 2010, oscilando la corriente del comercio (exportaciones sumadas a las importaciones) de aproximadamente 76.5 mil millones de dólares estadunidenses (mmd) en 1994 a más de 383 mmd en 2010. También se observa que Brasil es superavitario en todos los años desde 2001, pero con una tendencia a la baja en 2010:

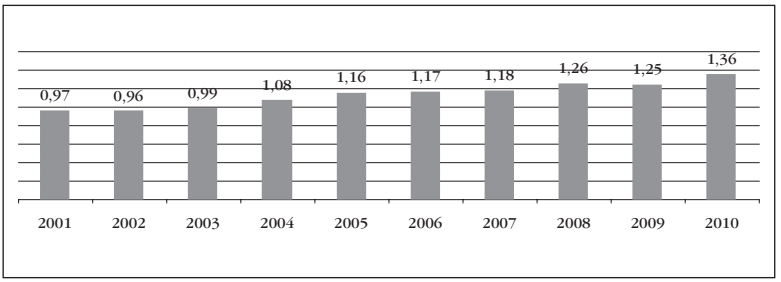
Cuadro 1. Comercio de Brasil con el mundo (1994-2010) en dólares

Años	Exportaciones	Variación %	Importaciones	Variación %	Saldo	Corriente del Comercio
1994	43,545,148,862	12,94	33,078,690,132	30,97	10,466,458,730	76,623,838,994
1995	46,506,282,414	6,8	49,971,896,207	51,07	-3,465,613,793	96,478,178,621
1996	47,746,728,158	2,67	53,345,767,156	6,75	-5,599,038,998	101,092,495,314
1997	52,982,725,829	10,97	59,747,227,088	12	-6,764,501,259	112,729,952,917
1998	51,139,861,545	-3,48	57,763,475,974	-3,32	-6,623,614,429	108,903,337,519
1999	48,012,789,947	-6,11	49,301,557,692	-14,65	-1,288,767,745	97,314,347,639
2000	55,118,919,865	14,8	55,850,663,138	13,28	-731,743,273	110,969,583,003
2001	58,286,593,021	5,75	55,601,758,416	-0,45	2,684,834,605	113,888,351,437
2002	60,438,653,035	3,69	47,242,654,199	-15,03	13,195,998,836	107,681,307,234
2003	73,203,222,075	21,12	48,325,566,630	2,29	24,877,655,445	121,528,788,705
2004	96,677,498,766	32,07	62,835,615,629	30,03	33,841,883,137	159,513,114,395
2005	118,529,184,899	22,6	73,600,375,672	17,13	44,928,809,227	192,129,560,571
2006	137,807,469,531	16,26	91,350,840,805	24,12	46,456,628,726	229,158,310,336
2007	160,649,072,830	16,58	120,617,446,250	32,04	40,031,626,580	281,266,519,080
2008	197,942,442,909	23,21	172,984,767,614	43,42	24,957,675,295	370,927,210,523
2009	152,994,742,805	-22,71	127,720,101,071	-26,17	25,274,641,734	280,714,843,876
2010	201,915,285,335	31,98	181,768,427,438	42,32	20,146,857,897	383,683,712,773

Fuente: elaboración propia basada en MDICE (2012).

A pesar de este escenario positivo, la participación de Brasil en las exportaciones mundiales no es muy representativa, pues ni siquiera llega a 1.5% del total de las exportaciones mundiales, como vemos en el primer gráfico:

Gráfico 1. Participación en porcentaje (%) de las exportaciones brasileñas en el mundo (2001-2010)



Fuente: MDICE (2012:12).

Como se mencionó anteriormente, la política comercial de Brasil en la actualidad busca diversificar los socios por razones estratégicas. Vemos esta situación en el cuadro 2 a continuación, lo que refuerza nuestra hipótesis inicial de resaltar la creciente importancia relativa de Asia, América Latina y Caribe para las exportaciones brasileñas.

Cuadro 2. Principales mercados de destino de las exportaciones brasileñas (2010)

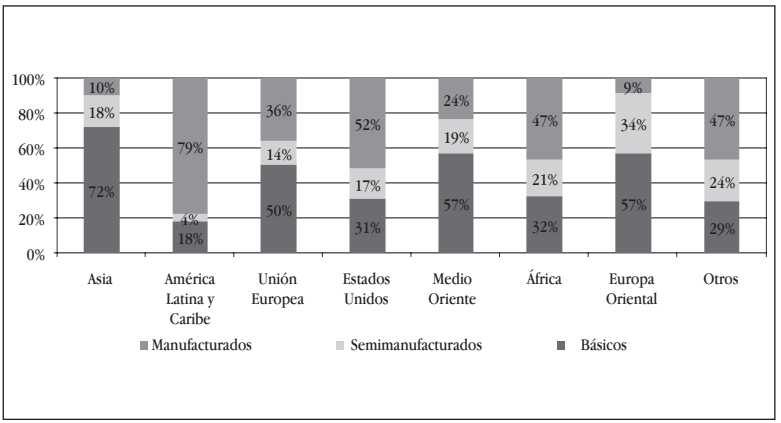
	Valor	% 2010/09	Participación %
Asia	56,273	39.9	27.9
América Latina y Caribe	48,008	34.6	23.8
Mercosur	22,602	42.8	11.2
Demás de AL y Caribe	25,407	28.1	12.6
Unión Europea	43,135	26.7	21.4
Estados Unidos	19,462	23.7	9.6
Medio Oriente	10,525	39.4	5.2
África	9,262	6.6	4.6
Europa Oriental	4,788	41.5	2.4

Fuente: MDICE (2012).

Asia ya es el principal mercado para las exportaciones brasileñas en 2010, al llegar a 27.9% del total, seguido por América Latina con 23.8%, la Unión Europea con 21.4% y EU con solo 9.6% del total.

En términos cuantitativos, el cambio también es importante porque Europa en 2005 era el mayor importador de productos brasileños en el mercado, absorbiendo aproximadamente 26.5 mmd, mientras que Asia en 2010 representa más de 56 mmd, seguida por América Latina y Caribe con casi 48 mmd y la Unión Europea (UE) con 43 mmd. Una realidad de la diversificación estratégica del comercio. Todavía es importante analizar el contenido de estas exportaciones.

Gráfico 2. Principales destinos de las exportaciones por sectores económicos (2010)

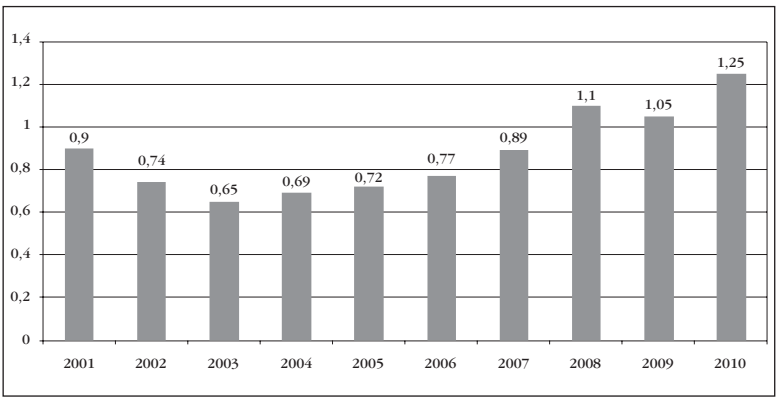


Fuente: MDICE (2012).

Asia se destaca como el principal destino para las exportaciones brasileñas en 2010, pero podemos ver que 72% de estas exportaciones se concentran en materias primas, en significativo contraste con la región latinoamericana, que absorbe 79% de las exportaciones brasileñas de productos manufacturados. Esto explica la importancia de la integración regional para Brasil, ya que este patrón de comercio de manufacturas puede impulsar el crecimiento y el empleo en el país, en mayor número de lo que el sector agrícola en general crea.

Es también interesante hacer esta evaluación en relación con los estándares de nuestras importaciones a continuación y observar cuáles son los principales y actuales socios brasileños. Igual que las exportaciones, las importaciones de Brasil en el mundo no son muy significativas, pues ni siquiera alcanzan el valor de 1.5% del total, como podemos ver en el cuadro y gráfico a continuación.

Gráfico 3. Participación en porcentaje (%) de las importaciones brasileñas en las importaciones mundiales (2001-2010).



Fuente: MDICE (2012:5).

Cuadro 3. Principales suministradores de Brasil (2010)

	Valor	% 2010/09	Part %
Asia	56,142	55.3	30.9
América Latina y Caribe	30,819	35.5	17
Mercosur	16,612	26.7	9.1
Demás de AL y Caribe	14,207	47.4	7.8
Unión Europea	39,121	33.9	21.5
Estados Unidos	27,249	35	15
Medio Oriente	4,680	48.9	2.6
África	11,302	33.5	6.2
Europa Oriental	3,024	43.6	1.7

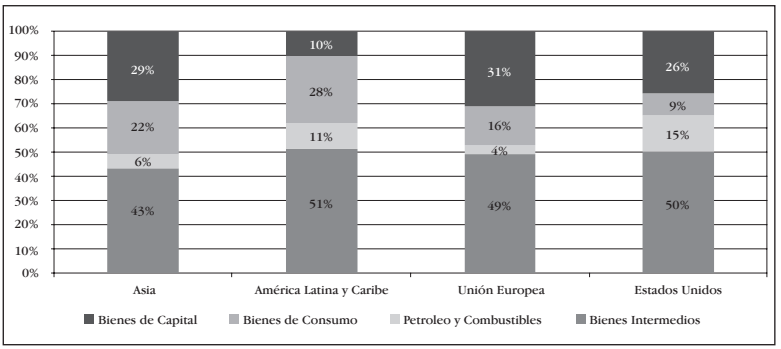
Fuente: MDICE (2012).

En el último cuadro y gráfico vemos a Asia como el principal exportador de productos a Brasil. En términos absolutos, Asia ocupa el primer lugar con exportaciones valoradas en aproximadamente 56 mmd, seguido por 39 mmd de la Unión Europea, aproximadamente 31 mmd de América Latina y El Caribe y 27 mmd de EU. En términos relativos, en 2010, Asia representaba casi 31% del total, la UE 21.5%. América Latina y el Caribe 17% y EU, 15%. Llama la atención el hecho de que Asia ya es el mayor socio en términos de las importaciones y exportaciones en 2010 y con un relativo equilibrio, debido a que las exportaciones del bloque a Brasil ascendieron en aproxi-

madamente 56 mmd. casi el mismo valor de sus importaciones. Otro hecho a destacar es que importamos algunos productos de mayor valor agregado de América Latina y el Caribe en comparación con EU, factor esencial para desacreditar la idea de que estos países no tienen nada que ofrecer a Brasil.

Sin embargo, un tema aún no se ha evaluado: ¿cuáles son los patrones de nuestras importaciones?

Gráfico 4. Participación en porcentaje (%) de las importaciones brasileñas por zonas económicas en 2010



Fuente: MDICE (2012).

Las importaciones de materias primas de Asia son 43%, para combustibles y lubricantes 6%, en los bienes de consumo 22% y en bienes de capital 29%. La mayoría de las importaciones brasileñas en esa región se compone de materias primas, pero ya vemos que los bienes de capital agregado a los bienes de consumo tienen un porcentaje de 51%, por lo tanto mayor que el de las materias primas. En el caso de la UE, las importaciones de materias primas y combustibles superan 6% de las importaciones de bienes de capital sumados a los bienes de consumo. Esto muestra la complejidad cada vez mayor del comercio moderno, poniendo en jaque el tradicional análisis Centro (producción industrial) y Periferia (productor de materias primas). La conclusión que podríamos tener a priori es que la inserción internacional de Brasil posee mayor similitud con los países del Centro que con los de la Periferia. Pero aún tendremos que reflexionar profundamente sobre el grado de tecnología de las exportaciones y la concentración regional de las empresas exportadoras, un asunto

por el que las distintas líneas de la "Teoría de la Dependencia" se preocuparon en los años 60.[4]

3. Diferencias de los patrones comerciales brasileños entre Asia, América Latina y Caribe

Como explicamos anteriormente, en los últimos años Brasil desarrolló la estrategia de la diversificación de socios comerciales. No obstante, equilibradas las relaciones con las diferentes regiones, destacan algunos cambios: América Latina y el Caribe toman en conjunto el puesto de Europa como principal receptor de las exportaciones brasileras en 2005, posteriormente también fueron superados por Asia en 2009; China toma el lugar de EU en 2009 como país que más recibe productos brasileños. Esas tendencias refuerzan nuestras hipótesis de la importancia creciente de América Latina, el Caribe y Asia para las exportaciones brasileras en los últimos años. En el próximo cuadro y gráfico se observa claramente esa dinámica (cuadro 4).

Haremos el mismo análisis en relación con las importaciones de Brasil (cuadro 5).

Contrariamente a lo que normalmente se piensa sobre que Brasil casi no compra de sus vecinos latinoamericanos, desde 2005 las importaciones de esa región están arriba de las hechas de EU. Las importaciones brasileñas de China en 2010 ya son casi las mismas de las que hacemos de los estadunidenses. Desde 2006 Asia es la principal suministradora de Brasil, seguida por Europa, América Latina y el Caribe.

Vamos ahora enfatizar el contenido de las exportaciones de Brasil para Asia, América Latina y el Caribe por sectores económicos. Percibiremos que las exportaciones de manufacturas para América Latina y el Caribe alcanzan siempre valores elevados y que en el momento representan casi la misma magnitud de las exportaciones de *commodities* para Asia, hecho que comprueba la importancia estratégica de los vecinos latinoamericanos (cuadro 6).

4 Algunos intelectuales de las Teorías de la Dependencia son André Gunder-Frank, Theotônio dos Santos, Samir Amin, Immanuel Wallerstein, Fernando Henrique Cardoso y Enzo Faletto.

Cuadro 4. Exportaciones de Brasil para regiones y países seleccionados (1994-2010). Dólares

Años	Exportaciones Asia	Exportaciones América Latina y Caribe	Exportaciones China	Exportaciones Estados Unidos	Exportaciones Unión Europea	Exportaciones Mundo
1994	7,047,424,267	10,622,441,392	822,416,147	8,816,241,304	12,627,822,215	43,545,148,862
1995	8,191,693,675	10,747,006,795	1,203,750,528	8,682,812,161	13,377,128,711	46,506,282,414
1996	7,813,797,961	11,669,675,594	1,113,828,697	9,182,584,604	13,432,009,592	47,746,728,158
1997	7,729,634,384	14,685,694,989	1,088,213,686	9,274,987,124	15,049,944,906	52,982,725,829
1998	5,615,739,480	14,353,793,864	904,879,640	9,747,316,066	15,253,423,897	51,139,861,545
1999	5,732,271,494	11,497,807,037	676,142,137	10,675,124,224	14,199,869,262	48,012,789,947
2000	6,326,889,346	13,921,250,878	1,085,301,597	13,189,576,929	15,346,022,583	55,118,919,865
2001	6,954,302,604	13,535,145,829	1,902,122,203	14,208,572,954	15,487,553,299	58,286,593,021
2002	8,798,155,278	11,522,864,294	2,520,978,671	15,377,822,589	15,608,902,484	60,438,653,035
2003	11,685,388,982	14,877,798,772	4,533,363,162	16,728,079,047	18,816,320,902	73,203,222,075
2004	14,576,850,702	22,833,974,645	5,441,405,712	20,099,235,400	24,675,714,303	96,677,498,766
2005	18,565,977,366	30,208,495,871	6,834,996,980	22,539,731,875	27,039,479,914	118,529,184,899
2006	20,816,366,719	36,459,634,236	8,402,368,827	24,524,748,523	31,044,979,748	137,807,469,531
2007	25,086,433,209	41,808,715,031	10,748,813,792	25,065,048,412	40,428,035,649	160,649,072,830
2008	37,570,970,683	51,195,733,569	16,522,652,160	27,423,048,799	46,395,287,328	197,942,442,909
2009	40,239,044,462	35,654,967,251	21,003,886,286	15,601,628,031	34,036,682,109	152,994,742,805
2010	56,272,595,819	48,008,016,384	30,785,906,442	19,307,295,562	43,134,813,540	201,915,285,335

Fuente: elaboración propia basada en MDICE (2012).

Cuadro 5. Importaciones de Brasil por regiones y países seleccionados (1994-2010). Dólares

Año	Importaciones Asia	Importaciones América Latina y Caribe	Importaciones China	Importaciones Estados Unidos	Importaciones Unión Europea	Importaciones Mundo
1994	4,972,866,006	6,548,647,609	463,495,924	6,674,390,616	9,248,259,373	33,078,690,132
1995	8,249,437,841	10,230,150,858	1,041,728,048	10,519,498,419	14,303,517,372	49,971,896,207
1996	7,638,423,190	11,836,248,950	1,132,883,363	11,818,422,203	14,607,341,701	53,345,767,156
1997	9,039,653,810	13,200,153,412	1,166,420,980	13,706,094,568	16,238,973,221	59,747,227,088
1998	7,881,570,489	12,459,879,241	1,033,806,095	13,514,742,008	17,240,413,192	57,763,475,974
1999	6,474,545,722	9,559,191,751	865,219,126	11,741,047,942	15,339,078,765	49,301,557,692
2000	8,600,182,035	11,818,232,001	1,222,098,317	12,899,226,083	14,535,470,801	55,850,663,138
2001	8,926,076,560	10,148,243,294	1,328,389,311	12,905,492,013	15,445,712,628	55,601,758,416
2002	7,995,940,685	8,385,344,231	1,553,993,640	10,287,452,316	13,495,827,451	47,242,654,199
2003	8,922,964,782	8,404,110,093	2,147,801,000	9,569,454,702	13,053,369,738	48,325,566,630
2004	12,279,682,349	10,381,026,023	3,710,477,153	11,357,061,637	15,990,157,812	62,835,615,629
2005	16,870,114,427	11,987,827,389	5,354,519,361	12,666,508,176	18,235,583,831	73,600,375,672
2006	22,888,165,318	16,826,153,873	7,990,448,434	14,657,479,678	20,202,544,640	91,350,840,805
2007	30,723,318,986	21,374,842,091	12,621,273,347	18,723,280,625	26,733,920,999	120,617,446,250
2008	47,130,733,006	28,454,841,952	20,044,460,592	25,627,961,850	36,178,697,601	172,984,767,614
2009	36,141,050,547	22,745,686,329	15,911,133,748	20,032,145,355	29,223,554,954	127,722,342,988
2010	56,150,467,681	30,919,352,637	25,595,419,005	27,044,361,398	39,127,437,161	181,768,427,438

Fuente: elaboración propia basada en MDICE (2012).

Cuadro 6. Exportaciones de Brasil para Asia, América Latina y el Caribe (ALC) por sectores económicos (1994-2010). Dólares

Años	Básicos Asia	Semimanufacturados Asia	Manufacturados Asia	Básicos ALC	Semimanufacturados ALC	Manufacturados ALC
1994	1,924,482,153	2,897,375,952	2,217,243,586	568,677,777	433,719,595	9,590,904,891
1995	2,113,620,877	3,589,343,055	2,475,140,187	685,219,685	447,634,321	9,559,880,588
1996	2,588,512,686	2,726,255,068	2,462,325,137	747,320,309	496,435,920	10,385,765,993
1997	3,082,732,293	2,630,940,527	2,007,000,210	798,477,738	561,400,385	13,279,830,637
1998	2,624,546,806	1,655,914,798	1,329,333,801	939,777,584	609,957,312	12,761,757,810
1999	2,312,983,595	1,915,450,759	1,497,329,181	765,753,132	419,617,631	10,269,699,403
2000	2,681,016,997	1,892,344,223	1,583,572,001	939,580,770	419,701,546	12,525,428,290
2001	3,459,763,323	1,925,172,970	1,552,444,018	1,173,565,054	431,533,248	11,893,629,299
2002	4,181,306,799	2,305,859,667	2,294,938,747	1,252,780,919	468,197,594	9,766,102,155
2003	5,426,588,523	3,334,205,727	2,906,691,683	1,679,449,457	533,127,193	12,608,048,231
2004	7,422,154,027	3,884,127,331	3,252,019,309	2,682,739,787	862,839,392	19,156,593,362
2005	9,832,696,194	4,296,781,180	4,401,739,219	3,500,658,546	1,127,323,600	25,401,731,066
2006	12,207,987,324	4,587,696,829	3,967,047,353	4,167,228,424	1,480,965,732	30,571,456,589
2007	14,917,134,305	5,978,509,326	4,150,336,772	5,045,862,160	1,573,440,590	34,978,020,149
2008	23,822,729,298	8,357,069,201	5,330,801,492	9,328,918,121	1,820,892,855	39,963,851,082
2009	26,068,312,110	8,766,104,508	5,354,474,124	5,696,558,777	1,085,180,131	28,819,392,067
2010	40,530,653,830	9,943,741,113	5,743,987,808	8,513,563,646	1,773,943,136	37,654,755,842

Fuente: elaboración propia basada en MDICE (2012).

4. Relaciones bilaterales entre Brasil y China: ¿desequilibrios estructurales?

Es muy común escuchar de los empresarios brasileños reclamos sobre el peligro de la entrada de productos asiáticos a Brasil por las diferencias de los costos de producción y por el cambio devaluado de China, pero podemos ver en el cuadro y gráfico siguientes que en realidad los intercambios comerciales entre Brasil y China son relativamente equilibrados. También resaltamos que hubo una gran expansión en la corriente del comercio entre los dos países en años recientes.

Cuadro 7. Relaciones comerciales bilaterales de Brasil y China (1994-2010). Dólares

Años	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Corriente de Comercio
1994	822,416,147	463,495,924	358,920,223	1,285,912,071
1995	1,203,750,528	1,041,728,048	162,022,480	2,245,478,576
1996	1,113,828,697	1,132,883,363	-19,054,666	2,246,712,060
1997	1,088,213,686	1,166,420,980	-78,207,294	2,254,634,666
1998	904,879,640	1,033,806,095	-128,926,455	1,938,685,735
1999	676,142,137	865,219,126	-189,076,989	1,541,361,263
2000	1,085,301,597	1,222,098,317	-136,796,720	2,307,399,914
2001	1,902,122,203	1,328,389,311	573,732,892	3,230,511,514
2002	2,520,978,671	1,553,993,640	966,985,031	4,074,972,311
2003	4,533,363,162	2,147,801,000	2,385,562,162	6,681,164,162
2004	5,441,405,712	3,710,477,153	1,730,928,559	9,151,882,865
2005	6,834,996,980	5,354,519,361	1,480,477,619	12,189,516,341
2006	8,402,368,827	7,990,448,434	411,920,393	16,392,817,261
2007	10,748,813,792	12,621,273,347	-1,872,459,555	23,370,087,139
2008	16,522,652,160	20,044,460,592	-3,521,808,432	36,567,112,752
2009	21,003,886,286	15,911,133,748	5,092,752,538	36,915,020,034
2010	30,785,906,442	25,595,419,005	5,190,487,437	56,381,325,447

Fuente: elaboración propia con base en MDICE (2012).

5. Relaciones bilaterales entre Brasil, América Latina y Caribe: ¿peso excesivo de Brasil?

En relación con América Latina y el Caribe ya no se registra el mismo equilibrio que existe entre Brasil y China a pesar del gran progreso también en la corriente de comercio. Eso puede generar mucho descontento en los vecinos que reclaman respecto a las asimetrías del poder de Brasil en la región.

Cuadro 8. Relaciones bilaterales Brasil, América Latina y el Caribe

Años	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Corriente de Comercio
1994	10,622,441,392	6,548,647,609	4,073,793,783	17,171,089,001
1995	10,747,006,795	10,230,150,858	516,855,937	20,977,157,653
1996	11,669,675,594	11,836,248,950	-166,573,356	23,505,924,544
1997	14,685,694,989	13,200,153,412	1,485,541,577	27,885,848,401
1998	14,353,793,864	12,459,879,241	1,893,914,623	26,813,673,105
1999	11,497,807,037	9,559,191,751	1,938,615,286	21,056,998,788
2000	13,921,250,878	11,818,232,001	2,103,018,877	25,739,482,879
2001	13,535,145,829	10,148,243,294	3,386,902,535	23,683,389,123
2002	11,522,864,294	8,385,344,231	3,137,520,063	19,908,208,525
2003	14,877,798,772	8,404,110,093	6,473,688,679	23,281,908,865
2004	22,833,974,645	10,381,026,023	12,452,948,622	33,215,000,668
2005	30,208,495,871	11,987,827,389	18,220,668,482	42,196,323,260
2006	36,459,634,236	16,826,153,873	19,633,480,363	53,285,788,109
2007	41,808,715,031	21,374,842,091	20,433,872,940	63,183,557,122
2008	51,195,733,569	28,454,841,952	22,740,891,617	79,650,575,521
2009	35,654,967,251	22,745,686,329	12,909,280,922	58,400,653,580
2010	48,008,016,384	30,919,352,637	17,088,663,747	78,927,369,021

Fuente: elaboración propia con base en MDICE (2012).

De acuerdo con Paulo Roberto de Almeida, Lula propuso una "diplomacia de la generosidad" basada en el tamaño y en el potencial de Brasil en el continente. El expresidente recomendó a los importadores nacionales que comprasen más de los países vecinos, aunque con los precios relativos desventajosos, porque resultaría en una manera de equilibrar el flujo del comercio y contribuiría con la

prosperidad común en la región. Sin embargo, los informes de que el Banco Nacional de Desenvolvimento Económico e Social (BNDES) se comprometería para el financiamiento directo de los vecinos no se materializó y solamente los proyectos de ingeniería de las empresas brasileñas que trabajan en estos países fueron aprobados. En este sentido, el autor evalúa que el "sobrepeso" de Brasil en la región podría generar una reacción contraria en sus vecinos sudamericanos (Almeida 2009:171-172).

Es importante recordar un gran legado del famoso economista brasileño Celso Furtado en su texto "*Desenvolvimento e Subdesenvolvimento*" en el cual explicaba que no sería posible el desarrollo del país sin combatir las grandes asimetrías económicas regionales. La preocupación de Furtado en relación con Brasil, especialmente con la inserción del norte y nordeste en la economía nacional, podemos ampliarla a la economía latinoamericana y caribeña.

Sobre la heterogeneidad regional en escala latinoamericana, un escritor que se preocupó por el tema fue otro importante miembro de la Cepal, el chileno Aníbal Pinto, abogado y economista, quien argumentaba que las disparidades regionales impedían la integración armónica con ganancias de escala para todos, no generando presiones favorables para su concretización (Pinto 2000, A.B & LESSA, 1998). Alcides Costa Vaz, profesor de Relaciones Internacionales de la *Universidade de Brasília,* en el mismo sentido. expone:

> (...) a pesar del significativo incremento en las relaciones comerciales de Brasil en América del Sur, proceso iniciado desde la creación del Mercosur e intensificado notablemente en los últimos tres años, lo mismo ocurre bajo el símbolo del desequilibrio y de una fuerte concentración que levanta desconfianzas en los países vecinos, sobre todo en los menos desarrollados relativamente (...) a la política de sustitución competitiva de importaciones implementada por el país para revertir ese cuadro no ofrece resultados tangibles que caractericen una ruptura de la tendencia, lo que termina caracterizando un indeseado e inoportuno carácter neo mercantilista del comercio de Brasil con sus vecinos. La percepción de ese carácter fomenta evaluaciones críticas con relación a los intereses y acción brasilera en el plano regional y que representan importantes obstáculos para el pretendido protagonismo regional brasilero (Vaz 2007:38).

6. Consideraciones finales

En este artículo confirmamos nuestra hipótesis de que Asia, América Latina y el Caribe tienen una creciente importancia para el comercio brasileño. También verificamos una diferencia cualitativa notable entre las relaciones de Brasil con China y sus vecinos latinoamericanos. En el primer caso, a pesar de una corriente de comercio acentuadamente creciente, ella se da con base en las exportaciones de *commodities*. Ya para América Latina y el Caribe, Brasil consigue exportar productos manufacturados que generan más empleos en el país. Por lo tanto observamos una cierta complementariedad en la diversificación comercial brasileña con Asia absorbiendo nuestras *commodities* y con América Latina y Caribe nuestras manufacturas.

Cuando evaluamos todas las importaciones brasileñas, sorprendentemente observamos que el país importa más materias primas y productos intermediarios que manufacturas, hecho que genera la necesidad de una actualización de los análisis clásicos Centro y Periferia desarrollado por la Cepal en relación con el caso brasileño.

Pero esto no significa que Brasil ya pertenece al grupo de los países más desarrollados, hecho confirmado por su bajísima participación en los totales mundiales de exportaciones e importaciones.

A pesar de que América Latina y el Caribe son estratégicos para el país, observamos que el aumento de la corriente de comercio en años recientes está pautado en un desequilibrio constante favorable a Brasil, problema por el cual puede generar obstáculos a una integración armónica entre los países de la región.

En este sentido, Brasil parece que no está dispuesto a asumir los costos impuestos por su pretensión de ser líder en el proceso de integración regional, pues no desarrolla medidas compensatorias e incentivos para que los países vecinos apoyen el proyecto. En parte ese problema fue resuelto por la Iniciativa de Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA) en 2000 propuesta por Brasil en la primera reunión de la historia que reunió exclusivamente a todos los presidentes sudamericanos, pues abrió la perspectiva de ganancias mutuas entre dichos países para esos emprendimientos.

IIRSA es un foro de diálogo entre las autoridades responsables de la infraestructura de transporte, energía y comunicaciones en los doce países sudamericanos. Dicha iniciativa tiene como objetivo promover el desarrollo de la infraestructura bajo una visón regional,

buscando la integración física de los países de América del Sur y alcanzar un patrón de desarrollo territorial equitativo y sustentable.[5]

Brasil logró conquistar el apoyo para la ejecución de esas obras en el continente, con algunos autores incluso creyendo que el país alcanzó una "hegemonía consensual" en la región (BURGES 2009, 2005). También ayuda a Brasil a tener una salida para la Cuenca del Pacífico, región más dinámica de la economía mundial actualmente. Pero por otro lado, ese proceso puede ampliar los problemas internos y externos brasileños. La excesiva dependencia de las exportaciones de *commodities* para China puede implicar una concentración agraria e impactos ambientales negativos en el país con el avance de la producción de soya para la Amazonia. Algunos autores regionales cuestionan también la actuación creciente de las constructoras brasileñas en América del Sur, pues pueden ampliar la desigualdad de riqueza entre Brasil y sus vecinos (Borges 2011).

Por lo tanto, a pesar de que América Latina y Caribe son muy estratégicas para el comercio brasilero, estas relaciones solamente serán sustentables si Brasil tuviera una postura más efectiva en el combate a la heterogeneidad regional.

Bibliografía

- Almeida, Paulo Roberto. 2009. "Lula's Foreign Policy: Regional and Global Strategies". En, Joseph L. Love y Werner Baer (edits.). Brazil under Lula: Economy, Politics and Society under the Worker-President. Palgrave Macmillan, London, pp.167-183.
- Borges, Fábio. 2011. As relações do Brasil com os paises Amazônicos nos governos de Fernando Henrique Cardoso e Lula (1995-2010): possibilidades e problemas do regionalismo aberto. Tesis de Defensa de Doctorado en Sociología presentado al Departamento de Posgrado en Sociología en la Faculdad de Ciencias y Letras de Araraquara, UNESP.
- Burges, Sean W. 2009. Brazilian Foreign Policy after the Cold War. University Press of Florida, Estados Unidos.
- Burges, Sean W. 2005. "Bounded by the Reality of Trade: practical Limits to a South American Region". Cambridge Review of International Affairs 18 (3), pp. 437-454.

5 Información disponible en el sitio oficial de la IIRSA: http://www.iirsa.org.

- Cardoso, Fernando Henrique. 2006. A arte da política: a história que vivi. Civilização Brasileira, Rio de Janeiro.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 1994. El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de transformación productiva con equidad. CEPAL, Santiago de Chile.
- Lessa, Carlos. 1998. "Conferência sobre o pensamento de Aníbal Pinto". Revista de Economía Contemporánea 3.
- MDICE (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior). 2012. http://www.mdic.gov.br//sitio/interna/index.php?area=5. Consultado en abril de 2013.
- Pinto, Aníbal. 2000. "Natureza e implicações da heterogeneidade estrutural da América Latina". En, Ricardo Bielschowsky. (editor). Cinquenta anos de pensamento na CEPAL. Record, Río de Janeiro, pp. 567-588.
- CEPAL. 2000. "Notas sobre os estilos de desenvolvimento na América Latina". En, Ricardo Bielschowsky. (editor). Cinquenta anos de pensamento na CEPAL. Record, Rio de Janeiro, pp. 609-650.
- Prebisch, Raúl. 2000. "O desenvolvimento econômico da América Latina e alguns de seus problemas principais". En, Ricardo Bielschowsky. (edits.). Cinquenta anos de pensamento na CEPAL. Record, Río de Janeiro, pp. 71-136.
- Rosenthal, Gert .1995. "El regionalismo abierto en la Cepal". Revista de la Cepal 26, pp. 47-65.
- Vaz, Alcides Costa. 2007. "Brasil y sus vecinos: ¿del descubrimiento a la interdependencia?". En, Wilhelm Hofmeister, Francisco Rojas y Luis Guillermo Solís (edits.). La Percepción de Brasil en el Contexto Internacional: Perspectivas y Desafíos. Tomo 1: América Latina. Konrad-Adenauer-Stiftung, Rio de Janeiro, pp. 23-40.
- Vigevani, Tullo y Gabriel Cepaluni. 2007. "A Política Externa de Lula da Silva: A Estratégia da Autonomia pela Diversificação". Contexto Internacional 29(2), pp. 273-335.

La triangulación del comercio bilateral China-Latinoamérica y el Caribe

Carlos Morales Troncoso[1*]

Antecedentes e introducción

La discrepancia estadística[2**] entre las cifras del comercio exterior bilateral México-China, registradas independientemente por cada uno de los dos países, se ha señalado inveteradamente como un obstáculo para la comprensión cabal de la magnitud de los flujos comerciales en ambos sentidos, así como para el sano desarrollo del comercio entre las dos naciones. Por ello, en 2008, el autor intentó estudiar el fenómeno con cierto detenimiento y en diciembre de ese año se publicaron los resultados obtenidos en un artículo intitulado "El comercio entre México y China: una colosal triangulación" (Morales Troncoso 2008). El análisis comparado de las cifras oficiales de comercio exterior de los dos países y el examen del fenómeno de rexportaciones practicado por algunos países (Estados Unidos y Hong-Kong) permitió aseverar entonces que la discrepancia existente entre el flujo de exportaciones chinas hacia México y el correspondiente de importaciones mexicanas de productos chinos, se explicaba, en buena medida, por un deliberado fenómeno de triangulación de estos flujos, sobre todo a través de Estados Unidos. Se

1 * Se agradece y reconoce la valiosa contribución de Khayyam Ríos Durán, estudiante del 4º semestre de la licenciatura en Negocios Internacionales en la Unidad Tepepan de la Escuela Superior de Comercio y Administración (ESCA) del Instituto Politécnico Nacional (IPN), en los trabajos de compilación y proceso de las estadísticas de comercio exterior.

2 ** En el presente texto las siguientes palabras se usan indistintamente para referirse a las discrepancias estadísticas: discordancias, asimetrías, diferencias y disparidades.

determinó que esa disparidad había alcanzado ya valores ligeramente superiores a los 18 mmd en 2007; asimismo, se pudieron identificar en esa ocasión los principales capítulos del Sistema Armonizado (SA), en donde este fenómeno alcanzaba dimensiones mayores: en tres de ellos (84, reactores, calderas, máquinas y aparatos mecánicos; 85, máquinas, aparatos y material eléctrico; y 95 juguetes y artículos deportivos) se concentraba 84% de la diferencia estadística encontrada para 2007. Finalmente, tomando como ejemplo lo que acontecía en el capítulo 85, también fue posible precisar en qué partidas y subpartidas se registraban las mayores discrepancias.

Ahora, utilizando un método de análisis similar al empleado en la elaboración de aquel documento, se intenta dimensionar la diferencia estadística existente en los flujos comerciales bilaterales de China con cada uno de los tres principales bloques comerciales existentes en América Latina y el Caribe para luego identificar con qué países es mayor la asimetría y en qué capítulos se ubican las mayores disparidades.

El horizonte de análisis que se definió para el presente ejercicio es el lapso 2001-2010 considerando, por un lado, que el ingreso formal de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) ocurrió a fines de 2001 y por tanto es conveniente tomar como punto de partida, para observar el comportamiento del comercio bilateral de China con los países de la región, las cifras registradas antes de ese hecho; y, por el otro, que las cifras de comercio, disponibles por ahora, solo llegan hasta 2010.

También es importante señalar que, para efectos de facilitación del análisis de las estadísticas de comercio exterior, se han agrupado los países en tres bloques comerciales, que no necesariamente corresponden a la situación institucional actual de cada uno de ellos y haciendo caso omiso de las diferencias que hayan podido ocurrir en términos de pertenencia formal a cada bloque durante el lapso de análisis. En los casos en que algún país pertenezca, simultáneamente, a dos bloques diferentes, se decidió ubicarlo en uno solo, atendiendo a criterios geográficos.

De esta forma, en lo que aquí se denomina Asociación Latino Americana de Integración (ALADI 2012) se incluyen solo a los siguientes 12 países, excluyendo a Nicaragua y Panamá, que se recogen en el Mercado Común Centroamericano: Argentina (AR), Bolivia (BO), Brasil (BR), Chile (CL), Colombia (CO), Cuba (CU), Ecuador (EC), México (MX),

Paraguay (PY), Perú (PE), Uruguay (UY) y Venezuela (VE). En el Mercado Común Centroamericano (SIECA 2012) están incluidos siete países: Costa Rica (CR), El Salvador (SV), Guatemala (GT), Honduras (HN), Nicaragua (NI), Panamá (PA) y República Dominicana (DO). Y, finalmente, en el caso del Mercado Común Caribeño (CARICOM 2012) se registran los siguientes 15 países: Antigua y Barbuda (AG), Bahamas (BS), Barbados (BB), Belice (BZ), Dominica (DM), Granada (GD), Guyana (GY), Haití (HT), Jamaica (JM), Montserrat (MS), Santa Lucía (LC), San Cristóbal y Nieves (KN), San Vicente y las Granadinas (VC), Surinam (SR) y Trinidad y Tobago (TT). En todos los casos, los códigos alfabéticos de dos caracteres para los países (que se muestran entre paréntesis) corresponden a la norma ISO 3166-2 y serán empleados en algunos cuadros que se presentan en este documento, en vez de los nombres *in extenso*.

1. Objetivos de la presente investigación

Observar el desarrollo reciente (2001-2010) de los flujos de comercio exterior entre China y los tres grupos de países latinoamericanos y caribeños, en los términos descritos anteriormente, para advertir las posibles discordancias que pudieren existir en los registros de los datos, al comparar las fuentes americanas con la china. Habiendo hecho esto, identificar las asimetrías existentes con cada uno de los 34 países considerados en el registro de sus importaciones de China con respecto a las correspondientes estadísticas chinas de exportación hacia esta vasta región americana. Posteriormente, identificar los principales países en donde la discrepancia es mayor en términos relativos y definir en qué capítulos del SA esta discordancia alcanza valores importantes y relativamente significativos. Finalmente, observar los fenómenos de re-exportación[3] desde Estados Unidos, Hong Kong y Panamá de los flujos de esos mismos capítulos hacia los países bajo examen, intentando explicar, al menos parcialmente,

3 Las rexportaciones son exportaciones de mercancías extranjeras en el mismo estado en que fueron previamente importadas; deben incluirse en las exportaciones del país. Se recomienda que sean contabilizadas separadamente para propósitos analíticos. Esto puede requerir el uso de fuentes suplementarias de información para poder determinar el origen de las re-exportaciones; es decir, determinar si los bienes en cuestión son realmente re-exportaciones y no exportaciones de bienes que haya adquirido el origen doméstico como resultado de sus procesamientos. Traducción libre del autor, texto original disponible en UNSTATS (2012).

la discrepancia en términos de una posible triangulación en el comercio bilateral China-Latinoamérica y el Caribe y cuantificando el valor del fenómeno. Una vez conocidos los países y capítulos, se podrá facilitar el análisis ulterior y más detallado de estos fenómenos de triangulación comercial, buscando enfocar el análisis al nivel de las principales partidas y, dentro de estas, de las subpartidas más sobresalientes.

2. Métodos de análisis

Tomando como antecedente la propuesta metodológica de análisis del fenómeno de la triangulación, que el autor definió en 2008 para cuantificar y analizar las discrepancias entre las estadísticas del comercio exterior entre México y China, se propone ahora ampliar el análisis al conjunto de 34 países latinoamericanos y caribeños para determinar si, al igual que en el caso de México, existen algunos otros países en donde se presenten discrepancias estadísticas significativas que puedan ser atribuidas a flujos de comercio triangulado entre China y algunos países de esta área del mundo.

Con el propósito de realizar el examen de los datos estadísticos a partir de bases lo más homogéneas posible, se decidió utilizar fundamentalmente las bases de datos estadísticos disponibles directamente en COMTRADE;[4] en los casos de ausencia de datos, se decidió emplear los datos que se registran en el Trademap,[5] correspondientes al periodo 2006-2010.

4 http://comtrade.un.org/ UN COMTRADE es el acrónimo para United Nations Commodity Trade Statistics Database. Más de 170 países proveen a la División de Estadísticas de Naciones Unidas (UNSD, por sus siglas en inglés) con sus estadísticas anuales de comercio internacional, detalladas por bienes y países socios. Estos datos son subsecuentemente transformados para cumplir los estándares de la UNSD con códigos y valuaciones consistentes usando el sistema de procesamiento interno UN/OECD CoprA.

5 En ausencia de estadísticas de un país, normalmente el trademap utiliza el dato "espejo"; es decir, el registro del flujo inverso de cada uno de los países socios de aquel que ha sido omiso en el registro de sus propias estadísticas de comercio exterior.

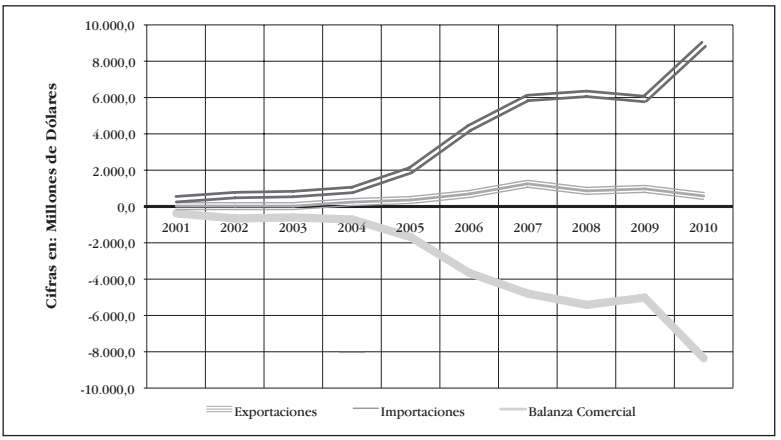
3. Resultados

En una primera aproximación al tema, se constata que los flujos del comercio bilateral han crecido significativamente en el lapso bajo análisis, sobre todo en términos absolutos las importaciones latinoamericanas y caribeñas de productos chinos hacia este lado del mundo y su correspondiente estadística "espejo", es decir, la estadística china de exportación hacia América que, en principio, debería corresponder grosso modo con los datos americanos, si no existieran discrepancias estadísticas mayores.

Así, se tiene que, en caso del conjunto de siete países incluidos en el rubro Mercado Común Centroamericano (MCC), las importaciones centroamericanas de productos chinos pasaron de 398 md en 2001 a 8,933 md en 2010, es decir, una tasa media de crecimiento anual (TMCA) de 41.3%. En el caso de las exportaciones centroamericanas hacia China, que se situaron en 18.8 md en 2001 y en 571.5 md en 2010, la TMCA fue de 46.1% Como consecuencia de estas cifras, el déficit centroamericano pasó de 379.2 md en 2001 a 8,361.5 md, diez años después.

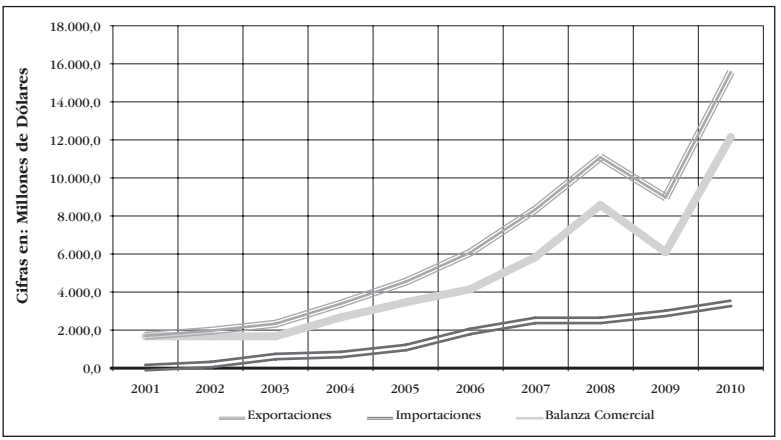
En contraste, si se observan los datos registrados por China, se tiene que la importación china de productos centroamericanos pasó de 29.5 md en 2001 a 3,406.2 md en 2010, alcanzando una TMCA de 69.5%, mientras que las exportaciones chinas hacia el MCC se situaron en 1,702.8 md en 2001 y, diez años después, en 15,565 md, por lo que la TMCA se situó en 27.9% De esta forma, según las estadísticas chinas, su superávit con el conjunto de los siete países incluidos en la denominación MCC, pasó de 1,673.3 md en 2001 a 12,158.8 md en 2010. De esta forma, la evolución de las corrientes comerciales bilaterales MCC-China en la década 2001-2010 puede observar en los gráficos siguientes.

Gráfico 1. Comercio bilateral MCC - China, 2001-2010



Fuente: Elaboración propia con datos del UN COMTRADE (2012).

Gráfico 2. Comercio bilateral China - MCC, 2001-2010

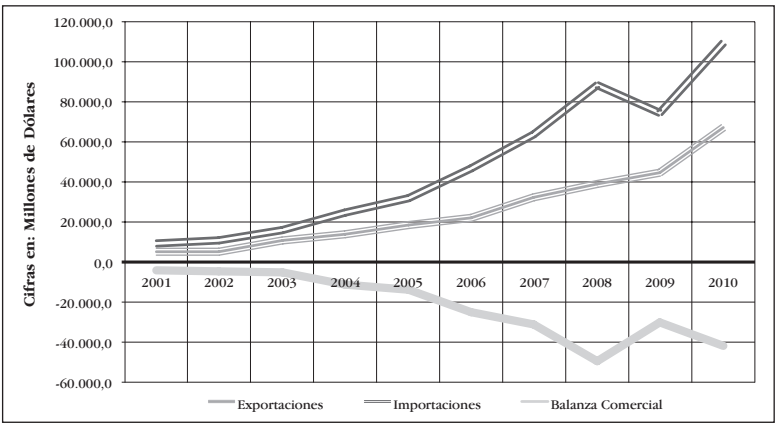


Fuente: Elaboración propia con datos del UN COMTRADE (2012).

Por lo que respecta a los intercambios con los 12 países miembros de ALADI indicados anteriormente, el comercio registrado por estos pasó de 5,220.8 y 9,893.7 md en 2001 de exportaciones e importaciones, respectivamente, a 67,931.8 y 110,457.8 md en 2010, es decir, TMCA del 33.0% y 30.8%, respectivamente. Como consecuencia de la evolución de esas cifras, el déficit de ALADI con China creció de 4,672.9 md a 42,526 md durante el decenio analizado.

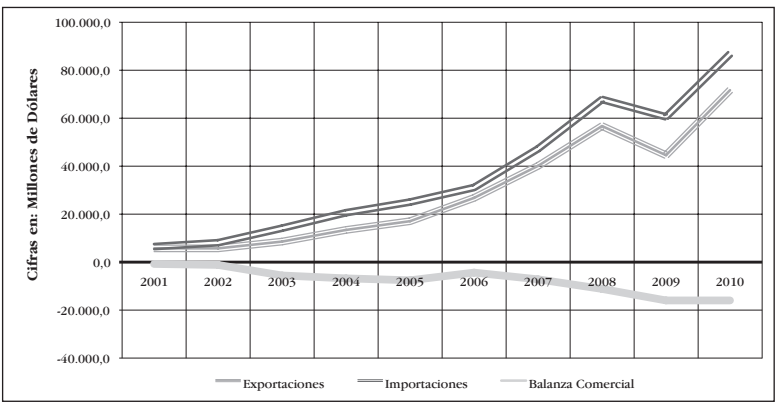
Si se consideran los datos de fuente china, las cifras difieren sustancialmente al situarse las exportaciones chinas en 6,089 md y las importaciones en 6,613.7 md en 2001 y, diez años después, en 72,755.9 y 87,542.7, respectivamente. Este comportamiento arroja valores de la TMCA de 31.7% y del 33.2%, respectivamente, y déficit para China de 524.7 md en 2001 y de 14,786.8 md en 2010, en total discrepancia con los datos del conjunto de países ALADI, tal como puede observarse en los dos gráficos que se presentan enseguida.

Gráfico 3. Bilateral ALADI - China 2001-2010



Fuente: Elaboración propia con datos del UN COMTRADE (2012).

Gráfico 4. Bilateral China - ALADI 2001-2010

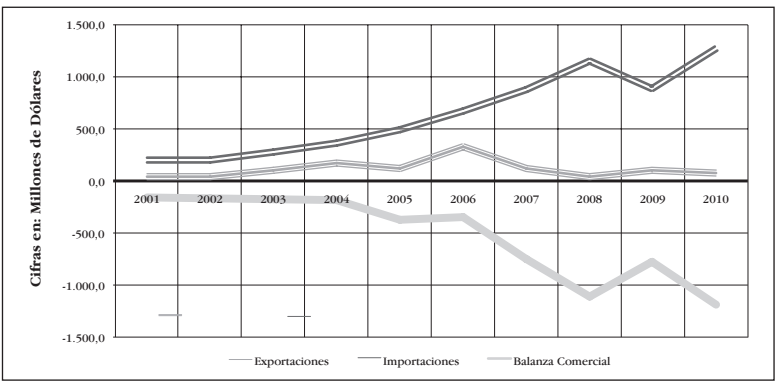


Fuente: Elaboración propia con datos del UN COMTRADE (2012).

Finalmente, los intercambios con el conjunto de 15 países incluidos en el CARICOM se situaban, según sus propias fuentes de información, en solo 40.2 md y 199.6 md de exportación y de importación en 2001; en 2010, se habían ubicado en 81.2 md y 1,270.2 md, respectivamente, es decir, una TMCA de 8.1% y 22.8% y déficit de 159.4 md y, una década después, de 1,189 md.

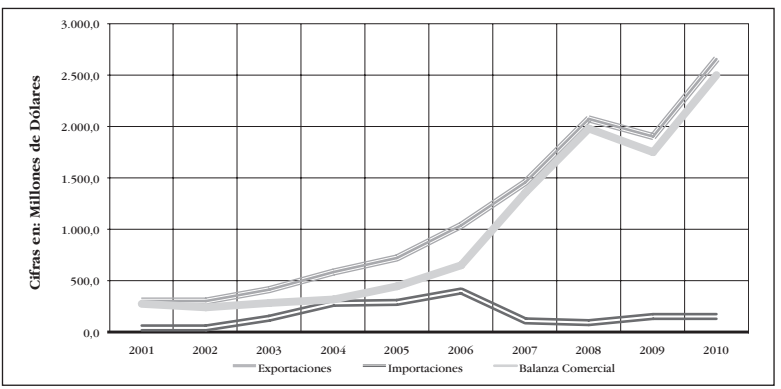
Si, por el contrario, se emplean datos de fuente china, la exportación se situaban en 2001 en 311.3md y la importación en 41.5 md y, una década después, en 2,656.1 md y 155.5 md, respectivamente, lo que significa crecimientos promedio anuales de 26.9% y de 15.8%, respectivamente, arrojando superávit chino por 269.8 md en 2001 y de 2,500.6 md en 2010, tal como se presenta en los siguientes dos gráficos.

Gráfico 5. Comercio bilateral CARICOM - China 2001-2010



Fuente: Elaboración propia con datos del UN COMTRADE (2012).

Gráfico 6. Comercio bilateral China - CARICOM 2001-2010



Fuente: Elaboración propia con datos del UN COMTRADE (2012).

Como puede observarse en los gráficos anteriores, los tres bloques americanos registran saldos negativos en sus intercambios con China; la razón es la misma: una creciente brecha entre sus importaciones de productos chinos y su capacidad de exportar más a esa importante economía. Sin embargo, si se atiende a la estadística de fuente china, las cosas no son exactamente así, ya que en el caso de ALADI, las fuentes chinas registran incluso un déficit chino mientras que, en los casos del MCC y el CARICOM, las asimetrías entre las dos fuentes no son tan flagrantes.

Centrando ahora la atención en lo acontecido durante el último año analizado (2010), se tiene que el comercio de los doce países incluidos en el bloque denominado ALADI presentó los siguientes datos, de acuerdo con estadísticas nacionales de cada uno de ellos.

Cuadro 1. Comercio bilateral ALADI-China, 2010 (millones de dólares)

País	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza
Argentina	5,798.8	7,648.8	13,447.6	-1,850.0
Bolivia	208.1	532.9	741.1	-324.8
Brasil	30,752.4	25,535.7	56,288.0	5,216.7
Chile	17,355.4	9,889.1	27,244.5	7,466.4
Colombia	1,966.6	5,477.4	7,444.1	-3,510.8
Cuba*	764.6	1,066.9	1,831.5	-302.3
Ecuador	328.7	1,606.6	1,935.3	-1,277.8
México	4,195.9	45,607.5	49,803.4	-41,411.6
Paraguay	34.1	3,432.9	3,466.9	-3,398.8
Perú	5,425.9	5,115.3	10,541.3	310.6
Uruguay	381.8	951.3	1,333.2	-569.5
Venezuela.	719.4	3,593.3	4,312.7	-2,873.9
Totales	67,931.8	110,457.8	178,389.6	-42,526.0

* Se trata de datos espejo ya que no existen registros cubanos en el COMTRADE para 2010.

Fuente: elaboración propia con datos del COMTRADE (2012).

Como puede observarse en el cuadro anterior, solo tres países registraron saldos superavitarios en su comercio bilateral con China en ese año: Brasil, Chile y Perú; en contraste, México es el que peores resultados negativos presentó. En contraste, si se atiende a las cifras registradas por China para el mismo año; se muestran enseguida los resultados.

Cuadro 2. Comercio bilateral China-ALADI, 2010
(millones de dólares)

País	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza
Argentina	6,116	6,804.1	12,919.9	-688.4
Bolivia	173.0	189.1	362.1	-16.1
Brasil	24,460.7	38,099.4	62,560.1	-13,638.8
Chile	8,025	17,935.2	25,960.1	-9,910.3
Colombia	3,819.9	2,103.4	5,923.3	1,716.6
Cuba	1,066.9	764.6	1,831.5	302.3
Ecuador	1,495.6	507.2	2,002.8	988.5
México	17,872.7	6,875.2	24,747.8	10,997.5
Paraguay	1,051	45.6	1,096.2	1,005.0
Perú	3,549.7	6,368.2	9,917.9	-2,818.5
Uruguay	1,477.6	1,151.8	2,629.4	325.7
Venezuela	3,648.6	6,698.9	10,347.5	-3,050.3
Totales	**72,755.9**	**87,542.7**	**160,298.6**	**-14,786.8**

Fuente: elaboración propia con datos de UN COMTRADE (2012).

De esta forma, según registros chinos, China tiene saldos negativos con seis países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Perú y Venezuela; en tres casos (Brasil, Chile y Perú), existe concordancia con lo comentado anteriormente y, en los otros tres, existen divergencias entre la naturaleza de los saldos obtenidos al utilizar las dos distintas fuentes. México vuelve a posicionarse como el que mayor superávit representa para China, corroborando lo observado anteriormente, aunque en valores y proporciones significativamente menores.

Pasando ahora a lo acontecido en 2010 con los siete países comprendidos en la denominación MCC, se tiene que, de acuerdo con

estadísticas americanas, el comercio bilateral fue como se presenta en el siguiente cuadro, en donde puede observarse que, en todos los casos, se consignan saldos deficitarios y destaca por su importancia relativa los casos de Panamá y de la República Dominicana.

Cuadro 3. Comercio bilateral MCCA-China, 2010
(millones de dólares)

País	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza
Costa Rica	268.8	990.7	1,259.5	-721.9
El Salvador	3.3	482.7	486.0	-479.4
Guatemala	34.9	983.7	1,018.6	-948.7
Honduras	92.6	322.1	414.7	-229.5
Nicaragua	8.2	365.5	373.7	-357.2
Panamá	38.0	4,172.7	4,210.7	-4,134.7
Rep. Dominicana	125.5	1,615.7	1,741.1	-1,490.2
Totales	571.4	8,933.0	9,504.4	-8,361.6

Fuente: elaboración propia con datos de UN COMTRADE (2012).

Sin embargo, si se emplean las estadísticas chinas, los resultados en ese año son los siguientes:

Cuadro 4. Comercio bilateral China-MCCA, 2010
(millones de dólares)

País	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza
Costa Rica	688.0	3,106.8	3,794.9	-2,418.8
El Salvador	365.2	7.5	372.7	357.7
Guatemala	1,018.5	36.1	1,054.5	982.4
Honduras	322.1	92.6	414.8	229.5
Nicaragua	299.6	7.1	306.7	292.4
Panamá	11,967.3	25.3	11,992.6	11,942.0
República Dominicana	904.3	130.7	1,035.1	773.6
Totales	**15,565.0**	**3,406.2**	**18,971.2**	**12,158.8**

Fuente: elaboración propia con datos de UN COMTRADE (2012).

Salvo por el caso de Costa Rica, en todos los demás se corroboran saldos positivos para China, en concordancia con los saldos negativos registrados por los países incluidos en la denominación MCCA. Por su importancia relativa, una vez más destaca el caso de Panamá.

Finalmente, en el comercio bilateral entre los 15 países miembros del CARICOM y China, según fuente caribeña, los datos para 2010 fueron los que se presentan a continuación y se advierten unos flujos muy poco significativos, ya que en su conjunto, el comercio total bilateral apenas supera las cifras registradas en el comercio entre Costa Rica y China en ese mismo año.

Cuadro 5. Comercio bilateral CARICOM-China, 2010 (millones de dólares)

País	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza
Antigua y Barbuda	0.1	42.1	42.2	-42.1
Bahamas	4.8	0.0	4.8	4.8
Barbados	2.5	57.8	60.3	-55.3
Belice	1.2	67.9	69.1	-66.8
Dominica	0.0	8.9	8.9	-8.9
Granada	0.0	5.1	5.1	-5.1
Guyana	16.6	84.7	101.3	-68.1
Haití	5.9	255.7	261.6	-249.8
Jamaica	1.8	242.9	244.7	-241.1
Montserrat	0.0	0.0	0.0	0.0
San Cristóbal y Nieves	2.7	0.3	3.0	2.4
Santa Lucia	8.1	0.1	8.2	8.0
S. Vicente y Granadinas	0.1	20.2	20.2	-20.1
Surinam	14.6	100.8	115.3	-86.2
Trinidad y Tobago	33.2	373.3	406.5	-340.0
Totales	**91.5**	**1,259.8**	**1,351.3**	**-1,168.3**

Fuente: elaboración propia con datos de UN COMTRADE (2012)

Si se emplean los datos registrados por China, las cifras son las siguientes.

Cuadro 6. Comercio bilateral China-CARICOM, 2010 (millones de dólares)

País	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza
Antigua y Barbuda	806.2	0.1	806.2	806.1
Bahamas	628	0.2	628.0	627.7
Barbados	71.4	3.8	75.2	67.5
Belice	40.3	0.3	40.6	40.1
Dominica	40.9	2.5	43.4	38.4
Granada	5.1	0.0	5.1	5.1
Guyana	83.5	17.3	100.7	66.2
Haití	255.8	6.0	261.7	249.8
Jamaica	236	3.7	239.3	231.9
Montserrat	0.0	0.0	0.0	0.0
San Cristóbal y Nieves	2.7	0.3	3.0	2.4
Santa Lucia	8.1	0.1	8.2	8.0
S. Vicente y Granadinas	73.8	0.0	73.8	73.8
Surinam	114	13.2	127.2	100.7
Trinidad y Tobago	291.1	108.1	399.1	183.0
Totales	**2,656.1**	**155.5**	**2,811.6**	**2,500.6**

Fuente: elaboración propia con datos de UN COMTRADE (2012).

Como puede advertirse en el cuadro anterior, aunque el comercio total arroja valores ligeramente superiores a los datos caribeños, sigue constatándose un endeble flujo bilateral. En todos los casos, China consigna saldos a su favor; con Montserrat no existen registros de comercio bilateral, ni en fuentes chinas ni en las caribeñas.

Ahora bien, centrando la atención en lo acontecido no solo a nivel de bloques comerciales sino a nivel países considerados individualmente, las principales asimetrías encontradas en los flujos de

importación americana de China frente a las correspondientes corrientes de exportación china hacia acá, fueron los que se muestran, en orden descendiente de las discrepancias absolutas en 2010, en el siguiente cuadro.

Cuadro 7. Comercio bilateral China-Estados Unidos (millones de dólares)

País	Importaciones provenientes de China 2010 (A)	Exportaciones de China 2010 (B)	Discrepancias absoluta (C=A-B)	Discrepancia respecto a las estadísticas americanas (C/A)	Discrepancias respecto a las estadísticas chinas (C/B)
	Miles de millones de dólares			%	%
MX	45,607.5	17,872.7	27,734.9	0.61	1.55
PY	3,432.9	1,050.6	2,382.3	0.69	2.27
CL	9,889.1	8,024.9	1,864.1	0.19	0.23
CO	5,477.4	3,819.9	1,657.5	0.30	0.43
PE	5,115.3	3,549.7	1,565.7	0.31	0.44
AR	7,648.8	6,115.8	1,533.1	0.20	0.25
BR	25,535.7	24,460.7	1,075.0	0.04	0.04
DO	1,615.7	904.3	711.3	0.44	0.79
BO	532.9	173.0	360.0	0.68	2.08
CR	990.7	688.0	302.7	0.31	0.44
SV	482.7	365.2	117.5	0.24	0.32
EC	1,606.6	1,495.6	111.0	0.07	0.07
TT	373.3	291.1	82.2	0.22	0.28
NI	365.5	299.6	65.9	0.18	0.22
BZ	67.9	40.3	27.6	0.41	0.68
JM	242.9	235.6	7.3	0.03	0.03
GY	84.7	83.5	1.2	0.01	0.01
CU*	1066.9	1,066.9	0.0	0.00	0.00
HT*	255.8	255.8	0.0	0.00	0.00
MS*	0.0	0.0	0.0	0.00	0.00
KN*	2.7	2.7	0.0	0.00	0.00
LC*	8.1	8.1	0.0	0.00	0.00
HN*	322.1	322.1	0.0	0.00	0.00
GD*	5.1	5.1	0.0	0.00	0.00

BS*	0.0	627.8	-627.8	0.00	-1.00
SR**	100.8	114.0	-13.2	-0.13	-0.12
BB**	57.8	71.4	-13.6	-0.23	-0.19
DM**	8.9	40.9	-32.0	-3.58	-0.78
GT**	983.7	1,018.5	-34.8	-0.04	-0.03
VC**	20.2	73.8	-53.6	-2.66	-0.73
VE**	3,593.3	3,648.6	-55.3	-0.02	-0.02
UY**	951.3	1,477.6	-526.3	-0.55	-0.36
AG**	42.1	806.2	-764.0	-18.13	-0.95
PA***	4,172.7	11,967.3	-7,794.6	-1.87	-0.65

* No existen registros de ambas fuentes para 2010.
** Las discrepancias con signo negativo evidencian registros divergentes en los flujos pero en sentido inverso, es decir, los registros chinos de exportación son superiores a los registros latinoamericanos y caribeños de importaciones provenientes de China.
***El caso de Panamá es especial, ya que se trata de un país que sí registra rexportaciones, casi siempre desde la Zona del Canal; en 2010, el valor de sus rexportaciones fue de 10,277 md, monto casi equivalente al de sus importaciones de China.
Fuente: elaboración propia con datos de UN COMTRADE (2012).

Tal como puede observarse en el cuadro anterior, las asimetrías oscilan, en valores absolutos, desde 27.7 mmd, en el caso de México, hasta valores negativos por casi 7.8 mmd, en el caso de Panamá. La mitad de los países considerados acusan discrepancias positivas, es decir, sus registros nacionales de importaciones chinas arrojan valores superiores a los correspondientes registros chinos de exportaciones hacia cada uno de esos 17 países.

Por el contrario, nueve países tienen divergencias en estos flujos pero con signo negativo, lo que significa que sus registros nacionales consignan cifras inferiores de importaciones chinas con respecto a las cifras chinas de exportaciones hacia cada uno de ellos. En el resto de los otros ocho países, realmente no se pudieron determinar las disparidades debido a que no existen registros sino de una sola parte, casi siempre de fuente china.

En resumen, puede afirmarse que del conjunto de los 34 países considerados en esta investigación, la mitad de ellos acusan divergencias estadísticas en los flujos de sus importaciones chinas que oscilan, en términos relativos, entre un 1% (Guyana) y un 69% (Paraguay) respecto de sus registros nacionales. Como ya se señaló, en

otros ocho casos no se pudieron determinar las discrepancias debido a la falta de registros para 2010 en los datos del COMTRADE y, por ello, se utilizaron estadísticas "espejo" a partir de los datos de fuentes chinas. En otros ocho casos se determinaron discrepancias estadísticas pero en sentido inverso de las encontradas en el primer grupo de países. Finalmente, el caso de Panamá es singular debido a que, a diferencia del resto de los países considerados, sí se encuentran registros de rexportaciones, por lo que es probable que algunas de las triangulaciones encontradas en los 17 primeros países estén teniendo lugar, justamente, a través de la Zona del Canal.

Tal como se muestra en el cuadro anterior, en términos absolutos las mayores asimetrías se presentan en los casos de México y Paraguay; empero, si se consideran los valores relativos (es decir, los porcentajes de discrepancia respecto de la estadística de fuente latinoamericana o caribeña), a los dos casos mencionados anteriormente debería sumarse el de Bolivia. Sin embargo y debido a las restricciones de extensión máxima del presente texto, se analizará con un poco más de detalle y se ofrecerá como ejemplo solo el caso de México, dejando los demás para ulteriores investigaciones más detalladas que, en principio, deberían correr a cargo de los funcionarios y empresarios involucrados en cada país y ser motivo de análisis puntual y exhaustivo con miras al conocimiento cabal de lo que realmente está ocurriendo en su comercio bilateral con China.

Por otro lado y con el propósito de no descartar, de entrada, las posibles asimetrías que pudieran también existir en los flujos contrarios, a continuación se presenta un cuadro similar a la anterior en donde se da cuenta de los registros latinoamericanos y caribeños de exportación hacia China y de los correspondientes datos chinos de importaciones procedentes de América para 2010.

Cuadro 8. Comercio bilateral China-América Latina y Caribe (millones de dólares)

País	Importación china de países latinoamericanos y caribeños, 2010 (A)	Exportación latinoamericana y caribeña a China, 2010 (B)	Discrepancia absoluta (C=A-B)	Discrepancia respecto a estadísticas chinas (C/A)	Discrepancia respecto a estadísticas latinoamericanas y caribeñas (C/B)
BR	38,099.4	30,752.4	7,347.1	0.19	0.24
VE	6,698.9	719.4	5,979.5	0.89	8.31
CR	3,106.8	268.8	2,838.0	0.91	10.56
MX	6,875.2	4,195.9	2,679.3	0.39	0.64
AR	6,804.1	5,798.8	1,005.4	0.15	0.17
PE	6,368.2	5,425.9	942.3	0.15	0.17
UY	1,151.8	381.8	770.0	0.67	2.02
CL	17,935.2	17,355.4	579.8	0.03	0.03
EC	507.2	328.7	178.4	0.35	0.54
CO	2,103.4	1,966.6	136.7	0.07	0.07
TT	108.1	33.2	74.8	0.69	2.25
PY	45.6	34.1	11.5	0.25	0.34
DO	130.7	125.5	5.3	0.04	0.04
SV	7.5	3.3	4.2	0.56	1.27
JM	3.7	1.8	1.9	0.51	1.06
BB	3.8	2.5	1.3	0.35	0.55
GT	36.1	34.9	1.1	0.03	0.03
GY	17.3	16.6	0.7	0.04	0.04
DM*	2.5	0	2.5	1.00	-
CU*	764.6	764.6	0	0	0
HN*	92.6	92.6	0	0	0
HT*	6	6	0	0	0
KN*	0.3	0.3	0	0	0
LC*	0.1	0.1	0	0	0
AG*	0.1	0.1	0	-0.74	-0.42
MS*	0	0	0	0	0
GD*	0	0	0	0	0
VC*	0	0.1	0	-1.58	-0.61
BZ**	0.3	1.2	-0.9	-3.58	-0.78
NI**	7.1	8.2	-1.1	-0.16	-0.14
SR**	13.2	14.6	-1.4	-0.1	-0.09
BS**	0.2	4.8	-4.7	-30.46	-0.97
PA**	25.3	38	-12.7	-0.5	-0.34

* No existen registros de ambas fuentes para 2010.
** Las discrepancias con signo negativo evidencian registros divergentes en los flujos pero en sentido inverso; es decir, los registros chinos de importación son superiores a los registros latinoamericanos y caribeños de exportaciones hacia China.
Fuente: elaboración propia con datos de UN COMTRADE (2012).

También en estos flujos se encuentran 18 países con discrepancias positivas que oscilan, en valores absolutos, desde 7.3 mmd, en el caso de Brasil, hasta una pequeña diferencia de 700 mil dólares, en el caso de Guyana. Otros cinco países muestran pequeñas divergencias pero con signo negativo, de ellos Panamá es el que arroja cifras más grandes. Finalmente, en el caso de los restantes 11 países, no se pudieron medir las discrepancias, ya que no existían registros disponibles de ambas fuentes para el año de análisis.

Ahora bien, a título de ejemplo, a continuación se presentan las discrepancias existentes, a nivel de capítulo, partida y subpartida, tal como ya se había señalado, solo para el caso de México y únicamente en los flujos de importación mexicana y de sus correspondientes cifras de exportación china hacia este país en 2010.

Para elaborar el cuadro que se presenta enseguida, se procedió a determinar las discrepancias que existen, a nivel de cada uno de los 97 capítulos del SA, entre las cifras que México consigna como importaciones procedentes de China y las de fuente china registradas como exportaciones hacia México. Después, debido a lo extenso que resultaba presentar un cuadro con cada uno de los capítulos, se decidió mostrar solo los casos que arrojaron discrepancias absolutas superiores a los 50 md en 2010 y luego se ordenaron los datos obtenidos en orden decreciente de dicha discrepancia, consignándose valores solo para 23 capítulos del SA. Posteriormente, se determinaron los flujos de rexportación de los tres países que se consideraron podrían estar sirviendo de base para rexportar productos chinos hacia México y que, por supuesto, llevan registros de esta naturaleza en sus estadísticas oficiales. Los países seleccionados fueron los Estados Unidos, Hong Kong y Panamá; en cada caso se tomaron las cifras de los valores totales rexportados hacia México, sin poder tener la certidumbre de que las rexportaciones de estas mercancías fueran, en efecto, de origen chino debido a que en los datos estadísticos de rexportaciones no hay forma de distinguir los orígenes de las mercaderías. Finalmente, se sumaron los valores así obtenidos de cada uno de los tres países y se comparó el total de rexportaciones contra el valor de la discrepancia total.

Cuadro 9. Comercio bilateral China-México (millones de dólares)

Cap SA	Imp de China 2010 (A)	Exp china 2010 (B)	Discrepancias absolutas (C=A-B)	Rexportaciones			
				de US a MX (D)	de HK a MX (E)	de PA a MX (F)	Totales/C (G)
	Millones de dólares						
85	21,755.5	5,210.3	16,545.1	15,750.4	1,155.5	12.1	1.02
84	10,657.6	3,994.1	6,663.5	8,891.2	197.5	23.9	1.37
95	1,353.0	346.8	1,006.2	571.9	60.4	1.0	0.63
99	952.8	0.5	952.3	4.1	3.4	-	0.01
39	1,023.4	355.4	668.0	539.6	22.8	0.8	0.84
73	706.8	257.4	449.4	341.0	5.3	0.0	0.77
83	360.3	147.9	212.5	129.4	10.6	0.1	0.66
94	549.0	361.6	187.4	198.7	4.6	0.3	1.09
40	526.3	348.8	177.5	217.0	0.5	0.1	1.23
29	590.9	429.9	161.0	39.5	0.5	23.8	0.40
87	823.7	698.9	124.8	1,260.2	1.3	0.3	10.11
63	126.1	41.9	84.2	58.4	0.4	0.1	0.70
42	290.0	217.1	73.0	44.0	28.6	3.9	1.05
96	201.6	132.3	69.2	35.7	13.1	0.1	0.71
32	138.6	70.5	68.0	41.1	1.7	0.9	0.64
69	200.8	137.3	63.5	33.7	0.1	0.2	0.54
82	178.9	115.5	63.4	73.0	9.0	0.1	1.30
81	74.9	13.5	61.5	83.5	0.6	-	1.37
90	2,065.8	2,008.4	57.5	1,018.6	47.5	0.5	18.56
48	97.7	43.2	54.5	104.4	3.7	0.3	1.99
27	133.9	81.4	52.5	24.3	0.0	-	0.46
38	112.0	60.2	51.9	143.7	0.1	0.1	2.77
91	63.6	13.0	50.6	25.7	28.0	2.5	1.11

Fuente: elaboración propia con datos de UN COMTRADE (2012).

En los casos en que el porcentaje de la última columna es superior a 100 por ciento (1.00), se puede suponer que las rexportaciones de mercancías que tuvieron lugar en 2010 en cada uno de los 23 capítulos del SA mostrados en el cuadro anterior no son todas de origen chino. En los casos en que ese porcentaje es inferior a 100 por ciento (>1.00),

podría suponerse que, al menos parcialmente, la discrepancia podría explicarse por los flujos de rexportación de esos tres países.

Como muestra de un nivel más detallado de análisis, se procedió luego a seleccionar un capítulo cualquiera, en particular el 39 (plástico y sus manufacturas) y desglosarlo en sus diferentes 26 partidas para observar lo que acontecía en este nivel de desglose. Los resultados obtenidos se presentan en el cuadro que se muestra a continuación y que responde a la misma estructura del cuadro anterior.

Cuadro 10. Comercio bilateral China-México del capítulo 39 (millones de dólares)

Partida SA	Imp de China 2010 (A)	Exp china 2010 (B)	Discrepancias absolutas (C=A-B)	Rexportaciones			
				de US a MX (D)	de HK a MX (E)	de PA a MX (F)	Totales/C
	Millones de dólares						
3901	2.74	6.45	-3.70	21.26	0.19		-5.79
3902	0.40	0.05	0.34	9.26	0.01		26.98
3903	8.38	5.70	2.68	12.31	0.04		4.61
3904	2.67	1.47	1.20	6.27	0.02		5.24
3905	1.83	1.05	0.79	1.23		0.00	1.56
3906	8.65	7.20	1.45	5.06			3.50
3907	32.76	8.22	24.54	32.11	0.03		1.31
3908	1.52	0.41	1.11	12.17			11.01
3909	1.87	3.82	-1.95	4.86			-2.50
3910	2.98	0.73	2.25	6.20	0.00		2.75
3911	0.78	0.08	0.70	2.95			4.20
3912	4.79	3.38	1.41	2.75			1.95
3913	12.17	4.69	7.48	2.78			0.37
3914	4.35	2.31	2.05	4.51			2.20
3915	0.07	0.02	0.04	0.29	0.00		6.46
3916	3.36	0.53	2.83	1.87	1.09		1.05
3917	23.94	16.38	7.56	24.76	0.17		3.30
3918	7.54	8.81	-1.28	1.14			-0.89
3919	70.85	31.36	39.49	35.52	0.25		0.91
3920	49.99	35.59	14.40	43.23	0.45	0.07	3.04
3921	144.51	23.87	120.64	47.86	0.15		0.40
3922	8.05	4.81	3.23	0.52	0.02		0.17
3923	108.96	29.38	79.58	75.83	4.45	0.12	1.01
3924	66.96	36.31	30.65	9.73	7.02	0.20	0.55
3925	12.18	4.97	7.21	5.36	0.01		0.74
3926	441.12	117.82	323.30	169.79	8.92	0.37	0.55

Fuente: elaboración propia con datos de UN COMTRADE (2012).

Un penúltimo nivel de detalle se obtendría al indagar acerca del estado que guardan los datos estadísticos a nivel de subpartida del SA. De esta forma se decidió descender al nivel de seis dígitos de SA y se eligió, arbitrariamente, como ejemplo, la partida 3926 (las demás manufacturas de plástico y manufacturas de las demás materias de las partidas 39.01 a 39.14) para realizar este ejercicio. Los resultados se muestran ahora en un nuevo cuadro que contiene la información de las 5 subpartidas de esta partida del SA.

Cuadro 11. Comercio bilateral China-México de la partida 39 (millones de dólares)

Sub-Partida SA	Imp de China 2010 (A)	Exp china 2010 (B)	Discrepancias absolutas (C=A-B)	Rexportaciones			
				de US a MX (D)	de HK a MX (E)	de PA a MX (F)	Totales/C
	Millones de dólares						
392610	35.19	11.33	23.85	1.09	1.20	0.01	0.10
392620	30.85	17.76	13.09	2.95	0.35	0.14	0.26
392630	7.33	4.57	2.76	2.44	0.08	0.00	0.91
392640	24.68	27.38	-2.69	7.44	0.95	0.17	-3.18
392690	343.08	56.78	286.29	155.88	6.35	0.06	0.57

Fuente: elaboración propia con datos de UN COMTRADE (2012).

Finalmente se optó por elegir a la subpartida 392690 (las demás) por tratarse de la de mayor valor en 2010 para alcanzar el último nivel de detalle posible, es decir, la fracción arancelaria. Sin embargo, antes de alcanzar este último nivel disponible en las estadísticas de comercio exterior, es conveniente referirse al concepto de "comercio potencial" entre dos socios comerciales, tal como se ofrece en la base de datos denominada Trademap y a la cual ya se hizo referencia anteriormente.

En efecto, tomando como base los datos contenidos allí, se puede presentar, en forma resumida, la determinación del comercio potencial entre México y China de esta subpartida, tal como se muestra en el siguiente cuadro.

Cuadro 12. Comercio bilateral China-México de la subpartida 392690 (millones de dólares)

Código del producto	Descripción del producto	México importa desde China	China exporta hacia el mundo	México importa desde el mundo	Comercio potencial indicativo
Miles de dólares					
392690	las demás manufacturas, de plástico.	347.791	4.930.479	3.974.619	3.626.828

Fuente: elaboración propia con base en datos del Trade Map (2012).

Sin pasar por alto el hecho de que, aunque menores, también existen discrepancias entre los datos relativos a las importaciones mexicanas de mercancías chinas correspondientes a esta subpartida, registrados en el COMTRADE (343.08 millones de dólares) y los que se presentan en el Trademap (347.8 millones de dólares), la importancia de estas estimaciones que efectúa el Trademap son muy relevantes en el contexto de lo que parece ser una realidad generalizada en las prácticas comerciales internacionales: detectar oportunidades de incrementar el comercio (sobre todo las exportaciones), analizarlas y aprovecharlas a favor de las empresas y organizaciones nacionales.

Sin embargo, es fuente de incertidumbre el hecho de que las cifras estadísticas muestren significativas disparidades y, por ello, está en el interés común de los países el dilucidar el porqué de las discordancias y explicarlas pública y llanamente.

Ahora bien, pasando al nivel de fracción arancelaria[6] que, en este caso y según la clasificación mexicana, está representada por 36 posiciones distintas, se obtuvieron los datos relativos a la fracción 392690.01 (mangos para herramientas de mano) y se obtuvo el dato acerca de la importación mexicana de esta fracción que, en 2010, alcanzó un valor total mundial de 2.89 millones de dólares, correspondiendo solo 98,910 dólares a los que se importaron de China;

6 Recuérdese que el Sistema Armonizado presenta codificaciones homogéneas sólo hasta el nivel de seis dígitos (sub-partidas); de allí en adelante, cada país clasifica con los criterios y el detalle que juzga conveniente. Por ello, la fracción arancelaria mexicana 392690.01 puede no tener coincidencia con otras fracciones arancelarias extranjeras y, por ende, no se pueden determinar con precisión las disparidades estadísticas .

todo ello, con base en los datos contenidos en el Sistema de Información Arancelaria Vía Internet (CIAVI) de la Secretaría de Economía de México (disponible en http://www.economia-snci.gob.mx/siavi4/fraccion.php). No es posible determinar de modo contundente si existe o no discrepancia estadística y, en caso positivo, determinar su magnitud; empero, con las imprecisiones implícitas en las clasificaciones a nivel de fracción que cada país pone en práctica, se pudo obtener el dato de fuente china (GCAC 2012) en el Trademap para la posición 392690.90 que, en inglés, se describe como "other aticles of plastic, nes" y que registra exportaciones hacia México, en 2010, por 54,132 dólares que difieren de los 98,910 consignados en la estadística mexicana.

En estas circunstancias y después de haber intentado analizar el fenómeno de la disparidad estadística con base en los flujos de reexportación que practican algunos países y de los cuales informan oficialmente al sistema de estadísticas de comercio internacional de las Naciones Unidas (COMTRADE), se puede aseverar que, en el mejor de los casos, esas rexportaciones solo explican parcialmente las discrepancias estadísticas. Habida cuenta de este hallazgo, debe echarse mano de otros fenómenos que también contribuyan a explicar las asimetrías estadísticas de los países latinoamericanos y caribeños con esa importantísima economía que es la china.

Ahora bien, si las triangulaciones no son una razón suficiente para explicar las asimetrías estadísticas entre China y los países latinoamericanos y caribeños, es indispensable recurrir a otras posibles explicaciones para esas disparidades. En este sentido y según lo establecido en el Anexo 9 C de la Revisión 1 del Manual del Compilador de Estadísticas Internacionales de Comercio de Mercaderías de la ONU (UNST 2012), páginas 105-108, las principales causas de discrepancias estadísticas son:

- Cobertura
- Sistemas de comercio
- Diferencias en tiempos de registros
- Interpretación y aplicación de la clasificación de las mercancías
- Valuación de las mercancías intercambiadas (FOB/CIF; trueque, donaciones, precios oficiales, paridades monetarias, etc.)
- Atribución del país socio en general (las importaciones se imputan al país de origen y las exportaciones al país de destino último

conocido y pueden ser fuente de disparidades cuando las mercaderías transitan por terceros países)
- Atribución del país socio en los casos de rexportaciones y reimportaciones
- Confidencialidad
- Otras fuentes de discrepancias pueden ser debidas al hecho de que normalmente los países son mucho más cuidadosos en el registro de sus importaciones que en el de las exportaciones; incluso en este último caso se puede recurrir a simples controles aleatorios.

En todo caso, en ese mismo Manual, se recomiendan mecanismos de conciliación de datos en esfuerzos binacionales y, concretamente en el caso de las disparidades existentes en los flujos comerciales entre China y Estados Unidos, se da cuenta de una exitosa experiencia cuyos resultados se contienen en: Report on the Statistical Discrepancy of Merchandise Trade between the United States and China, Ministry of Commerce of the People's Republic of China, U.S. Department of Commerce, Office of the U.S. Trade Representative, October 2009.

Hasta aquí se ha venido partiendo del principio de que los operadores del comercio exterior bilateral, los empresarios, actúan de buena fe, pero resulta interesante preguntarse si acaso no es posible que, deliberadamente, se alteren los registros estadísticos en beneficio directo de sus márgenes de utilidad y, por qué no, para evadir o disminuir ciertas obligaciones fiscales. En este orden de ideas, se tienen evidencias empíricas de algunas operaciones comerciales pactadas bilateralmente entre exportadores chinos e importadores mexicanos que permiten, entre otras acciones, alterar el origen de ciertas mercancías para evitar la imposición de derechos de importación elevados.

Según declaraciones recientes[7] de algunos representantes de alto nivel de alguna de las cuatro instituciones que, en el caso de México, tienen la responsabilidad de la elaboración de las estadísticas de comercio exterior,[8] pronto se mejorarán los sistemas de información estadística y será posible ofrecer bases de datos que identifiquen

7 XIX Congreso del Comercio Exterior Mexicano, celebrado en Guadalajara, México, en mayo de 2012.

8 Secretaría de Economía, Servicio de Administración Tributaria (SAT),Banco de México e Instituto Nacional de Geografía, Estadística e Informática (INEGI).

a las empresas exportadoras e importadoras, en cada caso. Entreotros obvios beneficios en términos del mejor y más detallado conocimiento de las operaciones comerciales internacionales, será posible cruzar esa información con el SAT para un mejor control del estricto y cabal cumplimiento, por parte de los empresarios, de las formalidades requeridas según la legislación mexicana vigente en la materia.

4. Conclusiones y recomendaciones

El fenómeno de discrepancias estadísticas se presenta con frecuencia en la mayoría de los intercambios comerciales bilaterales. Existen múltiples razones que se encuentran en la base de estas discordancias y, cuando su importancia tanto en términos de valor como relativos no es mucha, se acepta a priori que es casi imposible que exista una concordancia total en los flujos de comercio y no se hace mucho al respecto.

Empero, cuando las disparidades alcanzan proporciones mayores, al grado que se pone en tela de duda la veracidad de los datos del socio comercial y se dan por buenos los datos domésticos, es indispensable que se haga un esfuerzo bilateral por dilucidar las razones de las disparidades, con miras a crear un tejido de confianza entre los empresarios y organizaciones practicantes del comercio exterior así como entre las autoridades responsables de la elaboración de las estadísticas correspondientes.

Como se pudo constatar a lo largo del presente texto, en muchos casos, las disparidades entre los datos de fuente china y los correspondientes de fuentes latinoamericanas y caribeñas son inmensas. La hipótesis implícita en esta investigación, consistente en suponer que, en buena medida, las discordancias podrían explicarse al determinar los flujos de rexportación desde Estados Unidos, Hong Kong y Panamá de las mercancías comprendidas en los capítulos, partidas y subpartidas en donde tienen lugar las mayores discrepancias, resultó inválida. Tal vez, solo en algunos casos y sólo parcialmente, estos fenómenos de triangulación comercial podrían encontrarse en el origen mismo de las disparidades, pero es evidente que existen muchos otros (más numerosos, sin duda alguna) en donde esto no alcanza a explicar las divergencias.

Por ello es recomendable que en los casos en que las discrepancias sean muy elevadas, se creen grupos de trabajo binacionales especializados para dilucidar lo que realmente está generando las discordancias. Sin duda alguna, el conocimiento cabal del valor y volumen de los intercambios internacionales redundará en beneficio directo de los legítimamente interesados en el sano desarrollo del comercio y las inversiones en el marco de una creciente globalización de las economías nacionales.

Bibliografía

- ALADI (Asociación Latinoamericana de integración). 2012. http://www.aladi.org/.
- CARICOM (Caribbean Community). 2012. http://www.caricom.org/.
- GCAC (General Customs Administration of China. 2012. http://www.customs.gov.cn/publish/portal0/.
- UNST (United Nations Statistics Division). 2012. International Merchandise Trade Statistics. Revision 1 (IMTS 2010-CM). Naciones Unidas, Nueva York.
- Morales Troncoso, Carlos. 2008. "El comercio entre México y China: una colosal triangulación." Comercio Exterior, 58 (12), pp. 885-894.
- SIAVI (Sistema de información arancelaria vía internet). 2012. http://www.economia-snci.gob.mx/siavi4/fraccion.php.
- SIECA (Secretaria de integración económica centroamericana). 2012. www.sieca.int/site /.
- Trade Map. 2012. International Trade Centre. http://www.trademap.org/.
- UN COMTRADE (International trade statistics). http://comtrade.un.org/.
- UNSTATS (United Nations. International Trade Statistics). 2012. http://unstats.un.rg/unsd/tradekb/Knowledgebase/Reexports-and-Reimports.

China y América Latina y el Caribe en el nuevo milenio. Logros, retos, perspectivas y limitaciones de su patrón de especialización económico-comercial

Juan Miguel González Peña

El propósito de este estudio es determinar las características fundamentales del patrón actual de especialización económico-comercial entre China y América Latina y Caribe (AL y C) y analizar los objetivos e intereses que condicionan e impulsan las relaciones mutuas. Toma como casos de estudio un grupo seleccionado de países en sus relaciones con China (Brasil, Argentina, Chile y México). Propone objetivos de política para transformar el esquema de especialización latinoamericano hacia una base más diversificada y productiva, generadora de mayor valor agregado y con superior complejidad tecnológica.

Desde el inicio de la última década del siglo XX, y en especial con el arribo del nuevo milenio, se aprecia un significativo fortalecimiento de las relaciones entre la República Popular China (en adelante China) y la región de América Latina y el Caribe (ALC). Conjuntamente con el notable avance de los intercambios en el área económico-comercial, de inversiones y financiamiento, las relaciones se han caracterizado por su mayor integralidad y extensión a múltiples áreas de interés (político-diplomáticas, cooperación científica, militares, culturales y académicas); la multiplicidad de actores estatales y no estatales involucrados; el creciente peso que en lo económico representa China para la región, ocupando primeros lugares de posicionamiento como socio comercial y de inversiones para un importante número de países, al tiempo que su acelerado ascenso condiciona riesgos y desafíos para determinados sectores económicos, desplaza mercados y compulsa a rearticular la estrategia de desarrollo económico de países de la región.

El notable desarrollo del componente económico-comercial, así como la composición y destino de los principales flujos —complementado en los últimos tres años por las Inversiones Directas (IED)—, es consecuencia directa por la parte china de los altos ritmos de crecimiento de su economía, las insuficiencias presentes en esta para dar abasto a parte de sus necesidades de recursos, el patrón de modernización, industrialización y desarrollo presente en su estructura económica, así como los cambios en su estructura demográfica y patrones de consumo; todo ello le demanda fuentes estables, abundantes y seguras de recursos naturales, materias primas, fuentes de energía y alimentos,[1] elementos todos que constituyen dotación natural de la canasta exportadora de un importante grupo de países de ALC. Por su parte, la región latinoamericana y caribeña puede encontrar en China un mercado seguro, con alta capacidad de compra y potencial de crecimiento, atractivo para sus principales productos de exportación; un origen estable, competitivo y relativamente barato para sus importaciones; una fuente importante de IED y financiamiento para sus países y un socio notable para la cooperación tecnológica y científica, enmarcado todo desde una perspectiva sur-sur, dada la condición de China de posicionarse aún como un país subdesarrollado.

Esta relación bilateral no ha estado exenta de contradicciones en su desarrollo. La composición del comercio (con alto peso de recursos naturales y materias primas), su alta concentración en un pequeño número de países, la poca diversificación de las canastas exportadoras y el desplazamiento de sectores en los mercados internos y ante terceros países por bienes e industrias procedentes de China, han sido algunos de los tópicos recurrentes en los acercamientos para transformar el patrón de especialización comercial vigente. Además, se cuestiona el patrón de especialización predominante que profundiza la primarización de las economías y el retroceso de los esfuerzos industrializadores en algunos países, la poca diversificación

1 China se ha convertido en el mayor consumidor de cobre, estaño, zinc, platino, acero, y mineral ferroso; el segundo consumidor de aluminio y plomo; el tercer consumidor de níquel. Asimismo, es el principal consumidor de cemento, carbón y desde 2004, sobrepasó a Japón para convertirse en el segundo mayor consumidor de petróleo en el mundo, importando más del 40% de su petróleo del extranjero. Es también el mayor consumidor de granos y carne, excediendo la demanda de Estados Unidos por estos productos desde 2004 cuando China consumió 382 millones de toneladas de granos y 64 millones de toneladas de carne (Balderrama y Martínez 2010).

de la Inversión Extranjera Directa china hacia sectores que compulsen la innovación, el conocimiento y el escalamiento en las cadenas de valor, las disputas comerciales por protección ambiental y el no reconocimiento de la condición de economía de mercado por un grupo importante de países, todo lo cual, entre otros temas, ha sido consustancial al desarrollo de las relaciones mutuas.

Es notable además el interés de China por influir y participar en los diferentes foros multilaterales de carácter regional, subregional o hemisférico, instrumentos para una mayor interlocución con la región, como lo avala su estatus de observador en el Grupo de Río, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la Organización de Estados Americanos (OEA), el Parlamento Latinoamericano (PARLATINO) y de miembro del Banco del Desarrollo del Caribe, igualmente el impulso de instancias de diálogo con mecanismos de integración regional como el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Espacios de promoción económica-comercial y de inversión complementan este acercamiento: el Foro de Cooperación Económica y Comercial China-Caribe con los países caribeños con que mantiene relaciones diplomáticas; el Foro de Cooperación Asia Oriental-América Latina y la Cumbre Empresarial China-América Latina ilustran este interés. Los intercambios al más alto nivel entre ALC y China han registrado un acelerado desarrollo, como lo avala el amplio y creciente grupo de presidentes, primeros ministros, ministros y personalidades políticas que han realizado visitas oficiales, de trabajo y de Estado a ambos lados del Pacífico. No obstante lo anterior, es notable la ausencia de un foro o cumbre —como ya existe con la región africana y asiática— de intercambio y negociación estable entre jefes de Estado/gobierno que reúna al conjunto de gobernantes de la región de ALC y China; que permita impulsar de manera coordinada, sistemática, coherente y conjunta a escala regional las relaciones actuales y perspectivas entre ambas regiones.

China, por su parte, ha definido el marco general de las relaciones que de manera estratégica persigue en su acercamiento con ALC. Esto se hizo manifiesto con la publicación en 2008 del ¨Documento sobre la Política de China hacia América Latina y el Caribe¨, en el que se esboza una estrategia integral hacia la región con objetivos y áreas de cooperación definidos como prioridad. En lo que ALC respecta,

al no ser un esta un actor estatal único y carecer de mecanismos de carácter supranacional en materia de proyección exterior que la representen, interviene en sus relaciones con el gigante asiático desde una perspectiva nacional, en la que cada Estado persigue unilateralmente sus objetivos e intereses, sin una estrategia común que les permita guiar hacia etapas cualitativamente superiores el proceso de relacionamiento actual y futuro con la nación asiática. Precisamente, una de las grandes carencias del proceso de acercamiento de los países de ALC hacia China, ha sido la falta de coordinación, concertación y cooperación de la agenda conjunta a ningún nivel (subregional, regional o multilateral), lo que ha implicado una menor capacidad de negociación frente a un actor global como el país asiático; un desaprovechamiento de las ventajas que podría aportar una mayor integración con vista a la utilización de las economías de escala, la complementariedad de recursos y la ampliación de los mercados, al tiempo que pone a estos países en una dinámica competitiva por la obtención de inversiones, cuotas de comercio y financiamiento que convierte estos procesos en un juego de suma cero, cuando la cooperación y la concertación previa podría dotarles de mayores beneficios.

El impacto de la demanda china sobre la exportación de bienes por ALC ha sido heterogéneo y diferenciado. Mientras que por una parte la misma ha incidido positivamente sobre la demanda, la cotización de los productos y los flujos de inversión en aquellos países con una composición de su estructura económica y canasta exportadora orientada hacia los productos básicos y con bajo valor agregado (materias primas, recursos energéticos y productos agrícolas y del mar) localizados fundamentalmente en la región sudamericana; las naciones con una estructura productiva y una canasta exportadora compuesta en su mayor parte por manufacturas con una relativa mayor complejidad tecnológica y valor agregado (México y Costa Rica), o aquellas con un débil tejido industrial interno y una canasta exportadora sustentada en manufacturas basadas en productos básicos con bajo valor agregado y complejidad tecnológica (textiles, zapatos, maquilas) localizados fundamentalmente en la región centroamericana y caribeña, tienen menores beneficios de la relación bilateral —de acuerdo fundamentalmente con su menor competitividad—, al tiempo que deben enfrentar una mayor competencia tanto en los mercados nacionales, regionales, como ante terceros, como el de EU.

No puede obviarse, además, que el peso de las relaciones comerciales es diferente para cada una de las regiones: para China, el conjunto de sus exportaciones e importaciones hacia ALC solo representó 6% de su volumen global en 2010, ninguno de los países de la región están situados entre sus primeros 10 socios comerciales, aunque es significativo el ritmo de crecimiento del comercio bilateral, que supera al del país oriental con el resto de las regiones. Es destacable, no obstante, el rápido crecimiento del comercio desde los 2294 md en 1990, 12600 md en el 2000, 50457 md en el 2000 y 184,000 md en 2010, hasta alcanzar los 241,500 millones en 2011. El conjunto de las inversiones directas no financieras desde 1990 hasta 2009 acumuló 7336 md; 2010 es el año de despegue de estas, cuando casi se duplicó el monto acumulado hasta entonces (Urgente 24 2011).

Paralelamente, en lo que a ALC respecta, y aun cuando China es hoy el tercer socio comercial de la región[2] —tras Estados Unidos y la Unión Europea—, no es homogénea su importancia para cada uno de los países ni como socio comercial ni como destino de las inversiones. Así, existe una marcada concentración de los principales flujos de comercio e inversión directa no financiera en un pequeño grupo de países, fundamentalmente de la región sudamericana (Brasil, Chile, Colombia, Perú, Argentina),[3] mientras que los países de la región centroamericana (con la excepción de México, Costa Rica y Cuba), tienen mucho menor peso, sin duda, por las características de sus estructuras productivas y exportadoras (en competencia con productos similares chinos);[4] su dependencia de la economía de EU y en algunos casos la no existencia de relaciones diplomáticas con China.

Un análisis en detalle permite resumir que: "…Chile muestra la tasa más elevada de relacionamiento (un 13% de sus exportaciones se destinan a China), seguido por el Perú (11%), la Argentina (9%),

2 Mientras el comercio mundial entre 2000 y 2009 creció a una tasa media anual del 9.9%, el de la región con China creció un 31.2%. Panorama de la Inserción Internacional de América latina y el Caribe 2010, capítulo V, p. 7.

3 Los diez socios más importantes de China en América Latina son, en orden de importancia: Brasil, México, Chile, Argentina, Perú, Venezuela, Panamá, Colombia, Costa Rica y Cuba.

4 En Centroamérica, China es un socio comercial importante solo para Costa Rica, y representa una amenaza para las exportaciones de casi todos los países: más de 90% de las exportaciones de El Salvador y Honduras, respectivamente, compiten con China en las categorías de amenaza directa o parcial. Por su parte, la República Dominicana ha visto reducido a la mitad su porcentaje en las importaciones de Estados Unidos en el mismo periodo en que China lo ha duplicado (Comercio exterior y aduanas 2012).

Costa Rica (7%) y el Brasil (7%). Con respecto a las importaciones, el Paraguay es el caso extremo (un 27% de sus importaciones se originan en China), seguido por Chile (11%), la Argentina (11%), el Brasil, México y Colombia (10%)" (CEPAL 2010). De tal manera, un grupo de cinco países de forma diferenciada concentran 70% y 80% de las exportaciones e importaciones respectivamente. El país asiático es el primer mercado de las exportaciones de Brasil y Chile; el segundo de Costa Rica, Argentina, Cuba y Perú; el tercero de Venezuela, y escala también hacia las primeras posiciones para el resto de los países.[5] Para estos países se manifiesta una alta concentración del valor total exportado en un reducido número de productos: para la mayor parte, tres o cuatro productos concentran casi 90% del volumen exportado, lo cual los hace vulnerables y dependientes a la capacidad y estrategias de compra china y la evolución de los términos de intercambio.

Por otra parte, un grupo de países presenta sostenidos saldos deficitarios en su balanza comercial con China (México y Centroamérica, con la excepción de Costa Rica) al tiempo que otros, fundamentalmente países miembros del MERCOSUR y la CAN, mantienen sostenidos saldos superavitarios.

De conjunto, se manifiesta una alta y creciente dependencia de la región en sus relaciones comerciales con China, que la posicionan como el principal socio comercial de la región Asia-Pacífico y la convierten en primer y segundo socio comercial de un importante número de países, desplazando a mediados de esta década a la Unión Europea como segundo socio comercial de la región.

Adicionalmente, la división internacional del trabajo establecida para ALC como consecuencia de sus relaciones con China, tiene expresión en su estructura económica sectorial, las industrias y tipos de productos favorecidos y las características de su modelo de inserción externa. Lo anterior se expresa en flujos de comercio e inversión (con la excepción de México y Costa Rica) con una estructura económica y un perfil comercial complementario a la economía china; basado en la producción y exportación de productos básicos y materias primas con bajo nivel de elaboración y valor agregado por ALC, y manufacturas con mayor valor agregado, complejidad tecnológica

5 Brasil, Chile y Argentina concentran 77% del total exportado por la región a China. Brasil (41%), Chile (23.1%), Argentina (15%) y Perú (9.3%) (MOFCOM 2012).

y conocimiento incorporado por parte de China. Así, ALC utiliza sus dotaciones de recursos y las industrias asociadas a ellas y tributa al modelo de desarrollo e industrialización del país asiático. Esto ha relanzado en AL en los últimos años el debate sobre el modelo de desarrollo y la inserción internacional de la región, el papel de las políticas activas de industrialización y las consecuencias para la estructura económica y su desarrollo de la especialización en los sectores básicos. Ilustrativo de lo anterior es que AL es la principal proveedora a China de soya y sus derivados, harina de pescado, cobre, mineral de hierro, níquel, azúcar, zinc, estaño y cueros y se ubica entre sus principales fuentes de hidrocarburos.[6]

Incluso para Costa Rica y México, que desarrollan un patrón de especialización basado en el intercambio de bienes con mayor valor agregado, complejidad tecnológica y nivel de elaboración (industria de los componentes microelectrónicas e informáticos, computadoras, circuitos integrados y módulos microelectrónicos), este no está dado por un alto nivel de industrialización, desarrollo tecnológico y capacidades endógenas, investigación y desarrollo en sus estructuras económicas, sino por un modelo de desarrollo basado en las maquilas,[7] su participación en las cadenas globales de valor parte de empresas trasnacionales asentadas en estos países y el acceso privilegiado que al mercado estadounidense le facilitan el TLCAN y el CAFTA, situación insuficientemente aprovechada, como demuestra el saldo del comercio bilateral con China, altamente deficitario para el país latinoamericano, precisamente las características sobre las que se basa el proceso de industrialización y desarrollo de sus cadenas productivas internas, fundamentalmente basadas en ventajas estáticas; los menores niveles de competitividad y productividad; y la similitud en sus canastas exportadoras en el mercado interno y frente a terceros: diluye los beneficios que podrían provenir de un patrón de especialización basado en mayores niveles de procesamiento y

6 Lo anterior explica que alrededor de 84% de las importaciones chinas de ALC en 2009 se concentra en productos primarios (cobre, hierro, acero, zinc y chatarra de metal), alimentos (soya, harina de pescado, productos del mar, azúcar y trigo) o manufacturas basadas en recursos naturales (algodón, lana y piel), lo cual destaca su significación en el comercio total.

7 Condiciones de costo y contratación de la mano de obra flexible, sin efecto de arrastre sobre el resto de la economía, muy poca incorporación de producción e insumos nacionales, escasa innovación tecnológica y modernización del sector y una producción orientada esencialmente a la rexportación.

valor agregado. Del valor total exportado es residual el monto que regresa al país, con poco o nulo efecto de arrastre sobre el resto de la estructura económica interna y poca capacidad de transformar progresivamente de una manera sostenible, con recursos tanto materiales como humanos la estructura económica hacia mayores niveles de industrialización, modernización y desarrollo.

Para el conjunto de ALC Los datos demuestran el aserto anterior: en los años 2008-2009 los 10 primeros rubros de exportación de ALC a China por orden de importancia fueron: frijol de soya y derivados, 19.4%; cobre refinado y aleaciones: cátodos 14.7%; mineral de hierro y concentrados, 13.7 %; mineral de cobre y concentrados, 10.0 %; aceites del petróleo, 5.8 %; petróleo, 4.9%; pulpa de papel, 2.4%; harinas y derivados de pescado 2.4%; mineral de hierro y concentrado, 2.1%; chatarra de cobre, 1.8% y mineral de plomo y concentrado, 1.4% (BID 2010:18). Puede constatarse el bajo nivel de elaboración, valor agregado y complejidad tecnológica presente en los referidos rubros, así como el alto nivel de concentración de la canasta exportadora de AL C; solo 10 productos representan 80% del total exportado y, dentro de ellos, los cinco primeros rubros representan más de 50% del total.

En el caso de China, en el mismo periodo 2008-2009, los diez primeros rubros exportados a ALC fueron: pantalla de cristal líquido, 3.2%; aceite de material bituminoso, 3.1%; equipos de trasmisión para televisión, 2.5%; envases para el trasporte de bienes 2.3%; equipos portables para el procesamiento automático de datos, 2.3%; partes para equipos de telecomunicaciones, 2.2%; partes y accesorios para maquinarias, 1.9%; equipos de telecomunicaciones, 1.7%; motocicletas, 1.6%; otros compuestos orgánicos e inorgánicos, 1.3% (BID 2010:18). Nótese, en primer lugar, la complejidad y mayor valor agregado de los bienes exportados y en segundo lugar que los 10 primeros rubros representan solo 22% del valor total exportado.

Esta división internacional del trabajo se ha profundizado desde el comienzo de la década de los 90 hasta la actualidad, con un marcado aumento de la exportación de recursos naturales y materias primas de ALC a China, mientras que paralelamente las inversiones directas en lo fundamental se dirigen a la exploración, extracción, producción y exportación de estos rubros, así como la creación de infraestructura asociada.

En esta reprimarización de las economías latinoamericanas ha incidido el efecto positivo sobre los términos de intercambio relativo del crecimiento de la demanda global china, el saldo comercial superavitario con China de la mayor parte de los países exportadores de materias primas y recursos naturales y las perspectivas de demanda sostenida por parte del país asiático y su posible efecto positivo de derrame sobre la inversión extranjera, el empleo y la infraestructura. Lo anterior condicionó la potenciación, por un importante grupo de países de la región sudamericana (Brasil, Argentina, Chile, Ecuador, Perú, Venezuela, Bolivia, Cuba), del apoyo al sector primario como eje del crecimiento económico de sus economías. Como contraposición, China ha logrado que 98% de sus exportaciones hacia ALC correspondan a productos industrializados, de ellos 68% de tecnología media y alta y solo 20% clasificado como baja.

Es evidente que el esquema así planteado, aun con evidentes beneficios coyunturales, reproduce la lógica centro-periferia, ahora desde el sur, que reproduce en los países de ALC la reprimarización de sus economías y que poco contribuye en el largo plazo a la modernización y aumento en las cadenas de valor de sus industrias. La región debe aprovechar el buen estado de las relaciones económico bilaterales para relanzar estas hacia un patrón de relacionamiento mutuo que promueva la actualización y renovación tecnológica de ALC; permita incrementar el peso del sector industrial con mayor valor agregado y complejidad tecnológica en la estructura económica y canasta exportadora de la región; y contribuya a insertar exitosamente a estos países en el mercado mundial con una menor dependencia de los sectores y productos básicos para su desarrollo.

2. Objetivos e intereses que impulsan las relaciones de China con América Latina y el Caribe

Como muestran los datos anteriormente reseñados, aun cuando ALC no constituya una primera prioridad en la proyección exterior China, el creciente acercamiento de la nación asiática tiene definidos objetivos e intereses que guían su estrategia para con la región. ALC, secundaria en cuanto a su peso en el comercio e inversiones de China con el mundo, ha ido tomando cada vez mayor importancia por su condición de mercado seguro, con gran potencial de crecimiento

y que satisface parte significativa de las necesidades internas y externas del patrón de crecimiento y desarrollo chino. Al propio tiempo, a tono con la emergencia de China como polo de poder mundial, los temas de carácter geopolíticos han potenciado la agenda bilateral y multilateral.

Esta agenda, en opinión del autor, persigue los siguientes objetivos:

- Asegurar fuentes seguras, abundantes y estables de aprovisionamiento de materias primas, recursos naturales, alimentos y recursos energéticos que contribuyan a mantener el ritmo de crecimiento y el proceso de industrialización y desarrollo económico chino.
- Garantizar nuevos mercados para sus exportaciones de bienes y servicios.
- Garantizar nuevos mercados para sus flujos de Inversión Extranjera Directa y en cartera.
- Lograr el reconocimiento diplomático por parte de aquellos países que aún mantienen relaciones diplomáticas con Taiwán y/o conseguir el aislamiento internacional del régimen taiwanés.
- Consolidar la posición de China como polo de desarrollo emergente alternativo a EU, sin cuestionar el papel hegemónico de este país en la región.[8]
- Concertar posiciones y obtener apoyo político para los intereses cardinales de la proyección exterior china en los foros multilaterales (nuevo orden mundial, multipolarismo, nuevo orden financiero internacional, tema Taiwán, reconocimiento del estatus de economía de mercado).
- Desarrollar relaciones y establecer mecanismos de diálogo con organizaciones de la llamada sociedad civil latinoamericana, en especial las estructuradas regionalmente, los partidos, parlamentos, sindicatos y organizaciones no gubernamentales.

8 La política exterior china y el crecimiento armonioso preconizado en los últimos años tiene como baluartes los llamados cinco principios expuestos, junto con India, en 1954 durante la visita del premier chino Zhou Enlai a Myanmar. Ellos son: respeto mutuo a la soberanía y la integridad territorial, no agresión, no intervención en los asuntos internos del otro, igualdad y beneficio recíproco y coexistencia pacífica.

- Garantizar la inserción de China en la región ante la posibilidad de ser excluida por la red de acuerdos bilaterales, subregionales o regionales que ya tienen otros actores como EU y la Unión Europea en el subcontinente.

3. Objetivos e intereses que impulsan las relaciones de América Latina y el Caribe hacia China

Los países de ALC desarrollan sus relaciones con China bilateralmente, sin coordinación a nivel regional o subregional, sin instituciones o mecanismos que permitan diseñar y conducir de manera coherente e inclusiva los intereses y objetivos de sus relaciones con el país asiático. Cada uno de los gobiernos nacionales actúa en su relación con China teniendo en cuenta los intereses, no solo estatales y de gobierno, sino también de otros sectores y grupos sociales y económicos de sus países, en especial de los sectores empresariales. Precisamente, una de las grandes carencias del proceso de acercamiento de los países de ALC hacia China ha sido la falta de coordinación, concertación y cooperación conjunta, lo que tiene como consecuencia una menor capacidad de negociación frente a un actor global como el país asiático; un desaprovechamiento de las ventajas que podría aportar una mayor integración con vista a la utilización de las economías de escala, la complementariedad de recursos y la ampliación de los mercados; al tiempo que pone a estos países en una dinámica competitiva por la obtención de inversiones, cuotas de comercio y financiamiento que convierte estos procesos en un juego de suma cero, cuando la cooperación y la concertación previa podría dotarles de mayores beneficios. Lo anterior hace que la relación de objetivos e intereses que se presenta más abajo, sea un resumen realizado a partir del análisis de la relación de los países de la región con China, lo que pudiera no coincidir con la valoración que en cada nación se haga de los mismos.

En cuanto a los intereses y objetivos de carácter económico-comerciales, más de un factor y sinergia de ellos condiciona, en cada país latinoamericano, que las relaciones con China sean catalogadas como amenaza o como oportunidad: las estructuras productivas y exportadoras de cada nación, competidoras o complementarias respecto a la nación asiática; el nivel de integración y ventaja comparativa

en que se basan sus industrias; la orientación y diversificación geográfica de su sector externo, más o menos dependiente de la demanda y la inversión china; la ubicación geográfica respecto a la región de Asia-Pacífico; la fortaleza relativa o de dependencia respecto de EU o Europa; la pérdida de inversiones y comercio frente a terceros mercados y el posicionamiento respecto al tema de Taiwán, entre otros factores.

Teniendo en cuenta lo anterior, a continuación se relacionan objetivos para ALC que, sin ignorar las diferencias que puedan imponer las particularidades nacionales en el diseño de sus relaciones con el gigante asiático, sirven como factor aglutinador para impulsar las mismas:

- Mantener, incrementar y diversificar los volúmenes de exportaciones hacia el país asiático, aprovechando los términos favorables de las relaciones de intercambio producto de la demanda china.
- Garantizar el acceso y crecimiento al mercado chino y la región de Asia-Pacífico en general.
- Obtener inversiones directas, fundamentalmente en sectores estratégicos para la región (minería, energía, agricultura, trasporte, infraestructura).
- Incrementar los volúmenes de la IED de la región en China.
- Lograr crecientes niveles de interlocución con China como contrapeso a la influencia de EU en el hemisferio.
- Obtener fuentes de crédito bajo condiciones más ventajosas y con menos condicionamientos que los ofrecidos por los acreedores tradicionales.
- Coordinar posiciones en el ámbito multilateral, en especial en las negociaciones comerciales, la reforma del sistema financiero internacional, la cooperación sur-sur y la reforma de NNUU.
- Como colofón de todo lo anterior, desarrollaremos brevemente el estudio del impacto de las relaciones económico-comerciales en cuatro países seleccionados (Brasil, Argentina, Chile y México), con especial énfasis en el patrón de especialización asumido y su expresión en la división internacional del trabajo asumida entre ambas regiones.

4. Brasil

Brasil es el socio más importante de China en la región latinoamericana, no solo por el volumen superior en términos absolutos de los flujos de comercio e inversiones entre ambas naciones, sino también por la mayor diversificación de intereses entre ambos actores, que trascienden al ámbito político-diplomático, la cooperación técnica militar y el desarrollo y la cooperación científica tecnológica, entre otros sectores.9

A partir del 2000 se observa un despegue en el comercio bilateral,[10] con una tendencia favorable al país sudamericano (excepto en 2007 y 2008);[11] que ha registrado sostenidos superávit en su balanza comercial y ha sido destino de importantes inversiones chinas, dirigidas en lo fundamental a las mismas áreas en que se concentra el comercio bilateral: extracción de materias primas, producción de alimentos y construcción de infraestructura. China es hoy el primer socio comercial, primero como destino de sus exportaciones (por segundo año consecutivo en 2010),[12] segundo como origen de sus importaciones[13] y representó alrededor de 15% de sus exportaciones y 14 % de

9 Las relaciones entre ambas naciones han sido calificadas de ¨Asociación Estratégica¨, para lo cual, además de la importancia en el plano bilateral de las relaciones económico-comerciales y de inversión, pesan significativamente para ambos actores la cooperación establecida en otras dos importantes áreas: la científico-tecnológica (industria nuclear, aeroespacial, biotecnológica e informática y las comunicaciones) y la cooperación político-diplomática en el ámbito multilateral (G-20, Grupo BRICS, Nuevo Orden Económico y Financiero Internacional, apoyo a Brasil por un puesto permanente en el Consejo de Seguridad).

10 La relación comercial brasileña con China para 1985 involucraba un nivel bajo de importaciones, cerca de los 400 millones de dólares, cifra que caería a 100 millones y se mantendría en ese nivel hasta 1991. Las exportaciones fluctuaron durante todo el periodo los 500 millones de dólares. Para 1985 el comercio con China significaba el 3% tanto de las exportaciones como de las importaciones. Esta participación, para 1991, caería a 1%. Para el periodo 1993-1998, las relaciones chino-brasileñas aumentaron considerablemente: las exportaciones alcanzaron los 1000 millones promedio, mientras que las importaciones lo hicieron, incluso, a un ritmo mayor, alcanzando igual monto para 1995. Entre 1999-2003, el comercio entre ambos países daría un salto exponencial... sus exportaciones con China crecieron 525% en ese periodo, frente a 52% del resto del mundo (Barral y Perrone 2009).

11 El comercio bilateral ascendió a más de 56,000 millones de dólares en el 2010, un incremento de 52% respecto a 2009.

12 Como resultado de la crisis económica global que comenzara en 2008, Brasil exportó 42% menos hacia EU en 2009 que en 2008, incrementando su participación en el comercio con China en 23%.

13 En los años 1999-2003, las exportaciones hacia China crecieron 525%, en comparación con 52% respecto del resto del mundo. Esto transformó a China en el principal socio comercial de Brasil.

sus importaciones totales.[14] En el 2010, 41% del total exportado por ALC a China tuvo como origen a Brasil.

Brasil, la economía más industrializada de la región, mantiene un alto volumen de comercio en manufacturas y bienes de medio y alto valor agregado y contenido tecnológico, tanto intrarregionalmente como en sus relaciones con la UE y EU;[15] sin embargo, muestra un patrón de especialización en su canasta exportadora y recepción de inversiones con China basado en un carácter interindustrial, complementario, básicamente de intercambio de materias primas y recursos naturales con bajo valor agregado y complejidad tecnológica por bienes manufacturados con mayor valor agregado. De hecho, diversos sectores en Brasil han visto con creciente preocupación la profundización de una estructura de intercambio que descansa en las materias primas y recursos naturales, restando competitividad y participación a los sectores industriales, básicos en el intercambio con sus socios del Mercosur y terceros mercados como EU. China representa tanto una competencia para los sectores industriales del país como una oportunidad de avanzar en la diversificación de mercados en aquellos productos y estructuras productivas que tienen un carácter complementario con la canasta exportadora china hacia la región.

En el comercio con China, entre los cinco primeros rublos exportados se ubican los productos básicos, que concentran 82 % del total exportado (concentrado de hierro 42.9 % y soya 24.2%). Brasil ha visto una escalada en la proporción de sus exportaciones compuestas por materias primas, un 41% en 2009 contra 28% en 2002, previo al boom de los precios de las materias primas a principios de la década de 2000, con la profundización consecuente del modelo primario-exportador. En este sentido, en 2010, 83.7% de las exportaciones hacia China (25,755 millones de dólares) fueron productos básicos (concentrados de hierro, soya, petróleo crudo, aglomerados de hierro y

14 Las exportaciones de Brasil a China pasaron de poco más de 1,000 millones de dólares en 2000 a 30,785 millones en 2010, mientras las compras que Brasil hace a China pasaron de 1,200 millones a 25,593 millones en ese periodo, para un monto del comercio ascendente a 56,379 millones de dólares (Senado de Brasil 2012).

15 El país sudamericano cuenta entre sus 10 primeros rubros de exportación al mundo, bienes manufacturados con mayor valor agregado (vehículos automotores y aeronaves) y sostiene una balanza comercial con sus otros dos más importantes socios comerciales (EU y UE) equilibrada entre manufacturas (con niveles bajos, medio y alto de valor agregado y complejidad tecnológica) y productos básicos.

pasta química de madera), un incremento sobre el 2009, cuando la participación ascendió a 77.7%, mientras que en las importaciones del país asiático, 97.5% (24953 millones de dólares) correspondieron a manufacturas (de ellas 53% corresponden a dos rubros: máquinas, materiales eléctricos y sus partes (31.2%) y reactores nucleares, calderas y máquinas (22%). Debe destacarse también la alta dependencia de las exportaciones brasileñas del mercado chino: 43% del total de las exportaciones brasileñas de soya y 37% de mineral de hierro, jugo de naranja 84%, hierro fundido 71%, de granito 65% y tabaco sin elaborar 58 por ciento.

Todo lo anterior destaca el mayor y creciente peso primarizador y complementario del comercio bilateral. Al margen de los saldos positivos sobre la balanza comercial y ser fuente de ingresos fiscales vía superávit comerciales;[16] la estructura del comercio con China ha puesto en discusión el tema de la desindustrialización, el desplazamiento de la industria brasileña en su mercado interno y regional y la reprimarización de la economía brasileña. Es visto con preocupación por los sectores industriales brasileños cómo China gana participación en detrimento de Brasil[17] en el sector de las manufacturas exportadas por este a la región, en especial a Argentina, con quien tiene un fuerte comercio intraindustrial en este ramo.[18] Esto ha tenido como expresión el creciente número de disputas comerciales contra China ante la OMC, que abarcan un universo importante, y donde Brasil junto con Argentina son los principales litigantes en ALC.

16 Entre los factores que han propiciado por parte de Brasil el actual patrón de especialización comercial y de inversiones están la alta demanda por parte de China de los principales productos de exportación que le garantiza Brasil; la reducción de las barreras arancelarias producto de las políticas neoliberales implementadas en la región desde los 90, que tuvieron su expresión en la apertura del mercado brasileño y que hoy implican bajos aranceles en el intercambio bilateral y la política cambiaria entre ambas naciones que favorece las importaciones desde China, a partir de la consideración brasileña de que la moneda China está artificialmente devaluada (entre 20% y 30%), lo que favorece su competitividad.

17 El avance del comercio y la inversión china ha desplazado a sectores de la industria brasileña como los calzados, los textiles y el automotriz, en los cuales China tiene mayor competitividad y estándares de calidad.

18 Para Argentina, uno de los principales mercados de Brasil, la participación de los productos brasileños en su mercado alcanzó un máximo del 36.4% en 2005, y fue solo del 30.8% en 2008. En el mismo período, la presencia china subió del 5.3% al 12.4%. Entre 2003 y 2008 muestra que Brasil perdió cuota de mercado en 19 de los 30 grupos de productos más relevantes para sus exportaciones a ese mercado, mientras que en el mismo periodo China aumentó su participación en todos y cada uno de los 30 grupos (Gálvez 2011).

Hasta 2009, el total de inversión acumulada por parte de China era de solo 400 md,[19] mostrando en 2010 un salto sin precedentes por "17,170 millones de dólares, de los cuales 14,340 millones de dólares fueron directamente en petróleo, gas natural y minerales. El sector petrolero, con 10,170 millones de dólares, fue el que más concentró la inversión china en Brasil el año pasado. Los 2,830 millones de dólares restantes fueron destinados a los sectores de productos manufacturados, como automóviles y máquinas y equipos" (Observatorio Iberoamericano de Asia—Pacífico 2012). Recientemente, en visita efectuada por la presidenta brasileña Dilma Rousseff a China en abril de 2011, se firmaron 13 acuerdos que pretenden impulsar un nuevo modelo de relación económica, con mayor peso en la cooperación tecnológica y el intercambio de bienes con mayor valor agregado y complejidad tecnológica.

Brasil tiene como retos escalar en las cadenas de valor, exportando a China mayores niveles de productos manufacturados con mayor valor agregado y complejidad tecnológica, incrementar la inversión brasileña al interior de China, lograr una diversificación de la IED China en Brasil con un mayor peso en la industria y menos en los sectores primarios y desarrollar aún más las potencialidades de la cooperación tecnológica y científica con vista a ampliar el intercambio económico comercial en estas ramas.[20]

5. Argentina

Las relaciones de Argentina con China en la última década han estado enmarcadas en el contexto de un sostenido superávit comercial para el país austral, una marcada diversificación geográfica del comercio exterior y una profundización de la especialización primaria de la estructura de su producción nacional orientada hacia el exterior, favorecida por el alza de los precios internacionales de los alimentos,

19 Paradójicamente, hasta el 2009, Brasil tenía en China un monto de inversiones mayor que el de este país en el país sudamericano.

20 Un informe del Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio de Brasil señala que el 84.5% de los 37,100 millones de dólares que las empresas chinas han invertido en proyectos productivos en Brasil entre enero de 2003 y enero de 2011 está concentrado en los sectores de metalurgia y energía. 56.5% fue dirigida a metales (extracción y procesamiento) y un 28% a petróleo, gas natural y carbón. Solo un 5.2% fue dirigido a la energía eléctrica, un 4% al sector automotor y un 1.9% a la logística de transportes (Observatorio Iberoamericano de Asia-Pacífico 2012)

minerales y el petróleo, productos básicos en la canasta exportadora argentina.[21] Como es característico con la mayor parte de la región de ALC, las relaciones bilaterales descansan en lo fundamental en los aspectos económico-comerciales.[22]

Argentina es uno de los países con mayor nivel de industrialización en su estructura económica (en el contexto de ALC) y en el contenido de los componentes exportados hacia sus principales socios comerciales,[23] en especial los miembros del Mercosur. Tiene un notable desarrollo en el sector biofarmacéutico, la industria del software, la maquinaria agrícola, el sector petroquímico y la industria automotriz, lo que se refleja en su importante participación en su canasta exportadora intrarregional y en sus exportaciones hacia la UE y EU.

Las relaciones económicas y comerciales con China tuvieron un desempeño poco significativo hasta la llegada del nuevo siglo,[24]

21 A partir de la salida de la crisis del 2001 se retomó como un objetivo central de la política argentina la recuperación de la industrialización del país, en consonancia con el liderazgo que en ese sentido mantiene en la región. Desde mediados de los 70, con la crisis del modelo ISI y la implementación de las políticas de corte neoliberal a partir de los 80, el país fue conducido a un proceso de desindustrialización. No obstante, el modelo de industrialización que se promovió en el 2000 descansa en las industrias extractivas de recursos minerales y agroalimentarias, con escaso valor agregado y complejidad tecnológica en el producto final, un modelo productivo consistente con el patrón de especialización centro-periférico.

22 Existe, no obstante, un grupo de intereses estratégicos compartidos que particularizan y diversifican las relaciones determinando que la relación trascienda hacia áreas de cooperación igualmente vitales para ambos Estados. Estos temas son el reconocimiento y mutuo apoyo de la soberanía argentina sobre las Malvinas y de China sobre Taiwán, y la concertación de posiciones en el seno del G-20, el Grupo CAIRN, el G77+China, y en el Foro de Cooperación América Latina-Asia del Este (FOCALAE) y las negociaciones multilaterales ante la OMC, respecto al tema de los subsidios y el proteccionismo en la agroindustria por parte de EU y la UE.

23 El complejo soyero (grano, aceite y derivados) representan un 22.2% de las exportaciones totales, los cereales (fundamentalmente trigo y maíz) un 8.5%, el sector petroquímico (petróleo crudo, gas y carburantes) un 20%; la industria automotriz (vehículos automóviles y autopartes) un 7%, mientras que otras industrias manufactureras ascienden a un 20% del total.

24 Las exportaciones argentinas a China representaban en 1980 el 2.34% de las ventas totales del país, cifra que en 1990 alcanzaba el 1.95% y en 2000 el 2.98%. Entre 1980-1990 estas representaban un escaso 0.30 del total, cifra que para 2000 ya involucraba el 4.56% (Barral y Perrone 2009).

cuando se dio un conjunto de cambios en ambos países[25] que permitieron relanzar el alcance y contenido de sus relaciones bilaterales.[26] Esto permitió que China se convirtiera en un socio estratégico para Argentina.[27] China se posicionó en el 2010 como segundo socio comercial, segundo destino de sus exportaciones y tercero de sus importaciones al tiempo que Argentina es el tercer socio comercial en ALC de China. Sin embargo, es notable que el 71% de las exportaciones argentinas a China son bienes primarios. De las exportaciones de manufacturas restantes, el 85% son manufacturas basadas en recursos naturales. Por tanto, solo el 4.2% de las exportaciones a China son bienes de baja, media o alta tecnología. En cuanto a las importaciones de China, el 99.3% de estas son manufacturas.

En sus relaciones con China, el patrón de especialización se ha reducido al típico patrón de intercambio de productos básicos y recursos naturales por bienes manufacturados con niveles medios y altos de contenido tecnológico, reproduciendo el patrón de intercambio centro-periférico sur-sur y contribuyendo a una reprimarización de su economía. La canasta exportadora hacia China, además de estar conformada por productos con bajo valor agregado, está concentrada en un reducido número de bienes.[28] El 78% del total se refiere al complejo soyero-oleaginoso, contribuyendo en orden descendente las ventas de petróleo, mineral de cobre, pieles y manufacturas de acero. Las inversiones directas recibidas, con un monto acumulado hasta el 2009 de solo 255 md, se han dirigido igualmente hacia los sectores que, acorde al interés general de China en la

25 En la década de los 2000, la salida de la caja de conversión y la nueva política cambiaria que estimuló el sector exportador y la atracción de la IED, las políticas de control sobre las importaciones la adopción de políticas que retomaron la política industrial bajo control del Gobierno, eliminar los saldos externos y fiscales así como la deuda externa y por parte de China la entrada a la OMC en el 2001, la política de ¨Puertas Abiertas¨ lanzada por el gobierno en el 2001 y la concesión de la condición de Economía de Mercado a China por parte del gobierno argentino, permitieron relanzar las relaciones y posicionarlas al nivel de ¨Socios Estratégicos¨ que tiene en la actualidad.

26 Desde el año 2002 al 2010, la economía argentina mantuvo un superávit comercial permanente, de un valor promedio de 13,725 millones de dólares.

27 En el periodo 1990-2008 las exportaciones de Argentina hacia AL y China crecieron 5.6 y 26.5 veces respectivamente. En el caso de las importaciones, estas observaron un significativo crecimiento, de 224 y 14 veces respectivamente.

28 Los patrones de concentración en el caso argentino se han incrementado como lo muestra el hecho de que los rubros metales y textiles que participaban con el 15% y 14% cada uno en 1996, pasaron en promedio de 2004 a 2006 a representar solo el 2% y el 1%, respectivamente (Barral y Welber 2009).

región, promueven las industrias extractivas de recursos naturales y el procesamiento de recursos básicos conectado con el sector exportador, en especial los hidrocarburos en el caso argentino. En el 2010 se observó un salto sin precedentes en las inversiones directas, por un monto de casi 15 mmd, que, acorde con el patrón ya establecido, se dirigieron al sector de los hidrocarburos y la producción del complejo soyero.

Las declaraciones de la presidenta Cristina Fernández de Kirchner, a raíz de su visita a Beijing en julio del 2010, ilustra muy claramente el estado actual y los retos del patrón de especialización entre China y Argentina: "Argentina no puede ser solamente vista como productora de granos. Es precisamente la necesidad de lograr inversión para agregar valor a la materia prima y al recurso en origen… Esta visita debe significar un relanzamiento de nuestra relación, que podemos hacer una verdadera asociación estratégica con beneficios recíprocos… Vamos a 'desojizar' la relación entre Argentina y China, porque si la relación entre Argentina y China pasa únicamente por la soja estaríamos en problemas, nosotros y los chinos. Los chinos porque dentro de poco nosotros vamos a procesar cada vez más porotos de soja en el propio país, y nosotros porque si lo único que nos une con los chinos es la soja no estaríamos dentro de una relación estratégica.[29] Nosotros deseamos hacer algo más que eso, porque también necesitamos hacer una relación comercial diferente; el 82 por ciento de nuestras exportaciones a China son solamente cuatro productos y el 98 por ciento de las exportaciones chinas a Argentina son muchísima diversidad de productos, con mucho valor agregado. Los cuatro productos que conforman ese 82 por ciento de nuestras exportaciones tienen bajo valor agregado. Entonces es necesario fundamentalmente también tener una relación global que no solamente abarque a la soja o al aceite de soja, sino que mejore en su conjunto para ambos países sus relaciones y sus términos de intercambio comercial" (Fernández Cristina 2010:1).

29 La alta dependencia argentina de la demanda china por los productos del complejo soyero se puso a prueba en abril del 2010 cuando China, en represalia a medidas que limitaban la entrada de sus manufacturas al mercado argentino, como formas de protección a la producción de la industria local, impuso medidas fitosanitarias para la importación del aceite de soya argentino, con la consecuente caída en un 74% de sus importaciones, las que no se restablecieron hasta octubre de ese año. Esto obligó a un plan de emergencia argentino por diversificar su oferta a través del incremento de las exportaciones a India, el incremento de la producción de biodiesel y la industrialización del aceite de soya.

No debe dejar de observarse el importante número investigaciones antidumping iniciadas por Argentina contra China en el periodo 2008-2010, lo que pone de manifiesto cómo al tiempo que crece el comercio bilateral, sectores de la industria argentina ven con preocupación la penetración de bienes chinos sobre el mercado nacional y su inserción en el regional, así como el efecto para el desplazamiento de las industrias nacionales ante la oferta más competitiva en precio y calidad de los productos chinos.[30]

Sectores de la industria argentina son los más reticentes al avance chino, que les resta mercados dentro y fuera del país, en especial con su principal socio comercial, Brasil: "Al comparar las exportaciones que llegan a mercados comunes, resulta que casi el 95% de las ventas externas argentinas presentan riesgo de verse desplazadas por las exportaciones chinas" (Zelicovich 2011).

6. Chile

Las relaciones entre ambas naciones han sido calificadas por ambos como de "socios integrales". En tal sentido, el patrón de especialización ha estado condicionado sin duda por el hecho de que China y Chile[31] son los mayores consumidores y productores mundiales de cobre respectivamente, por lo que ha sido el factor de complementariedad económica basado en la primarización vs manufacturas el que ha permitido dinamizar el grueso del intercambio económico-comercial y las opciones de inversión. Precisamente, a partir de los 90, ambos países vieron converger sus intereses de una mayor inserción internacional en el proceso de reformas económicas aplicadas

30 Desde 1995 hasta 2006, Argentina totalizó 35 casos de medidas antidumping contra China, solo detrás de India, Estados Unidos, la Comunidad Europea y Turquía, siendo los principales sectores maquinaria y transporte (40%) y metales (20%).

31 Chile, tiene amplios antecedentes históricos en sus relaciones con China, que han precedido la intensa relación económica-comercial que repuntó a partir de los años 90. País con costas en el Pacífico, ha tenido siempre una natural orientación hacia el comercio, y más estrechas relaciones con los países de esta región que muchos de sus pares latinoamericanos. Esto se expresa en su activa pertenencia a la APEC, ABAC y FOCALAE. Chile consta en su haber ser el primero en varios aspectos en sus relaciones con China: primer país sudamericano en establecer relaciones diplomáticas con la República Popular China bajo el gobierno de Allende, en diciembre de 1970; primer país de América Latina que concluyó sus negociaciones pare el ingreso de China a la OMC en el 2001; primer país de latinoamericano en reconocer al país asiático como economía de mercado; y primer país occidental en suscribir un Tratado de Libre Comercio (TLC) con China en el 2005.

por ambos, que en el caso chileno, tuvo un claro carácter neoliberal (inserción global, apertura de sus mercados, desregulación y liberalización y regionalismo abierto como modelo de integración). En el caso de China, con su creciente interés en la región de ALC, las necesidades de fuentes de materias primas —cobre en el caso chileno— y las perspectivas que ofrecía el crecimiento de la economía china para el país sudamericano consolidaron definitivamente el actual patrón de especialización bilateral.

China es hoy el primer socio comercial de Chile y el segundo socio comercial de China en AL después de Brasil. El volumen del comercio entre ambas naciones ascendió a 25,800 md en el 2010 (un incremento del 44.8%), con un saldo del balance comercial favorable al país sudamericano. El 24% de las exportaciones y el 17% de las importaciones chilenas son con China; existe una alta concentración de su comercio en unos pocos productos, en especial del cobre y sus derivados como producto principal de la canasta exportadora hacia China: un 81.2% de las exportaciones en el 2010.[32] El resto de lo exportado[33] se concentra en vino, frutas y salmón[34] mientas que las importaciones desde China están concentrados en automotores, electrodomésticos, textiles, calzado y juguetes y de telecomunicaciones.

32 El 92.3% de las exportaciones chilenas a China se concentran en 5 productos (cobre, 55,4; concentrado de cobre, 24,2; pasta química de madera; 6.67 concentrado de hierro y 3.53 harinas no comestibles) (Exportaciones del Perú 2012).

33 No obstante, China ciertamente consume alrededor del 10% de las exportaciones chilenas de otros productos que no provienen del cobre, convirtiéndose en el segundo país de destino de estos envíos, con un comportamiento que mantiene una sostenida aunque lenta tasa de crecimiento. La rebaja de aranceles ha facilitado la ampliación de la oferta exportadora a China: en el año 2005 se exportaron 291 productos, en el año 2009 se exportaron 393 productos y en el primer semestre de 2010 se exportaron 358 productos a China… El TLC entre Chile y China se ha transformado en un mecanismo relevante para mejorar las condiciones de acceso de nuevos productos (en particular, agrícolas y agroindustriales), situación que irá paulatinamente mejorando hasta alcanzar el 100% de las desgravaciones negociadas en el TLC, previsto para el año 2015. Ibidem.

34 El destino chino concentra una proporción cada vez mayor para una serie de productos. El primer semestre de 2010 concentró el 24.1% de los envíos de la ganadería, el 45.4% de los envíos de pesca extractiva el 35.2% del cobre, el 18.5% del resto de la minería, el 10.6% de los envíos de confecciones de cuero, el 23.4% de los envíos forestales de madera y celulosa, y el 23% de los envíos minerales no metálicos y de la industria básica. Chile es el tercer proveedor de fruta de China, incluso en algunos tipos de frutas es el principal, como el caso de la uva y la manzana. El año 2009 Chile subió al tercer lugar como proveedor de vino de China, con el 6.4% de las importaciones. En Chile: Evaluación TLC Chile-China, en: http://www.podernegociador.com/2010/10/06/chile-evaluacion-tlc-chile-china/

El patrón de especialización es claramente interindustrial, primarizador, con un carácter complementario de sus estructuras económico-comerciales, fundado en el intercambio de recursos naturales y bienes con poco valor agregado y complejidad tecnológica por parte de Chile a cambio de bienes manufacturados con mayor valor agregado por China.

El relanzamiento para la consolidación del comercio como eje de las relaciones económicas entre ambas naciones lo constituyó la firma del TLC en el 2005. La complementariedad ya existente, el carácter primario de la estructura económica de Chile, las necesidades crecientes de China por materia primas (cobre en primer lugar) y el estrechamiento de las relaciones entre ambos dadas las relaciones transpacíficas, condicionó que la firma del TLC[35] se viera como un paso superior en el fortalecimiento de las relaciones mutuas. La estructura productiva presente en el patrón de especialización permitió el salto exponencial del comercio entre ambas naciones desde entonces.

A partir de la firma del TLC los volúmenes del comercio crecieron notablemente: en el año 2007, dos años después de firmado, superaron en 6.3 veces el crecimiento de las exportaciones totales de Chile y China se convirtió en el principal destino de las exportaciones chilenas y en la segunda fuente de sus importaciones.[36] Este comportamiento no se vio afectado por la crisis económica que afectó los niveles de comercio desde el 2009; China siguió aumentando su participación en las exportaciones en detrimento de los otros socios comerciales[37] (20.6% en el 2009 y 24.2% en el 2010) y la tasa de decrecimiento de las importaciones provenientes del país asiático

35 El TLC estuvo dirigido al intercambio de bienes y permitió el acceso inicial del 92% del universo de bienes chilenos libre de aranceles al mercado chino, lo que para Chile significó esencialmente la industria del cobre y de manera secundaria productos no tradicionales como productos de la silvicultura, la pesca y la agricultura.

36 Sin duda, el volumen y la tasa de comercio con China a partir de la firma del TLC ha crecido más que con respecto al resto de los países con los cuales no existe tal acuerdo. Sin embargo, es pertinente estudiar cuánto de ese comercio es debido a la creación de comercio o al desvío del mismo de anteriores socios que se sitúan en condiciones menos competitivas artificialmente debido al tratado.

37 Las exportaciones a China, luego del acuerdo, crecieron a una tasa promedio de 32.6% anual y las importaciones a una tasa promedio anual 13.7%, en contraparte con los países sin acuerdo, que disminuyeron a una tasa de 6.1% y 19.1% respectivamente. En Chile: Evaluación TLC Chile-China, en http://www.podernegociador.com/2010/10/06/chile-evaluacion-tlc-chile-china/

fue menor que el total de las importaciones de Chile (24.5% y 31.5% respectivamente).

Sin duda, el crecimiento del comercio con China ha acrecentado la vulnerabilidad y dependencia de Chile al país asiático y a los vaivenes de la cotizaciones internacionales de su canasta exportadora,[38] como la actual crisis económica global con sus efectos a la baja sobre los precios, al tener concentrado el grueso de sus ingresos por exportaciones esencialmente en el cobre y poseer un socio comercial que como China concentra casi la totalidad de la compra de su principal producto de exportación. Esto se evidencia al constatar que uno de cada dos dólares que recibe Chile al saldo de su balanza comercial lo obtiene de China. Al país latinoamericano, al igual que sus pares, le ha sido imposible utilizar sus relaciones con China para transformar gradualmente su estructura económica interna hacia mayores niveles de valor agregado, elaboración y complejidad tecnológica y ascender en las cadenas de valor industrial.

Es contrastante en este sentido cómo el dinamismo y volumen de los flujos de IED por parte de China han sido mucho menores.[39] El monto acumulado hasta el 2010 ascendió a 440 md al tiempo que Chile tiene invertido en China 70 millones de dólares.

7. México

México tipifica cómo las políticas macroeconómicas e industriales condicionan la inserción internacional del país y consecuentemente el patrón de especialización de este con terceros países. El intercambio económico comercial entre ambas naciones se caracteriza por el desproporcionado y crónico déficit comercial (41,409 md en el 2010) que favorece a China: México es el segundo mayor importador de China en toda la ALC, el mayor destino de sus exportaciones, en contraste con las exportaciones mexicanas hacia el país asiático,

38 Para evitar estos efectos y tratar de blindarse ante la ¨enfermedad holandesa", en el 2006 Chile aprobó e instrumentó la Ley de Responsabilidad Fiscal que rige el uso de los ingresos derivados de los aumentos de precios en las exportaciones de las materias primas. Esto permitió la creación del Fondo de Estabilización Económico y Social, un fondo con propósito de políticas macroeconómicas anticíclicas.

39 Chile, que es el mayor productor de cobre del mundo, presenta un panorama diferente por ser un país donde los grandes activos mineros están ya repartidos entre las empresas establecidas desde hace años. Además, las perspectivas de inversiones chinas en Chile se han resentido por el fracaso de la adquisición de la mina Gaby por Minmetals.

muy pequeñas en su monto (séptimo en la región, solo un 0.5% del total en el 2010, con un volumen de comercio total de 49,805 md). Las inversiones chinas en el país latinoamericano son casi nulas, al tiempo que la estructura productiva y exportadora entre ambos socios es más homogénea, con una presencia determinante del sector manufacturero. Las políticas comerciales, de competencia e industriales y multilaterales hacia el país asiático están condicionadas por la pérdida de competitividad de los bienes mexicanos en su mercado y ante terceros como EU, su principal socio comercial,[40] una alta concentración en los sectores manufactureros (esencialmente maquilas) como base de la economía nacional, con un pérdida de otros, como la agricultura, y muy poca diversificación de los destinos de su inserción internacional y una relación externa donde sus vínculos con EU y Canadá son determinantes.

Las exportaciones mexicanas se concentran el sector de la industria de los componentes microelectrónicos e informáticos, computadoras, circuitos integrados y módulos microelectrónicos, mientras las importaciones de China comprenden computadoras y equipos de comunicación, textiles, equipos electrodomésticos, en su mayor parte productos con valores medios y altos de valor agregado, complejidad tecnológica y conocimiento incorporado, con la mayor diversificación en cuanto a cantidad de productos en toda la AL, solo equiparable a Brasil. China y México, por tanto, son competidores en sus principales rubros de exportación (productos manufacturados, particularmente de media y alta tecnología y valor agregado) y mercado (EU). La mayor parte de las producciones mexicanas son manufacturadas en las maquilas,[41] que compiten por el costo de contratación de la mano de obra y el precio final del producto con sus contrapartes chinas en el mercado norteamericano. Gallagher y Porzecanski estiman que el impacto de las exportaciones chinas afecta el conjunto de las exportaciones globales mexicanas; su estudio concluye que hacia el 2006, el 99% de las exportaciones manufactureras

40 88% y 50% de las exportaciones e importaciones mexicanas respectivamente en el 2010.

41 En 2006, las importaciones de Estados Unidos de empresas registradas en los programas de Maquiladora y del Programa de Importación Temporal para la Exportación representaron más del 80% del total de las importaciones de Estados Unidos desde México. Casi todos los bienes manufacturados importados desde México provenían de empresas que operan bajo estos programas y correspondieron a dos terceras partes de empresas registradas en el marco del Programa de Maquila (Gálvez 2011).

de México estaban bajo amenaza de China, lo que representa el 72 % de las exportaciones de todo México (Gallagher y Porzecanski 2010).

El estable y alto crecimiento de la economía china, su exitosa política industrial y de atracción de IED, su amplia inversión en la innovación industrial, su capacidad de ahorro doméstico como fuente de financiamiento, la adquisición de nuevas tecnologías y la incorporación del conocimiento en sus producciones, el soporte financiero y estatal a las empresas chinas, su competitividad vía costo de la mano de obra y más recientemente en ganancias de la productividad de los factores, sus exportaciones con un creciente componente de valor agregado y mayor complejidad tecnológica, así como la tasa de cambio de su moneda posicionan a China como una fuerte competencia de México ante una estructura productiva y de exportación similar en sus respectivos mercado internos y frente a EU. México basa su competitividad en las preferencias que le otorga la producción basada en las maquilas[42] y el acceso privilegiado que al mercado estadounidense le facilita el TLCAN y su cercanía geográfica. A pesar de esto, México ha ido perdiendo competitividad frente a su contraparte china, sin que la vecindad y la más fácil entrada de productos puedan competir con los menores costos o mayor calidad de los productos chinos, ante lo cual no se ha concebido ni aplicado una política coherente y articulada del país latinoamericano ante el país asiático: a la vez segundo socio comercial y su mayor competidor. [43]

La industria textil, principal fuente de empleo, es un caso típico de producción hecha bajo las condiciones de las maquilas y perjudicada por la competencia china, sobre todo después del final del acuerdo multifibras en la OMC en 1995, que eliminó las cuotas preexistentes en el sector de los textiles a nivel mundial, ha perdido espacios, dada la menor competitividad, modernización y poca ventaja en costos, lo que ha acarreado un pérdida de un millón de empleos entre el 2000 y el 2009 (Jenkins y Dussel 2009). Según la

42 Condiciones de costo y contratación de la mano de obra flexible, sin efecto de arrastre sobre el resto de la economía, muy poca incorporación de producción e insumos nacionales, escasa innovación tecnológica y modernización del sector y una producción orientada esencialmente a la rexportación.

43 Después de la entrada de China a la OMC en el 2001, China perdió gradualmente su cuota en el mercado estadounidense, siendo desplazada por China, que desplazó a México como segunda fuente de importaciones de los EU en el 2003 y a Canadá en el 2007.

OMC, en 2010, China habría acaparado la mitad del mercado estadounidense, comparado con el 16 % que tenía en 2003.

La asimétrica relación comercial ha provocado consecuentemente tensiones y diferencias que se expresan en medidas que tratan de modificar los patrones comerciales: "de los 24 procedimientos antidumping que China había enfrentado hasta septiembre de 2005, 40% habían sido interpuestos por México. Al mismo tiempo, China tenía vigentes en México 26 cuotas compensatorias" (Leó 2005). Por otra parte es notable constar cómo hasta la actualidad es México uno de los países que en la ALC aún no han concedido a China la condición de "economía de mercado", sin olvidar además que fue este el último país en la región que accedió al acceso de China a la OMC en el 2001. No obstante lo anterior, ambos países firmaron el Acuerdo sobre las Medidas de Compensación Comercial en junio de 2008, en el cual México se comprometió a levantar incondicionalmente las medidas compensatorias contra productos chinos en 2012. El desarrollo comercial no se acompaña en la misma medida por la presencia de las inversiones chinas en México. 375 empresas chinas han invertido alrededor de 500 md hasta el 2010. Existe un interés de la parte china en explorar las posibilidades de inversión en los sectores de minería, telecomunicaciones, agricultura, procesamiento de productos marinos, así como energías renovables, en especial la industria petrolera mexicana.[44]

8. Conclusiones

Es indudable que China representa hoy para los países de ALC un socio estratégico de primer orden por el peso de sus relaciones económico-comerciales y de inversión para la región en su conjunto y para casi la totalidad de los países en ella representados, al tiempo que ALC constituye para el país asiático una fuente segura, estable y abundante de recursos necesarios para su proceso actual y perspectivo de crecimiento y desarrollo. El ascendente ritmo de las relaciones comerciales birregionales ha permitido a los países de ALC incrementar los ingresos y volúmenes provenientes de la producción y exportación de productos básicos y materias primas, disminuir su

44 Cable Wikileaks 09MEXICO701, véase http://wikileaks.org/cable/2009/03/09MEXICO701.html

dependencia de socios como EU y la UE, sortear con mayor éxito la caída del comercio internacional y los flujos de IED y finamiento a causa de la crisis económica global y desarrollar importantes inversiones en infraestructura e industrias asociadas al patrón comercial que les hubiera sido imposible asumir de no contar con el respaldo de la demanda y el financiamiento proveniente del sector público y privado de China. Por otra parte, en la última década se ha visto un afianzamiento del interés mutuo por trasladar el éxito de las relaciones económico-comerciales hacia otras esferas de interés mutuo, con particular destaque de la cooperación político-diplomática en foros multilaterales como el G-20, los BRICS y diversas instancias de la ONU, la cooperación técnico-militar con algunos países de ALC y un mayor intercambio y cooperación tecnológica (en especial con Argentina, Brasil, Venezuela y Cuba).

Sin embargo, es indiscutible que el patrón de especialización existente entre ambas regiones, que se basa mayormente en el intercambio de materias primas y productos básicos por manufacturas con mayor valor agregado, complejidad y contenido tecnológico por parte de China debe ser transformado a mediano y largo plazos por los países de ALC hacia una relación donde las ganancias de la relación bilateral se distribuyan de manera menos asimétrica y más sostenible y provechosa para el desarrollo integral de la sociedades de la región de ALC; ni los países más industrializados y con mayor nivel de desarrollo relativo en la región escapan a este patrón. La dependencia y vulnerabilidad de estas economías a la demanda china por productos básicos, la reprimarización y el efecto desindustrializador en sus economías internas, el desplazamiento que ocasiona en los sectores industriales la inserción de bienes similares chinos, más competitivos y la disminución de cuotas de mercados ante terceros países como EU por el aumento de la presencia China son, entre otros, retos que deben abordarse conjuntamente para poder lograr una división internacional del trabajo ente ambas regiones mutuamente provechosa, y que para los países de ALC contribuya directamente a su industrialización, modernización y desarrollo.

Bibliografía

- Balderrama, Renato Santander y Selene Martínez. 2010. China, América Latina y El Caribe: El Doble Filo de una Relación Positiva. Universidad Complutense de Madrid, España.
- Barral, Welber y Nicolás Perrone. 2009. China y Mercosur: Perspectivas. UNAM, México.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo). 2010. Ten Years After the Take-off. Taking Stock of China-Latin America and the Caribbean Economic Relations. BID, Washington, D.C.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2008. El Arco del Pacífico Latinoamericano y su proyección a Asia-Pacífico. CEPAL, Santiago de Chile.
- CEPAL. 2004. Panorama de la Inserción Internacional de América latina y el Caribe. CEPAL, Santiago de Chile.
- CEPAL. 2010. La República Popular China y América Latina y el Caribe: hacia una relación estratégica. CEPAL, Santiago de Chile.
- CEPAL. 2011. La República Popular China y América Latina y el Caribe: Hacia una nueva fase en el vínculo económico y comercial. CEPAL, Santiago de Chile.
- Comercio exterior y aduanas. 2012. http://comercio-exteriorya-duanas.jimdo.com/. Consultado en abril de 2013.
- Exportaciones del Perú. 2012. http://exportacionesdelperu.blogspot.com/2011/02/exportaciones-de-peru-chile-crecen-923.html. Consultado en abril de 2013.
- Fernández, Cristina. 2010. Palabras de la Presidenta en Almuerzo sobre oportunidades de negocios, comercio e inversiones entre Argentina y China, Beijing, República Popular China. Casa Rosada Presidencia de la Nación Argentina, Argentina.
- Gallagher, Kevin y Roberto Porzecanski. 2010. The Dragon in the Room: China and the Future of Latin American Industrialization. Stanford University Press, California.
- Gálvez, Liska. 2011. El Comercio Chino-Latinoamericano. Tres Casos de Estudio. IGADI, Galicia.
- León, José Luis. 2010. La relación económica China América Latina: expresiones y causas de dos trayectorias distintas. VI Reunión de la Red de Estudios de América Latina y el Caribe sobre Asia-Pacífico/Banco Interamericano de Desarrollo, Buenos Aires.

- Observatorio Iberoamericano de Asia–Pacífico. 2012. http://www.iberoasia.org/blog/
- MOFCOM (Ministerio de Comercio de la República Popular China). 2012. http://spanish.mofcom.gov.cn/aarticle/ferias/201104/20110407479293.html
- Rhys, Jenkins. 2011. "El 'efecto China en los precios de los productos básicos y en el valor de las exportaciones de América Latina". Revista CEPAL 104, abril 11.
- SELA (Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe). 2010. Evolución reciente de las Relaciones económicas entre la República Popular China y América Latina y el Caribe. Mecanismos institucionales y de cooperación para su fortalecimiento. XXXVI Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano. SELA, Caracas, Venezuela.
- Senado Federal de Brasil. 2012. Portal de noticias. http://www.senado.gov.br/noticias/agencia/internacional/es/not_1245.aspx
- Urgente 24. 2011. "Brasil el mimado de China en la región". Urgente 24, junio 28.
- Wikileaks. 2012. "Cable 09MEXICO701". Wikileaks, marzo 03.
- Zelicovich, Julieta. 2011. "Las relaciones económicas de Argentina con China, ASEAN, Japón e India durante el gobierno de Nestor Kirchner y Cristina Fernández de Kirchner (2003-2010). Obstáculos, ventajas y oportunidades del vínculo". Working Paper 57 (Programa Asia-Pacífico, Centro Argentino de Estudios Internacionales).

Exportaciones y empleo manufactureros en China y México. Exploración de sus estrategias de crecimiento y desarrollo

Lesbia Pérez Santillán[1]

Introducción

En las últimas dos décadas del siglo XX, México y China realizaron una serie de cambios en sus estrategias económicas que se reflejarían en gran medida en el desempeño alcanzado al finalizar el siglo XX e inicios del presente. En este documento se presenta una descripción breve de las estrategias empleadas tanto en China como en México y que han resultado determinantes en el distinto desempeño de sus exportaciones manufactureras y de los niveles de empleo que han alcanzado en el sector. Esta aproximación al tema ofrece nuevas posibilidades de análisis en la medida que permite explicar el comportamiento diferenciado de estas economías ante algunas circunstancias externas comunes y de política económica.

Además de la introducción, el documento se organiza en tres partes. En la primera se describe la estrategia de crecimiento seguida en México, sus principales alcances macroeconómicos e implicaciones para las exportaciones y empleo manufactureros desde las últimas dos décadas del siglo XX. Se enfatizan las principales políticas que han incidido en su desempeño hasta la actualidad. En la segunda se abordan las estrategias adoptadas y su relación con las exportaciones y empleo de las actividades industriales en China. En la última parte se presentan las reflexiones derivadas de los apartados anteriores.

1 La autora agradece el apoyo en investigación a Fernando Acosta Chávez

1. La estrategia de crecimiento de México

A finales de la década de los 70 del siglo XX, la economía mexicana enfrentaba, al igual que la economía en China, una serie de cambios que resultarían determinantes en su evolución posterior. La estrategia de desarrollo se había redireccionado para intentar hacer frente a la desigualdad e inequidad asociada al crecimiento de las décadas anteriores, al tiempo que se buscaba que el proceso se mantuviera. No obstante, a finales de los 70 era claro que subsistían los problemas mencionados, y que nuevas restricciones como la pérdida en la estabilidad macroeconómica y cambios en el entorno internacional conformaban un nuevo marco para la estrategia de crecimiento y desarrollo.

Luego de la crisis de 1976, la economía mexicana entraría, entre 1978 y 1981, en el llamado *boom* petrolero. En un contexto dominado por la expectativa de un aumento permanente en el precio del petróleo, a finales de los años 70 se lanzó un ambicioso plan de industrialización que planteaba entre otros objetivos el fortalecimiento de la competitividad de las exportaciones y la profundización de la sustitución de importaciones de bienes de capital. Aunque el PIB registró una tasa de crecimiento promedio anual (TCPA) de 9% entre 1978 y 1981, la inversión pública se concentró en la industria petrolera, mientras la inversión privada disminuía en las manufacturas, dando por resultado un descenso en la TCPA de la industria manufacturera, 10% en 1979 y 6% en 1980 y 1981. Escasas inversiones se registraron en las manufacturas orientadas a la exportación y solo dos sectores destacaron por su dinamismo, el automotriz y la petroquímica. Para 1982, el auge petrolero llegaría a su fin luego de combinarse un descenso en el precio del petróleo, alza en las tasas de interés externas, desequilibrio externo, un creciente gasto y déficit público y un alto endeudamiento externo (Moreno-Brid y Ros 2009).

Hasta 1982, en general, la estrategia de desarrollo se había identificado con la industrialización sustitutiva de importaciones (ISI). Una de las interpretaciones de la crisis mexicana de 1982 se apoya en el agotamiento de ese modelo de desarrollo y la creación de una industria ineficiente ligada a la protección, argumento que no es del todo concluyente (Rodrik 2001).

Dentro del periodo correspondiente a la ISI, se reconoce que las exportaciones ya habían formado parte del desarrollo industrial

en México. Desde mediados de los años 60, el programa de industrialización fronteriza se basó en el establecimiento del régimen de "maquila". Moreno-Brid y Ros (2009) destacan que ya a inicios de la década de los 70 se habían impulsado algunos subsidios a las exportaciones y reorientado algunos programas para proteger y dejar libres de impuestos a insumos importados destinados a la generación de bienes para exportar. Para estos autores, el modelo de industrialización en México estaba en transición hacia un modelo mixto que combinara protección al mercado doméstico con promoción de las exportaciones. Sin embargo, en las dos últimas décadas del siglo anterior, la estrategia de la economía mexicana daría un vuelco para orientarse al exterior, con las actividades manufactureras como elemento clave.

1.1 Alcances macroeconómicos en México

Entre 1980 y 2010, el desempeño de la economía mexicana se caracterizó por ser poco alentador. La TCPA del PIB alcanzó apenas 2.6% en tanto el PIB per cápita registró un indicador todavía menos favorable, una TCPA de 0.90%.

Cuadro 1. PIB per cápita* de México como porcentaje del PIB per cápita de otras economías 1980-2010

	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010
China	1954.1	1249.9	907.7	532.5	444.3	296.3	182.5
Alemania	49.1	45.2	38.6	35.4	39.1	39.2	37.2
Japón	54.5	48.1	38.2	35.7	41.4	40.2	40.7
OECD (miembros)	56.6	51.6	44.3	41.1	43.3	41.4	41.4
EE. UU.	40.1	35.6	31.3	29.1	29.9	28.6	29.4

Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial (2012).

*Nota: PIB expresado en dólares internacionales 2005 y calculado en PPP, paridad de poder de compra.

Lo anterior se ha reflejado en una pérdida relativa frente a otras naciones. En 1980, el PIB per cápita de México representaba 40.1% del mismo indicador para EU; en tanto, para 2010 solo alcanzó el 29.4%.

Algo similar ocurre con relación a otras economías desarrolladas y, en el caso de China, México pasó de tener un PIB per cápita casi 20 veces mayor en 1980 a uno que es menos del doble del registrado en esa nación asiática para 2010.

En términos de empleo, la economía mexicana se ha caracterizado por su incapacidad para generar los puestos de trabajo que su dinámica demográfica demanda. Para 1988, la tasa de desempleo alcanzaba el 2.5% (como porcentaje del total de la fuerza laboral), mientras para 2009 alcanzó el 5.2%. En este marco, la estructura sectorial del empleo se ha modificado en favor de las actividades del sector servicios y, en menor medida, a las actividades industriales,[2] donde se encuentran las manufacturas.

La economía mexicana se ha caracterizado por su proceso de apertura desde finales del siglo XX. La suma de importaciones y exportaciones con relación al PIB pasó de 23.7% en 1980 a 62.0% en 2010, con lo que México es una de las naciones más abiertas. En este proceso, otra variable que ha adquirido importancia es la inversión extranjera directa (IED), en cuya atracción México ha destacado en el conjunto de naciones en desarrollo.

Los flujos netos de IED promediaron anualmente 1.15% del PIB en la década de los 80, mientras que entre 1990 y 2010 alcanzaron 2.5%. Esta IED se asocia a los sectores altamente exportadores, donde las manufacturas han cobrado importancia.

1.2 La industria manufacturera en México después de los 80

El inicio de la década de los 80 del siglo XX se caracterizó por la inestabilidad macroeconómica, resumida en una alta tasa de inflación, un gran déficit fiscal, crisis de la balanza de pagos y una enorme deuda externa. En este escenario, se abandona la estrategia de desarrollo centrada en el estímulo de la industria nacional, en general ISI y, como ya se mencionó, algunos intentos de promover las exportaciones.

Las medidas que se tomarían en los 80 tendrían como justificación dejar atrás una economía caracterizada por el proteccionismo comercial y, de acuerdo con sus proponentes, un Estado excesivamente intervencionista, para dirigirse a una economía de libre mercado,

2 De acuerdo con los datos del World Bank, las actividades industriales abarcan las divisiones 10 a 45 del ISIC e incluye por tanto a las manufacturas (divisiones 15 a 37) de la misma clasificación.

moderna y desregulada. En principio, el proceso de ajuste estructural buscaba reorientar los recursos de la economía hacia la producción de bienes comercializables en un marco macroeconómico estable orientado al crecimiento económico.

No obstante, la reducción del déficit comercial y de cuenta corriente, la estrategia no pudo estabilizar los precios. Por ello, luego de que en 1986 la estrategia se reforzó en términos de liberalización comercial, a finales de 1987 un llamado enfoque heterodoxo fue implementado para estabilizar los precios, el instrumento fue el pacto de solidaridad económica, al que le seguirían otros. Estos instrumentos demostrarían resultados en el control de los precios, al detener el incremento en los salarios y combinar estrictas políticas monetaria y fiscal junto a un tipo de cambio nominal prácticamente fijo. En cuanto a las actividades industriales, en estos años destaca el papel que tendría la profundización de las reformas de liberalización orientadas al mercado, las privatizaciones y los cambios en el enfoque de la política industrial.

El proceso de ajuste de los ochenta no contribuyó a conformar una plataforma sólida de crecimiento alto y perdurable impulsado por las exportaciones. Es importante destacar que aun cuando algunas actividades manufactureras lograron conformar unidades de exportación, estas se caracterizarían por su amplia dependencia de los insumos importados para exportar, en tanto se encontraban desvinculadas a las actividades domésticas. La desarticulación productiva será uno de los efectos de las medidas aplicadas desde entonces.

1.3 La estrategia de liberalización

De acuerdo con Dussel Peters (2000), a partir de 1988 es posible identificar la instrumentación de una variante de la industrialización orientada hacia las exportaciones (IOE) en México, la cual se denomina "estrategia de la liberalización" y dejaría a un lado el proceso y políticas de la ISI.

En el sector manufacturero, la atención centrada en la estabilización macroeconómica llevaría al abandono de la mayor parte de las políticas sectoriales y específicas, para dar paso a las políticas neutrales u horizontales, al buscar generar la menor cantidad de distorsiones en los mercados, en particular con las manufacturas. Se esperaba que este tipo de políticas impulsaran o generaran los in-

centivos para que las actividades se transformaran con una transición microeconómica competitiva.

La presencia del Estado en la economía se reduciría notablemente con la privatización de empresas paraestatales y, en cambio, el sector privado elevaría su participación en la economía en general. En el caso de las actividades manufactureras, la especialización tendería a la exportación. El impulso a la exportación de manufacturas se acompañaría de un incremento en la desarticulación productiva doméstica y entre otras medidas que influyeron se encuentra la reducción de los aranceles de importación y otras barreras que permitieron al sector exportador adquirir insumos importados a precios internacionales.

El avance en la integración internacional de la producción manufacturera en México se acompañó del desmantelamiento de las principales instituciones y mecanismos que históricamente buscaban articular a la manufactura con otros sectores (Dussel Peters 2009).

También se dio prioridad a la atracción de IED, en la cual se aprovecha la plataforma de estabilidad macroeconómica. Después de la crisis de mediados de los 90 del siglo XX, las actividades manufactureras se convirtieron en el principal destino de la IED, lo que también ha contribuido al cambio en la estructura de las exportaciones mexicanas desde los 80, el sector manufacturero de exportación ha sido el más dinámico y es recurrente citar la participación que han alcanzado entre las exportaciones de mercancías (76%).

Con su amplia vinculación al exterior, las manufacturas mexicanas se han beneficiado de incrementos significativos en productividad desde finales de los 80. Un punto de quiebre es sin duda la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Al incremento de la IED en el sector hay que agregar su cada vez mayor integración con la economía de EU, y mientras ha contribuido a mejorar su competitividad en sectores como el de autopartes, electrónica y el sector automotriz (en el que destacan programas de promoción), así como la confección (en sus inicios), también se ha convertido en un canal de transmisión de la evolución de la economía norteamericana.

No todo el entorno ha resultado favorable para el desempeño manufacturero en México. Desde finales de los 80, "dos variables han perjudicado estructuralmente a la manufactura: la falta de financiamiento al sector productivo y a las empresas y la sobrevaluación del tipo de cambio" (Dussel Peters 2009:42).

Luego de la crisis de 1995, con raíces en los desequilibrios en el sector externo y en el sistema bancario doméstico, el favorable desempeño de las exportaciones no se ha podido reflejar en mejoras sostenidas en el balance en cuenta corriente y comercial dada la dependencia en las importaciones. Las reformas económicas y sus nuevos programas en general se dedicaron a explotar las ventajas comparativas estáticas de México, cumpliendo plenamente con las disposiciones de la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Además de la orientación neutral de los programas que se han instrumentado desde entonces, en general se considera que la magnitud de los recursos financieros y de otros tipos empleados han sido muy pequeños. Por ello, los problemas estructurales de las manufacturas se mantienen: el rezago tecnológico en varias actividades, un débil sistema de innovación nacional, falta de recursos financieros a largo plazo sumado a la escasa inversión doméstica para modernizar las condiciones de desarrollo de las actividades productivas.

Por ejemplo, en 1996 fue lanzado el programa de política industrial y comercio exterior, que aunque en términos generales representaba una cierta reorientación de la política industrial desde las medidas instrumentadas a mediados de los 80, tampoco representaba una vuelta a políticas específicas o proteccionistas (Moreno-Brid, Santamaría y Rivas Valdivia 2006).

Se reconocía que la liberalización comercial —sin cuestionar sus formas y tiempos— había provocado una excesiva desarticulación del aparato productivo, en especial en las manufacturas, por lo que se demandaban políticas específicas para incrementar la articulación productiva doméstica, así como la incorporación de mayor valor agregado nacional. Se identificaron algunas industrias como prioritarias para la exportación: textiles, calzado, automóviles, electrónica, dispositivos, petroquímica, etc., y se ubicaron otras como potenciales exportadoras indirectas (componentes electrónicos, productos de plásticos, entre otras).

La presencia de la industria maquiladora de exportación en la economía mexicana se remonta a finales de los años 60; sin embargo, es durante este periodo con la proliferación de la política industrial horizontal, que destacan los programas vinculados a las importaciones temporales para su exportación como el programa de la industria maquiladora de exportación (IME) y el Pitex (Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación). Otro programa

es el de las Empresas Altamente Exportadoras (Altex), en general medidas que favorecen la entrada libre de impuestos a insumos temporales desde el extranjero para los exportadores.

Desde 1994 opera el Sistema Mexicano de Promoción Externa (Simpex), cuya finalidad es captar y difundir oportunidades comerciales del extranjero para las empresas mexicanas. En el Banco de Comercio Exterior (Bancomext), principalmente, se han lanzado otros programas que ofrecen asesoría a las empresas mexicanas para fortalecer sus posibilidades de exportación.

A inicios del siglo XXI, sin apartarse de la estrategia de liberalización, el Estado reconoció la necesidad de aplicar políticas sectoriales específicas para estimular la inversión y el crecimiento económico. Así, el plan nacional de desarrollo 2001-2006 explícitamente señaló que en cuanto al sector industrial, un objetivo clave sería aumentar la generación de valor agregado nacional y fortalecer los vínculos entre las cadenas productivas locales (Moreno-Brid y Ros 2009). Para el desarrollo industrial mexicano, el reconocimiento de la necesidad de tales medidas fue un paso importante, sin embargo, la implementación de programas sectoriales no avanzó a un ritmo adecuado e incluso los fondos destinados fueron mínimos (incluidos los apoyos financieros preferenciales), lo que pudo limitar sus efectos. El impulso de la competitividad de algunos sectores considerados claves como el automotriz, electrónica, software, aeronáutica, textiles y prendas, agricultura, las maquiladoras, productos químicos, cuero y calzado, turismo, comercio y construcción se apoyó en la idea de promover la participación de todos los agentes involucrados en los planos nacionales, regionales y locales, incluyendo al sector público. La política industrial en realidad no se alejó de su naturaleza horizontal pese a los esfuerzos señalados, pues otros programas como el de fomento de la industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación (Immex) de finales de 2006, pondría de nuevo el acento en los insumos importados como elemento clave para la generación de bienes y servicios de exportación. El desempeño de las exportaciones manufactureras en México también se ha visto rebasado o amenazado por el de economías que se especializan en algunos o los mismos sectores (por ejemplo China). La falta de respuestas sólidas desde la política industrial, aunado a las fluctuaciones económicas de finales de la primera década del siglo XXI han sumido en un caos a la política industrial, justamente en la peor crisis de la manufactura en

las últimas décadas. Más que buscar el fortalecimiento y articulación de la estructura productiva doméstica sin descuidar la orientación exportadora, la propuesta de política en la actualidad pareciera ser una adicional y unilateral reducción arancelaria, motivada más por cuestiones ideológicas que por un bien sustentado diagnóstico o programa de trabajo o estrategia de corto, mediano y largo plazos (Dussel Peters 2009). En términos de empleo esto resulta preocupante, pues el sector manufacturero en general y aun el orientado a las exportaciones, ha dejado de fungir como generador de empleo y destaca más por la pérdida de estos.

2. La estrategia de crecimiento de China

Explicar el rápido crecimiento económico de la República Popular China (China) supone una gran interrogante para la economía convencional. Al igual que lo sucedido con los llamados tigres asiáticos o incluso Japón, la teoría económica no encuentra explicaciones en su marco para el crecimiento de economías que no cubren el perfil capitalista por completo. El caso de China es sin duda el más complejo. Incluso la crisis asiática de finales de los 90 no impidió continuar con su trayectoria de crecimiento y, más recientemente, la crisis financiera de 2008-2009 tampoco.

Aunque parece sencillo ubicar el proceso de cambio y reformas que ha seguido la estrategia de crecimiento de China en general, y en particular, aquella diseñada para su sector manufacturero, en el camino que teórica y en términos de política económica habitualmente se sugieren, resulta claro que se aparta en mucho de este. La estrategia de China demuestra que existen diversas vías, sobre todo aquellas encaminadas a establecer derechos de propiedad, incentivos de mercado para el trabajo y mantener la estabilidad macroeconómica, como requisitos o elementos para lograr objetivos de crecimiento (Rodrik 2007).

Se reconoce que la estrategia general de crecimiento de China ha sido incremental y gradual, tanto geográfico-espacial como sectorial. En este documento se analiza la instrumentada a partir de 1978 con énfasis en las medidas relacionadas con la industria manufacturera y sus implicaciones en las exportaciones y empleo. No existe un plan detallado o *blueprint* que se asocie a la estrategia seguida, lo que en parte muestra la flexibilidad y capacidad de adaptación de las

medidas adoptadas. El enfoque incremental se ha caracterizado por: i) Las reformas tienden a realizarse primero sobre una base experimental o piloto en algunas localidades antes de aplicarse a todo el país. De acuerdo con las autoridades, esto minimiza las afectaciones a la economía, permite modificar políticas deficientes con base en la experiencia y proporciona tiempo para construir las instituciones necesarias para la aplicación plena; ii) Otra estrategia empleada con frecuencia ha sido el uso de mecanismos intermedios para suavizar la transición a una economía orientada al mercado y, iii) Los dirigentes chinos siempre han intentado preservar el carácter socialista de la economía mientras impulsan reformas orientadas al mercado (Prasad 2004).

2.1 Alcances macroeconómicos en China

Un breve panorama de los logros de la economía china lleva a destacar en primer lugar su acelerado crecimiento, persistente ya por más de tres décadas y presente en amplias regiones de ese país (Brandt y Rawski 2008). Entre 1980 y 2010, el PIB ha mostrado una TCPA de 9.4%; en tanto, el PIB per cápita registró en el mismo lapso una TCPA de 8.3%. Existe una amplia discusión en torno a si este crecimiento se basa en un uso extensivo de los factores de producción o en mejoras en la productividad, pero de lo que no existe duda es de los cambios en la economía. El cuadro 2 muestra el avance de la economía china al expresar su PIB como porcentaje de algunas economías representativas, donde se incluye México. En todos los casos, es sorprendente el desempeño económico, pues mientras en 1980 el PIB chino era inferior al de economías como Alemania, Japón e incluso México, en 2010 ha superado en tamaño a las mencionadas economías.

En términos del PIB per cápita el desempeño de la economía china también es considerable. En 1980, este indicador expresado como porcentaje de los correspondientes a economías como EU, Alemania y Japón no alcanzaba el 3% en promedio. Para 2010, el PIB per cápita chino expresado como porcentaje con respecto al mismo indicador de las economías señaladas alcanzaba casi 20% en promedio.

Cuadro 2. PIB* de China como porcentaje del PIB de otras economías 1980-2010

	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2010
Alemania	31.5	49.0	60.8	98.1	135.2	209.1	333.8
Japón	23.4	33.5	38.7	64.4	92.8	138.5	234.1
México	73.0	110.4	148.3	245.2	284.3	413.2	646.5
OECD (miembros)	2.9	4.2	5.2	8.4	10.7	15.2	24.6
EE. UU.	8.9	12.6	15.7	24.7	30.2	42.6	69.7

Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial (2012).

*Nota: PIB expresado en dólares internacionales 2005 y calculado en PPP, paridad de poder de compra.

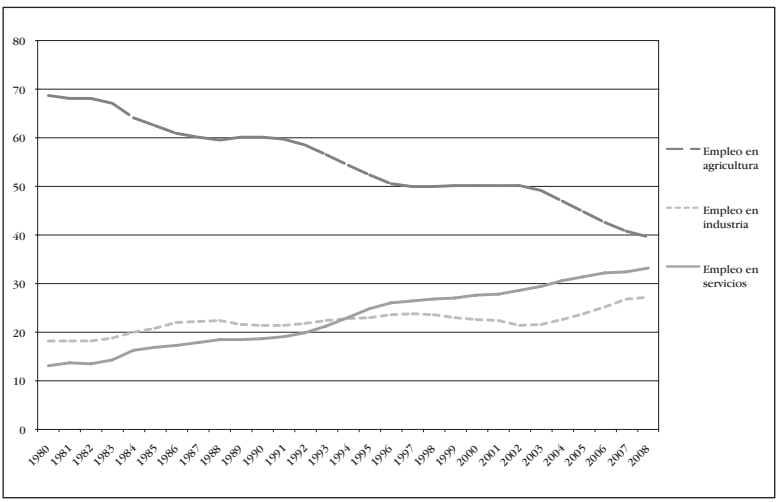
Otro elemento que frecuentemente genera debate es el papel del Estado en la explicación del desempeño económico chino. No parece claro definir al Estado chino como desarrollista y quizás sea demasiado acotado solo considerarlo como promotor activo y exitoso del crecimiento. Muchos autores establecen que el Estado chino solo ha venido eligiendo la estrategia económica correcta, una mezcla de política industrial, integración estratégica al mercado mundial (Bramall 2000) y estabilidad social.

El proceso de apertura de la economía china puede observarse en la evolución del coeficiente de comercio, que expresa la suma de exportaciones e importaciones como porcentaje del PIB. Así, en 1980 este coeficiente apenas rebasaba el 20% del PIB y para la primera década del siglo XXI promedió cerca de 60%. Por otra parte, dentro de las exportaciones de mercancías, la participación de las exportaciones de bienes manufactureros ha mostrado una tendencia creciente en las ya de por sí dinámicas exportaciones. China pareciera el arquetipo de una economía bien integrada a las cadenas de producción globales. Realiza importaciones de insumos intermedios, materias primas y equipos y luego exporta una gran proporción de su producto (30% del PIB en 2010) al mercado mundial. El hecho de que China requiere importar para poder exportar, especialmente en bienes manufactureros, tiene implicaciones en el valor agregado —doméstico— que genera frente al externo, el empleo y los salarios

(Koopman, Wang y Wei 2008). Varias naciones, incluyendo a EU y naciones europeas, registran amplios déficit comerciales con China, en ese punto la naturaleza de las exportaciones manufactureras se vuelve relevante.

Gran parte del cambio estructural de la economía china se ha manifestado en los cambios experimentados en la distribución del empleo por sectores de actividad. el gráfico 1 muestra el decreciente papel del empleo en la agricultura frente al ascenso del empleo en la industria y los servicios. Este cambio, junto al señalado en las exportaciones expone los avances y retos de la economía china.

Gráfico 1. Empleo en China por sectores 1980-2008 (% del empleo total)



Fuente: elaboración propia con datos del Banco Mundial (2012).

Por una parte, la estrategia seguida, ha sido capaz de desarrollar el capital físico y humano, aprovechar las dotaciones factoriales y generar esquemas institucionales promotores del crecimiento, pero en una nación de las dimensiones de China, persisten y se han agravado algunos desequilibrios, como los sociales y ambientales.

2.2 La estrategia de crecimiento y el sector manufacturero chino

Para el estudio de la estrategia de China centrada en las manufacturas, se divide el periodo entre 1978 y 2012 en seis fases.

Primera fase 1978-1984: con la llegada al poder de Deng Xiaoping para comenzar con una nueva fase de desarrollo económico, se planteó corregir lo que se llamó desequilibrios estructurales de la economía china. Se destaca como principal cambio el realizado en el sector rural, la organización de la agricultura se descentralizó a nivel doméstico, aumentaron los precios agrícolas, algunos estatales, y a las empresas se les permitió mantener beneficios como un incentivo para el buen desempeño. Aunque autores como Prasad y otros (2004) indican que el éxito de las reformas rurales alentó a las autoridades a introducir nuevas reformas para los sectores industriales urbanos, los experimentos en materia de reformas también habían comenzado en la esfera industrial en octubre de 1978, cuando un número de fábricas estatales obtuvieron la autonomía financiera de forma experimental, especialmente en Sichuan (Bramall 2000). En esta primera etapa, a la par que se reconoció la existencia de desbalances entre los sectores agricultura e industria, se hizo lo mismo entre subsectores de la industria,[3] algo que era notable entre la construcción de maquinaria, la metalurgia, por un lado, y las industrias de bienes de consumo, energía y transporte, por otro. Por ejemplo, 80 por ciento de las industrias objetivo, previo a las reformas de finales de los 70, correspondía a industrias pesadas y otras industrias como fertilizantes, motores de vehículos, equipo de generación eléctrica, también fueron sectores creados y apoyados por el Estado. Otros rasgos de estas industrias eran el predominio de las empresas de propiedad estatal (EPE), así como la asignación de objetivos de producción y precios y la fuerza de trabajo por parte de los encargados de la planeación (Gallagher y Shafaeddin 2010).

A inicios de la década de los 80, China comenzó a abandonar su tradicional autarquía. El proceso de cambios graduales y reformas implicaba amplias necesidades de financiamiento y, si bien el sec-

3 También se señaló que los desbalances implicaban reajustes mientras las fallas sistémicas conllevaban reformas.

tor rural había fungido como principal fuente, con la política *open door* el sector externo tomaría ese papel. La apertura en aspectos financieros y comerciales tuvo objetivos ligados estrechamente al desenvolvimiento del sector manufacturero. Se pretendió atraer capital y tecnología para financiar el proceso y modernizar el sector industrial. A su vez, el fomento de las exportaciones manufactureras también se convirtió en un elemento central, pues permitiría financiar las exportaciones y la deuda externa.

En cuanto al impulso de las reformas en el sector industrial, el crecimiento de las empresas rurales municipales (*township and village enterprises*) se convertiría en elemento central apuntalando la transición hacia el mercado. Otra medida importante fue permitir (e incentivar luego) la creación de empresas no estatales, con lo que las firmas pudieron allegarse capital extranjero y privado, con distintas formas legales.

En términos de política industrial, el periodo se caracterizó por una estrategia de transición que retomaría muchos elementos de las medidas seguidas en la economía japonesa en el periodo entreguerras y después de la Segunda Guerra Mundial, se abandonaba la característica de la economía maoísta de propiedad estatal universal para permitir que el sector estatal fuese complementado por el privado.

Como complemento y consecuencia de las medidas señaladas, la creación de las zonas económicas especiales (ZEE) resumían el propósito de la política de puertas abiertas, atraer IED, trasferir tecnología, promover el crecimiento de las exportaciones (manufactureras en especial y generar empleos) con una combinación de inversión estatal en infraestructura además de bajos impuestos, con un enfoque gradual y experimental. Para finalizar, a mediados de 1979 se aprobó la ley para empresas conjuntas chino-extranjeras (*Sino-foreign joint ventures*).

Segunda fase 1984-1988: en general, este periodo se caracteriza por cierta liberalización en la formación de precios por parte de las empresas y en la determinación de los salarios, con la introducción de impuestos a las empresas y desintegración del sistema bancario de un solo banco (Banco Popular de China). Hay que considerar que la eficiencia de una empresa industrial depende no solo del sistema de incentivos al interior de la firma, sino también de los precios

y las condiciones de oferta de insumos y condiciones de precios y demanda de los productos, aspectos que estaban bajo control gubernamental.

Para atender estos problemas en el sector industrial se aplicó un proceso desregulador que redujo la participación del Estado en la actividad empresarial, concedió mayor autonomía de decisión a las empresas e introdujo gradualmente mecanismos de mercado. Hay que destacar que en esta primera reforma industrial se evitó la privatización de la industria, en su lugar se aplicaron otras políticas para cambiar el comportamiento de los agentes y el sistema de incentivos que afectaba a las empresas industriales (Singh 1996).

A principios de los 80 las EPE recibieron cierta autonomía en las decisiones de inversión, producción y distribución y una reforma en el sistema de precios se hizo necesaria. A mediados de los 80, en el sector industrial el control de precios y la asignación central de insumos se redujeron de forma gradual. Inicialmente, como en el caso rural, existió un sistema dual de formación de precios en la industria estatal. Más tarde el conjunto de precios gradualmente convergiría.[4] De acuerdo con Chow (2004), la productividad de las EPE aumentó en la década los 80 pero en menor medida que en las empresas más dinámicas, las llamadas empresas rurales municipales que operaban en condiciones cercanas al mercado.

En este escenario, las reformas al sector industrial fueron de las más difíciles de aplicar. Las grandes empresas estatales no podían ser divididas fácilmente en unidades de producción más pequeñas, a pesar de la introducción del sistema de responsabilidad por contratos en 1987. Muchas de las EPE enfrentaban diversas deficiencias (sobre todo comparadas con las empresas rurales municipales), como exceso de personal, capacitación inadecuada, problemas de gestión, entre otros. Por ello, se empezó a vincular los salarios de los gerentes a los resultados de las empresas.

Como parte de la política de apertura, en mayo de 1984, catorce de las mayores áreas costeras tuvieron apertura para el comercio e IED. Las repercusiones para la producción, empleo y exportaciones

4 La existencia de un sistema dual en la formación de precios fomentó coyunturalmente la corrupción, era posible lucrar adquiriendo productos a precios oficiales para venderlos posteriormente en los canales privados a precios mucho más altos. Por ello, el sistema dual se abandonó y se volvió a un sistema único de precios administrados, que se elevaron gradualmente para acercarse a los que surgirían en el mercado.

manufactureras se han mencionado en el apartado referente a los alcances macroeconómicos.

Tercera fase 1988-1991: en este periodo se continuó con el proceso de reformas, aunque se hicieron presentes algunas deficiencias en cuanto a la efectividad institucional y en la gestión de instrumentos macroeconómicos (Prasad 2004). Por ejemplo, la inflación se incrementó considerablemente luego de la liberalización de precios, por lo que las autoridades decidieron recentralizar muchos controles de precios y aplicar políticas contraccionistas para controlar la inflación. Aunque se logró estabilizar la economía, también se tuvo como efecto una fuerte desaceleración, provocando pérdidas en las EPE y un rápido crecimiento en la deuda de las empresas conjuntas, elementos que se convirtieron en amenazas para la estabilidad macroeconómica. En abril de 1988, las ZEE entraron en una nueva etapa cuando 288 condados y equivalentes de condado (como pequeños municipios) a lo largo de la costa se abrieron y la isla de la recién creada provincia de Hainan fue considerada ZEE. La ampliación en número también correspondía con estructuras diversas, que iban desde zonas comerciales libres a zonas libres industriales y parques tecnológicos (Farole y Akinci 2011).

Aunque es claro el giro en el énfasis de la industrialización, de la pesada hacia la ligera, se considera que la expansión previa de la industria pesada facilitó el reajuste relativo en la década de los 80 en favor de la industria ligera y la producción de bienes de consumo (Kueh 2008). Esta reorientación implicó una política menos dura hacia el consumo y más ligada a la productividad y, también, ayudó significativamente a promover las (futuras) exportaciones en las que los bienes manufactureros de consumo ganarían participación.

Además, los cambios y mejoras en el medio rural, el incremento de la producción y productividad, el cambio de prioridades respecto al sector militar (la no excesiva absorción de trabajadores), hicieron posible la existencia de un superávit de fuerza laboral, que con los incentivos generados en las industrias rurales y en el sector manufacturero en general, generaron los mecanismos (incluido la diferencia en los salarios entre sectores) para movilizar la fuerza de trabajo de las actividades primarias a la industria.

Un resultado del enfoque pragmático chino ha sido la combinación de la búsqueda de la maximización de la modernización y

absorción tecnológica en la industria junto con el mantenimiento de industrias domésticas con el propósito de absorber mano de obra, coexiste así cierto dualismo tecnológico.

Cuarta fase: 1992-1997: luego del episodio de Tiananmen, el ritmo de reformas se redujo. Sin embargo, a partir de 1992 las políticas de estímulo se retomaron para conducir a la economía a un nuevo ciclo de crecimiento. En esta fase, se asume la construcción de una economía socialista de mercado, con lo que se establecieron las bases para las siguientes medidas con el fin de restructurar el papel y funciones del Estado, así como planes para acelerar las reformas empresariales, financieras y sociales necesarias para preparar a la economía china rumbo a la inserción plena en la globalización que se acentuaría con la entrada a la OMC a principios del siglo XXI.

La base generada con las reformas y cambios graduales instrumentados en los 80 generaron la necesidad de nuevos cambios y reformas y de mayor alcance. Como si se tratase de un proceso acumulativo, el éxito de las primeras favoreció la instrumentación de cambios con mayores implicaciones a mediados de los 90. En esta fase se ubican reformas normativas e institucionales congruentes con una economía más orientada al mercado, de manera que se fortaleció el entorno legal y regulatorio, además de reformas fiscal, impositiva, en el sistema financiero y bancario y en las EPE. Hay que destacar que el tipo de cambio en la economía china ha servido para impulsar las exportaciones y manejar las importaciones. En cuanto a la IED, a la par que las ZEE se diversificaban, se promovía la IED[5] en nuevas tecnologías para la agricultura, en la producción de energía, transportes y materias primas, recursos renovables y prevención de contaminación ambiental además de la dirigida al escalamiento tecnológico y a las industrias trabajo-intensivas (Chow 2004).

A partir de 1994, las reformas se caracterizaron por el sentido de remplazar el sistema en el cual aún se consideraba como elemento principal la participación (y propiedad) estatal en las empresas e industrias hacia el establecimiento de la propiedad privada como componente suplementario de las economías y luego, a finales de 1997, se modificaría ese estatus al de componente importante de la economía. En estos años también, la privatización de algunas EPE co-

5 Los flujos de IED comienzan a volverse cuantiosos después de 1992.

menzó, y despidos de trabajadores del Estado se sucedieron. Esto se realizó nuevamente bajo un esquema experimental, primero en gobiernos locales en algunas provincias, para luego aplicarse en otras y de manera creciente. Como resultado, la participación privada en el PIB se vio incrementada (Alessandrini y Buccellato 2008).

Quinta fase: 1997-2002 (OMC) y actual. Al finalizar el siglo XX, el proceso de reformas en China evidenciaba el objetivo de integración estratégica en la economía mundial. Del inicio gradual y experimental, se avanzó a una más general y amplia apertura de la economía, que incluye la liberalización del comercio y compromisos, en el marco de la adhesión a la OMC, para abrir los sectores agrícolas y de servicios de la economía (Prasad 2004).

En cuanto a la industria manufacturera, la integración estratégica a finales del siglo XX destacaba como principales elementos la política de liberalización de la IED y el flujo de insumos importados para industrias seleccionadas, al mismo tiempo que se reforzaban los sectores en competencia hasta el punto de madurez y se creaban e impulsaban otros sectores hasta que estaban listos para enfrentarse a la competencia de las importaciones. En esta etapa, la estrategia industrial de China podía resumirse en tres elementos claves. En primer lugar, se han aplicado políticas gubernamentales encaminadas a crear capacidad productiva endógena, ya sea a través de industrias específicas de propiedad estatal (EPE) o con el apoyo del Estado. En este punto, sobresale que el Estado chino puso atención creciente a la política de ciencia y tecnología y a la vinculación de las EPE con el sector privado e institutos de investigación. En segundo lugar, el apoyo estatal a la industria nacional se ha encaminado a obtener acceso a la tecnología, las finanzas y los mercados mundiales. Y, finalmente, como tercer aspecto, los dirigentes chinos han mantenido su enfoque experimental y gradual, de ensayo y error (Gallagher y Shafaeddin 2010).

Detrás del gran dinamismo de la economía china ha estado el aumento de la producción industrial (especialmente en las manufacturas), la economía ha crecido entre 8 y 10% al año durante ya más de tres décadas. Por otro lado, con la entrada de China a la OMC, ha quedado más que claro que un elemento esencial en el impulso a los cambios es la integración al mercado mundial. Además de realizar tal integración en términos de flujos económicos, China ha cimentado

bien el aprovechamiento de los impulsos tecnológicos, ajustando, adaptando y desarrollándolos. El llamado socialismo con características chinas se identifica con un sistema económico más abierto e integrado al mundo. El crecimiento de las exportaciones e importaciones, de los flujos de IED y de la inversión china en el mundo, fruto de las reformas, también refleja los cambios en la estructura de la economía. China ha cambiado de un país basado principalmente en la agricultura y algunas áreas de la industria pesada, a otro mucho más equilibrado, que incluye manufacturas ligeras y de alto contenido tecnológico con un sector servicios en expansión. Las exportaciones de manufacturas chinas ya no son solo las asociadas a mano de obra de bajo costo. Es innegable que la entrada de China en los mercados internacionales de bienes de consumo duradero, electrónica, herramientas, artículos para el hogar, artículos deportivos, ropa e incluso algunos productos agrícolas, ha modificado ya radicalmente el comercio mundial de estos productos, en especial para los países que exportan productos similares. Sin duda, China también enfrenta serias limitaciones económicas y ambientales (Veeck 2006) para seguir creciendo como hasta ahora. No obstante, el examen de su estrategia señala que continuará el ensayo y búsqueda de medidas que mantengan el crecimiento y el papel económico global que ha adquirido.

3. Conclusiones

La descripción de las estrategias de crecimiento adoptadas en México y China permite señalar que ambos países han dado cierta prioridad al desarrollo de las exportaciones manufactureras; asimismo, que las medidas que cada uno siguió son muy distintas.

En el caso de México se tomaron las recetas convencionales prácticamente como si no existiese otra opción, se han seguido como algo prácticamente definitivo a pesar de que se han reconocido ciertas limitaciones del enfoque adoptado desde los ochenta.

Por su parte, el caso de China no es algo que se pueda o deba replicar; sin embargo, aporta evidencia de que en realidad existen otras alternativas. Este hecho sobresale porque ambas naciones han enfrentado, por ejemplo, los mismos escenarios adversos (crisis internacionales) con diferentes resultados. Con el enfoque adoptado por China —de ensayo y error— hay la posibilidad de corregir,

evaluar y redireccionar, hacia los objetivos políticos, económicos y sociales que se persigan.

Por tanto, la agenda de investigación a establecer no debe residir en la comparación, sino en cómo plantear y distinguir entre varias alternativas que se pueden ir generando para llegar a un verdadero desarrollo.

Este documento constituyó un primer acercamiento; posteriores estudios pueden analizar con mayor detalle las características y desempeño de ciertos sectores de las exportaciones y empleo manufactureros en cada uno de los países y asociar claramente el papel de las estrategias y políticas instrumentadas.

Bibliografía

- Alessandrini, Michele y Tullio Buccelato. 2008. "China, India and Russia: economic reforms, structural change y regional disparities". Economics Working Paper 97 (Centre for the Study of Economic and Social Change in Europe).
- Banco Mundial. 2012. Catálogo de datos. http://datacatalog.worldbank.org/. Consultado en marzo de 2012.
- Bramall, Chris 2000. Sources of Chinese Economic Growth, 1978-1996. Oxford University Press Inc., New York.
- Brandt, Loren y Thomas Rawski. 2008. China's Great Economic Transformation. Cambridge University Press, New York.
- Chow, Gregory. 2004. "Economic Reform and Growth in China". Annals of economics and finance (5), pp. 127–152.
- Dussel Peters, Enrique. 2000. Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy. Boulder, Colorado, Lynne & Rienner.
- Dussel Peters, Enrique. 2009. "Crisis de la industrialización orientada hacia las exportaciones en México. Condiciones y opciones". En, Arturo Oropeza García (coord.). El comercio exterior aduanal y la gestión aduanal en el siglo XXI. AAADAM y UNAM, México, pp. 61-96.
- Farole, Thomas y Gokhan Akinci. 2011. Special Economic Zones: Progress, Emerging Challenges, and Future Directions. World Bank, Washington, DC.
- Gallagher, Kevin y Mehdi Shafaeddin. 2010. "Policies for Industrial Learning in China and Mexico". Technology in Society (32), pp. 81-99.

- 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". NBER Working paper 14109 (junio).
- Kueh, Yeow. 2008. China's New Industrialization Strategy. Was Chairman Mao Really Necessary? Edward Elgar Publishing Limited, Cheltenham.
- Moreno-Brid, Juan Carlos, Jesús Santamaría y Juan Carlos Rivas Valdivia. 2006. "Manufactura y TLCAN: un camino de luces y sombras". Economía UNAM 3(8), pp. 95-114.
- Moreno-Brid, Juan Carlos y Jaime Ros. 2009. Development and growth in the Mexican economy: a historical perspective. Oxford University Press, New York.
- Prasad, Eswar, Steven Barnett, Nicolas Blancher, Ray Brooks y Annalisa Fedelino. 2004. "China's growth and integration into the world economy: prospects and challenges". Occasional paper 232 (International Monetary Fund).
- Rodrik, Dani. 2001. "Development strategies for the next century". Annual World Bank Conference on Development Economics. The World Bank, Washington, D.C., pp. 85-108.
- Rodrik, Dani. 2007. One economics, many recipes: globalization, institutions, and economic growth. Princeton University Press, New Jersey.
- Singh, Ajit. 1996. "El Plan, el mercado y la transición gradual en China". Revista de Estudios Asiáticos (3), pp. 55-80.
- Veeck, Gregory, Charles Emerson, Zhou Li y Fawen Yu. 2006. "´Develop the west´ Assessed: Economic and environmental Change in the inner Mongolia autonomous region, People´s Republic of China, 2000–2005". Asian Geographer 25(1-2), pp. 61-83.

Sección 4:

Estudios de caso

Cuba: ¿patrón chino o vietnamita para actualizar el modelo económico?

Julio A. Díaz Vázquez

Introducción

La caída del Muro de Berlín, la desaparición en cadena del socialismo en el Centro-Este de Europa, el enrarecimiento del clima político y ulterior derrumbe de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), borraron en un abrir y cerrar de ojos el contexto económico-social-político al que estaba enlazada la economía de Cuba. Así, desde 1990, después de 30 años de casi una práctica separación del mercado mundial capitalista, inicia la isla un derrotero inédito para el manejo económico. En realidad, había surgido una coyuntura para la que no contaba con ventajas aparentes para reinsertarse en la economía internacional.

Entre 1990-2006 la isla entró en lo que se calificó de Periodo Especial en Tiempos de Paz,1 decretado en agosto de 1990. En este lapso es posible distinguir, por convención, al menos cuatro grandes momentos, dentro de los más de veinte años que Cuba ha venido intentando remontar la más grave de las crisis económicas habidas

1 En Cuba se habían elaborado dos variantes de programas, en caso que se produjera una agresión militar al país: 1) Periodo Especial para Tiempo de Guerra; 2) y Periodo Especial para Tiempo de Paz, previsto para condiciones de bloqueo naval sin ataque militar.

en el ciclo revolucionario.[2] La primera etapa se extendería hasta 1993, calificada por analistas como de administración de la crisis. La segunda, iniciada en 1994 que, por conveniencia, la extendemos hasta el 2002, que unos especialistas calificaron de reanimación y otros, con criterios más optimistas, que la vida no ratificó, de recuperación económica irreversible (Díaz Vázquez 2010).

Los años del 2003-2007, en la periodización adoptada, abren un tercer tiempo en el Periodo Especial, al ponerse en práctica un programa (entre otros, incluyó universalización de la enseñanza, mejora y extensión de los servicios de salud, trabajadores sociales, etc.), caracterizado como Batalla de Ideas. Un cuarto curso se inició (2007-2012), con el examen de la situación económica nacional que reconoció la necesidad de "introducir los cambios estructurales y conceptos que resulten necesarios (…) con sentido crítico y creador sin anquilosamientos." (Castro Ruz 2007). El curso de análisis en la situación económico-social del país tendría un punto de viraje (15-19-2011), con los acuerdos aprobados en el VI Congreso de PCC para Actualizar el Modelo Socialista vigente en el país.

Sin embargo, el proceso de superación de la crisis económica que se abatió sobre la isla, no ha dejado de estar sometido a las más variadas interpretaciones. Los apelativos más usados por la academia, investigadores, periodistas, analistas extranjeros, etc., compendian una amplia gama de calificativos: liberalización, ajuste, transición, reforma, apertura y ajuste, desregulación, marcha hacia una economía de mercado, etc. (Díaz Vázquez 2010). Otra valoración consideró que, a la altura de 1993, la economía cubana presentó un carácter

2 Otra periodización incluye: 1959-1961: Nacionalismo Radical; 1961-1965: Bases de la Transición Socialista; 1965-1970: Socialismo Nacional; 1970-1975: Integración Socialista; 1975-1985: Socialismo de Estado; 1985-1990: Rectificación; 1990-2002: Periodo Especial, dividido en 1990-1994: Sobrevivencia; 1994-2001: Recuperación; 2002-2007: Batalla de Ideas. Ver: Juan Valdés Paz, El Espacio y el límite, Estudio sobre el sistema político cubano; Ruth, Casa Editorial, 2009. El Período Especial en, 1990-1991: Ruptura y percepción de la crisis; 1992-1994: Desplome de la economía; 1995-1999: El inicio de la recuperación; 2003-2005: Reducción del costo social del Periodo Especial y ajuste de la política económica; 2003-2005: Nuevo ajuste de la política económica y recentralización de la divisa libremente convertible; 2006-2009: Crisis global y enfrentamiento al déficit de la balanza de pagos (Rodríguez 2011).

dual polarizado, con dos formas distintas de operar: en divisa (dólar) y moneda nacional, para después formarse y operar un modelo semintegrado.[3]

No obstante, con respecto al conjunto de interpretaciones a las políticas y medidas introducidas hasta el 2007 en el funcionamiento de la economía bajo los imperativos del Periodo Especial, es útil hacer, al menos, hacer tres observaciones. En ningún documento gubernamental o partidista, exposición de dirigente del Partido-Estado las adecuaciones introducidas fueron calificadas de apertura o reforma. Cierto, fueron introducidos elementos de mercado y relaciones mercantiles, pero sin darles carácter de integralidad o contenido institucional. Y tercero, sobre el conjunto de cambios y medidas empleadas, en su concepción y aplicación, se cuidó de no dotarlos de carácter irreversible.

Por otra parte, en el *ciberchancleteo* que circula en el país, en comentarios generados en el exterior, unos bienes intencionados y otros no tanto, comentan, especulan o emiten juicios sobre la actualización del modelo económico acerca de la pertinencia que pudieran tener, para Cuba, seguir las experiencias de las políticas económicas de la Reforma y Apertura en China, o la llamada Renovación, que acontece en Vietnam.

Precisamente, a exponer algunas razones y criterios que se alejan de esas reflexiones, presentar algunas de las peculiaridades que es posible destacar en la práctica evolutiva operada en el manejo de la economía de la isla, así como sugerir la conveniencia de aprender o ilustrarse acerca de los cambios operados en las economías china y vietnamita en los últimos treinta años, siempre abierto al debate, están dirigidas las presentes notas.

1. Fin del modelo único. Otros socialismos

Ante todo, la desaparición del socialismo en Europa del Este y la desintegración de la URSS envió al museo de la historia la concepción de un modelo típico socialista inspirado en generalidades teóricas-prácticas extraídas de la experiencia soviética. China, entre 1953 y 1957

3 Véase: González Gutiérrez (1997:11-24). Un interesante compendio de artículos que, ilustra y comenta los contenidos de las opiniones de los autores, más un conjunto de declaraciones y resoluciones, están incluidos en el volumen de Dirmoser y Estay (1997).

tomó prestadas algunas de las características del modelo soviético. Entre 1958-1961 y 1966-1976, excepto el interregno 1962-1965, llamado de reajustes, consolidación, completamiento y elevación intentó crear otro modelo de socialismo. Primero, impulsó las Comunas Populares, después desplegó la Revolución Cultural. Desde 1978-2012 aplica, con reconocido éxito, una política económica innovadora que catapulta al país a los primeros planos mundiales.

Proclamada en 1954, la República Democrática de Vietnam (Norte) adoptó el modelo soviético. Con la salvedad de que el presupuesto era financiado en cerca de un 80% por la ayuda socialista, en particular de la URSS. En 1975, al finalizar la cruenta lucha de liberación nacional contra la intervención norteamericana en Vietnam del Sur, se logró la reunificación del país. Se llevó a todo el territorio nacional el modelo de economía centralizada que rigió en el Norte. El intento naufragó, dio paso a una situación crítica: las hambrunas costaron al país miles de vidas. En 1986 fue introducida la política económica de Renovación. Entre otros enfáticos logros productivos, el país pasó a segundo exportador mundial de arroz y café y la pobreza se redujo a menos del 10 por ciento.

Cuba, dentro de las experiencias socialistas, presenta singularidades por variadas razones. Una de ellas: inició el rumbo socialista intentado una vía que tuvo como referente (1960-1975), la construcción paralela del socialismo y el comunismo. Como finalidad inmediata de la sociedad cubana, resultó utópica. Así, en el I Congreso del PCC (12/1975) son adoptados acuerdos que establecieron preceptos institucionales inspirados en las prácticas socialistas conocidas y, en particular, en la soviética: un orden estatal basado en los Poderes Populares e introdujo un nuevo Sistema de Dirección y Planificación de la Economía (SDPE). Este recogió "de manera realista esa experiencia y tratar de adaptarla a las condiciones nuestras haciéndolo además con mucho cuidado y con criterios más bien conservador." Castro Ruz (1975:111).

Entonces, es comprensible que la actualización del modelo económico-social de Cuba, tal como se recoge en los acuerdos sancionados en el VI Congreso del PCC, pongan énfasis, sin mencionarlo, en dejar atrás el lastre de la herencia soviética, tanto en el dominio de la economía —verticalización de las estructuras administrativas, centralización económica etc., unido con la planificación, abrir

espacios al mercado—, diversificar las formas de propiedad, incluyendo el relanzamiento de la apertura a las inversiones externas, etcétera.

Por otro lado, puede afirmarse que la sociedad isleña está libre de los vestigios del legado soviético en espacios tan disímiles como en el arte, literatura, las ciencias aplicadas, lengua, costumbres culinarias, etc. Sin embargo, en materias del quehacer nacional, como las ciencias sociales, la cultura política, en la conducción de la economía, en las cuestiones jurídicas, en el manejo de la información, el papel de la prensa, el Estado, los sindicatos, la sociedad civil, así como en todo aquello que está ligado a la organización del sistema económico y político, no puede aseverarse lo mismo. Elementos que entran en los desafíos que la actualización del modelo económico debe encontrarle respuestas.

2. Cuba: ¿qué la aleja o acerca al patrón chino-vietnamita?

Es indudable que hoy más que nunca antes, Cuba, al plantearse la reorganización económico-social contenida en los 313 lineamientos trazados por el VI Congreso del PCC, a ejecutarse en el quinquenio 2011-2015,[4] resulte positivo seguir lo que acontece en la Reforma y Apertura de la economía en China, así como en la Renovación en Vietnam. Sin embargo, hay líneas magistrales que marcan diferencias entre aquellas experiencias y la Actualización del Modelo Económico-Social en Cuba. Entre otras, pueden destacarse las geográficas, socioculturales, el mercado en la gestión de la economía, la producción no estatal, la presencia del inversor extranjero, las iniciativas individuales, etc., que, sin duda, marcan distancias que deben tomarse en consideración.

En primer lugar, con sus modalidades muy específicas, las tres experiencias tienen en común, enfrentar la lucha que conlleva el desencadenar procesos de crecimiento y desarrollo económico sostenidos. Ambas tareas constituyen imperativos para no ser apartados del camino o convertirse en cola del furgón capitalista. China y Vietnam optaron por aceptar el reto de la globalización económica y entraron a competir con esas reglas en la economía mundial.

4 Ver VI Congreso del Partido Comunista de Cuba, Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución, aprobado el 18 de abril de 2011, "Año 53 de la Revolución." S/F

En el caso de Cuba, situada en América Latina, tiene ante sí dos tareas paralelas. Una, vencer los avatares que debe enfrentar generados por el propio desafío globalizador para reinsertarse en la dinámica económica internacional. La otra, derivada del agravamiento y la hostilidad del bloqueo económico que, por más de cincuenta años, ha aplicado a la isla el gobierno de Estados Unidos.

Sin embargo, hay otros elementos que marcan distancia en las prácticas chinas o vietnamitas que deben tomarse en cuenta. China y Vietnam se distinguen por haber sido sociedades campesinas, lo que se refleja en que un 49% y algo menos del 80% de sus habitantes viven en zonas rurales. Lo que, en buena medida, explica los enormes esfuerzos que el despliegue económico modernizador ha exigido para incorporar el mercado a la dirección económica y la gestión empresarial en los dos países asiáticos.

Cuba, por el contrario, se caracterizó históricamente por una economía agraria, pero no campesina como la china o la vietnamita. En la isla, la mayoría de la población, un 75%, radica en zonas urbanas, sin olvidar que el tamaño de la población y la extensión territorial, en relación con Cuba, son factores que no pueden pasarse por alto.

Además, la extensión territorial y la población marcan diferencias regionales, zonas de pobreza, comunicaciones, etc., que tienen influencias evidentes para acelerar o retardar las políticas innovadoras. China presenta las mayores disparidades. Vietnam, además del atraso secular y subdesarrollo de su economía, trata de borrar la brecha entre el Norte-Sur del país. Las regiones de Cuba no presentan diferencias tan acentuadas.

En lo cultural, China reabrió el debate de finales del siglo XIX e inicios del XX con la difusión de influencias intelectuales que abogaban porque el país se abriera a Occidente en la captación de tecnologías e instituciones democráticas. Vietnam, colonia francesa por muchos años, estuvo más abierto a estas influencias y tendencias.

Cuba, por el contrario, tiene sus raíces nacionales y culturales dentro de la tradición occidental. Tampoco debemos olvidar que las dos naciones asiáticas acumulan una vida cultural y aldeana de miles de años. En consecuencia, la estructura y la tradición familiar han tenido papeles muy diferentes en el asentamiento humano asiático y cubano.

Por otra parte, la orientación mercantil en la renovación en Vietnam no contó con etapas intermedias como en el caso de China. En

esta última, comenzó por tomar a la planificación como el eje central de la economía y al mercado de medio auxiliar; posteriormente, se planteó que el mercado regulaba el funcionamiento de las empresas y el Estado normaba el mercado. Para finalmente, a partir de 1992, pasar a la instrumentación práctica de una economía de mercado socialista.

En Cuba, ciertamente, los Lineamientos Económicos Sociales que, el VI Congreso trazó hasta el 2015, contemplan incorporar elementos mercantiles incluido el mercado, en el desempeño económico, en el contexto de los perfiles de una economía mixta en formación en el país, mediante una estructura productiva diversificada. Sin embargo, ello está alejado de los conceptos, patrones y categorías económicas implícitos identificables dentro del funcionamiento de una economía de mercado, con que operan la reforma y apertura en China o la renovación en Vietnam.

Sin embargo, lo dicho no resta valor a las enseñanzas que son factibles de extraer de los procesos modernizadores emprendidos por China (1978) y Vietnam (1986). Ante todo, ambas prácticas evidenciaron que el Modelo Soviético, no era transformable. Resultaron fallidos los intentos reformadores de introducir el mercado, sin alterar la centralización de la gestión, dirección de la economía, cuestiones sociales y aspectos del modelo político. En esencia, careció de un mecanismo de retroalimentación. Quizás el mercado y las crisis económicas recurrentes son medios que han permitido al capitalismo instrumentar reacomodos que insuflan nuevos aires al sistema.

Por otra parte, es insoslayable que las modernizaciones económico-sociales-políticas en China y Vietnam fueron desencadenadas por dirigentes históricos e impulsadas por los respectivos Partidos Comunistas de ambos países. En las dos naciones se gesta la formación de modelos socialistas muy diferentes a los generados en las prácticas de la URSS y en Europa del Este.

En otro ámbito, es reconocido que la existencia de la dirección centralizada de la economía, sello distintivo que sirvió para marcar distancia con respecto al capitalismo en la gestión económica socialista se erigió, con diferentes manifestaciones, en freno para el desarrollo de la creatividad de cualquier ciudadano emprendedor. Parece que este rasgo ha encontrado terreno promisorio para ser superado, tanto en la Reforma y Apertura en China como en la Renovación

en Vietnam. En otras palabras, puede afirmarse que la dirección y gestión de la economía socialista en la práctica del Modelo Soviético no favoreció la formación de hombres emprendedores o dinámicos.

Mientras, parece de interés, por parte de Cuba, estudiar el efectivo desempeño de las industrias rurales en China. En efecto, cuando el país se plantea dentro de las tareas de la actualización descentralizar la administración y la gestión de las empresas, el papel que pueden desempeñar los emprendimientos regionales o municipales, mediante el desarrollo de pequeñas actividades industriales, puede resultar importante para la satisfacción de necesidades de la población en bienes y servicios, así como en aportar fuentes de empleo adicionales.

Asimismo, coincidente o no, el incremento de la producción agrícola constituye hoy para Cuba una cuestión de seguridad nacional. Las prácticas chino-vietnamitas comenzaron por reformar las relaciones agrarias. En el primer caso, el apremio no era tan presionante, pero era necesario excluir las amenazas de las hambrunas recurrentes, asegurar el crecimiento continuo de la producción, elevar el nivel de vida del campesinado, eliminar las importaciones y afirmar un consenso nacional mayoritario que apoyara el proceso de reformas. En el segundo, se trataba de resolver con urgencia la falta de alimentos que originaron hambrunas con el consiguiente costo de vidas humanas.

En el caso de Cuba, hay coincidencia entre los entendidos de que un nudo gordiano en la superación del Periodo Especial radica en la transformación estructural del sector agropecuario. El Decreto Ley 258 (2008) autorizó la entrega de tierras inactivas a trabajadores privados y cooperativistas; el objetivo está dirigido a incrementar la producción agrícola y pecuaria, sustituir importaciones de alimentos (entre el 60%-70% del consumo) y elevar las exportaciones. Destaca que hoy los agricultores privados, con algo más del 24% de las tierras cultivables, aportan el 57% de los alimentos y poseen el 60% de la masa vacuna.

El fondo de tierras ociosas en el país superó, en determinado momento, cerca de 3 millones de hectáreas, algo más del 50% del fondo cultivable; de ellas, se han cedido 1 millón 450 mil hectáreas a 163 mil usufructuarios y han reportado en producción más del 50%; dato interesante, el 30% del nuevo campesinado son menores de 35 años. Esta cifra incluye la entrega de 80 mil nuevas fincas forestales. Aun, 1

millón 150 hectáreas esperan por nuevos ocupantes que las pongan en explotación. A la vez, es reconocido que los resultados productivos de los suelos que estaban sin cultivar aún no son significativos.

Es interesante señalar que el Decreto Ley 258 ampara un contrato en usufructo por 10 años, sin derecho a construir vivienda, establece la obligación de vincularse productivamente a una entidad estatal o cooperativa, compromiso de entrega de parte fundamental de lo producido a precios fijados por un sujeto estatal, con opción de venta libre solo de los remanentes no sujetos a contrato. Mientras, no faltan opiniones que insisten en lo imprescindible de revisar los mecanismos diabólicos de acopio, transporte y distribución, creados por empresas y ministerios que ya han demostrado su ineficiencia, así como acortar la distancia entre el productor y el consumidor.

Es importante destacar que, según lo informado, está previsto introducir modificaciones en el Decreto Ley 258, al ampliar las prerrogativas que extienden el usufructo hasta las 67 hectáreas; autorizar, entre otras variantes, erigir facilidades constructivas, incluyendo vivienda, extender los contratos hasta los 20 años, con opciones a herencia, así como permitir la libre comercialización. Tales normativas, en cierto sentido, recogen parte de las experiencias que arrojaron los cambios en las explotaciones agropecuarias en China y Vietnam.

Así, en China, la entrega de la tierra, bajo el contrato familiar, se distribuyó según el número de miembros de la familia; el tiempo de la contrata ha variado desde el arranque inicial; en la actualidad es por treinta años, con derecho a renovación por igual periodo; con derecho de trasmitirlo en herencia y potestad de arriendo. Inicialmente, el campesino entregó a la cooperativa el 70% de la cosecha y el restante 30% lo comercializó en el mercado. Progresivamente la cantidad a entregar disminuyó, elevándose la parte vendida libremente. La Reforma puso fin a lo que fue una práctica generalizada en el socialismo conocido: vender caro y comprar barato en las relaciones campo-ciudad.

Por otra parte, no es ocioso señalar que, en el país, después de la Ofensiva Revolucionaria (OR; 13/3/ 1968), en la práctica desapareció el sector no estatal en la economía (El Militante Comunista 1968.), excepto en el agro y el transporte. Quedó identificada la propiedad estatal, como característica socialista en Cuba (igualada con la social), como sinónimo de socialismo. Sin embargo, en las experiencias reformadoras de China y Vietnam, precisamente, un importante papel

lo ha desempeñado, en sus diferentes variantes, la pequeña producción mercantil.

Los acuerdos del VI Congreso del PCC para la actualización del modelo económico cubano incluyen la formación de un sector no estatal que, además de los pequeños productores y cooperativas —de producción y de servicios— agrícolas, abarca las modalidades del trabajo por cuenta propia (TCP), con el límite de quedar circunscrito a actividades muy específicas. Con ello quedan limitadas las iniciativas individuales para emprender proyectos que estimulen o liberen el desarrollo de las fuerzas productivas.

Así, en la actualidad, el TCP se ha extendido hasta 181 actividades. El número de trabajadores autónomos aumentó (9/2010) de 157,000, hasta más de (5/2012) los 383,700; con la salvedad de que el 67% no trabajaba. Mientras, la cantidad de licencias canceladas oscila alrededor del 25%. Las autorizaciones más demandadas: elaboración y venta de alimentos, transportistas, y el arrendamiento de viviendas (en CUC y CUP). Últimamente se han suavizado las disposiciones que norman el TCP, atemperando la política impositiva, autorizando la contratación de fuerza de trabajo o elevando de 12 hasta 50 la cantidad de sillas en los paladares (Pavel Vidal y Pérez Villanueva 2012). Pesa como limitación para la consolidación de este sector emergente la ausencia de un mercado mayorista y la apertura de canales para obtener microcréditos.[5]

En otro sentido, las experiencias reformadoras chino-vietnamitas aportan enseñanzas útiles en cuanto que la adecuación del funcionamiento de la economía a patrones que incorporen el mercado, partiendo de regímenes de dirección centralizados, exige la gradualidad como una de sus condiciones básicas. China inició la reforma y apertura sin grandes tensiones internas y de modo pragmático. En Vietnam, la renovación comenzó desde un punto crítico. Ambas experiencias han debido enfrentar, con mayor o menor éxito, la organización de las infraestructuras normativo-jurídico-económico-financieras indispensables para lograr ajustes no traumáticos a los

5 Una experiencia de interés en el proceso de descentralización que acomete el país, a los impulsos de los acuerdos de VI Congreso, tiene antecedentes útiles en la reconstrucción del Casco Histórico de La Habana Vieja. Las facultades otorgadas, en medio de la crisis destapada a inicios de los años 90 del pasado siglo, para autofinanciar las obras constructivas arrojan saldos positivos que, bien pueden resultar remunerativos, en la previsión de delitos por desvíos de recursos, actividades ilegales y fomento del mercado negro.

mecanismos de mercado, así como al normal desenvolvimiento de las relaciones monetario-mercantiles.

Muy acertado parece que la reforma y apertura en China como la renovación en Vietnam comenzaron priorizando las políticas en el área económica. En ambos casos se trataba de resolver, en mayor o menor medida, problemáticas apremiantes; ampliar la base social que concitara el apoyo al proceso renovador que, dado el éxito logrado en el despegue agrario, creó impulsos para extenderlo a otras esferas de la economía; y al mismo tiempo, aislaran a los sectores conservadores y retardatarios. Las dos prácticas tienen a su favor el haber sido los respectivos Partidos quienes desencadenaran las transformaciones económico-sociales-políticas. Especial énfasis han dedicado al mantenimiento de la estabilidad social.

Las experiencias de las reformas en China y en Vietnam han debido resolver con denuedo las tareas subjetivas, pero capitales, de liberar las mentes. Actualizar el modelo económico en Cuba, entre otros muchos desafíos, afronta "la resistencia pasiva de los cuadros intermedios a cambiar la mentalidad" (Castro Ruz 2009:3). sumado a decenios de gestión y dirección centralizadas de la economía; y además, superar las prácticas y vestigios creados por políticas socioeconómicas paternalistas. El ordenamiento jurídico y el respeto a la ley (Sociedad de Derecho) son otros patrones indispensables para que arraiguen las nuevas pautas. Será necesario superar el trauma creado por la desaparición de una realidad y adecuarse a otra muy distinta.

Finalmente, de conjunto para Cuba, las políticas económicas instrumentadas en China y en Vietnam en el curso de la modernización o renovación, en particular aquellos principios en los que funcionan las dos economías deben concitar a su estudio y valoración, tanto lo valioso como los efectos negativos que ha implicado incorporar las palancas mercantiles al desempeño de la dirección de la economía y los elementos propios de una economía mercantil a la gestión empresarial.

3. Reflexiones finales abiertas

Ante todo, parece interesante otra vez aludir a algunas de las peculiaridades que han estado presentes en la práctica socialista en Cuba. Después de más de medio siglo de la alborada revolucionaria de enero de 1959, y hasta nuestros días, es constatable la ausencia del establecimiento y funcionamiento de mecanismos sistémicos de gestión y dirección en la economía cubana. En este contexto, es previsible que los Acuerdos del VI Congreso del PCC desembocaran en la formación de otro Modelo Económico-Social Socialista en Cuba en el Siglo XXI.

Una mirada retrospectiva mostraría que, en la década de 1960-1970, la economía de la isla presentó un carácter mixto (unidades agro-industriales, comercio mayorista y parte del minorista, bancos, transporte, etc.) estatales; cooperativas y un sector (comercio bodegas, kioscos, etc., pequeños talleres, industrias artesanales y productores individuales en el campo) privado, hasta finales de los años de 60, se articularon a través de un mercado semicautivo que integró las necesarias relaciones entre los diferentes sectores económicos. La introducción (12/3/1962), del consumo normado de alimentos y otros bienes (Díaz Acosta 2010) y la posterior OR cortó las actividades privadas e individuales y en consecuencia el mercado perdió casi todas sus funciones económicas.

Por otro lado, después del I Congreso del PCC, el SDPE se caracterizó por la planificación centralizada, con exclusión de las señales del mercado para orientar a las empresas y consumidores y el papel pasivo de la moneda. En la organización política, un partido único de vanguardia, un sistema estructurado en las instancias de los poderes populares (nación, provincia, municipio) como forma más desarrollada de democracia. La política social quedó incorporada como un todo al modelo de desarrollo económico: educación, salud, trabajo, vivienda, descanso y seguridad en la vejez para todos los ciudadanos, etcétera.

En lo institucional la Constitución otorgó al Partido el carácter de rector de la sociedad cubana en lo político-económico-social. En tanto, el proyecto social contenido en el ideal socialista encontró en una ideología oficial promovida por el Partido-Estado, el agente aglutinador constructor del consenso social. En otro plano sirvió

de elemento para cohesionar el orden social en torno a los objetivos supremos trazados por la vanguardia política que encarna el Partido.

Además, si bien en el socialismo conocido el Estado es quien posee los medios fundamentales de producción, en el caso de Cuba, por el grado y papel en la gestión económica no ha tenido parangón en el planeta, aun cuando la referencia se sitúe dentro o fuera de las experiencias socialistas. En 1989, el peso relativo de los fondos básicos estatales en la economía nacional, representaban, en la agricultura, el 92%, en la industria, la construcción, el transporte —excepto un pequeño grupo de operadores privados—, en los comercios mayorista, minorista y exterior, así como en la banca el 100%. Socialismo y propiedad estatal simbolizaron lo que pareció ser un mismo ideal.

Esta particularidad que tomó el socialismo cubano hace que el país, al calor de los Lineamientos trazados por el VI Congreso del PCC, tenga que dar forma a un sector no estatal que, además de consolidar al cuentapropismo como fuente alternativa de empleo que libere al Estado de lo secundario, para centrarse en los sectores fundamentales de la economía, abra espacios a otras formas de propiedad como pueden ser las diferentes variantes de cooperativas, no solo en la agricultura sino también en otras ramas de la economía, elemento que marca distancia, tanto con respecto a las reformas desarrolladas en China como a la renovación en Vietnam.

En esta dirección, en el presente el país trabaja en el diseño de un ensayo que abarcará las provincias de Artemisa, La Habana y Mayabeque, de 222 cooperativas urbanas que incluyen diferentes formas de propiedad y producción de bienes o servicios. Igualmente existen estudios para reconvertir empresas y centros de servicios diversos hoy a cargo del estado en pequeñas y medianas empresas regenteadas por sus actuales empleados, y estos elegirán su junta de dirección. Está previsto que las nuevas asociaciones tendrán personalidad jurídica y bases impositivas diferentes a las de los cuentapropistas individuales.

En este proceso se prevé la inclusión de pequeñas empresas dedicadas al trasporte; con posibilidades de generalizar los núcleos que funcionan experimentalmente. Sin descartar que los dueños de vehículos menores o pesados prefieran asociarse según otros patrones. Tampoco se excluye que también se organicen otras formas de asociación que se hagan cargo de actividades comunales, sea la limpieza de calles o el remozamiento de edificios (Claro 2012). Todo lo

dicho sugiere que, aquellos que identifican actualización del modelo económico-social en marcha en Cuba, con la reforma y apertura china o renovación vietnamita, lo hacen a partir de criterios ideológicos o asociando dirección política única, por una parte, y de otra, liberalización económica.

Igualmente, otro factor que marca diferencia entre las experiencias reformadoras en China-Vietnam y la actualización del modelo económico en Cuba, están asociadas a la presencia del inversor foráneo en la economía. En las prácticas asiáticas la fuerza de trabajo barata y abundante fue incorporada como ventaja comparativa atrayente para el inversionista extranjero. En tanto, en la escasa presencia inversora foránea en la isla tres son los agentes que han pesado: el bloqueo económico, comercial y financiero de Estados Unidos; la no integración en organizaciones financieras internacionales; y las legislaciones vigentes en el país que no crean un entorno atractivo para atraer capital extranjero.

Mientras, la Ley 77 aprobada (5/9/1995) por la Asamblea Nacional del Poder Popular (ANPP) determinó que, desde el punto de vista cubano la inversión extranjera sería complemento de los programas de desarrollo nacionales. Las propuestas debían ser sancionadas caso a caso. Entre otros efectos no estimulantes, limitó la presencia de la pequeña y mediana empresa foránea que no cuenta con recursos para participar en grandes proyectos que son los que suelen interesar al Estado. Hoy se conoce que están en marcha planes para el desarrollo de inversiones en campos de golf, asociados a la construcción de zonas residenciales de recreo, así como se erige una zona de desarrollo económico, junto al puerto de Mariel, pero aún no reflejados en la legislación vigente.

En paralelo, las empresas estatales no quedan al margen de los cambios ni pierden su carácter ni cometido, pero estructuraran otro sistema de relaciones con los organismos superiores. Está previsto que las empresas contarán con autonomía para establecer sus planes, determinar precios, según los costos de producción y los parámetros internacionales. De igual modo podrán flexibilizar sus planes ante contingencias imprevistas. Para superar las distorsiones introducidas por la dualidad monetaria se prevé que las empresas, en adelante, trabajarán solo con un tipo de moneda: el CUP.

En otro sentido, parece útil recordar que "La planificación y no libre mercado será el rasgo distintivo de la economía y no se permitirá,

como se recoge en el tercero de los lineamientos generales, la concentración de la propiedad." (Castro Ruz 2010). Sin embargo, el rumbo trazado hacia la formación de una economía mixta, diseñada en los Lineamientos de la Política Económica y Social, implica abrir espacios al mercado, aunque sus perfiles y alcance, por ejemplo, en la fijación de precios, quedan por esclarecerse en lo concerniente a las políticas sectoriales, sin olvidar que la arquitectura mercantil exige integralidad y un adecuado marco jurídico-institucional como condición *sine qua non* para su incorporación en su acepción moderna.[6] El mercadeo, sin el adecuado control, conduce a una desmedida diferenciación social, obtención de ingresos no provenientes del trabajo y a prácticas corruptoras. Integrar orgánicamente los mecanismos mercantiles en la economía, en un contexto socialista, hace necesario definir qué producciones y servicios deben ser regulados por el mercado y que prestaciones quedan a cargo del Estado.

En otras palabras, economía mercantil e incorporación del mercado a la gestión y dirección de la economía son fenómenos económicos que no pueden calificarse como idénticos, punto central que viene a marcar un significativo alejamiento de la actualización del modelo económico-social cubano, de las prácticas por las que discurren las reformas chinas y la renovación vietnamita.

En lo tocante a la cobertura teórica que sustentó la Reforma y Apertura en China, quedó resumida en reconocer que el país se encontraba en la etapa primaria del socialismo y que este asumiría característica chinas, etapa que duraría 100 años (1949-2049). En el caso de Vietnam, recién ha definido las bases para erigir una economía socialista, donde se conjugarán orgánicamente la propiedad estatal, garante del futuro socialista y la pequeña propiedad en sus diferentes variantes, integradas en un plan único de desarrollo. En tanto, llevar en sus fundamentos teóricos la actualización del modelo económico cubano, solo recientemente se conoció de la formación del equipo interdisciplinario que asumiría dicha tarea.

6 Un excelente tratamiento a las complejidades de incorporar el mercado en una economía socialista, desde la práctica de una dirección centralizada de la economía puede consultarse en Wang (2007:87-98).

Sin embargo, a grandes rasgos es posible encontrar que las líneas centrales de los Lineamientos configuran algunas de las características que darán contenido teórico al Modelo de actualización de la economía cubana. Entre otras, la empresa estatal constituirá el centro del desarrollo económico del país, aunque coexistiendo con otras formas de propiedad; la planificación como elemento rector de la economía, junto a una ampliación del mercado en condiciones de oferta y demanda; la instrumentación de una descentralización administrativa, acompañada del establecimiento de criterios básicamente económicos para el funcionamiento de las empresas estatales. Estos elementos conllevarán a nuevos mecanismos de vinculación del hombre al trabajo.

Por otro lado, un aspecto común presente en las experiencias chinas, vietnamita y cubana, ha sido la ausencia de privatizaciones masivas, así como la introducción de políticas de choque. Muy ponderado ha resultado el carácter gradual, en particular en la reforma y apertura desarrollada desde 1979 en China. Es interesante que la actualización del modelo económico social en Cuba se desarrolle sin prisa pero sin pausa, lo que subraya el papel que el Partido le concede a evitar apresuramientos y equivocaciones que pongan en riesgo la aplicación consecuente de los 313 Lineamientos aprobados en el VI Congreso.

En última instancia, y se ha repetido muchas veces, aun cuando una sociedad encuentre el camino de la ley natural en correspondencia a la cual se mueve, jamás podrá evadir ni saltar por bienintencionados propósitos, ni decretos, las fases naturales sobre las cuales se desarrolla. Podrá, en todo caso, reducir o atenuar únicamente los dolores del parto. A la vez, sin agotar todos los perfiles que son posibles identificar en los procesos que por más de 30 y 20 años se ejecutan en China y Vietnam en relación con la Actualización del Modelo Económico-Social que emprende Cuba, no hacen sostenible, fuera de argumentos ideológicos o faltos de objetividad, establecer similitud entre esos procesos.

Finalmente, el fracaso del socialismo en Europa, las transformaciones en China y Vietnam y las menos apreciables de la República Popular Democrática de Corea, apuntan a la formación de otros modelos socialistas alejados de la teoría y la práctica que legó el Modelo Soviético. El avance en la creación de patrones propios refuerza la tendencia a la pluralidad, de acuerdo con las condiciones y

experiencias de cada país y con las cambiantes realidades marcadas por el curso geopolítico-estratégico del siglo XXI. En Cuba, al actualizar el modelo económico, se reafirma que revolución, socialismo, soberanía e independencia nacional están estrechamente unidos.

Por último, organizar un mecanismo moderno y eficiente para dirigir y gestionar la economía, es, sin discusión, uno de los principales temas, entre los colosales retos que tiene ante sí el actual quehacer económico de Cuba, agregando que la aplicación consecuente de lo aprobado en el VI Congreso traerá cambios en la estructura social del país que, igualmente, se reflejarán en el entramado político. Todo ello encaminado a buscar fórmulas que contribuyan a fortalecer el consenso social en torno a la necesidad encarrilar el desarrollo económico-social-político cubano en las corrientes más avanzadas del socialismo en el siglo XXI.

Bibliografía

- Castro Ruz, Fidel. 1975. Informe Central al I Congreso del PCC. Departamento de Orientación Revolucionaria, La Habana.
- Castro Ruz, Raúl. 2009. "Discurso clausura del IV Periodo Ordinario de Sesiones de la ANPP, 20 de diciembre de 2009". Granma, diciembre 21.
- Castro Ruz, Raúl. 2010. "Discurso en la clausura del Sexto Periodo Ordinario de Sesiones de la Séptima Legislatura de la ANPP". Juventud Rebelde, diciembre 19.
- Castro Ruz, Raúl. 2007. "Discurso 26 de julio de 2007". Granma, junio 27.
- Claro, Elsa. 2012. "Cuba: Cooperativas urbanas". Progreso Semanal, julio 30.
- Díaz Acosta, Julio C. 2010. "Consumo y distribución normada de alimentos y otros bienes. En, Omar Everleny Pérez Villanueva (compilador). Cincuenta años de la economía cubana. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, pp. 333-362.
- Díaz Vázquez, Julio A. 2010. "Gestión y Dirección de la Economía". En, Omar Everleny Pérez Villanueva (compilador). Cincuenta años de la economía cubana. Editorial de Ciencias Sociales, La Habana, pp. 34.

- Dirmoser, Dietmar y Jaime Estay (coords.). 1997. Economía y Reforma económica en Cuba. Editorial Nueva Sociedad, Caracas, Venezuela.
- González Gutiérrez, Alfredo. 1991. "Economía y Sociedad: los retos del modelo económico". Revista Temas 11, pp. 11-24.
- Partido Comunista de Cuba (PCC). 2011. VI Congreso del Partido Comunista de Cuba. Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución. Aprobado el 18 de abril. PCC, La Habana.
- Pavel Vidal, Alejandro y Omar Everleny Pérez Villanueva. 2012. Miradas a la Economía Cubana, El Proceso de Actualización. Editorial Caminos, La Habana.
- Rodríguez García, José Luis. 2011. Notas sobre economía cubana. Ruth Casa Editorial/Instituto Cubano de Investigación Cultural Juan Marinello, La Habana.
- Valdés Paz, Juan. 2009. El Espacio y el límite, Estudio sobre el sistema político cubano. Ruth Casa Editorial/Instituto Cubano de Investigación Cultural Juan Marinello, La Habana.
- Wang, Shaoguang. 2007. "El Estado, la economía de mercado y transición en China". Revista Temas 50, pp. 87-98.

Capacidades tecnológicas en países emergentes. Una perspectiva del sistema de innovación en China

María Guadalupe Calderón Martínez, Joaquín Flores Paredes y Javier Jasso Villazul

Introducción

En las últimas dos décadas, la globalización ha sido un acontecimiento clave en la economía mundial. Durante este proceso gradual, los países emergentes han adquirido importancia económica y han comenzado a influir en el rumbo de la economía regional y global (Akin y Kose 2008). China es uno de los países que está teniendo una destacada y creciente participación en esta dinámica global basada en la expansión de las exportaciones y la inversión en países desarrollados y en desarrollo.

Durante la última década, China se ha convertido en un importante actor global económico y político, su tasa de crecimiento promedio anual del PIB, cercana al 10%, ha convertido al país en el tercer exportador a nivel mundial.[1] De conformidad con su ascenso económico, China ha llegado a ocupar un lugar prominente en la agenda política de la Unión Europea (UE) siendo actualmente el segundo socio comercial más importante, después de EU (Lerais 2006).

En el ámbito global, la crisis iniciada en 2008 ha tenido un impacto más profundo y generalizado en la economía. En 2004 y hasta 2007 se produjo un impulso en el crecimiento, en cuyo eje se encontraban los países asiáticos, especialmente China e India, que a través de sus costos en productos y servicios aumentaron el poder adquisitivo de los salarios en el mundo industrializado, dando a su vez mayor im-

1 Sin embargo, medido en términos de PIB per cápita sus niveles de desarrollo aun muestran bajos niveles en el estándar de vida y de bienestar de su población.

pulso a los países exportadores de energía y materiales mediante el incremento de los precios.

En contrapartida, el aumento del consumo sustentado en los fondos excedentes de la exportación de los países asiáticos, que había propiciado dicho crecimiento, infló la burbuja inmobiliaria permitiendo aumentar los créditos al consumo respaldados en el aumento al precio de los activos. Aun cuando el estallido de la burbuja ha generado una espiral negativa, la globalización es un hecho y las economías emergentes están cambiando la dinámica económica internacional (Pérez 2010).

Existen indicios de que en China e India se están desarrollando capacidades de innovación. Aunque el liderazgo en los campos tecnológicos aún se encuentra ocupado por países de la OCDE, la brecha que los separa de China e India se ha reducido en pocos años (Altenburg, Schmitz y Stamm 2008). Estados Unidos, Japón y Europa han ocupado hasta ahora una posición preponderante en el desarrollo de capacidades de innovación. Por otro lado, los países en desarrollo, en principio, podrían beneficiarse de la importación de productos más baratos y con mayor tecnología incorporada, pero a futuro puede resultarles aún más difícil sobresalir en los mercados internacionales si China e India se posicionan en mercados con mayor intensidad tecnológica y mantienen su estrategia basada en la producción de bajo costo.

Las tendencias apuntan a definir dos escenarios en la trayectoria de China en la economía mundial. Uno en el que mejoraría su posición redistribuyendo el mercado global de la innovación y otro en el que se mantendrá su posición en mercados de baja y mediana intensidad tecnológica dada su débil acumulación de capacidades de innovación.

El argumento de este trabajo es que China avanza y mejora sus capacidades de innovación en forma moderada, sobre todo en segmentos de la cadena de valor en industrias en las que es competitiva en costos pero donde aún no ha podido colocarse entre los líderes innovadores mundiales. Lo anterior se debe en gran medida a que aún no se ha acumulado el conocimiento que se requiere para innovar y disminuir la dependencia hacia agentes externos (empresas, centros de investigación, universidades, emprendedores, investigadores y gobiernos), sobre todo en sectores con mayor intensidad tecnológica.

La estructura del trabajo inicia con esta introducción. En el apartado dos se discute la literatura sobre los sistemas nacionales de innovación (SNI). En el apartado tres se caracteriza el Sistema de Innovación en China a partir de cuatro variables: la atracción de nuevos actores al sistema de innovación, mecanismos de financiación de la I+D, las entidades de enlace y la protección de Derechos de Propiedad Intelectual e Industrial. En el cuarto apartado se analizan las características de la propiedad industrial (PI) en China, haciendo especial énfasis en la producción de patentes. Finalmente se presentan las conclusiones que incluyen comentarios y reflexiones sobre el problema de investigación planteado.

I. Innovación, capacidades y articulación entre agentes

1.1. Innovación y capacidades tecnológicas

La innovación es la combinación de ideas y acciones que conducen a nuevos productos, procesos, mercados o formas de organización (Schumpeter 1912), el desarrollo tecnológico sigue caminos evolutivos dentro de sistemas complejos (Nelson y Winter 1982; Dosi 1988; David 2001). La interacción (técnica, comercial, legal, social o financiera) entre agentes heterogéneos en los niveles micro conducen a la dinámica estructural en el nivel medio y a resultados agregados a nivel macro (Pyka y Fagiolo 2007). Los estudios actuales sobre innovación describen un proceso colectivo y acumulativo donde los actores participan activamente en la generación de nuevos descubrimientos o la mejora de los bienes ya existentes (Freeman 1987; Lundvall 1988), conformando dentro de un territorio un Sistema Nacional de Innovación (SNI).[2]

La innovación es entendida como un proceso continuo, acumulativo y sistémico bajo el cual las empresas fortalecen sus capacidades productivas y tecnológicas mediante la creación y uso del conocimiento (Lundvall 1992; Freeman 1995). Desde este enfoque se da cuenta de las capacidades de innovación que han generado actores

2 Los antecedentes acerca de las ideas acerca de los sni se remiten a List y Marshall en el siglo xix. List sería el precursor de dichos estudios, al proponer el análisis de la dinámica entre países a partir de las vinculaciones y apoyos entre instituciones públicas y privadas (Jasso 2006).

públicos y privados de un país y por el otro, las estrategias e instrumentos de política pública para promover la innovación donde todavía es incipiente. Bajo este esquema se observa la influencia ejercida por los poderes públicos y la transferencia de conocimientos (Metcalfe 1995).[3]

Para que el proceso de innovación sea duradero, es necesaria la existencia de actores que posean las capacidades tecnológicas, científicas e institucionales complementarias a las actividades de innovación de las empresas. Pero además es necesario que entre esos actores existan relaciones estrechas para fortalecer el flujo de información y la transferencia de conocimientos. La robustez de dichos vínculos así como la intensidad y densidad de los flujos de conocimiento confieren dinámica al sistema, sus componentes y alcances.

Inicialmente, la atención se centró en el sistema nacional, pero tendería a cambiar hacia los sistemas de innovación regionales o locales (Iammarino 2005). Esto ocurrió por dos razones: las variaciones entre países en especial los grandes y la proximidad geográfica y cultural. En otras palabras, la innovación se entiende como un proceso de aprendizaje interactivo, social y espacialmente relacionado que no puede entenderse con independencia del contexto institucional y cultural específico de su región. Esta perspectiva ha dado lugar a una corriente de investigación, principalmente en los países de la OCDE (Braczyk, Cooke y Heidenreich 1998; Edquist 1997), pero también cada vez más en los países en desarrollo (Cassiolato, Lastres, y Maciel 2003; Cimoli 2000).

Estos estudios normalmente omiten un aspecto importante, y es que el enfoque de los sistemas de innovación no tiene vinculación analítica sobre las relaciones con actores clave fuera de la región.[4] Por lo tanto, hacemos hincapié en la necesidad de integrar el análisis de los sistemas de innovación territorialmente limitados con los enfoques que toman en cuenta los vínculos externos (Humphrey y

3 Los enfoques sobre SNI consideran a la innovación como un proceso interactivo, lo cual es fundamental para entender la dinámica y explicación del fenómeno de la innovación a diferencia de las teorías denominadas "neoclásicas o convencionales" en donde no es necesario explicar las causas del fenómeno tecnológico porque este simplemente ocurre. Este enfoque permite explicar el que los países en desarrollo o emergentes puedan adquirir y asimilar conocimientos externos y generar capacidades de innovación propias para competir más favorablemente en los mercados internacionales (Jasso 2004).

4 Algunos de los trabajos analíticos proponen taxonomías en las que se presenta y avanza en esta preocupación. Entre otros véase Jasso (1998).

Schmitz 2002). De estos elementos da cuenta el enfoque de Innovación Abierta (Chesbrough 2003), el concepto se define como una estrategia en la manera de reorganizar, exteriorizar y mejorar la forma de innovar, mediante la colaboración con otras organizaciones y agentes, incluyendo las actividades de I+D+i, la gestión de la propiedad intelectual e industrial, la búsqueda de fuentes externas de conocimiento y los mecanismos alternativos de salida al mercado.

Estos modelos surgen en contextos donde la innovación constituye un elemento sistemático y tratan de explicar las interrelaciones entre agentes, los productivos y del conocimiento, sin embargo en entornos menos avanzados se deben tener en cuenta otras particularidades como el tipo y base de conocimientos y tradiciones existentes.

1.2 Capacidades y estructuras de innovación en países menos avanzados

La literatura sobre el desarrollo enfatiza la importancia de las capacidades endógenas, de la inserción exterior y de la capacidad de absorción del tejido local (Vázquez 2002; Juma 2001). La transferencia de tecnología puede ser un factor útil para el desarrollo económico, pero no suficiente, que incluso puede llevar a la dependencia estructural y al subdesarrollo (Patel 1974). Por lo tanto la promoción de las capacidades locales de absorción y el fomento del aprendizaje son cruciales para la innovación y el avance tecnológico (Arocena y Sutz 2005). Cuando los productos tecnológicos se importan como cajas negras, es decir que la empresa local desconoce los procesos, usos y posibles problemas del producto, cualquier dificultad demandará la ayuda del exterior o tendrá como consecuencia la obsolescencia del bien importado. Sin embargo, cuando las personas poseen el conocimiento acerca de la construcción y el funcionamiento del producto o proceso, serán capaces inclusive de mejorarlo o adaptarlo a las necesidades locales e innovar (Arocena y Sutz 2005; Jasso y Torres 2012).

En los países en desarrollo los vínculos y el intercambio de información entre los agentes avanzados y menos avanzados son escasos, entre otras cosas debido a la limitación de recursos y a la escasa capacidad de absorción. En los últimos años ha habido un interés en estudiar el crecimiento de algunas regiones de países en desarrollo, particularmente en China e India. Estas regiones se han convertido en

centros especializados para las cadenas de valor globales que en algunos casos proporcionan bienes y servicios intensivos en conocimiento.

Aunque existe poca evidencia sobre la creación de capacidades en China, la literatura sugiere el cambio en el posicionamiento de las economías avanzadas y nuevas capacidades de innovación (Altenburg, Schmitz y Stamm 2008; Chaminade y Vang 2008). El enfoque de sistemas de innovación es probablemente el más influyente en la literatura y ha sido utilizado también para analizar el caso de China (Li 2005). Parte de la literatura se ha centrado en el análisis de los vínculos dentro de los clústeres, en los determinantes del crecimiento en términos de la dotación de capital humano o bien en modelos de crecimiento basados en la exportación. Por ello, en este trabajo se analiza la función y estrategia de los agentes y mecanismos del sistema de innovación en China como forma de crear capacidades de innovación.

2. Sistema nacional de innovación en China

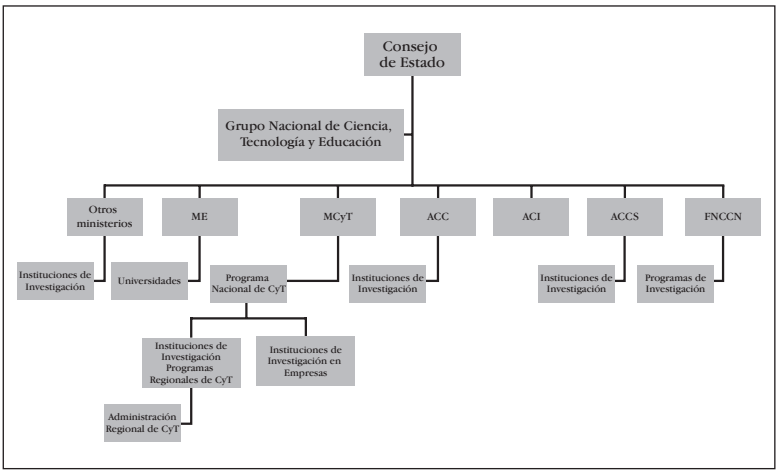
Las capacidades de innovación en China se analizan a partir de los recientes mecanismos y medidas de política pública llevadas a cabo por el gobierno chino en las últimas tres décadas. Uno de los aspectos principales en la estructura del sistema de administración para la ciencia y tecnología es la creación de nuevas instancias institucionales de apoyo a la innovación (figura 1), tal como se detalla en los próximos apartados.

2.1 Atracción de nuevos actores al sistema de innovación

Inicialmente, el desarrollo de China estaba enfocado en la importación de tecnología y capital a través de la inversión extranjera directa (IED). Desde la reforma económica en 1978 se ha puesto en marcha un paquete de cambios institucionales en espera de facilitar el progreso tecnológico de las empresas nacionales. Uno de los mecanismos fue la apertura de las zonas económicas. Originalmente, la política de apertura china hacia la IED se limitaba a cuatro zonas económicas especiales (ZEE) transformadas en áreas económicas abiertas ubicadas en cuatro ciudades de la costa.[5] Las ZEE operaban bajo

5 Xiamen, Zhuhai, Shantou y Shenzhen.

Figura 1. China. Estructura institucional para la ciencia y la tecnología



Fuente: Rongping (2005).

ME: Ministerio de educación
MCyT: Ministerio de Ciencia y Tecnología
ACC: Academia China de Ciencias
ACI: Academia China de Ingeniería
ACCS: Academia China de Ciencias Sociales
FNCCN: Fundación Nacional China de Ciencias Naturales

un entorno bastante libre, aisladas del sistema jerárquico del orden prevalente (Lerais 2006). Durante los años 80, diversos modelos derivados de las zonas económicas especiales se fueron expandiendo progresivamente en casi todo el país convirtiéndose en espacios abiertos a la inversión extranjera.

Otra medida ha sido la reducción en impuestos sobre la IED. Desde 1980 la IED cuenta con tratamientos específicos en términos impositivos a nivel local y nacional. El gobierno central ha establecido directrices que, hasta cierto punto, conceden a los gobiernos locales autonomía en materia fiscal. Así, los gobiernos locales pueden centrar su acción en el aumento de los ingresos dentro de sus jurisdicciones mediante la atracción de IED, mientras que el gobierno

central presta mayor atención a la transferencia de tecnología y de capacidades de gestión de las empresas extranjeras a las locales (Shi 2001).

Las empresas extranjeras exportan la mayor parte de su producción al mercado mundial. Sin embargo, recientemente, con un mercado interno creciente, más cercano a la frontera tecnológica, especialmente en el sector de las TIC, se ha emprendido una nueva fase de desarrollo, confiando cada vez más en la capacidad productiva nacional. Como las empresas chinas se acercan a la frontera mundial siendo competitivas internacionalmente se requerirá una mayor inversión en I+D, no solo para adquirir y adaptar la tecnología extranjera, sino también para desarrollar sus propias capacidades tecnológicas.

En lo que respecta a los recursos humanos, sin duda la piedra angular de una sociedad innovadora (Jakobson 2007), entre 1998 y 2006 China mantuvo una tasa de crecimiento promedio anual del 9% en personal dedicado a la I+D. La mayoría recibió educación superior en el país, mientras que algunos otros se beneficiaron de experiencias educativas en el extranjero (Tang y Hussler 2011). Respecto al intercambio de I+D entre actores locales y extranjeros, la oleada inicial surge durante la primera etapa de industrialización en la década de 1950. En ese momento los movimientos de expertos técnicos de la Unión Soviética ayudaron a construir la industria china. El segundo movimiento de intercambio surge a finales de 1990 cuando los centros públicos de investigación y las universidades comenzaron a seleccionar investigadores para realizar estancias fuera del país; igualmente se recibió a científicos extranjeros en las instituciones.

Para generar ventajas competitivas, las universidades han tomado medidas adicionales, incluso para atraer talentos calificados, especialmente mediante la repatriación de ciudadanos chinos en el extranjero (Zong y Yang 2007). El sistema de recompensas de la universidad también ha sido reformado para valorar económicamente la contribución del personal académico a la enseñanza, la investigación y la capitalización del conocimiento.

2.2 Financiamiento de la I+D

En estos momentos China está llevando a cabo un programa ambicioso de innovación, ciencia y tecnología. Desde 1999, el gasto chino en I+D se viene incrementado en torno al 20% cada año. En enero de 2006, el Congreso Chino de Ciencia y Tecnología se reunió para aprobar un nuevo programa a mediano y largo plazo, que identificó las prioridades para los próximos 15 años, además de establecer montos de inversión en I+D equivalentes al 2% del PIB para el año 2010 y 2.5% para 2020. Según este plan, los avances en C y T deberían suponer el 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[6] 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, ingeniería y materiales; mientras el Programa 973 se enfocó en temas relacionados con la población, la salud y la frontera de la ciencia.

6 Es un programa de investigación del gobierno chino para conseguir una ventaja tecnológica y estratégica en varios campos científicos. Fue iniciado en 1997 para desarrollar la investigación básica, la innovación y las tecnologías relacionadas con las prioridades nacionales, el desarrollo económico y social.

Se gestionaron tres programas más centrados en el avance tecnológico: Programa Clave de I+D en Tecnología, el Programa 863 en Alta Tecnología, y el Programa Nacional de Nuevos Productos, este último concretamente con el objetivo de independizar al país de la tecnología externa, apoyando la creación y funcionamiento de empresas de alta tecnología. Tanto el sector académico como industrial participan activamente en ellos, pero las empresas parecen desempeñar un papel dominante. Los recursos de estos programas se concentran en tecnologías claves relacionadas con las necesidades industriales, el desarrollo social sostenible y la alta tecnología.

El gobierno inició también 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; la rigidez de la financiación y la peculiar forma de gestionar la I+D obstaculizaban la participación activa de los investigadores en la innovación. Después de 1985 el sistema de financiación 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, gestión 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 2004).

En resumen, China ha adoptado numerosas medidas para transformar su SNI y superar las deficiencias del modelo de innovación de la antigua Unión Soviética. 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 subvenciones activamente en los campos estratégicos de investigación a través de programas específicos de C y T.

En este esquema de capacidades nacionales se requieren además los organismos de enlace que también juegan un papel importante en la construcción de un sistema de innovación mediante la estimulación de la interacción entre proveedores y usuarios del conocimiento.

2.3 Promoción y apoyo de instituciones de enlace

A fin de estimular las capacidades de innovación, se ha dispuesto de los medios que faciliten la conexión interna del sistema. En este sentido surgen las entidades de enlace y transferencia tecnológica, el número de organismos de intermediación se ha incrementado cumpliendo con una misión de vinculación entre universidades, empresas y centros de investigación.

En este sentido se han establecido dentro del marco del Programa Antorcha, Parques Científicos y Tecnológicos (PCT), que ofrecen entornos para la formación de clústeres de innovación, el fomento de la industrialización de la producción científica, así como la incubación de empresas de alta tecnología. Estos no solo acogen empresas establecidas, sino también *start-ups* en industrias de alta tecnología. Dentro de los parques se integran incubadoras de empresas tecnológicas con la misión de crear un entorno favorable para cultivar pequeñas empresas de alta tecnología y explotar comercialmente los resultados de la I+D surgida en universidades, institutos de investigación o empresas. Desde el año 2000 se cuenta también con incubadoras universitarias y parques de escuelas extranjeras de negocios.

Otro mecanismo ha sido la creación de Centros Promotores de la Productividad (CPP), que sirven como puente entre diversas entidades; son organizaciones intermedias y de consultoría, establecidas para el apoyo de las pequeñas y medianas empresas (Pyme) innovadoras. Los centros son gestionados por el Ministerio de Ciencia y Tecnología junto con comisiones locales, ofrecen servicios de consultoría en materia de gestión tecnológica, comercialización de resultados en ciencia y tecnología y servicios basados en tecnología. Estos aprovechan la extensión de sus redes con el sector académico para acceder a grupos de expertos capaces de responder a las necesidades de las Pyme. Aunque sus servicios están diversificados son principalmente proveedores de información especializada (Tang y Hussler 2011). Las empresas de alta tecnología establecidas fuera de los parques tecnológicos acuden a los CPP que complementan así el quehacer de las incubadoras de empresas.

Asimismo, en 2001 se crearon los Centros Nacionales de Transferencia de Tecnología, que se especializan en la gestión de la propiedad intelectual de las universidades, así como en la comercialización de

los productos de la investigación académica. Establecen conexiones con mercados tecnológicos, PCT y CPP, a fin de difundir los resultados de la investigación académica para facilitar su comercialización actuando como intermediarios tecnológicos entre universidades e industria. Otra forma de promover la interacción entre actores del sistema de innovación es a través de los mercados tecnológicos. La mayoría de los resultados de la I+D financiada con fondos públicos, entra en estos para procurar un beneficio comercial.

En el mercado tecnológico existen cuatro categorías de contratos: los contratos relacionados con el desarrollo tecnológico, la transferencia de tecnología, la consultoría y los servicios tecnológicos. Además de facilitar la circulación de información tecnológica, estas entidades apoyan también a las universidades e institutos de investigación en la orientación comercial de sus actividades de I+D. Así mientras las empresas pueden acceder a las nuevas tecnologías, utilizando la I+D externa a un menor costo, los propietarios de esta pueden obtener ingresos a través de la comercialización de sus resultados de investigación.

En síntesis, se crea un conjunto de mecanismos e incentivos a la innovación que refleja una política rectora del Estado chino con una visión de largo plazo (cuadro 1).

Cuadro 1. Capacidades tecnológicas y de innovación en China

Capacidades	Características
Atracción y absorción de conocimiento	Apoyo a empresas nacional para absorber conocimiento mediante IED Reducción de impuestos a la IED Uso del mercado nacional como nicho de los productos locales Inversión y aumento del personal de I+D y científicos Impulso de las universidades para generar conocimientos comercializables en productos y procesos
Financiamiento de la I+D	Aumento I+D/PIB del 2% en 2010 y 2.5% a 2020 Financiamiento I+D por: Cinco programas estratégicos Tres programas en tecnología Reforma incentivos a Centros Públicos de Investigación
Instituciones de enlace	Programa Antorcha Parques científicos y tecnológicos Centros promotores de productividad Centros Nacionales de Transferencia Tecnológica Apoyo del mercado tecnológico vía formas diversas de contratos
Protección del conocimiento	Cautela al participar en las leyes de patentes. Proteccionismo en la OMC Uso de la IED para apoyar empresas nacionales

Fuente: elaboración propia.

2.4 Protección del conocimiento: derechos de propiedad intelectual e industrial

Los responsables de la política económica son conscientes de que aun siendo el centro mundial de manufactura intensiva en mano de obra, el contar con recursos humanos y fuentes de IED, no será suficiente para mantener el rendimiento de crecimiento en el largo plazo. Mientras que las industrias con capacidades de producción intensiva son importantes, porque crean puestos de trabajo para la población y contribuyen a la restructuración económica, el enfoque

actual de la política industrial es promover un mayor valor añadido con el establecimiento de industrias intensivas en tecnología.

Las empresas extranjeras, especialmente las multinacionales, constituyen para los países en desarrollo una fuente importante de tecnología y *know-how*. En contraparte, para mantener su rentabilidad, estas requieren del país anfitrión un sistema jurídico que les permita proteger sus derechos de propiedad intelectual e industrial (DPII). China estableció una Oficina de Patentes y posteriormente ejecutó la ley de patentes en 1984, en la actualidad la legislación contempla las siguientes normativas en materia de propiedad intelectual: Ley de Patentes, Derecho de Marcas, Derechos de Autor y Reglamento para la Protección del Software. A raíz de su adhesión a la OMC, el país ha hecho notables progresos en el desarrollo de un sistema jurídico integral sobre los derechos de propiedad intelectual. Esto obedece a una lógica en la cual el sistema productivo, una vez que se transforma en generador y difusor de conocimiento, precisa de los instrumentos para apropiarse de los beneficios económicos derivados del esfuerzo innovador.

Entre estos mecanismos, los derechos de propiedad industrial no se consideran solo un documento legal, sino que además pueden estar presentes en aspectos que van desde el intercambio de conocimientos, hasta la obtención de fondos para la investigación y la posible comercialización de sus resultados. Por ello las patentes han generado interés, tanto por parte de la investigación académica como desde el punto de vista de las políticas diseñadas para incentivar la innovación (Baldini 2006; Verspagen 2006).

De esta forma la innovación basada en IED ha instado al país a entrar en el sistema global de innovación, mientras que la innovación propia facilita la exploración de su propio potencial en ciencia y tecnología. El efecto de complementariedad de estos dos sistemas parece cumplir con los objetivos desde el punto de vista de las políticas. En la siguiente parte se evalúa el avance en la generación y apropiación de resultados originales de innovación analizando la trayectoria reciente en la generación de patentes.

3. Sistema nacional de innovación en China: dinámica inventiva e innovadora

El objetivo de este apartado es señalar cambios puntuales en las capacidades para generar resultados originales de innovación, se ha seleccionando como indicador los datos de patentes teniendo en cuenta que constituyen un medio visible de transferencia tecnológica (Archibugi 1992; Basberg 1987; Trajtenberg 1990), además registran información sobre una considerable cantidad de inventos a lo largo del tiempo, proporcionando datos accesibles y estandarizados (Trajtenberg, Henderson y Jaffe 2002).

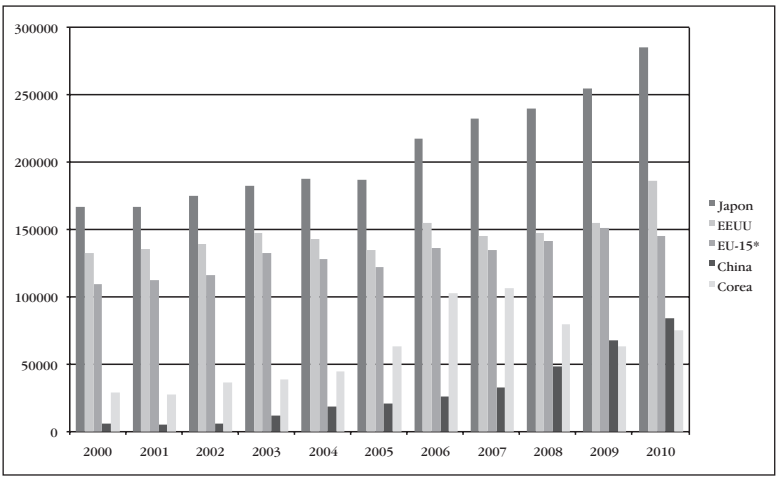
China ha mejorado su posición competitiva internacional de manera muy rápida en los últimos cinco años. Esta base competitiva se ha debido a la especialización de productos de bajo precio. De acuerdo con datos del Foro Económico Mundial, China ha mejorado en prácticamente todos los rubros que considera el análisis de la dinámica innovadora de los países. Destaca sobre todo en inversión gubernamental, número de científicos e ingenieros y en patentes (cuadro 2).

Cuadro 2. China. Competitividad Global en Innovación, 2008-2012

Concepto	Posición 2008-2009	Posición 2011-2012
Capacidad para innovar	25	23
Calidad de los institutos de investigación científica	37	38
Gasto de empresas en I&D	24	23
Colaboración Universidad-industria en I&D	23	29
Inversión gubernamental en productos de alta tecnología	20	16
Disponibilidad de científicos e ingenieros	52	33
Patentes de utilidad por millones de habitantes	54	46

Fuente: Informe de Competitividad Global. Foro Económico Mundial.

Gráfico 1. Dinámica Inventiva Mundial
Patentes otorgadas por país de origen seleccionado, 2000-2010



Nota: EU-15: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido, Suecia.

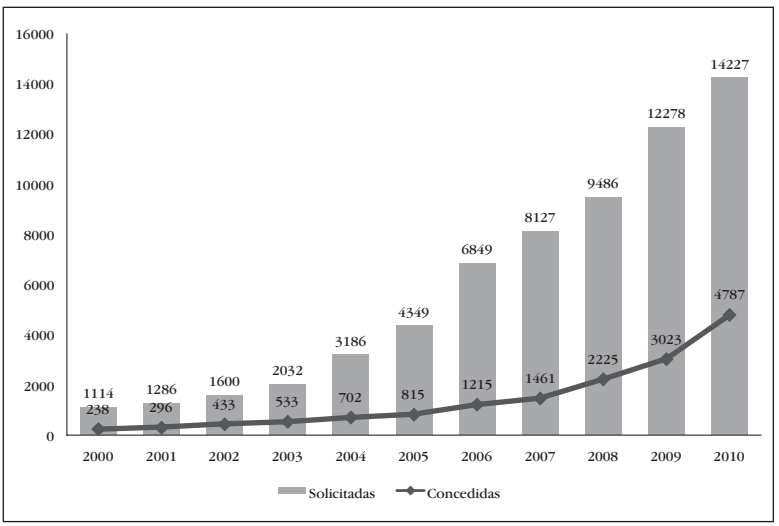
Fuente: elaboración propia con datos de WIPO y Eurostat, diciembre 2011.

En un estudio sobre indicadores de la capacidad de innovación nacional, Hu y Mathews (2005), encontraron que hasta el año 2000, China apenas figuraba en los registros de solicitud de patentes en el ámbito internacional, y que los impulsores de la capacidad innovadora habían tenido efectos poco significativos en la dinámica innovadora. En este estudio tanto las solicitudes presentadas en oficinas internacionales, así como la tasa de concesión eran escasas. Actualmente, de acuerdo con los datos de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) al año 2010, encontramos que la producción de patentes por parte de solicitantes nacionales chinos ha mantenido un incremento constante al igual que otros países de la OCDE como Japón y EU y la propia Unión Europea. Sin embargo, aunque el crecimiento de China es el mayor entre los países de la OCDE en números absolutos, aún tiene un importante rezago respecto a Japón y EU (gráfico 1).

En cuanto a solicitudes presentadas en el extranjero, la proporción de patentes concedidas a China ha aumentado del 21% al 34%. Si bien el número es menor a las que se conceden en la Oficina

Estatal de Propiedad Intelectual China (SIPO)[7] a solicitantes nacionales, el total se ha incrementado desde el estudio citado en el párrafo anterior (gráfico 2.). 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 empresas de alta tecnología como Huawei y Zhongxing Telecommunication Equipment en el sector de las telecomunicaciones, que representan la mayor parte de la producción nacional de patentes (Low 2007).

Gráfico 2. Patentes presentadas en el extranjero por solicitantes chinos (2000-2010)



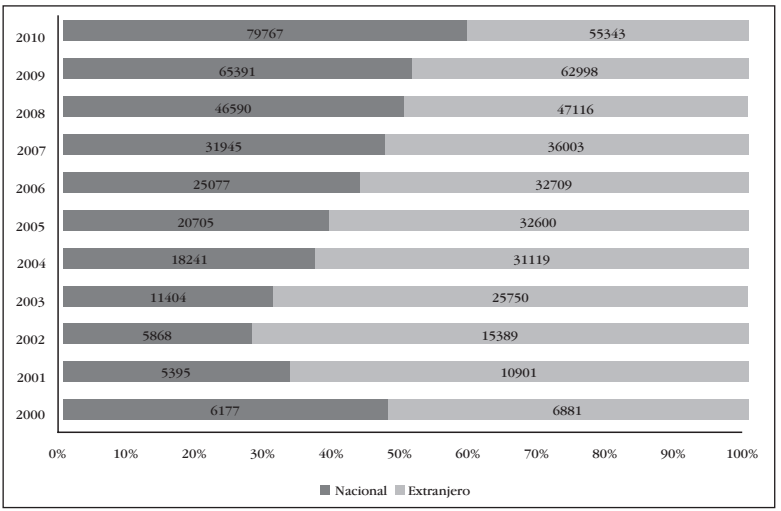
Fuente: elaboración propia con datos de la OMPI.

El número de patentes concedidas por la SIPO también se ha incrementado, aunque el número de patentes de entidades extranjeras significa aún el 41% del total concedido. Dado que las patentes extranjeras, en su mayoría, pertenecen a empresas originarias de Japón, EU, Corea del Sur y Alemania, que por lo general únicamente transfieren los flujos tecnológicos que son transformados para adaptarse

7 Del acrónimo en inglés de State Intellectual Property Office of the Popular Republic of China.

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 3).

Gráfico 3. Total de patentes otorgadas por la SIPO a solicitantes nacionales y extranjeros (2000-2010)



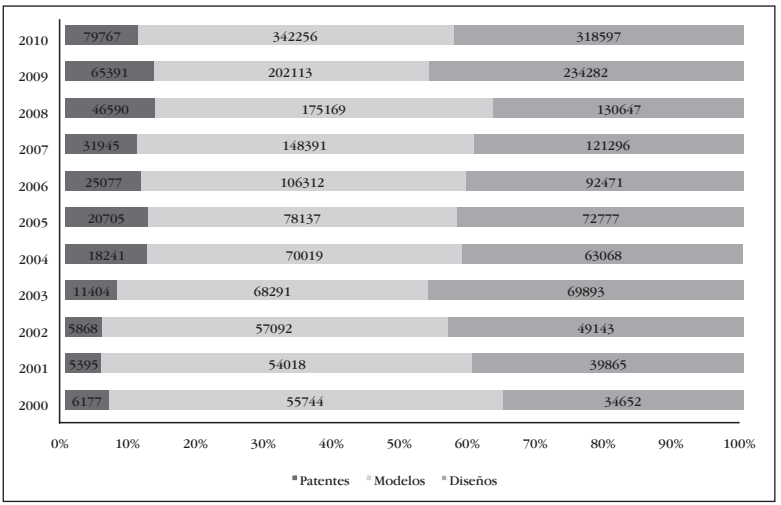
Fuente: elaboración propia con datos de la OMPI.

Teniendo en cuenta otros mecanismos de protección como los diseños industriales y los modelos de utilidad, detectamos que en promedio cerca del 99% de las solicitudes nacionales se centran en este tipo de mecanismos de protección, mientras que respecto a las solicitudes extranjeras, cerca del 92% se concentran en patentes; ello sugiere que las innovaciones incrementales de los flujos provenientes del extranjero pueden ser más intensivas en conocimiento que las nacionales.

Otra explicación puede vincularse con limitaciones en las capacidades de desarrollo de tecnología de las empresas chinas, que les lleva a centrarse en la exploración de nuevas oportunidades de mercado. El aumento en las de solicitudes para la protección de modelos de utilidad y diseños industriales, indica que los bienes protegidos incorporan un escaso nivel de novedad (gráfico 4). Esto podría

significar que las empresas chinas pueden tener dificultades para derivar beneficios de sus resultados de investigación y transformarlos en productos innovadores, o bien la alta proporción de las otras modalidades de protección sugiere que las capacidades innovadoras se encuentran ubicadas en las fases productivas que requieren menor intensidad tecnológica.

Gráfico 4. Patentes, Modelos de Utilidad y Diseños Industriales concedidos por SIPO. Solicitantes nacionales (2000-2010)



Fuente: elaboración propia con datos de la OMPI.

Sin duda, China ha mejorado gradualmente en materia de DPII 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 el número de políticas de incentivos para alentar la protección y comercialización de la propiedad intelectual e industrial (Hu y Jefferson 2009).

La evaluación y el licenciamiento, así como la normalización desempeñan un papel cada vez más importante en la promoción de la ciencia y la innovación tecnológica (Rongpin 2005). En este sentido, no solo en China sino a nivel internacional se requiere de mecanismos

que dinamicen las capacidades en ciencia y tecnología para la aplicación productiva de los resultados de investigación.

Una cuestión que se plantea en relación con las patentes concedidas por China es su calidad. Una medida de calidad es utilizar la relación de la citación de patentes (Bloom y Van Reenen 2002), es decir el número medio de patentes de un país citadas en patentes subsecuentes. El supuesto básico de este indicador es que las patentes citadas con mayor frecuencia probablemente implican avances tecnológicos importantes (Tseng 2009). En este aspecto la calidad de las patentes es altamente heterogénea en China, con un considerable número de patentes de menor calidad, de acuerdo a su ratio promedio de citas de 3.6 (Godinho y Ferreira 2012). Una pregunta de investigación relevante es determinar si la mayor participación de las economías emergentes como China en el uso de derechos de propiedad industrial se deriva de las mismas razones subyacentes en las economías avanzadas, o si factores distintos están impulsando las tendencias observadas.

El presente trabajo de investigación pretende servir de punto de partida para abordar esta cuestión a través de la observación de la especialización de patentes en China, en concreto para saber si el aumento en el uso de derechos de propiedad intelectual en países emergentes se produce a través del uso de los DPII en la misma intensidad que en las economías avanzadas.

4. Conclusiones

Esta comunicación analiza las características del SNI construido en China y evalúa el efecto de la nueva política en ciencia y tecnología. Encontramos que el sistema de innovación se compone de dos elementos complementarios, un sistema de innovación basado en la inversión extranjera directa y un sistema local. Ambos con efectos positivos para la innovación, sin embargo mientras el sistema de innovación basado en la IED contribuye al desarrollo de industrias de alta tecnología y a la producción de patentes, hasta el momento solo se aprecian resultados parciales en las capacidades locales de innovación. China puede considerarse un actor mundial en ciencia y tecnología, pero continúa rezagado en otras partes del proceso de innovación, por ejemplo en el desarrollo de nuevos productos.

El sistema de innovación aparenta una fragmentación en el sentido de que solo dinamiza algunas partes de la actividad económica. A pesar de los avances en la capacidad de innovación, esta sigue siendo menor que en algunos países de la OCDE. Aparentemente se requiere aún de la coexistencia de los sistemas complementarios, IED e innovación local, al menos en el mediano plazo. Sin embargo, China debe centrarse principalmente en la mejora de la innovación propia para garantizar y aprovechar las derramas sistemáticas de conocimiento locales y extranjeras.

Los resultados sobre la producción de patentes nos llevan a confirmar la hipótesis de que China sigue dependiendo, en gran medida, del conocimiento proveniente del exterior y aunado a los elementos que se desprenden del estudio de casos podríamos afirmar también que los avances en la innovación local en industrias de alta tecnología se limitan a las partes de la cadena productiva, que implican un nivel de aporte tecnológico moderado.

Si bien este estudio es un primer acercamiento al análisis de la conformación y evolución actual del SNI en China, todavía surgen nuevas líneas de investigación en cada uno de los apartados. La principal limitante del presente estudio radica en que solo se analiza un indicador de la capacidad de innovación. Finalmente no podemos dejar de lado que en el entorno actual de cambios económicos y políticos, aunados a la incertidumbre de la reciente recesión económica consecuencia de la crisis financiera, pueden entorpecer el crecimiento del comercio internacional y en consecuencia obstaculizar las actividades de I+D por parte de las empresas multinacionales. En este escenario el fomento de las capacidades de innovación local se vislumbra como una alternativa aún más relevante para los países emergentes.

Bibliografía

- Akin, Cigdem y Ayhan Kose. 2008. "Changing nature of North-South linkages: Stylized facts and explanations". Journal of Asian Economics 19, pp. 1-28.
- Altenburg, Tilman, Hubert Schmitz y Andreas Stamm. 2008. "Breakthrough? China's and India's Transition from Production to Innovation". World Development 36(2), pp. 325-344.

- Archibugi, Daniele. 1992. ''Patenting as an Indicator of Technological Innovation: A Review''. Science and Public Policy 19 (5), pp. 357-368.
- Arocena, Rodrigo y Judith Sutz. 2005. "Evolutionary Learning in Underdevelopment". International Journal of Technology and Globalisation 1(2), pp. 209-224.
- Baldini, Nicola. 2006. "University patenting and licensing activity: a review of the literature". Research Evaluation 15 (3), pp. 197-207.
- Basberg, Bjorn. 1987. ''Patents and the Measurement of Technological Change: A Survey of Literature''. Research Policy 16, pp. 131-141.
- Bloom, Nicholas y John Van Reenen. 2002. "Patents, real options and firm performance". The Economic Journal 112 (march), pp. 97-116.
- Braczyk, Hans-Joachim, Philip Cooke y Martin Heidenreich. 1998. Regional innovation systems. The role of governance in a globalized world. University College London Press, Londres.
- Cassiolato, Eduardo, Helena Lastres, y María Maciel. 2003. Systems of innovation and development evidence from Brazil. Edward Elgar, Cheltenham.
- Chaminade, Cristina y Jan Vang. 2008. "Globalization of knowledge production and regional innovation policy: Supporting specialized hubs in the Bangalore software industry". Research Policy 37, pp. 1684-1696.
- Chesbrough, Henry. 2003. Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology. Harvard Business School Press, Boston.
- Chesbrough, Henry. 2011. Innovación de servicios abiertos. Plataforma Editorial, Barcelona.
- Cimoli, Mario. 2000. Developing Innovation System. México in a Global Context. Continuum, Reino Unido/Estados Unidos.
- David, Paul. 2001. "Path dependence, its critics, and the quest for historical economics". En, Pierre Garrouste y Stavros Ioannidis. (edits.). Evolution and Path Dependence in Economic Ideas: Past and Present. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, pp. 15-40.

- Dosi, Giovanni. 1988. "Sources, Procedures, and Microeconomic Effects of Innovation". Journal of Economic Literature 26(3), pp. 1120-1171.
- Edquist, Charles. 1997. Systems of Innovation: Technologies, institutions and organizations. Pinter, Londres.
- Freeman, Christopher. 1987. Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan. Frances Printer Publishers, Nueva York.
- Freeman, Christopher. 1995. "The National System of Innovation in Historical Perspective". Cambridge Journal of Economics 19(1), pp. 5-24.
- Godinho, Manuel y Vitor Ferreira. 2012. "Analyzing the evidence of an IPR take-off in China and India". Research Policy 41(3), pp. 499-511.
- Hu, Albert. y Gary H. Jefferson. 2009. "A great wall of patents: what is behind China's recent patent explosion?". Journal of Development Economics 90(1), pp. 57-68.
- Hu, Mei-chih. y John Mathews. 2005. "Innovative capacity in East Asia". Research Policy 34, pp. 1322-1349.
- Hu, Mei-chih. y John 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.
- Iammarino, Simona. 2005. "An evolutionary integrated view of regional systems of innovation: Concepts, measures and historical perspectives". European Planning Studies 13(4), pp. 497-519.
- Jakobson, Linda. 2007. Innovation with Chinese characteristics: high-tech research in China. Palgrave Macmillan, Londres.
- 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(34), pp. 115-131.
- Jasso Villazul, Javier. 2004. "Relevancia de la innovación y las redes institucionales". Aportes 25, pp. 5-18.

- Jasso Villazul, Javier. 2006. "Elementos básicos de los sistemas nacionales de innovación: evidencias del análisis histórico". En, José Luis Solleiro Rebolledo (coord.). El Sistema Nacional de Innovación y la Competitividad del Sector Manufacturero en México. Plaza y Valdés- CCadet/IIE/DGAPA-UNAM, México.
- Jasso Villazul, Javier y Arturo Torres. 2012. "Innovación y crisis en empresas globales en países en desarrollo." En, Jordi Micheli, Enrique Medellin, Javier Jasso y Antonio Hidalgo (coords.). Innovación y Crisis. Trayectorias y respuestas de empresas y sectores. UAM-Miguel Ángel Porrúa, México.
- Lerais, Frederic, Mattias Levin, Myriam Sochacki y Reinhilde Veugelers. 2006. China, the EU and the world: growing in harmony?. European Commission, Italia.
- Li, Zhang. 2005. China's innovation system: An analysis of the information and electronics industry in Qingdao. Institut für Asienkunde, Hamburgo.
- Low, Brian. 2007. "Huawei Technologies Corporation: form local dominance to global challenge?" Journal of Business and Industrial Marketin 2, pp. 138-44.
- Lundvall, Bengt. 1988. "Innovation as Interactive Process: From User-Producer Interaction to the National System of Innovation". En, Giovanni Dosi, Christopher Freeman, Richard Nelson, Gerald Silverberg y Luc Soete (edits.). Technical Change and Economic Theory. Pinter Publishers, Nueva York, pp. 349-69.
- Lundvall, Bengt. 1992. National systems of innovation: towards a theory of innovation and interactive learning. Printer Publishers, Londres.
- Metcalfe, Stan. 1995. "The Economic Foundations of Technology Policy: Equilibrium and Evolutionary Perspectives". En, Paul Stoneman (edit.). Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change. Blackwell Publishers, Oxford, pp. 513-557.
- Nelson, Richard y Sidney Winter. 1982. An Evolutionary Model of Economic Change. The Belknap Press, Cambridge, MA.
- Patel, Surendra. 1974. "The Technological Dependence of Developing Countries". Journal of Modern African Studies 12(1), pp.1-18.

- Pérez, Carlota. 2010. "The financial crisis and the future of innovation: A view of technical change with the aid of history". Working Papers in Technology Governance and Economic Dynamics 28.
- Pyka, Andreas y Giorgio Fagiolo. 2007. "Agent-Based-Modelling: A Methodology for Neo-Schumpeterian Economics". En, Horst Hanusch y Andreas Pyka (edits.), The Elgar Companion to Neo-Schumpeterian Economics. Edward Elgar, Cheltenham, pp. 467-487.
- Rondgping, Mu. 2005. "Development of Science & Technology Policy in China". Working paper (Institute of Policy & Management, Chinese Academy of Sciences, Pekín).
- Schumpeter, Joseph. 1934. The Theory of Economic Development. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Shi, Yizheng. 2001. "Technological capabilities and international production strategy of firms: the case of foreign direct investment in China". Journal of World Business 36(2), pp. 184-204.
- 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.
- Trajtenberg, Manuel. 1990. ''A Penny for Your Quotes: Patent Citations and the Value of Innovations''. Rand Journal of Economics 21(1), pp. 172-187.
- Trajtenberg, Manuel, Rebecca Henderson y Adam Jaffe. 2002. "University Versus Corporate Patents: A Window on the Basicness of Invention". En, Adam Jaffe y Manuel Trajtenberg (edits.). Patents, citations, and innovations. MIT Press, Cambridge M.A., pp. 51-88.
- Tseng, Chu-Yao. 2009. "Technological innovation in BRIC economies: a comparative study based on patent citation data". Research-Technology Management 52(2), pp. 29-35.
- Vázquez, Antonio. 2002. Endogenous Development. Networking, innovation, institutions and cities. Routledge, Londres y Nueva York.
- Verspagen, Bart. 2006. "University research, intellectual property rights and European innovation systems". Journal of Economic Surveys 20(4), pp.607-632.

• Zong, Xiwei y Xiangdong Yang .2007. "La reforma del sistema de ciencia y tecnología y su impacto en el sistema nacional e innovación en China". Economía UNAM 4(11), pp. 83-95.

La política actual de ciencia y tecnología de China en la tecnología MEMS o sistemas micro-electromecánicos

Yalú Maricela Morales Martínez

En este documento se pretende dar cuenta de manera sucinta de las iniciativas institucionales del gobierno chino desde hace aproximadamente dos décadas para impulsar un sistema de innovación que asuma un carácter propio, es decir, el desarrollo de tecnologías locales en industrias clave. A partir de ello se expondrán en específico las medidas gubernamentales para impulsar la tecnología MEMS y la razón de que las micro y nanotecnologías sean una elección dentro del plan estratégico nacional del gobierno chino para enfrentar los retos de desarrollo social, medioambiental, seguridad nacional y de competitividad global.

1.1 La ciencia y tecnología en el mundo

Jürgen Habermas ha puntualizado que el desarrollo de la ciencia moderna y la evolución técnica1 se ha institucionalizado en el modo de producción capitalista desde el momento en que el campo de la producción industrial de mercancías ha requerido urgentemente de nuevas técnicas, transporte y medios de circulación (Habermass 1993:320). La sistematización del desarrollo científico-tecnológico de un país en el plano económico se expresa a través del índice total

1 Habermas enfatiza la estrecha interrelación entre ciencia y técnica, en el sentido del progreso del conocimiento (sus leyes e interpretación) en un saber técnicamente utilizable. La ciencia moderna desde los tiempos de Galileo se rige "por el principio según el cual conocemos ciertos procesos en la medida en que podemos reproducirlos artificialmente… En la medida en que las ciencias naturales no se limitan a reproducir desarrollos ya existentes en la naturaleza, sino que se disponen a poner en marcha nuevos procesos naturales, la investigación pasa también a depender de los progresos de la técnica" (Habermas 1993:319-320).

de gasto de investigación y desarrollo experimental (IDE),[2] principal indicador de la actividad científica y de innovación. Se ha reforzado la idea de que el progreso tecnológico se integra positivamente en diversos ámbitos sociales al considerar como evidencia irrefutable la relación entre la capacidad de innovación de una economía y su nivel de ingreso per cápita.[3] (cuadro 1).

Los datos disponibles del *World Investment Report* 2005[4] de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCED) revelan que Estados Unidos es el país responsable de ejercer una inversión en investigación y desarrollo experimental del 40% a nivel mundial, y junto a Alemania y Japón concentran el 68%. Igualmente el nivel de concentración es notable en el gasto ejercido por corporaciones trasnacionales de los 10 países que más invierten en IDE, aproximadamente 89% en el sector privado. En el cuadro 1 se

2 De acuerdo a la pauta internacional, la investigación y desarrollo experimental comprende el trabajo creativo "emprendido sobre una base sistemática, en orden para incrementar la reserva de conocimiento, incluyendo el conocimiento del hombre, cultura y sociedad, y el uso de esta reserva de conocimiento para inventar nuevas aplicaciones" (OECD 2002). La IDE incluye la investigación básica (cuyo objetivo es ganar más comprensión del conocimiento del tema bajo estudio sin aplicaciones específicas en mente), investigación aplicada (el objetivo es ganar conocimiento para satisfacer una necesidad específica), junto con el desarrollo experimental (uso sistemático del conocimiento dirigido hacia la producción de materiales útiles, dispositivos, sistemas o métodos, incluyendo el diseño y desarrollo de prototipos y procesos) (*World Investment Report* 2005).

3 A este resultado se llega a través de la construcción del índice de Capacidad de Innovación (UNICI), integrado por dos componentes: 1) el índice de actividad tecnológica derivado de la medición de actividades de investigación y desarrollo, así como por el registro de patentes y publicaciones científicas, y 2) el índice de capital humano compuesto por la información sobre la matrícula escolar en sus diferentes grados. Todos estos datos son ponderados por el tamaño de la población para normalizar los coeficientes y hacerlos comparable (*World Investment Report* 2005).

4 En este informe se analiza como tema especial la internacionalización de las actividades de investigación y desarrollo (I&D) por las empresas trasnacionales (ETN). Sin ser un fenómeno nuevo, se percibe la ampliación de la internacionalización de las operaciones de las ETN, que siempre han tenido que adaptar sus tecnologías a las condiciones locales para poder vender con éxito en los países receptores. En muchos casos para conseguirlo han tenido que internacionalizar en mayor o menor grado sus actividades de I&D. Sin embargo, tradicionalmente las actividades de I&D se reservaban para los países de origen de las ETN. En cambio, hoy en día el proceso de internacionalización presenta una serie de rasgos nuevos. Concretamente, y por primera vez, las ETN están implantando fuera de los países desarrollados actividades de I&D que van más allá de la simple adaptación a las exigencias de los mercados locales; más y más, en algunos países en desarrollo y en países de Europa Sudoriental, la I&D de las ETN tiene como objetivo los mercados mundiales y está integrada en los planes centrales de innovación de las ETN.

Cuadro 1. Diez países más importantes por IDE total y del sector privado (miles de millones de dólares)

	IDE TOTAL			SECTOR PRIVADO	
	1996	2002		1996	2002
Total Mundial	575.6	676.5	Total Mundial	376.3	449.8
Estados Unidos	197.3	276.2	Estados Unidos	142.4	194.4
Japón	138.6	133	Japón	92.5	92.3
Alemania	52.3	50.2	Alemania	34.6	34.8
Francia	35.3	32.5	Francia	21.8	20.6
Reino Unido	22.4	29.3	Reino Unido	14.5	19.6
China	4.9	15.6	China		9.5
Corea	13.5	13.8	Corea	9.9	10.4
Canadá	10.1	13.8	Canadá	5.9	7.9
Italia	12.6	13.7	Italia	6.7	6.6
Suecia	8.8	9.4	Suecia Total	6.6	7.3
Total (10 países)	495.8	587.6	Total (10 países)	334.7	403.4
Participación en total mundial (%) de los 10	**86.1**	**86.9**	**Participación en total mundial (%) de los 10**	**88.9**	**89.7**
PAÍSES EN DESARROLLO					
Total (a)	44.5	57.1	Total (a)	20.4	31.9
China	4.9	15.6	Corea	9.9	10.4
Corea	13.5	13.8	China		9.5
Taiwán	5	6.5	Taiwán	2.9	4
Brasil	6	4.6	Rusia	2.6	3
Rusia	3.8	4.3	Brasil	2.7	1.9
India	2.1	3.7	Singapur	0.8	1.2
México	1	2.7	México	0.2	0.8
Singapur	1.3	1.9	Turquía	0.2	0.4
Turquía	0.8	1.2	Hong Kong, China	0.2	0.3
Hong Kong, China	0.7	1	Chile	0.1	0.2
Total	39.1	55.4	Total	19.7	31.5
Participación en total de países en desarrollo (a)	88	97	Participación en total de países en desarrollo (a)	96.4	98.7

Fuente: UNCTAD, *World Investment Report* 2005.

observa que entre 1996 y 2002, el crecimiento promedio anual de gasto en IDE en Estados Unidos fue de 5.58%, dos veces más que el promedio mundial (2.64%). Durante este mismo periodo, China realizó un salto cuantitativo importante, creciendo a una tasa promedio anual de más de 20%, mientras que México lo hizo a una tasa anual de 17.41% (dato que no debe dejar de lado que se parte de una base de inversión muy baja).

La orientación del gasto total del IDE de los países pertenecientes a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en el periodo de 1996-2002, tiende principalmente hacia las industrias de alta tecnología,[5] delineando la tendencia a nivel mundial de la IDE en industrias relacionadas con la biotecnología, informática y electrónica.

1.2 La importancia de la tecnología MEMS y su presencia en China

La importancia del espectro de tecnologías a escala micro[6] o nano[7] radica en su irrupción dentro de un conjunto variado de industrias

5 La clasificación de la rama de la industria manufacturera por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), se divide en cuatro categorías de acuerdo a su intensidad en la IDE como medida de la proporción del gasto en IDE del producto total, dando lugar a sectores de alta tecnología (más del 5%), media-alta tecnología (1.5-5%), media-baja (0.7-1.5%) y baja intensidad tecnológica (menos del 0.7%). En la primera categoría se encuentran las industrias aeroespacial, farmacéutica, electrónica, de equipo médico y científico. La segunda categoría se compone de la industria química, de maquinaria eléctrica y de vehículos de motor. En la tercera categoría se integra la industria de productos de petróleo, nuclear, productos de plástico, minerales no metálicos, industria naval y metales básicos. Y la cuarta categoría incluye a las industrias de pulpa y papel, alimentos y bebidas, textiles y calzados, entre otras.

6 La microtecnología es la tecnología que nos permite fabricar cosas en la escala de un micrón, el cual equivale a una millonésima de un metro o para darse una idea más clara, una milésima parte de un milímetro. Esta es una escala en la que se trabaja cuando se construyen dispositivos como memorias, circuitos lógicos y de computación. Tal fue el caso de los dispositivos en la configuración de la computadora Pentium que en 1995 alcanzaban tamaños de un tercio de micrón o 350 nanómetros, y se trabaja en la actualidad con estructuras de 100 nanómetros (Carletti 2002).

7 Se define como nanociencia al estudio de los fenómenos y manipulación de los materiales a escalas atómicas, moleculares y macromoleculares, mientras que la nanotecnología se delimita al diseño, caracterización, producción y aplicación de estructuras, dispositivos y sistemas para controlar la forma y el tamaño a escala nanométrica. El nanómetro es la medida que equivale a una milésima de micrón o una milmillonésima parte de un metro (Delgado 2008:23).

(entre ellas la industria electrónica) con la promesa de generar productos, componentes y sistemas más pequeños (con no solo el efecto en la reducción de su tamaño, sino también en la disminución de uso de materiales y costos), inteligentes[8], multifuncionales[9] y compatibles con el medio ambiente.

El desarrollo científico y tecnológico de los sistemas micro-electro-mecánicos o MEMS está impactando de forma importante a varias industrias, y se encuentra actualmente presente en diversas aplicaciones como componentes integrales en las bolsas de aire de los autos, las pantallas giratorias de los teléfonos móviles de última generación, en el sector salud (diagnóstico clínico y detección de microorganismos), en sistemas de control de una variable como regulación de temperatura de riego, caducidad de algún alimento, emisión de gases, etc. Esta tecnología ha mejorado y optimizado sustancialmente a los sistemas de transporte, comunicaciones, electrónicos, médicos, y mecánicos, así como a muchos sistemas en los campos energéticos y biológicos. El principal atractivo de la tecnología MEMS[10] radica en la reducción del consumo de energía eléctrica y térmica, sus pequeñas dimensiones, alto desempeño, integración con la electrónica, fácil adaptación e integración a los sistemas actuales, además de

8 Se prevé el desarrollo de materiales inteligentes que implican la combinación de materiales reactivos con sensores y actuadores, tal vez junto con computadoras que permiten responder al medio ambiente y cambios del mismo. Sin embargo hay que tomar en cuenta las limitaciones en cuanto a la sensibilidad de los sensores, la ejecutabilidad de los actuadores y la posibilidad de fuentes de energía con magnitudes comparables requeridas con el tamaño deseado del sistema (los MEMS fusionan las funciones de sensibilidad y actuación con comunicación y computación para controlar localmente los parámetros físicos en microescala). Algunos ejemplos podrían ser los robots que imitan a los insectos o pájaros utilizados para explorar el espacio, localización y tratamiento de materiales peligrosos, vehículos aéreos no tripulados (Antón, Silberglitt y Schneider 2001).

9 Un ejemplo de multifuncionalidad podrían ser los MEMS y lab on chip, sistemas que combinan muchas funciones. Otro ejemplo de ello sería considerar la capa de un avión fabricado de materiales absorbentes que funcionan como radar con conexiones aeroespaciales y la habilidad para modificar la forma en respuesta al flujo de aire (Antón, Silberglitt y Schneider 2001).

10 Los métodos de fabricación MEMS (micro) y nanotecnológico son altamente dependientes (la distinción entre los dos no es tan clara); incluyen por ejemplo litografía de dispositivos y grabado a escala micro o nano unido en un semiconductor o material biológico. Se espera que los métodos de fabricación nanotecnológica que involucra deposición, crecimiento o tecnologías de autoensamble (colocación del átomo o molécula en el lugar y posición deseada), abata considerablemente los costos de producción de los dispositivos MEMS.

prolongar la vida del producto y eventualmente la reducción del costo.[11] En el campo académico, los investigadores están investigando el desarrollo y aplicaciones de materiales de detección y actuación.[12]. Los desarrolladores de productos y procesamientos están inventando nuevas formas de incorporarlos en la fabricación de dispositivos. Y las empresas privadas orientadas al mercado están incorporando MEMS dentro de productos comerciales.

Con base en un informe elaborado por la fundación japonesa *Micromachine Center*[13] sobre las tendencias en la investigación de nano y micro tecnologías efectuada en 2007se indica que la presencia de la tecnología MEMS en China data de más de una década, estimando 140 grupos conduciendo investigación relacionada con MEMS (3000 investigadores en total) y 50 grupos enfocados específicamente en MEMS (1452 investigadores en total). En el norte de China se ubican: *Tsinghua University, Peking University*, CAS, y CETC (China Electronics Technology Group Corp) (13 locaciones); al este de China: SIMIT (Shanghai Institute of Microsystem and Information Technology) y Shanghai Jiao Tong University; al noreste de China: Dalian University of Technology y Harbin Institute of Technology; y otras regiones: Chongqing University, Xi'an Jiaotong University y China University of Technology. La comercialización de MEMS se ha iniciado en Beijing, Shenyang, Taiyuan, Hangzhou, Wuxi, Chongqing y otros.

En la construcción del desarrollo de habilidades de esta tecnología ha sido importante la fundación del Laboratorio Nacional de Fabricación de Micro/Nano Tecnologías en 1996, que ha incrementado de forma sustancial la investigación doméstica en MEMS. A este laboratorio se le dotó de la más avanzada maquinaria, cuyo equipo conforma una línea estandarizada de fabricación de MEMS que se combina con otras instalaciones de fabricación microelectrónica y microprocesamiento de otras instituciones, que en el presente

11 Un ejemplo de esto son los sensores de presión que han evolucionado positivamente en capacidad, exactitud y respuesta a la frecuencia, disminuyendo su costo de mil dólares en 1960 a dos dólares en 2006. Véase fuente: www.uacj.mx/.../Propuesta_fordecyt_MEMS_May-09.pdf

12 Los microsensores y microactuadores son apropiadamente categorizados como transductores, los cuales son dispositivos que convierten energía de una forma a otra. Por ejemplo, en el caso de los microsensores, el dispositivo típicamente convierte una señal mecánica en eléctrica (Portal de la empresa americana especializa MNX).

13 *Micromachine Center* es una fundación japonesa que en cooperación con el gobierno, la academia y la industria está dedicada a apoyar el establecimiento de bases tecnológicas para el desarrollo de los MEMS.

tienen el objetivo de estructurarse en un sistema a nivel nacional de fabricación estandarizada de MEMS. El avance que se ha logrado en China abarca áreas que van desde dispositivos de microinercia, sensores micromecánicos, biosensores y biochips, microrrobots y sistemas de micromanipulación, hasta técnicas de fabricación para diversos materiales. Las condiciones técnicas existentes han formado un sistema continuo de diseño, fabricación, empaque y prueba de MEMS. China se ha estructurado en una plataforma de tecnología doméstica dispersa geográficamente por razones históricas, reconociéndose que todavía existe un sesgo importante en términos de calidad, costo, ejecución y comercialización en comparación a los países desarrollados.

Conforme a la opinión de Wenbin Ding, analista de la consultoría francesa Yole Développement, la industria de los MEMS en China se encuentra aún en una etapa temprana, las casas de diseño y las tecnologías aún no son lo suficientemente maduras. El gobierno respalda el desarrollo e investigación de los MEMS pero tomará algún tiempo a los participantes chinos obtener experiencia en el diseño de productos MEMS y ganar acceso al mercado. Algunos sectores de menor categoría como los sensores de presión se han desarrollado bastante bien en China, pero los dispositivos de mayor complejidad son aún escasos. Los participantes chinos han recibido fuerte inversión del gobierno chino y se han posicionado en el mercado interno, un ejemplo de ello es la primera compañía de giroscopios Senodia Technologies, la cual anunció el inicio de la producción en masa con la colaboración de TSMC (*Taiwan Semiconductor Manufacturing Company Limited*), cuyo mercado tiene como objetivo la electrónica de consumo, juegos y teléfonos celulares. Asimismo la empresa AAC Technologies espera ganar más participación en el mercado de los micrófonos MEMS y desarrollar otros productos.

Aunque la tecnología de los MEMS está lista, la parte de los procesos y software esta todavía poco desarrollada; sin embargo, hay campos interesantes en China, como el caso del servicio de foundries en el que compañías como SMIC, ASMC, CSMC y otras, están activamente desarrollando sus negocios de MEMS y esperaban buenos resultados en el 2012. Otra noticia bastante alentadora es la enorme demanda en el mercado de uso final en China, ya que muchos fabricantes de sistemas grandes están haciendo su ensamble y empaque en China, en lo que representa una ventaja la producción de MEMS en áreas

locales que cumplan los requerimientos y necesidades de estas compañías. Complementariamente, China está ofreciendo bajos costos de manufactura, el personal científico y de ingeniería cotiza en una sexta o décima parte en comparación con sus homólogos en Europa, Estados Unidos y Canadá, además de que en China se presenta un cambio cualitativo interesante al pasar de ser un seguidor e imitador a un innovador potencial y de realizar únicamente investigación en el ámbito académico a comercializar sus resultados de investigación.

1.3 Política de ciencia y tecnología en China

Durante la última década, China ha logrado importantes avances, logrando inusitadas tasas de crecimiento y recuperándose de la recesión económica global del 2008 con una tasa de 8.7% en el 2009 (FMI, 2010). Causa de este crecimiento ha sido una fuerte inversión inducida bajo la dirección gubernamental, que instrumentó un plan para inyectar cerca de 590 mmd en la economía por dos años. A finales de 2010 se convirtió en la segunda economía nacional más importante del mundo en términos del PIB.[14] Los factores que muestran la consolidación de su poder hasta este momento son: una amplia base industrial, un Estado fuerte, una fuerza militar con armas nucleares, un extenso territorio, un permanente asiento en el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas y una enorme población (Appelbaum y Parker 2008). Las reservas de divisas hasta diciembre de 2011 sumaban 3.2 trillones (millones de millones) generados por la industrialización orientada hacia las exportaciones, listas para ser invertidas en proyectos tecnológicos de alto impacto (Chinability 2012). Estas vastas reservas de divisas están financiando la creación de infraestructura (carreteras, puertos, logística y comunicaciones) y a través de la inversión gubernamental en universidades, parques científicos y desarrollo e investigación de tecnologías emergentes.

La apertura de China al mundo se inició a partir de 1978 con las primeras reformas de gran alcance en el sistema científico, al ampliarse el poder de decisión de los institutos de I&D y reformando sus sistemas de fondos, seguido de la introducción de mecanismos de mercado dentro del sistema de ciencia y tecnología y su corres-

14 China clasifico tercera en términos del producto anual medido en dólares, pero en término de la paridad de poder de compra, ha sido la segunda economía por años (UNESCO *Science Report* 2010).

pondiente legislación. La última etapa ha sido el establecimiento de un sistema nacional de innovación con base en el desarrollo socioeconómico.

Su transformación puede dividirse en cuatro etapas históricas:

Primera etapa. Desde finales de la década de los 70, China concedió gran prioridad a la tecnología como parte de la estrategia de desarrollo económico emprendida por Deng Xiaoping en su plan de las cuatro modernizaciones (tecnología, agricultura, industria y defensa). Se aprobó en ese entonces el esbozo del Plan de la Ciencia Nacional y del Desarrollo de la Tecnología 1978-1985, con la adopción de dos medidas en ese periodo: se estableció un sistema nacional para examinar la idoneidad del personal calificado en ciencia y tecnología y un consejo nacional de ciencia y tecnología en 1981. A mediados de la década de 1980 se inició bajo el Programa Antorcha una nueva infraestructura para vincular industria-universidad y *spin-offs* de instituciones de investigación pública.

Segunda etapa. El Comité Central del Partido Comunista de China empuñó el desarrollo de la ciencia y tecnología como herramienta estratégica de desarrollo económico, sirviendo como directriz del plan de acción para reformar el sistema científico. Se reformó el sistema de fondos para la ciencia, se instrumentó un sistema para desarrollar el mercado de tecnología y se promovió la comercialización de los resultados de la investigación; las dos medidas anteriores tenían como objetivo fortalecer la capacidad de las empresas para desarrollar tecnología; se les otorgó a los institutos de I&D el derecho de autodeterminación y se reformó el sistema de pago del personal de ciencia y tecnología en base al mérito. Entre 1982-1990 se promulgaron varias leyes: la ley de la marca registrada, ley de patentes, ley de contrato tecnológico y ley de derechos de autor. Además se inició el programa nacional de I&D de alta tecnología y se crearon zonas de desarrollo industrial de alta tecnología.

Tercera etapa. Para 1992 China se pronunciaba abiertamente a favor de una economía socialista de mercado. El discurso oficial continuaba considerando a la ciencia y tecnología prioritaria para el desarrollo económico, pero ahora con la

ambiciosa meta de escalar cualitativamente la trayectoria tecnológica, para lo cual el gobierno inició el Programa de I&D Básica Nacional. Como medida política clave se conformó un proyecto de desarrollo, convocando a la industria, universidades e institutos de investigación por la Comisión Económica y del Comercio del Estado junto con la Comisión Educativa del Estado y la Academia China de Ciencias. Para promover la protección legal de los resultados de investigación se promulgó en 1996 una ley. Desde entonces el gobierno fomentó la orientación de los institutos de investigación científica hacia el desarrollo económico, articulándose con la empresa o el sector industrial a través de iniciativas de emprendimiento tecnológico.

Cuarta etapa. Hacia 1998 se inició el Programa de Innovación del Conocimiento para apoyar la iniciativa piloto de la Academia China de las Ciencias con la intención de convertirla en centro puntero de I&D integral en ciencias naturales, ingeniería e innovación de alta tecnología, para así transformarla en una base de investigación científica de prestigio internacional, una incubadora de personal talentoso de ciencia y tecnología y un trampolín para el desarrollo de la industria de alta tecnología. En el cauce de esta iniciativa para conformar un sistema de innovación nacional, el gobierno decidió además, en febrero de 2009, transformar 242 institutos estatales de investigación en empresas de propiedad estatal, a través de dos formas: el instituto se fusionaba a una empresa existente o transitaba por sí misma al estatus de empresa.[15] Estos institutos se afiliaron a diez secretarías principales que incluían entre otras a la Secretaría de Construcción de Máquinas, a la Secretaría de la Industria Metalúrgica y a la Secretaría del Carbón, se aplicaron también políticas preferenciales en este grupo de empresas concernientes a impuestos, sueldos, subsidios y personal. En ese mismo tenor de acciones en junio de 2002 se estimularon políticas preferenciales de inversión, financiamiento, impuestos, personal altamente ca-

15 A finales de 1999, 131 se habían unido a grandes empresas, 40 se habían convertido en empresas, 18 se habían convertido en organizaciones de servicios tecnológicos y 29 habían sido consolidadas en 12 grandes empresas independientes de base tecnológica (UNESCO *Science Report* 2010).

lificado y protección a la propiedad intelectual, a la industria del software y circuitos integrados. En 2002 se prosiguió con el lanzamiento de un Plan para la Construcción de Talento Nacional 2002-2005 y se propuso una estrategia para vigorizar los recursos humanos en China.

El plan del gobierno central tiene como objetivo restructurar y vigorizar 10 industrias de importancia decisiva: automotriz, siderúrgica, textiles, equipo de manufactura, naval, petroquímica, industria ligera, electrónica e informática, metales no ferrosos y logística. Del presupuesto del gobierno central en 2009 de 62.8 billones de dólares, el 16% fue destinado para innovación, ahorro de energía, disminución del efecto invernadero y protección del medio ambiente.[16] Desde la década pasada, China no solo ha multiplicado el gasto bruto en I&D por un factor de seis, sino que también ha mejorado su capacidad para generar derechos de propiedad intelectual vía documentos científicos y patentes. El 11° Plan Quinquenal (Eleventh Five-YearPlan) para construir capacidades en innovación prevé el rápido desarrollo de infraestructura para implementar el programa de innovación del conocimiento y la plataforma del programa para ciencia y tecnología; consiste en 12 megacentros para ser establecidos en 2010, así como 30 centros de ciencia nacional, dos laboratorios nacionales[17] y 300 laboratorios nacionales clave.

Desde 2005 el gobierno chino emitió el Resumen del Plan a Mediano-Largo Plazo para la Ciencia Nacional y el Desarrollo Tecnológico (2006-2020) con la propuesta de convertir a China en "un país orientado hacia la innovación para 2020 y un líder mundial en ciencia y tecnología en 2050". Propone para esto el apoyo de políticas que impulsen la innovación endógena, así como 76 documentos detallando la aplicación de estas políticas para finales de 2008. Esta serie de políticas ha tenido un gran impacto en la innovación especialmente en el ámbito de las empresas. Este plan emite 16 proyectos en ciencia y tecnología seleccionados de acuerdo con cinco principios básicos: 1) cada proyecto deberá corresponder a necesidades

16 Con estas medidas se pretende coadyuvar a la disminución del consumo de energía por unidad del PIB de 20% y 10% de las emisiones contaminantes.

17 Los laboratorios nacionales son diseñados para conducir investigación compleja e innovación, mientras que los laboratorios nacionales clave, usualmente se enfocan en investigación de disciplinas específicas. Algunos laboratorios nacionales consisten en varios laboratorios nacionales clave.

socioeconómicas en orden para cultivar industrias estratégicas; 2) se enfocará en tecnologías comunes clave que tengan un profundo impacto en la competitividad industrial; 3) será capaz de absorber los cuellos de botella del desarrollo socioeconómico; 4) protegerá y aumentará la seguridad nacional y 5) cada proyecto será asequible para el gobierno chino. En 2008 se invirtió en 8 de los 16 megaproyectos para ciencia y tecnología civil que correspondieron a cerca de 167 proyectos más pequeños. Dentro de los 16 megaproyectos se especifican para la industria electrónica como meta los siguientes productos a desarrollar: dispositivos electrónicos centrales, chips genéricos y software básico; tecnología de manufactura de circuito integrado a escala extragrande y tecnologías asociadas; celulares inalámbricos de banda ancha de próxima generación; maquinaria de control numérico computarizado avanzado y tecnología de manufactura básica.

Aun con esta propuesta tan ambiciosa es importante señalar que los retos para cerrar el sesgo tecnológico de I&D en la industrias de alta tecnología con respecto a los países desarrollados es de enormes proporciones.

Durante 2006-2008 el gobierno chino agrupó las tecnologías dentro de cinco grupos de alta prioridad:

1. Tecnologías en los campos de energía, recursos del agua y protección del ambiente.
2. Tecnologías de la información, materiales avanzados y manufactura.
3. Biotecnología y su aplicación en los campos de agricultura, industria y salud.
4. Tecnología naval y aeroespacial.
5. Tecnología de ciencias básicas y de frontera.

Estas cinco áreas o grupos estratégicos están contenidos dentro de tres programas nacionales de ciencia y tecnología: el Programa Nacional para I&D de Alta Tecnología, el Programa Nacional para I&D de Tecnologías Clave y el Programa Nacional para I&D Básica Clave, que representan el 90% del presupuesto asignado a estos tres programas (véase su distribución por área estratégica en gráfica 3.9A), que a su vez dan cuenta de 2/3 partes del presupuesto total de los programas de ciencia y tecnología a nivel nacional. El resto del presupuesto

total se empleó en la construcción de infraestructura básica como laboratorios nacionales clave y otros programas orientados a la política nacional o específicos (programas de cooperación internacional de ciencia y tecnología, programa antorcha,[18] programa de desarrollo de tecnología especial, fondos de transferencia de ciencia y tecnología para la agricultura, entre otros).

El Programa Nacional para I&D de Alta Tecnología está a cargo de 863 programas que cubren 10 campos de tecnología y aprueban 1220 nuevos proyectos en 2008. Los fondos tienden a favorecer principalmente a los proyectos de tecnología de la información (TI), seguido de ciencias materiales, energía, biotecnología, y ciencias oceánicas. Las universidades han emprendido el 57.9% de los 863 programas, comparados a los institutos de investigación que cubren 28.5% y las empresas solo 13.5%. Es interesante destacar que las empresas financian mucho más I&D que lo que ejecutan, mientras que el 47.3% y 31.7% es financiado por las universidades e institutos de investigación respectivamente.

El Programa Nacional para I&D de Tecnología Clave abarca 11 campos y en 2008 aprobó 140 nuevos proyectos. Dentro de este programa, las universidades emprendieron 26.4% de los proyectos, comparado a 18.1% de los institutos de investigación, 44.4% de las empresas y 11.1% de otros participantes.

Y por último, el Programa Nacional para I&D Básica Clave es responsable de 973 programas que cubren ocho campos y desde 2006 se ha apoyado al Programa Nacional de Investigación de Ciencias Especiales que contempla ramas como nanotecnología, investigación de desarrollo y reproducción, investigación de proteínas y manipulación cuántica (en 2008 el gobierno le asigno el 20.8% del presupuesto del Programa Nacional para I&D Básica Clave). Las universidades emprenden más de la mitad (54.5%) de los proyectos continuos que pertenecen a los 973 programas, en tanto que las empresas e institutos de investigación realizan el 41.9% y 3.1% de I&D respectivamente.

En el esquema funcional para instrumentalizar la ciencia, China ha logrado en recientes años ciertos avances importantes, tales como

18 Lanzado en agosto de 1988, este programa se enfoca en el desarrollo de industrias de alta tecnología, apuntando a la comercialización de aquellos productos con buenos prospectos de mercado y además, incluye el establecimiento de industrias desarrolladas de alta tecnología alrededor de China. Se concibió bajo la estrategia de "sistema de movilización en masa" promovida en la era Mao (UNESCO *Science Report* 2010).

la construcción de la primera red de teléfono fotónico[19] en abril del 2009, haciéndose público en ese mismo año la fabricación de la supercomputadora[20] más rápida de China y también se completó la construcción del Sincrotón[21] en Shangai, plataforma científica que tiene capacidad para ofrecer servicios a cientos de científicos e ingenieros de universidades, institutos e industria.

1.4 Políticas para construir una nación dirigida por la innovación

El esfuerzo del gobierno chino se ha dirigido a establecer un sistema de innovación nacional centrado en la empresa. La política se ha enfocado en ocho ideas centrales para construir capacidades de innovación estratégicas:

1. Se ha establecido un sistema diversificado de inversión para desarrollar megaproyectos nacionales en ciencia y tecnología. Ha optimizado la estructura de gasto en I&D para enfocarse en investigación básica, investigación en bienes públicos e investigación en tecnologías de frontera con el requisito de resolver los retos mayores para el desarrollo nacional, regional

19 La comunicación del quantum posee la característica de absoluta seguridad, pero la imperfección del sistema real y la falta de una fuente de fotones provoca que la tasa de comunicación segura decline con el incremento de la distancia. Se ha desarrollado un prototipo del teléfono fotónico y su respectiva red en la Universidad de Ciencia y Tecnología en Hefei, China.

20 La supercomputadora Tianhe-1A que opera a 2,507 petaflops, se encuentra ubicada en la Universidad Nacional de Tecnología de Defensa (NUDT) en China, y utiliza 7.168 unidades de procesamiento gráfico Nvidia Tesla M2050 y 14.336 procesadores Intel Xeon (su predecesor la supercomputadora CRAY XT5 Jaguar operaba a 1.75 petaflops) (Portal MC PRO; Véase fuente: http://www.muycomputerpro.com/2010/10/28/actualidadnoticiassuperordenador-tianhe-1a_we9erk2xxdaj-hwkmerqfitfzlclt1p47xtirtjlt5nu-xgpgxi5rcvfgql4mzp/).

21 Un sincrotrón es un acelerador de partículas subatómicas, en concreto de electrones que, al circular a velocidades muy próximas a la de la luz y colisionar, permiten observar estructuras y fenómenos microscópicos con una precisión excepcional. Sirve para multitud de investigaciones en diversos campos de la ciencia. En física se puede determinar la estructura atómica de fluidos y sólidos; en química, para analizar y mejorar la eficiencia de las reacciones y en medicina para aplicaciones en imagen médica y en radioterapias; en ciencias de los materiales para estudiar la materia a escala nanométrica o en la fabricación de microdispositivos; en ciencias ambientales, para detectar elementos traza en suelos y plantas, y en ciencias de la vida para determinar la estructura (incluso atómica) de complejas moléculas como las de las proteínas o de microorganismos como virus y bacterias (Portal Divulgación y Cultura Científica Iberoamericana; Véase: http://www.oei.es/divulgacioncientifica/reportajes075.html).

y de la industria. El gasto de investigación básica entre 2004 y 2008 casi se duplicó (de 11.72 a 22.08 billones de yuanes); sin embargo, la participación del gasto bruto en I&D como proporción del PIB disminuyó en el mismo periodo de 5.76% a 4.78%. El gobierno ha ideado un mecanismo para dirigir el gasto en investigación científica, desarrollar talento en programas de ciencia y tecnología, además de establecer sistemas de evaluación para valorar el gasto del gobierno central en I&D.

2. Se han formulado políticas preferenciales adicionales que permiten a la empresa escalar con facilidades a instrumentos de I&D. Por ejemplo, el gobierno comparte el 12.5% del gasto de la empresa en I&D por medio de la deducción de impuestos. Se provee de incentivos fiscales para centros de desarrollo tecnológico de empresas, centros de desarrollo de ingeniería nacional, megaproyectos nacionales para ciencia y tecnología y proyectos nacionales de I&D, incorporando equipo tecnológico sofisticado para construir capacidades de innovación en la empresa. Las empresas están autorizadas a deducir los aranceles y el impuesto al valor agregado de bienes importados que son utilizados en estos programas. Las políticas ideadas por el Ministro de Finanzas y la Administración Estatal de Impuestos en 2006-2007 prometieron prescindir del impuesto al ingreso de institutos de investigación transformados.[22] En orden para promover las medianas y pequeñas empresas, los incentivos de impuestos se extiende al capital de riesgo y las organizaciones activas de servicios en ciencia y tecnología, tales como parques de ciencia en universidades e incubadoras de empresas de base tecnológica. La política también impulsa a organizaciones sociales para apoyar la innovación vía donaciones deducibles de impuestos.
3. El gobierno ha establecido un sistema de compra de productos innovadores endógenos usando fondos gubernamentales y este esquema comprenderá también un sistema de auditoría para la compra de bienes foráneos. También da gran prioridad a empresas extranjeras que transfieran tecnología a China.
4. De ahora en adelante, los proyectos nacionales clave trazarán un plan para construir capacidades de innovación basadas

22 Han sido transformados de institutos de investigación de propiedad estatal a empresas.

en la asimilación de tecnología extranjera y se estimulará la importación de tecnología avanzada para el diseño y manufactura. El gobierno está apoyando la cooperación entre industria, universidad e institutos de investigación en la asimilación de tecnologías importadas e innovación.

5. En 2007 el Ministro de Ciencia y Tecnología compiló una lista de tecnologías clave y productos, de los cuales China apoyaría patentes relacionadas y desarrollaría dentro del programa nacional de ciencia y tecnología. También se estableció una plataforma para un servicio de información de derechos de propiedad intelectual en apoyo a empresas en la solicitud de patentes. De manera distintiva apoya tecnologías estándar, impulsando a las empresas a establecer estándares de tecnologías endógenas junto con universidades y centros de investigación, e integrar de este modo los estándares en I&D, diseño y manufactura Se ha creado un ambiente propicio para la protección de los derechos de propiedad con leyes y regulaciones más efectivas, para recompensar a los inventores, así como mayor colaboración en la comercialización de derechos de propiedad intelectual de organizaciones públicas. Se ha acortado el ciclo de exanimación para las patentes.
6. Se ha construido infraestructura y plataformas para la ciencia y tecnología e innovación, de modo que se comparta entre diferentes usuarios. Intenta fortalecer la vinculación entre universidad, institutos de investigación y empresas en un esfuerzo para establecer centros de desarrollo tecnológico y laboratorios de ingeniería nacional. Estos últimos se enfocan en el desarrollo de tecnologías precompetitivas y de frontera.
7. Vía el Programa de Reclutamiento de Expertos Globales, China ha alistado más de 800 científicos extranjeros y otros expertos con el plan de contratar 2000 más en los próximos diez años para laboratorios nacionales, encabezar empresas e institutos de investigación seleccionados. En este empeño también se esfuerza en atraer científicos e ingenieros chinos que viven en el extranjero.[23]

23 Se les han concedido permisos para entrar y dejar el país, trabajar en el extranjero y a su regreso continuar trabajando en China. Se les permite también remitir sus ganancias después de impuestos, un derecho reservado a trabajadores extranjeros en China (OECD 2008).

8. Se han instrumentado fondos orientados a financiar megaproyectos nacionales de ciencia y tecnología para la industrialización de alta tecnología, la asimilación de tecnología avanzada importada y la exportación de productos de alta tecnología. Ha establecido un sistema de crédito para pequeñas y medianas empresas. En forma paralela se ha mejorado el esquema legal para innovar, de tal manera que sea más fácil al capital de riesgo invertir en *start-ups*. Se ha establecido un mercado de capital múltiple para apoyar la innovación endógena, incluyendo un mercado de reservas para empresas pequeñas y medianas basadas en tecnología, transacciones de valores por empresas de alta tecnología y un mercado regional para transacciones de derecho de propiedad (UNESCO *Science Report* 2010).

Para finales de 2008 China había extendido sus lazos de cooperación a nivel internacional, estableciendo acuerdos de cooperación en ciencia y tecnología con 152 países y firmado 104 pactos con 94 países y regiones. Sin embargo, a nivel nacional, los desajustes regionales entre I&D e innovación persisten desde tiempo atrás, por ejemplo, Sichuan y Shaaxi han recibido facilidades en I&D por razones estratégicas desde la Guerra Fría. Beijing obtiene los apoyos más importantes para la investigación básica en sus instituciones públicas, pero aún no cuentan con una base industrial capaz de comercializar los resultados. En contraste, Shangai tiene un sector empresarial que carece de una infraestructura sólida de investigación básica orientada a la aplicación. Este problema se ha corregido parcialmente por el surgimiento de empresas con base en nuevas tecnologías, parques de ciencia en las universidades o incubadoras tecnológicas (OECD 2008).

1.5 Política de ciencia y tecnología de China en MEMS

Desde el décimo plan quinquenal en China se consideró particularmente su importancia dentro del Plan 863.[24] De hecho, la investigación en China de esta tecnología tiene su origen a partir de 1990, recibiendo efectivamente impulso desde el octavo y noveno plan quinquenal con apoyo del Ministerio de Ciencia y Tecnología, el Ministerio de Educación, la Academia China de Ciencias, la Fundación Nacional de Ciencias Naturales de China y la anterior Comisión de Ciencia, así como de Tecnología e Industria para la Defensa Nacional. Después de una década de experiencia se ha acumulado conocimiento en campos tales como microsensores, microejecutores, prototipos de sistemas micro, etc.

La estrategia de China está firmemente encaminada en establecer su propia base industrial de MEMS y dominar materiales, diseño, fabricación, pruebas, procesamiento, equipo y sistema de integración de MEMS, así como en técnicas claves y protección de patentes para incentivar la aplicación de la investigación básica. Dentro de la planeación paulatina de su estrategia se incluye el desarrollo de dispositivos y sistemas de integración de MEMS a pequeña escala, multivariados y de alta calidad, con la idea de construir la base para una futura industrialización enfocándose en dispositivos médicos, consumo de electricidad, electrodomésticos y otras aplicaciones.[25]

24 En 1986 se inició el Programa Nacional de Investigación y Desarrollo en Alta Tecnología (Plan 863). Este programa incluye veinte temas de interés, entre ellos biotecnología, vuelos espaciales, información, rayo láser, automatización, energía, nuevos materiales y el mar. "Un equipo de científicos decide la dirección general de investigación y un comité de especialistas determina los proyectos específicos. Este comité tiene la responsabilidad de estudiar los avances de la investigación científica internacional y presentar un informe anual sobre investigaciones en sus campos, de modo que se puedan fijar nuevos rumbos de investigación. Rasgo distintivo de este programa es que sus resultados pueden tener una rápida aplicación industrial" (Li 2007:252).

25 Cabe mencionar de forma especial que en el marco de seguridad nacional China en se ha introducido la aplicación de la tecnología MEMS en el área militar desde 1986 bajo el auspicio del Programa 863 como respuesta a la iniciativa estratégica de defensa de Estados Unidos. China está desarrollando desde entonces tecnologías de apoyo para la construcción de misiles balísticos antibuques como respuesta ante una posible infracción de la soberanía territorial china en el Pacífico occidental. A partir de este escenario se investiga sobre una gran variedad de tecnologías que van desde la aplicación general de misiles, tecnología de orientación precisa, tecnología de software y computación, tecnología satelital, tecnología de sensores de radar, tecnología de simulación, tecnología optoelectrónica, tecnología inercial, tecnología de aviones, características de objetivo, control de señal y tecnología MEMS (sistemas electromecánicos micromaquinados compactos que

Abarcan en su plan para consolidarse en esta tecnología principalmente las siguientes actividades:

1. Diseño de métodos y herramientas de MEMS, incluyendo técnicas CAD, CAM, mecánica de MEMS y fabricación de materiales nanométricos.
2. Integración de otras técnicas de apoyo clave de base industrial de MEMS, incluyendo maquinaria, empaque, prueba en línea, procesamiento y fabricación clave de equipo con activos de propiedad intelectual independiente.
3. Formación de la plataforma tecnológica para apoyar la investigación y desarrollo industrial de los MEMS y construir diseño, desarrollo de sistemas y fabricación de MEMS con estándares competitivos internacionales.
4. Construir un sistema de innovación combinando investigación y formando habilidades de diseño y fabricación de dispositivos médicos, consumo de electricidad, electrodomésticos y otras aplicaciones.

Ante el reto que esto significa se sigue una serie de mecanismos operacionales para lograr las metas de especialización en esta tecnología, que consiste en:

1. Concentrar la energía y unificar el liderazgo tratando de romper con las limitaciones del departamento y el distrito (se busca una cooperación regional), aplicando un intento de competencia y mejor selección, mientras se practican tareas y se

ofrecen incrementos significativos en precisión y requieren mucho menos espacio que las unidades de medida inercial tradicional). Los sensores a bordo están diseñados para soportar condiciones extremas del medio ambiente (calor extremo, frío extremo, vibración y fuerzas de gravedad), procesamiento de información a velocidad relámpago y generar suficiente poder de radiofrecuencia para adquirir y seguir un móvil en movimiento en el mar (Stokes 2009:3-21). En el proyecto del área militar, la industria de China se ha enfocado en el desarrollo avanzado de MEMS como un medio de reducir el peso de los sistemas de orientación. La tecnología MEMS permite el embalaje de millones de instrucciones por segundo dentro de un muy pequeño espacio con muy poco consumo de energía. En especial se ha enfocado en la aplicación para el desarrollo de un vehículo cinético basado en el alto rendimiento de los MEMS, con acelerómetros de tres ejes o giroscopios miniatura que permiten unidades de medición inercial pequeños. Además, la utilidad de los MEMS está siendo aplicada en los fusibles para detonar la ojiva después de penetrar estructuras endurecidas (Stokes 2009:22).

distribuyen fondos para proyectos que denotan ventajas y son asignados a grupos de expertos con énfasis en construir la base en materiales, diseño, procesamiento, equipo y fabricación. Se intenta establecer una red de fabricación avanzada y maquinaria básica, evitando la desventaja de repetir investigación y proyectos dispersos, con la idea de racionalizar recursos humanos, fondos financieros y equipo.

2. Establecer mecanismos de innovación, en la que se busca la combinación de investigación básica de MEMS con la investigación de procesos y equipo de esta tecnología orientada a la industrialización bajo la supervisión gubernamental y la atracción de inversiones locales y empresariales.
3. Respaldar el desarrollo de recursos humanos al atraer talentos domésticos y del extranjero, con mecanismos de apoyo gubernamental fomentando activamente el intercambio y cooperación internacional en investigación de MEMS con el fin de elevar el nivel de investigación en China.
4. Se intenta dar un salto cualitativo en el diseño, procesamiento, fabricación y equipo de MEMS, explotando aquellas técnicas con derechos de propiedad intelectual independientes.

1.6 Conclusiones generales

1. Existen sectores maduros en MEMS; sin embargo, la innovación en futuras aplicaciones se encuentra en etapa experimental, que requiere financiamiento para la investigación básica, concepción de productos y su posterior comercialización. Aun cuando China se sitúa detrás de los principales líderes: EU, Canadá, Francia y Japón, hay una enorme demanda en el mercado de uso final en China, ya que muchos fabricantes de sistemas grandes están haciendo su ensamble y empaque en China, con lo que se ha convertido en una ventaja la producción de MEMS en áreas locales que cumplan los requerimientos y necesidades de estas compañías. Este factor puede incentivar mayor soporte gubernamental, interés de IED (Inversión Extranjera Directa) para la cooperación en los diferentes segmentos valores de la cadena de valor de los MEMS.
2. Con el Programa Nacional 863 en China y el proyecto clave de MEMS se espera se realicen grandes avances técnicos

que hagan frente a los problemas en procesamiento, equipo y sistema de aplicación de los MEMS. La estrategia a seguir ha sido concentrarse en la pequeña y mediana escala con el fin de que posteriormente se realice la industrialización en dispositivos tales como sensores de presión, acelerómetros, analizadores de gas, analizadores de composición química. Además de las grandes oportunidades que surgen en la industria automotriz, en la generación de electricidad doméstica, bioquímica, médica, control automatizado industrial, protección del medio ambiente, electrodomésticos, militar, etc.

3. China ha experimentado un rápido crecimiento que le favorece en la acumulación de enormes reservas externas, un contingente enorme de ingenieros y científicos,[26] y cuenta con enormes subsidios gubernamentales a empresas de alta tecnología, así como respaldo de empresas transnacionales. Pero aun con todas estas ventajas no pareciera ser suficiente para crear industrias exitosas. Vivek Wadhwa[27] lo atribuye a varias razones: la pobre reputación sobre los derechos de propiedad intelectual limita la transferencia tecnológica por parte de las trasnacionales; se tiene la percepción de que las empresas chinas en semiconductores diseñan con requerimientos comunes pero sin fuerza para producir significativos avances; aun con los programas de calidad de formación de los investigadores no cuentan con la consistencia experiencia histórica de negocios e investigación de otros países. La tendencia en China se dirige a la concentración de talento extranjero y doméstico en parques tecnológicos que quieren emular el modelo exitoso del *Silicon Valley*, y se observa (por experiencia propia al haber asistido a las conferencias de CHINANO 20011 en Suzhou, China) un despilfarro enorme de recursos en complejos e instalaciones que

26 Tema polémico, ya que según un estudio sobre el sesgo de ingenieros graduados en Estados Unidos, en China e India se descubrieron varias inconsistencias en la contabilidad realizada por el Ministro de Educación Chino y la misma definición no estandarizada del término "ingeniero chino" que igual podía considerar un mecánico o técnico como ingeniero. Se incluía a todos los grados relacionados a tecnología de la información y campos especializados en la construcción naval (estudio realizado por Vivek Wadhwa, profesor visitante en la Universidad de California-Berkeley, investigador asociado a Comercialización de la Universidad de Duke).

27 Vivek Wadhwa es un profesor visitante en la Universidad de California-Berkeley, investigador asociado a Comercialización de la Universidad de Duke.

parecen estar en desuso, mientras que se percibe de inmediato la actitud de los investigadores chinos provenientes de la academia en un despliegue incómodo del papel de emprendedor (modelo americano del científico innovador y empresario). Es notoria la diferencia con la actitud del ingeniero que ha salido a formarse en el exterior, que capta con mayor facilidad los códigos de comportamiento de un ejecutivo de empresa transnacional (apertura, cooperación, oportunidad de ampliar el mercado). Otro factor en desbalance es la competencia de los gobiernos locales por la infraestructura, conduciendo a una sobreinversión, se cita el ejemplo de haber contratado a la empresa SMIC para construir y dirigir una planta de chips, excediéndose la capacidad de China en este sector y manteniendo ociosas líneas de producción que podrían haberse utilizado en esfuerzos más productivos. Paradójicamente se plantea que pese a la cantidad de recursos disponibles en estos parques tecnológicos chinos, no es suficiente para replicar espontáneamente fuentes de creatividad e innovación.

4. Sin embargo, a pesar de las desventajas mencionadas en el punto 3, existen aspectos interesantes a destacar de la estrategia china, la cual establece dentro de su política económica una visión regida por la meta de satisfacer el mercado interno (que también enfrenta fuertes sesgos en la distribución del ingreso) y se concentra en innovaciones adaptadas *ad hoc* que cuentan en algunos casos con esquemas de consumo gubernamental; están enviando a sus ingenieros a formarse al exterior y estimulan la mentalidad de convertirse en emprendedores fundadores de su propia empresa, además de fomentar la repatriación de científicos, doctores, ingenieros e investigadores,[28] que han asimilado la cultura empresarial americana y saben cómo competir e innovar.

28 En un reporte de Vivek Wadhwa sobre este fenómeno en el que elaboro una encuesta junto a su equipo de Duke (Anna Lee Saxenian de la Universidad de California-Berkeley y Richard Freeman de la Universidad de Harvard) documenta que a pesar de que constituyen el 12% de la población de E.U., los inmigrantes iniciaron el 52% de las compañías tecnológicas en el Silicon Valley y contribuyen con más del 25% de las patentes globales. Ellos componen el 24% de la fuerza laboral de ingeniería y ciencia.

Bibliografía

- Antón, Phillipe, Richard Silberglitt y James Schneider. 2001. The global technology revolution. National Defense Research Institute, California, Estados Unidos.
- Appelbaum, Richard y Rachel Parker. 2008. China´s Bid to Become a Global Nanotech Leader: Advancing Nanotechnology Through State-Led Programs. National Science Foundation, Estados Unidos.
- Carletti, Eduardo J. 2002. "La nanotecnología: un rápido panorama". Axxon 110, enero 12.
- Chinability. 2012. Latest news and statistics on China´s economy and business climate. http://www.chinability.com/index.html. Consultado en abril de 2013.
- Chinese Society of Micro-Nano Technology. 2012. http://www.csmnt.org.cn/-. Consultado en abril de 2013.
- Delgado Ramos, Gian Carlo. 2007. "Nanotecnología, paradigma tecnológico de vanguardia". Contribuciones a la economía primer semestre (febrero).
- Delgado Ramos, Gian Carlo. 2008. Guerra por lo invisible: negocio, implicaciones y riesgos de la nanotecnología. CEIICH-UNAM, México.
- FMI (Fondo Monetario Internacional). 2010. Perspectivas de la economía mundial al día. Actualización de las proyecciones centrales. FMI, Washington.
- Habermas, Jürgen. 1990. Teoría y Praxis. Tecnos, España.
- Li, Ted. 2007. "Antorcha Programa de fomento de la capacidad empresarial que puede dar nuevo impulso a la región Texas-México (tex-mex) y ampliar la cooperación Estados Unidos-México-China". En, Enrique Dussel Peters (compilador). Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México. CEPAL, Cechimex/UNAM, Cámara de Senadores y SRE, México.
- Micromachine Center. 2007. "A Survey of China's Research Trends in Micro / Nanosystems". Micronano 59.
- OECD (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico). 2008. OECD Science, Technology and Industry Outlook. OECD, Paris.

- Stokes, Mark. 2009. China´s Evolving Conventional Strategic Strike Capability. The anti-ship ballistic missile challenge to U. S. maritime operations in the Western Pacific and beyond. Project 2049 Institut, Estados Unidos.
- UNESCO (Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura). 2010. Science Report. The Current Status of Science around the world. UNESCO, París.

Importaciones chinas y su percepción en el mercado de autopartes de repuesto en México

Lourdes Álvarez Medina y Liliana Cuadros Laureán

El objetivo de este trabajo es analizar cómo está siendo impactado el mercado de autopartes de repuesto en México por la introducción de autopartes chinas. Se llevó a cabo una investigación documental y otra de campo en 2009 y en 2011. Se realizó una revisión del comercio bilateral entre México y China en el subsector de autopartes; después se realizaron entrevistas estructuradas a expertos y a partir de esta información se formuló un cuestionario que fue aplicado en dos ocasiones a una muestra aleatoria de 56 empresas seleccionadas del directorio de la Asociación de Representantes de Importadores y Distribuidores de Refacciones Automotrices (ARIDRA) para saber si vendían partes automotrices chinas y su opinión sobre las mismas. Encontramos un cambio en la percepción que se tiene de las autopartes chinas. Para un gran número de actores se han vuelto una oportunidad, ya que los ayudan a bajar costos de fabricación, a abastecer al mercado, que en ocasiones tiene problemas de desabasto, y a competir con nuevas líneas a precios más bajos. Las autopartes chinas se están integrando al mercado mexicano y cada vez tienen mayor aceptación.

Introducción

En el último lustro se ha visto un aumento en la introducción y comercialización de autopartes chinas al mercado de autopartes de repuesto mexicano, por lo que nos interesa conocer la dinámica de sus importaciones, cómo se comporta el subsector que surte al mercado de repuestos ante estos eventos y el grado de aceptación

que tienen los productos en el mercado mexicano. Con este objetivo se llevó a cabo un estudio que se presenta en tres partes. En la primera se analiza el comercio de autopartes México-China en su estructura y dinamismo, en la segunda se analiza el crecimiento y visión hacia la exportación del subsector de autopartes en China, en la tercera se analiza la situación del mercado de autopartes de repuesto en México y finalmente se plantean las conclusiones y perspectivas.

1. El comercio general y de autopartes entre México y China

El comercio entre México y China ha crecido rápidamente y en la actualidad China se posiciona como nuestro segundo socio comercial después de Estados Unidos. El comercio bilateral con Estados Unidos creció entre 1995 y 2010 pasando de 119,018 md a 383,364 md, mientras que con China creció de 736 md a 49,805 md. El comercio con Estados Unidos representó 63.93% mientras que con China únicamente 8.1%, lo que muestra la gran dependencia comercial que aún tenemos con Estados Unidos.

Al analizar la balanza comercial con Estados Unidos encontramos que es superavitaria, mientras que con China el déficit comercial pasó de 304 md a 41,409 md. Las grandes asimetrías en el comercio de México con China se explican principalmente por la compra de bienes intermedios de los sectores de electrónica, eléctrico e informática, que se utilizan en la producción de vehículos y televisiones que posteriormente se exportan a Estados Unidos. Este rubro representó 47.7% de las importaciones en 2010 (Secretaría de Economía 2011).

En 2011 el consumo mundial de autopartes fue de 1,175,853 md: China consumió 288,552; Japón 186,566; Estados Unidos 134,311; Alemania 65,44 y México ocupó el quinto lugar con 54,734. Las exportaciones globales del sector fueron de 818,181 md: Alemania participó con 123,311; Japón con 81,267; Estados Unidos con 81,005: China con 66,828 y México ocupó el quinto lugar con 45,587 md. La importaciones globales del sector ascendieron a 785,767 md: Estados Unidos participó con 125,591; Alemania con 95,020; China con 45,511; Francia 36,707 y México ocupó el sexto lugar con 32,332 md (Promexico 2012). Con los números anteriores podemos observar

que China y México son actores muy importantes en el comercio mundial de autopartes.

Cuadro 1. Balanza comercial automotriz México/China. Capítulo 87 de la tarifa arancelaria del sistema armonizado "Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios" Miles de dólares

Año	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Crecimiento del déficit anual %
2001	8,686	78,138	-69,452	0.0
2002	22,154	103,302	-81,148	16.84
2003	49,337	138,991	-89,654	10.48
2004	14,294	238,608	-224,314	150.19
2005	51,507	335,685	-284,178	26.68
2006	199,437	488,096	-288,659	1.57
2007	211,988	653,659	-441,671	53
2008	180,836	785,530	-604,694	36.91
2009	208,637	537,476	-328,839	-45.61
2010	640,480	823,697	-183,217	-44.28
Tpp	53.73	26.55		

Fuente: Trade Map (2011).

Entre las principales autopartes que México importa de China se encuentran partes mecánicas para vehículos, neumáticos, acumuladores eléctricos, asientos, dispositivos de arranque, árboles de transmisión y rodamientos. Si analizamos el capítulo 87 de la tarifa arancelaria del sistema armonizado "Vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios" observamos que las exportaciones que hace México a China crecieron a una tpp de 53.73%, mientras que las importaciones crecieron a una menor tasa (26.55%). Sin embargo la balanza comercial de este capítulo presenta un saldo negativo en la última década. Las exportaciones mexicanas aumentaron gracias al crecimiento de la producción de vehículos en China y se triplican entre 2009 y 2010, mientras que las importaciones cayeron en 2009 debido al impacto de la crisis económica y a la disminución de la producción de automóviles en México para exportación,

pero se recuperaron en 2010 y se han mantenido en 2011 (cuadro 2, figura 1). De hecho, 15% de las importaciones que hace México del capítulo 87 vienen de China, mientras que únicamente 0.30% de las importaciones que hace China de este capítulo son mexicanas (Come Trade Map 2011).

Cabe mencionar que entre las autopartes que más peso relativo tienen en el mercado encontramos: accesorios, radiadores, frenos, frenos de disco, transmisiones, ejes, cajas de cambio, embragues, rines y llantas, volantes y columnas, y cajas de dirección. Las partes mecánicas tienen las mayores tasas de crecimiento y se observa un incremento para autopartes de vehículos para el transporte de personas de cilindrada superior a 1000 cm3 y superior a 1500 cm3 que están registrados en la partida arancelaria 8703. Los vehículos registrados en esta partida fueron importados con anterioridad, lo que indica que se importan sus partes de repuesto.

2. La situación del subsector de autopartes en China

La industria automotriz china se desarrolló a partir de las reformas económicas de la década de los 80. La armonización en el cambio de políticas de inversión extranjera, comerciales, de consumo y del sector automotriz lograron un crecimiento extraordinario de la producción y un cambio en la estructura de la industria (Álvarez y Sepúlveda 2006; Álvarez 2007; Dussel 2010a, 2010b).

La Política Industrial del Sector Automotor (PISA) promulgada en julio de 1994 impulsó el crecimiento de la industria al promover la inversión extranjera y estableció prioridades para desarrollar componentes y partes automotrices, autobuses de pasajeros, camiones, motocicletas para la industria doméstica. La PISA publicada en 2004 incluyó reglas para la protección del consumidor y el ambiente. En esta se puso especial atención a la industria de autopartes esperando que los fabricantes se insertaran en las cadenas productivas mundiales y se prepararon programas y recursos para que los fabricantes más fuertes desarrollaran su habilidad para comprometerse en la producción en masa y ser proveedores de módulos para la industria terminal. Para mantener el crecimiento de la industria automotriz se desarrollaron las industrias: metalúrgica, petroquímica, maquinaria, electrónica y textil.

Actualmente, China busca la internacionalización de sus empresas para que estas se ubiquen cerca de los mercados que surten y para que adquieran nuevas tecnologías. Entre sus estrategias se marca el desarrollo de una importante base tecnológica para la electrónica automotriz que sirva como un elemento clave en el desarrollo y restructuración de toda su industria (Research Departament of Industrial Economy 2010).

Por otro lado, en 2009 las empresas chinas desarrollaron estrategias de crecimiento, comprando empresas que les darían acceso a tecnología de punta y mercados en países desarrollados. Por ejemplo, Beijing West Industries adquirió Delphi Absorber and Break Businesses, lo que le dio acceso a tecnología avanzada y a la cadena de abastecimiento de Delphi, que es una de las empresas productoras de autopartes más grandes del mundo. Todo esto sugiere que China se está convirtiendo en el proveedor de autopartes más importante del mundo.

3. La situación del mercado de autopartes de repuesto en México

El sector de autopartes en México se convirtió en una plataforma exportadora a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. En 2009, la producción de autopartes perdió 29% de la producción pasando de 53,100 md a 41,227 md (INA 2009) pero en 2010 incrementó su producción a 60 mmd (45.55%) con respecto a 2009 (INA 2008, 2009; Ríos 2008).

El sector de autopartes en México provee a tres mercados: el de empresas ensambladoras, conocido como terminal, el de exportación y el mercado de repuesto. Este último ha tenido un crecimiento sostenido con incremento en las ventas de 10.88% entre 2009 y 2010 y se espera un crecimiento de 13.7% en 2011 (Calderón 2011). Este fenómeno se relaciona con tres factores: crecimiento de la flota vehicular, antigüedad de la flota vehicular y situación económica de los consumidores. La flota vehicular creció 42.85% entre 2006 y 2010 pasando de 21 a 30 millones de unidades; la mayoría (66.4%) son vehículos de pasajeros, 28.6% son camiones y camionetas para carga y tan solo 1% camiones de pasajeros. Además se calcula que el parque vehicular tiene una edad promedio de 16 años (INEGI 2011).

Debido a que la recuperación económica del país es lejana, el consumo interno no se recuperará en el corto plazo y no se podrá renovar el parque vehicular, lo que fuerza una reparación constante con un gasto promedio de 250 dólares por unidad (Calderón 2011).

4. Resultados de la consulta a expertos

Debido a que la información sobre el mercado de repuesto es escasa, se comenzó por realizar entrevistas a profundidad con cinco expertos en dos ocasiones. La primera fue durante 2009 (Cuadros 2009) y la segunda en enero de 2011. Se trataron tres temas básicos: nuevas tendencias en el mercado de repuesto, principales problemas del mismo y la manera en que compiten las autopartes chinas (cuadros 2, 3 y 4)

Cuadro 2. Opinión sobre la situación del mercado de repuesto en México

Experto 1	Existen dos vertientes del mercado: el organizado y el de contrabando, ambos han crecido mucho. Por esta razón se da la especialización; sin embargo hay que regular y proteger el mercado que se encuentra concentrado en 15 mayoristas independientes y grandes distribuidores.
Experto 2	El mercado ha crecido entre 7 y 10%. Es un mercado sin regulación e inseguro, los competidores con más participación son China e India. Una forma de competencia desleal son las empresas que no pagan impuestos. Los canales de distribución son los grandes distribuidores y mayoristas independientes.
Experto 3	El mercado de repuesto está creciendo mucho, en los últimos años se han incorporado 35 marcas, también se han incorporado nuevos competidores. La industria de autopartes se está especializando por marca y por producto.
Experto 4	Con una mala regulación. En cuanto a competidores están entrando muchos entre ellos: Brasil, Taiwán y China. Sus canales de distribución son tiendas, comercializadoras autorizadas y refaccionarías
Experto 5	Ha crecido mucho. Los principales competidores son chinos o asiáticos. Uno de los canales de distribución son las ferias La legislación es muy insegura por lo que se recomienda el registro de marcas.

Fuente: elaboración propia con base en las entrevistas.

En 2009 los expertos consideraron la especialización como la tendencia más importante. En 2011 los expertos consideraron que la introducción de productos chinos, taiwaneses y brasileños era la principal tendencia. Esta va en aumento y la visión de los empresarios mexicanos ha cambiado de considerar estos productos como una amenaza a integrarlos a su producción para bajar costos, o a su catálogo para ampliar líneas y ofrecer mejores precios.

Cuadro 3. Opinión sobre los principales problemas del mercado de repuesto

Experto 1	-La falta de capacitación -La falta de visión de empresa -Los dueños no saben de administración, finanzas, negocios, etc. -Falta de eficiencia para ser competitivos
Experto 2	-Falta de capacitación en nuevas tecnologías -La entrada de productos ilegalmente -La situación económica de EU
Experto 3	-El principal problema del mercado de repuesto es que no está regulado y la falta de capacitación
Experto 4	-La legislación insegura -La piratería, que hace necesario registrar las marcas
Experto 5	-El principal problema es la piratería -Robo a camiones -Mercado gris -Mercado negro

Fuente: elaboración propia con base en las entrevistas.

Tanto en 2009 como en 2011 la falta de regulación se percibió como uno de los principales problemas. La piratería también fue mencionada en ambas ocasiones y es un problema principalmente para los fabricantes. Otro de los problemas que aún se tienen es la inseguridad en las carreteras que afecta el mercado de repuesto de dos formas: aumenta el costo de operación por los seguros y sistemas de seguridad que se utilizan y la mercancía robada se vende a precios muy bajos que afectan el mercado.

Cuadro 4. Rubros de autopartes chinas que han logrado penetrar el mercado de repuesto en México

Experto 1	No, pero no dudo que lo logren en un futuro muy corto Por el bajo poder adquisitivo de la población en México, y la falta de cultura para distinguir la calidad de un producto	Bujías, Filtros de aire, bombas de aceite, bombas de gasolina, balatas, bocinas y todo tipo de accesorios
Experto 2	No, pero con el tiempo pueden llegar a hacerlo	Accesorios, partes eléctricas, partes de colisión y frenos
Experto 3	No, porque de las autopartes que se venden en México solo el 20% son chinas	En electrónica: Censores, módulos, bobinas y mercados de colisión
Experto 4	No, por falta de calidad, ofrecen un buen precio pero está de por medio la seguridad y la vida	Luces, facias, tapones, tunes
Experto 5	No, pero creo que en un futuro muy corto si lo lograrán porque aprenden rápido	En partes eléctricas

Fuente: elaboración propia con base en las entrevistas.

La percepción de la competencia de autopartes chinas en el mercado de repuesto ha cambiado. En 2009 se consideraba que no habían logrado penetrar en forma importante por lo que no eran una amenaza en México. Sin embargo ahora se considera que las autopartes chinas tienen una amplia penetración pero se les ve como una oportunidad para bajar los costos de fabricación, introducir nuevas marcas y líneas con precios más bajos.

5. Encuesta a refaccionarias aplicada en 2009 y en 2011

El objetivo de la encuesta fue conocer la opinión de los dueños de refaccionarias de autopartes sobre las autopartes chinas y la forma en que están impactando el mercado de repuesto. Específicamente nos interesó conocer los problemas que enfrentan y entender la oferta de autopartes chinas en el mercado de repuesto en México. El análisis

fue sobre las empresas que se encuentran inscritas en el directorio de la Asociación Nacional de Representantes Importadores y Distribuidores de Refacciones y Accesorios para automóviles AC (ARIDRA) que se ubican en el Distrito Federal. Se seleccionaron únicamente las empresas ubicadas en el DF. Se elaboró una lista de 304 empresas que se dedican a la venta de autopartes y accesorios para automóviles. Se tomó una muestra de 56 empresas que fueron seleccionadas de forma aleatoria. La encuesta se aplicó en dos ocasiones; la primera en 2009 y la segunda en septiembre de 2011; en la segunda ocasión no se encontraron 18 refaccionarias de las que se habían encuestado inicialmente y se sustituyeron por otras seleccionadas de igual forma.

El cambio de percepción que arrojó la encuesta se puede resumir en que ha mejorado un poco la opinión que se tiene de las autopartes chinas. Además los entrevistados respondieron que las autopartes de marca como Bosch que vienen de China son buenas y tienen garantía como las hechas en México por el mismo fabricante (cuadro 5).

Cuadro 5. Opinan de clientes sobre las características de las autopartes chinas

	2009		2011	
Parámetro	**Número**	**%**	**Número**	**%**
Bajo precio. Baja calidad	17	30%	17	30.3
No sirven	13	23%	12	21.1
No les convencen	11	20%	8	14.2
No sé	7	13%	4	7.1
Hay de todo. Varía dependiendo la pieza	4	7%	8	14.2
Las de marca que viene de China salen buenas			7	12.5
Son para el apuro	3	5%		
Nunca han tenido queja	1	2%	---	--
Total	56	100	56	99.4

Fuente: datos de la encuesta.

En 2009 los encuestados respondieron que las ventas aumentaron 30%, pero 22% señaló que el incremento en el número de marcas los perjudicó porque había una gran diversidad y no tenían refacciones para todos los modelos que se iban incorporando. En 2011 encontramos menos empresas que consideran que el crecimiento de marcas y modelos los han perjudicado; de hecho la mayoría piensa que las cosas no han cambiado y que las ventas están incrementando 32% (cuadro 6).

Cuadro 6. Cómo ha afectado el incremento del parque vehicular a la venta de autopartes

	2009		2011	
Parámetro	**Número**	**%**	**Número**	**%**
Le ha perjudicado	12	21.4	4	7.1
Ha incrementado las ventas	17	30.3	18	32.1
Todo sigue igual	27	48.2	30	53.5
Hay más competencia	----	---	4	7.1
Total	56	99.9	56	99.8

Observamos un aumento en la percepción de que las autopartes chinas están desplazando a las mexicanas de 10 puntos porcentuales. En 2009 nos habían indicado que era por el bajo precio, la facilidad de tener acceso a la mercancía china y por ignorancia del comprador sobre las características del producto. En 2011 nos indican que el transporte público es el que más las consume y las compañías de seguros aparecen como un actor importante (cuadro 7).

Cuadro 7. Considera que existe un desplazamiento del mercado mexicano por el chino

	2009		2011		Por qué
	Número	%	Número	%	
Si	27	48.2	33	58.9	Bajo precio. Por ignorancia del comprador Sobre todo en el transporte público
No	19	33.9	21	36.9	Por mala calidad Preferencia del público por lo reportado como hecho en México
No sé	3	5.3	1	1.7	
Otro	7	12.5	1	1.7	En algunas cosas como partes eléctricas Va a depender de las aseguradoras si aceptan las partes
Total	56	99.9	56	99.2	

6. Conclusiones y perspectivas

El objetivo de este trabajo fue analizar la dinámica de las importaciones de autopartes que llegan de China, el comportamiento ante estos eventos del subsector que surte al mercado de repuestos y el grado de aceptación que tienen estos productos en el mercado mexicano.

Encontramos que el comercio bilateral de autopartes y automotriz se ha incrementado, pero la balanza comercial es deficitaria a pesar de que México triplicó sus exportaciones automotrices a China en el último año.

Las importaciones de autopartes chinas se han traducido en estrategias de proveeduría que han implantado las empresas para bajar costos de fabricación, abrir nuevas líneas y evitar la escasez o desabasto de productos.

En los últimos dos años el distribuidor minorista ha mejorado su percepción sobre la calidad de autopartes chinas, las vende más y considera que las autopartes de marca fabricadas por las multinacionales en China son tan buenas como las hechas por estas empresas en México.

Considerando el crecimiento de la flota vehicular y su antigüedad, el gasto en reparaciones de vehículos automotores seguirá aumentando y las ventas se incrementarán especialmente en autopartes electrónicas. La especialización se da cada vez más en el mercado de repuesto, ya que el parque vehicular se ha incrementado y el número de marcas y modelos también.

No existe una infraestructura adecuada que pueda manejar esta diversidad. Hacen falta sistemas de cómputo adecuados y capacitación para que tanto los distribuidores, las refaccionarias y los talleres automotrices puedan coordinarse y dar un rápido servicio al cliente. Esto es muy importante porque el manejo de inventarios es un factor de éxito para las empresas.

Es necesario que se retome la creación de normas para el sector automotriz y de autopartes y que se obligue a los importadores a que los productos que se introducen al país las cumplan.

La piratería es un problema que aqueja al subsector y existen acciones aisladas y poco efectivas por parte del gobierno y las asociaciones que no se han visto reflejadas en los resultados de la industria. Este problema necesita de la unidad y cabildeo de las empresas del sector, pero existen muchos intereses encontrados.

En general se puede decir que el gran cambio realizado en estos dos últimos años en el mercado de repuestos automotrices es la percepción que se tiene de las autopartes chinas. Para un gran número de actores se han vuelto una oportunidad, ya que los ayudan a bajar costos de fabricación, a abastecer al mercado, que en ocasiones tiene problemas de desabasto, y a competir con nuevas líneas a precios más bajos. Las autopartes chinas se están integrando al mercado mexicano y cada vez tienen mayor aceptación.

Bibliografía

- Álvarez Medina, Lourdes. 2007. "La industria automotriz china: posibilidades de competir con la industria automotriz en México". En, Enrique Dussel Peters y Yolanda Trápaga (coord.), China y México: implicaciones de una nueva relación. Nuestro Tiempo, La Jornada Ediciones, México.
- Álvarez Medina, Lourdes y Elizabeth Sepúlveda. 2006. "Reformas económicas, inversión extranjera directa y cambios en la

estructura de la industria automotriz china (1980-2004)". Contaduría y Administración 218, pp. 87-113.

- Álvarez Medina, Lourdes. 2007. La industria automotriz china: internacionalización y competencia con la industria automotriz en México. XII Foro de Investigación, Congreso Internacional de Contaduría, Administración e Informática. FCA-UNAM, México.
- Calderón, Jesús. 2011. El mercado de repuesto en México. Reunión de evaluación del mercado de repuesto. Industria Nacional de Autopartes, México.
- Cuadros, Liliana. 2009. Competencia México-China en el mercado automotriz: el caso del mercado de repuesto. Tesis de maestría, FCA-UNAM, México.
- Dussel Peters, Enrique. 2010a. "La cadena autopartes automotriz en México y en China: ¿potencial de cooperación?". En, Enrique Dussel Peters y Yolanda Trápaga (coord.), Hacia un diálogo entre México y China, Senado de la República, Comisión de Relaciones Exteriores, México, pp. 271-302.
- Dussel Peters, Enrique. 2010b. "The Mexican Case". En, Jenkins Rise y Enrique Dussel Peters (edits.), China and Latin America: Economic Relations in the Twenty_First Century. Deutsches Institut fur Entwicklungspolitik, Cechimex-UNAM, México, pp. 280-395.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía). 2011. Vehículos de motor registrados en circulación. INEGI, México.
- Proméxico. 2012. Industria terminal automotriz. Unidad de inteligencia de negocios. Proméxico, México, julio 12.
- Research Departament of Industrial Economy from China. 2010. Anual Report on Automotive Industry in China 2010. Social Sciences Academic Press, China.
- Secretaría de Economía (SE). 2011. Estadísticas internacionales (septiembre). SE, México.
- Trade Map. 2011. http://www.trademap.org/Product_SelProduct_TS.aspx. Consultado en septiembre de 2011.

La industria automotriz china y los mercados latinoamericanos en el periodo 2005-2010

Benito Antonio Sánchez Robles

Introducción

Detrás de Estados Unidos y Holanda, China se ha convertido en la tercera fuente de inversiones para la región latinoamericana. En 2010, dichas inversiones totalizaron más de 15,000 millones de dólares y representaron 9% del total, parte de este capital fue dirigido al sector automotriz. De hecho, durante la primera década del siglo XXI, China contribuyó sustantivamente al crecimiento del PIB mundial (Rosales, O y M. Kuwaya 2012). Tras su ingreso a la OMC en 2001, China diseñó una estrategia de largo plazo e intensificó su comercio hacia América Latina y el Caribe (ALC). La cadena autopartes-automotriz destaca particularmente en su balanza comercial. En 2010, China fue la primera economía exportadora del mundo (OMC 2012) y el dinamismo de su cadena autopartes-automotriz (CAA) incidió positivamente en su crecimiento económico, el empleo, su competitividad y su PIB per cápita.

A fin de discernir lógicamente sobre la interacción de la CAA de China con los mercados latinoamericanos en el periodo 2005-2010, el presente ensayo está subdividido en cinco apartados: La industria automotriz de China y rasgos sobresalientes de su CAA; La CAA en América Latina y el Caribe; La estrategia exportadora de China; Las exportaciones automotrices chinas hacia los mercados latinoamericanos y Conclusiones.

Paso ahora a delinear escuetamente las tendencias globales de la CAA. En su pesquisa por mayores utilidades, las transnacionales del automóvil han buscado las ventajas de otros territorios y regiones.

Dichas empresas han optado por cambios organizativos y tecnológicos para disponer de sistemas de producción paralelos y redes de producción integradas a lo largo de la cadena de valor automotriz. En Asia, las transnacionales del automóvil han encontrado un mercado en expansión con consumidores que elevan día a día su capacidad de compra, al mismo tiempo se han resarcido con instituciones e incentivos favorables a la inversión, así como costos de producción reducidos y mano de obra abundante y de bajo costo.

En años recientes la industria del automóvil ha tenido tres cambios importantes: primero, orientación de la producción al mercado mundial; la globalización de los mercados y de la actividad productiva implica nuevos regímenes de competencia, nuevas formas de organización de la producción y la reubicación de las empresas. Segundo, nuevos modelos de organización productiva como *Just In Time*, *Lean Production System*, entre otros. Tercero, una nueva forma de organización de las relaciones entre las ensambladoras y los fabricantes de componentes, que tiene como eje el aumento de la subcontratación (*outsourcing*).

Los tres cambios señalados, globalización, reorganización interna y reestructuración de la cadena de valor, son una tendencia común de la industria del automóvil en China, así como en países de ALC y presentan una elevada homogeneidad.

1. La industria automotriz de China y rasgos sobresalientes de su CAA

Las empresas automotrices chinas despliegan estrategias que paulatinamente modifican las tendencias de los mercados latinoamericanos de automotores y autopartes. *Verbi gratia*, en Sudamérica, Uruguay ya es uno de los países que más importa automóviles fabricados en China. En tanto que en México desde 2006, la empresa mexicana *Giant Motors* consolida resultados en asociación con la empresa china *First Automobile Works* (FAW). Cabe recordar que, la FAW fue fundada en 1953 con asistencia técnica de la empresa soviética ZIL. Esa cooperación técnica sólo duró hasta 1956 en la fabricación de camiones, después en 1958 FAW empezó su producción de automóviles con la marca *Hongqi*. Ahora, junto a *Dongfeng Motor Corporation*, *Shanghai Automotive Industry Corporation* (SAIC), *Chang'an*

Motors y *Chery*, FAW es uno de los cinco principales fabricantes de automóviles de China (FAW, 2010).

Durante las primeras tres décadas de la existencia de FAW, sus modelos más importantes fueron el camión *Jiefang CA-10*, y el automóvil *Hongqi*, que basado en el ZIL 150 soviético fue el primero en producirse en serie en China. La nueva generación del camión *Jiafang*, el CA141, salió a la venta en 1988. En ese año FAW empezó a colaborar con el grupo alemán *Volkswagen*. En 1991 fue fundada la *FAW-Volkswagen* que produce en China los modelos *Jetta*, *Bora* y *Golf*. A partir de 1996, FAW produce los modelos A4 y A6 de *Audi* y también las marcas *Jiaxing*, *Xiali* y *Haima*. Desde 2002, FAW colabora con el grupo Toyota: FAW-Toyota produce los modelos *Corolla*, *Mark II*, *Crown* de Toyota y Terios de *Daihatsu*. En 2004, las ventas de vehículos de FAW superaron el millón de unidades. En 2010 la producción de las coinversiones de FAW con sus socios extranjeros fue de 2 millones 572 mil unidades y la producción de las marcas exclusivas de FAW alcanzó la cifra de 896 mil unidades (OICA 2010).

Para obtener tecnología e inversión de capital, China fomentó coinversiones principalmente con Audi-VW, Toyota, General Motors, Hyundai, Ford, Nissan, Fiat-Chrysler, Peugeot-Citroën, entre otros fabricantes globales. El crecimiento del mercado interno dio lugar a una expansión de la demanda de autos, ello llevó a China a desarrollar capacidad productiva automotriz. Para favorecer la producción local, el gobierno chino impuso obstáculos aduaneros a la importación de automóviles y de componentes. En 1986, la tarifa aduanera sobre la importación de automotores pasó de 180% para vehículos con motores de menos de tres litros a 220% para los de motores de más de tres. Este arancel se redujo sucesivamente, sobre todo a partir de su membresía en la OMC, ya que en el acuerdo multilateral China asumió el compromiso de reducirlo a un nivel de 25% a partir de 2006 (Álvarez Medina y Sepúlveda Reyes 2006).

Las inversiones automotrices en China son aprobadas central o provincialmente en función de la naturaleza y dimensión del capital. El ensamblaje de vehículos, los componentes clave (motor, frenos ABS y bolsas de aire) y todas las inversiones superiores a 30 millones de dólares dependían de los niveles centrales, pero también debido a la recién estrenada membresía de China en la OMC esta regla cambió, y desde 2005 la autorización es requerida cuando el capital supera los 150 millones de dólares (Álvarez Medina y Sepúlveda Reyes 2006).

La política automotriz actual de China fue puesta en marcha hace 18 años y su propósito fue crear grupos automotrices que coadyuvasen a la industrialización del gigante asiático. El décimo plan quinquenal (2001-2005) perfiló la internacionalización de dos o tres de sus grupos. También se estableció como meta que de 5 a 10 de los grupos de empresas de autopartes desarrollaran capacidad competitiva primaria y que los tres productores más importantes de componentes estratégicos consiguiesen abastecer 70% de su mercado interno. Una meta adicional estableció que las exportaciones de autopartes deberían representar 20% del total de las ventas al exterior (Álvarez Medina y Sepúlveda Reyes 2006).

Así, los cinco grupos que cumplieron las expectativas de los planes quinquenales desde 2004 son: *First Auto Works* (FAW), *Shanghai Automotive Industry Corporation* (SAIC), *Beijing Motors*, *Chang'An* y *Dongfeng Auto*. Algunas de estas empresas han desarrollado capacidad para incursionar en el mercado automotriz de varias decenas de países.

Con una población cercana a 1,350 millones de habitantes, en 2010, el parque vehicular en circulación en China alcanzó los 78 millones de vehículos (*Excélsior* 2011). Para China la prioridad es atender el consumo interno. En 2011, China alcanzó una producción de 18 millones 419 mil vehículos (OICA 2012). En 2012, la producción de vehículos automotores en china totalizó 19 millones 271 mil unidades (CAAM 2013). Por tanto, teniendo en cuenta importaciones y exportaciones, en 2013 la cifra estimada del parque vehicular de China ya es cercana a los cien millones de automotores.

En el 2000 las exportaciones automotrices de China eran prácticamente inexistentes. Pero en 2011, China exportó 849,000 vehículos automotores, 49% más que en 2010. El valor de las exportaciones automotrices fue de un monto de 11 mil millones de dólares y estuvieron dirigidas a 190 países y regiones como Rusia, Brasil e Irán. Entre 2006 y 2012, el número de empresas exportadoras de la cadena autopartes-automotriz de China se redujo de 1,340 a sólo 653, pero el precio unitario promedio de los vehículos exportados se incrementó de 9,624 a 13,458 dólares estadounidenses. Datos de la Asociación China de Fabricantes Automotrices muestran que las exportaciones de automotores en 2012 totalizaron 1'056,100 unidades, es decir tuvieron un crecimiento de 29.7% respecto a 2011 (Li 2013). Las exportaciones de vehículos de China crecieron 55 veces en el

periodo de 2001 a 2012, ya que en 2001, el gigante asiático sólo exportó 19,000 automotores.

El monto del valor del comercio exterior de China en 2012 parece haber sido superior al de Estados Unidos, así China podría haberse convertido en la mayor nación comercial del mundo. Aunque aún falta que en marzo de 2013 la OMC evalúe las estadísticas de algunos flujos comerciales (MOFCOM 2013).

Con tecnología propia, China reproduce modelos de otras marcas. Un auto Toyota que en el mercado chino cuesta 130 mil yuanes, tiene un auto gemelo chino con un precio que varía entre los 60 y 70 mil yuanes. Con su política automotriz, el Estado chino definió metas claras y las empresas chinas desarrollaron competitividad. El objetivo de crear dos o tres grandes grupos automotrices se materializó, pues Dongfeng y FAW ocupan el segundo y tercer lugar mundial, respectivamente, en la producción de camiones de menos de seis toneladas. No obstante, el mercado chino está dominado por las coinversiones que estos grupos tienen con Toyota, VW, GM, Honda, Hyundai y Suzuki. Aunque en 2011, la empresa estatal Dongfeng Motors exportó 63,800 vehículos, 3.0% del total de sus autos vendidos ese año, esto es, 2 millones 170 mil vehículos. Las ganancias de la empresa se contrajeron 4.6% en 2011, pero alcanzaron un monto de 10.5 mil millones de yuanes (1.7 mil millones de dólares) (Xinhua, 2012). Dongfeng Motors proyecta exportar en 2016 uno de cada diez de los vehículos que vende, es decir, 300,000 unidades. Dongfeng diversificará sus productos para producir autos impulsados con un nuevo sistema energético para cumplir su meta (Xinhua, 2012). La CAA china es un proveedor de autopartes de bajo precio que cambiará los costos de la industria del automóvil en el mundo (Álvarez Medina 2007). Además, las empresas de China han elevado la calidad de sus automóviles terminados y su estrategia de I&D evoluciona hacia autos con fuerza motriz hibrida o eléctrica.

2. La CAA en América Latina y el Caribe

La importación de autopartes chinas en México empieza a afectar a los comercios de piezas usadas, pues las refacciones chinas nuevas son más baratas. La dinámica *sui generis* de la industria automotriz y de la fabricación de componentes es muy relevante para la comprensión del proceso actual de globalización. En particular, las tendencias

del mercado mundial de autos y de partes automotrices definen en gran medida la actual coyuntura de los intercambios internacionales. Las transnacionales automotrices que operan en México para reducir costos incluyen hasta 30% de componentes manufacturados en China. Ante esto, los autopartistas que tienen actividad en México están obligados a desarrollar competitividad (sólo cerca del 30% con capital mexicano), pues ante la piratería de repuestos y autopartes, es claro que la estrategia de las ensambladoras prevalecerá y aumentará el contenido de componentes chinos en los vehículos ensamblados en nuestro país. Los autopartistas que operan desde México y China luchan en EU en fracciones como: sistemas de frenado, tambores y radiadores. Álvarez Medina y Sepúlveda Reyes (2006) consideran que la industria de autopartes en China representa una seria amenaza para la industria automotriz en México.

En la economía mexicana, en 2005 la industria automotriz representaba 20% de la producción total, daba empleo a 9% de la población activa y representaba 18% de las exportaciones manufactureras. Pero en el periodo 2000-04, la producción de automóviles en México tuvo una caída aproximada de 400,000 unidades con el consecuente descenso de las exportaciones. Si alguna vez México tuvo una ventaja comparativa estratégica por su membresía en el TLCAN ésta se está perdiendo (ver cuadro 1).

Cuadro 1. Países productores de vehículos automotores del TLCAN 2010-2011

País	2010	2011	tasa de crecimiento
	unidades	unidades	porcentaje
Canadá	2,068,189	2,134,893	3.2
México	2,342,282	2,680,037	14.4
Estados Unidos	7,762,544	8,653,560	11.5

Fuente: OICA (2011).

A principios de la década de los noventa, China no figuraba en la producción global de vehículos. No obstante, en 2009 se convirtió en el principal productor con 22.4% de los automóviles fabricados internacionalmente. En cambio, desde el año 2000 México ha visto disminuir su participación hasta el 2.5% en 2009 (Dussel Peters 2010).

La industria de autopartes en México provee dos mercados: el de equipo original para automóviles nuevos y el mercado de repuestos. En 2001 el valor total de estos dos mercados había alcanzado un monto de 30,000 millones de dólares. Este sector genera empleo directo para 273,000 personas (Álvarez Medina 2002). No obstante, la crisis de la CAA de 2007-2009 ha sido la crisis más aguda del sector y ha tenido profundas repercusiones en América del Norte y en México. Con una producción de 1'566,842 unidades en México en 2009, la producción cayó 28.9% respecto a 2008 y refleja niveles de producción inferiores al año 2000 (Dussel Peters 2010). A pesar de ello, en 2011, México se ubicó en la novena posición como productor de vehículos y junto con Brasil produce cerca de 90% de los autos que se fabrican en Latinoamérica (ver cuadro 4).

En 2011, Volkswagen en México elevó su producción de vehículos a más de 500 mil unidades. Así, esta empresa logró superar las 450 mil unidades fabricadas en 2008, lo que representa un crecimiento de 11%. Con un ritmo de producción de dos mil 150 unidades diarias, Volkswagen destina alrededor de 80% de sus vehículos a los mercados de exportación. Por su volumen de producción, Volkswagen en México cerró 2011 como la fábrica automotriz número uno en América del Norte (Notimex 2011).

Honda, Mazda y GM anunciaron en agosto de 2011 que invertirán en México para atender mercados de Centro y Sudamérica (Milenio 2011). Las exportaciones de automóviles ensamblados en México hacia Brasil se han incrementado significativamente, con este antecedente Volkswagen diseñó una estrategia hacia ese atractivo mercado latinoamericano. Por otra parte, la empresa italiana FIAT-Chrysler no ha decidido aún si ampliará su presencia en Brasil o en México.

La CAA en nuestro país involucra a Haití, que ocupa el onceavo lugar en las relaciones comerciales de México en el Caribe, ya que esta nación exporta a México arneses para automóviles. La CAA de Argentina ha tenido un crecimiento económico importante en los años recientes y Uruguay, Perú y Chile son importadores netos de autopartes y de vehículos automotores.

Frente a Sudamérica, una de las ventajas de la CAA de México es la productividad del obrero automotriz. En el caso de Argentina el coeficiente de productividad fue de 14.9 y de 18 vehículos ensamblados por hombre entre los años 1998-2000. Para esos mismos años la productividad fue entre 22.7 y 27.5 vehículos por hombre ocupado

en Brasil. México tuvo niveles de productividad aún mayores entre 33.7 y 35.8 entre 1996 y 1998 (Sierra y Katz 2002). Estas cifras podrían ser más significativas, ya que los datos de empleo utilizadas en Brasil y México incluyen trabajadores empleados en las actividades de producción de motores y estampado, que son tareas poco consideradas en las nuevas inversiones realizadas en la Argentina. Cabe subrayar la existencia de una política automotriz común del Mercosur, que por supuesto involucra a Uruguay, Paraguay, Argentina y Brasil. Dicha política concede preferencias a las exportaciones de la CAA con componente regional progresivo.

Colombia, que ocupa la quinta posición como productor de automóviles en Latinoamérica, ha diseñado una estrategia que, en el largo plazo, le lleve a tener liderazgo en la exportación de autopartes y componentes (ver cuadros 1 y 2). La producción de autos en Colombia aún es marginal, el ritmo de crecimiento del sector es dinámico y fue de 33% en 2007. Colombia ensambla en su territorio el 43% de los vehículos que consume y el 57% restante es importado principalmente de Corea del Sur, México, India, Japón, Ecuador, China y Estados Unidos. En 2011, el volumen de vehículos ensamblados en territorio colombiano ascendió a 131,520 unidades en un mercado con un consumo aparente de cerca de 324 mil vehículos (Proexport Colombia 2012).

En el caso de Brasil, la producción vehicular pasó de 2.6 millones de unidades en 2007 a 3.4 millones de vehículos automotores en 2011, es decir, en ese lustro la producción brasileña de automotores tuvo un crecimiento de 30.8%. En 2011, las empresas armadoras de vehículos de Brasil fabricaron 2.5 millones de autos y 871 mil vehículos comerciales (OICA 2012).

Por otra parte, en el marco del acuerdo de libre comercio entre México y Perú que entró en vigor el 1 de febrero de 2012, el sector automotriz establecido en nuestro país aspira a ampliar su participación a cerca de 20% del mercado de automotores y componentes peruano.

Cuadro 2. Países productores de vehículos en Sudamérica

País	2010	2011	tasa de crecimiento anual
	unidades	unidades	porcentaje
Argentina	716,540	828,771	15.7
Brasil	3,381,728	3,406,150	0.7
Chile	4,700	5,000	6.4
Colombia	41,714	34,850	(16.5)
Ecuador	22,335	25,860	15.8
Venezuela	104,357	102,409	-1.9

Fuente: OICA (2011).

3. La estrategia exportadora de China

China fue una de las veintitrés naciones signatarias del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1948. La revolución socialista de 1949 y la reorganización de su economía le llevaron a desatender el sistema del GATT. En 1958 Taiwán anunció la renuncia de China a ese organismo, pero el gobierno de Pekín nunca reconoció esta decisión. Años más tarde, en 1986, China notificó su deseo de recuperar su condición como parte contratante del GATT y en 1995 actuó como observador en la recién creada Organización Mundial de Comercio (OMC 2001).

En busca de su adhesión a la OMC, China tuvo un largo proceso de preparación y, con mecanismos e instrumentos particulares, fomentó cadenas de valor entre ellas la del sector autopartes-automotriz (Dussel Peters 2005). Como resultado, el nivel tecnológico de las exportaciones chinas se incrementó significativamente. Además, en el marco de las cuatro modernizaciones propuestas por Deng Xiaoping, China tuvo una magnífica política de ciencia y tecnología que ha impulsado sustantivamente la innovación y desarrollo (I&D) en el sector automotriz.

Finalmente, tras un largo proceso de negociaciones de casi 15 años, China ingresó a la OMC en 2001. El último país en consentir el ingreso de China a la OMC fue precisamente México. Nuestro país retiró sus objeciones al Protocolo de Adhesión de China a la OMC a cambio de un acuerdo de excepción mediante el cual impuso cuotas compensatorias a las mercancías chinas sin que fueran

cuestionadas judicialmente en la OMC durante seis años (Anguiano Roch 2007). En 2003, a pesar de las preferencias arancelarias del TLCAN, China superó a México y se convirtió en el segundo proveedor del mercado estadounidense, con una participación de 12.1% contra 10.9% de México.

Pero ¿qué compromisos asumió China en el marco de las instituciones multilaterales del comercio global? En principio la apertura y liberalización de su régimen para integrarse a la economía mundial. Las normas de la OMC reclaman un entorno más previsible para el comercio exterior y para las inversiones extranjeras. China otorga ahora a todos los miembros de la OMC un trato no discriminatorio. Todos los particulares y empresas con derecho a ejercer el comercio, incluidas las empresas de capital extranjero y las no registradas en China, deben recibir un trato no menos favorable que el otorgado a las empresas chinas (OMC 2001).

China se comprometió a eliminar la práctica de fijar precios duales, así como las diferencias en el trato a mercancías para venta interna y a las de exportación; renunció a utilizar el control de precios para proteger a las industrias o proveedores nacionales. China está obligada a aplicar el Acuerdo de la OMC de forma efectiva y uniforme, para lo que revisará sus leyes internas y promulgará nuevas. En materia de propiedad intelectual, China debe aplicar plenamente el Acuerdo (OMC 2001).

Durante un plazo de 12 años contados a partir de 2001, está en curso un mecanismo transitorio de salvaguarda especial, que se pondrá en marcha cuando las importaciones de productos de origen chino causen o amenacen causar una desorganización del mercado que afecte a los productores nacionales de otros miembros de la OMC. En el caso de mercancías industriales, China se comprometió a reducir el arancel medio a 8.9%, con una oscilación de 0% a 47%. Se aplican los más elevados a películas fotográficas, automóviles y productos conexos. Algunos aranceles fueron eliminados y otros reducidos, la mayoría en 2004 y completamente en 2010 (OMC 2001).

La visita a Latinoamérica de altos dirigentes chinos ha derivado en una relación comercial creciente. A partir de la Cumbre Norte-Sur celebrada en Cancún en 1981, a la que asistió el primer ministro Zhao Zhiyang, en las relaciones de China con América Latina y el Caribe (ALC) las visitas oficiales han sido numerosas. El interés de China se centra, por un lado, en satisfacer en la región latinoamericana

su demanda de recursos naturales, energía y materias primas para sostener el crecimiento de su economía, y por otro en obtener el reconocimiento que coadyuve a su reunificación territorial con Taiwán.

En general, las interacciones de China con ALC han mantenido un grado considerable de cordialidad y empatía (Fernández de Castro y Rubio Díaz Leal, 2007). China cuenta con una estrategia de largo plazo hacia América Latina. Desde el año 2000, el comercio entre China y ALC se ha intensificado, el valor de las mercancías chinas intercambiadas con ALC alcanzó la cifra de 13,000 millones de dólares. En la región, China ha firmado tratados de libre comercio con Costa Rica, Perú y Chile.

El Ministerio de Comercio de China identificó que en 2004 el comercio sino-latinoamericano creció 50% y casi la mitad de la inversión extranjera directa china de ultramar se dirigió a América Latina, alrededor de 18.5 millones de dólares. Como efecto del ingreso de China a la OMC, para 2007 el valor de las exportaciones chinas hacia la región superó los 103,000 millones de dólares y, a principios de 2008, el monto fue de 111,500 millones de dólares.

Así, por ejemplo, China importa de Cuba azúcar y algunas medicinas, mientras que exporta a ese país caribeño arroz, frijoles, productos mecánicos y eléctricos, equipos médicos y medicamentos, artículos de industria ligera y textil, así como automóviles y autobuses. En el año 2000 el valor del comercio bilateral entre China y Cuba fue de 314 millones de dólares. De ese total, 233 millones de dólares correspondían a la exportación de China y 81 millones, a la importación. Al cierre de 2005, el comercio entre estas dos naciones alcanzó los 830 millones de dólares; en el periodo comprendido de enero a julio de 2006 llegó a 890 millones de dólares. En los últimos cinco años, el intercambio comercial entre China y Cuba se ha duplicado.

En otro ejemplo, en 2010, la participación de China en el comercio exterior de México alcanzó 8.3% y representó el mayor déficit comercial de México con un monto de más de 41 mil 400 millones de dólares. La proporción entre las importaciones y las exportaciones es de 11:1 (Dussel Peters 2011). Si bien en 2010 las exportaciones mexicanas a China crecieron en 90%, México todavía tiene enormes dificultades para exportar productos con valor agregado a ese país. Todavía en 2007, los principales productos mexicanos exportados a China eran electrónicos y autopartes automotrices. Más recientemente, en 2010, de las 10 fracciones más importantes

que empresas mexicanas vendían a China, ya sólo dos se vinculaban con el segmento automotriz, el resto eran materias primas que representaron más de tres cuartas partes de las ventas totales a ese país.

La exportación de materias primas de México a China creció 187% (Dussel Peters, 2011). Esta tendencia refleja un cambio significativo. En 2010 los principales productos exportados fueron cobre, petróleo y minerales de plomo. En diciembre de 2011, tuvo lugar la regularización completa de las importaciones chinas. En el futuro China aplicará probablemente una política comercial más dinámica hacia América Latina.

En el periodo 1998-2004, el intercambio comercial entre México y China aumentó 776%. Pero sólo representaba 3.9% del comercio exterior de México y la balanza comercial mexicana ha acumulado un gran déficit frente al país asiático, es decir, las empresas mexicanas no han sabido aprovechar los espacios que hay en el mercado chino. México sólo capta 0.26% de la inversión de capital chino en el exterior y la inversión mexicana en China es insignificante. En 2003, 85% de las empresas que producían calzado en México se mudaron a China y también empresas como SONY, NEC y KODAK dejaron de operar en México y trasladaron sus inversiones a China.

En los primeros cuatro años del nuevo milenio, las exportaciones de China hacia nuestro país tuvieron un crecimiento anual promedio de 17%. La dinámica del comercio exterior chino implica tanto oportunidades para exportadores como el desplazamiento de empresas con baja competitividad. En su actividad exportadora, China aplica un proyecto comercial de Estado desde 1993 (Oropeza García 2007). En tanto que en México ha faltado inversión en el sector productivo y esto ha estancado su proceso de industrialización.

Teniendo en cuenta que la estrategia exportadora de México se finca en 12 tratados de libre comercio con 43 países (SE 2011), entre ellos el TLCAN y acuerdos de libre comercio con Japón, Centroamérica (El Salvador, Costa Rica, Guatemala, Honduras y Nicaragua) y Perú entre otros, ¿cabe esperar la concertación de un acuerdo comercial con China? Las relaciones de China con Brasil, Chile, México, Argentina y Venezuela son relativamente activas y, en algunos casos, son catalogadas como estratégicas para ese país asiático. China ha sido sin duda mucho más importante para el desarrollo de los países latinoamericanos que a la inversa (Fernández de Castro y Rubio Díaz Leal 2007). En el Caribe y Centroamérica, China invierte y otorga

asistencia para obtener apoyo de los gobiernos de esos países en el tema de su soberanía sobre Taiwán. Así por ejemplo, como tercer usuario del canal, China tiene con Panamá proyectos de inversión a fin de expandir el flujo naval del canal.

En Mercosur, China aplica una política de acercamiento comercial. Con Brasil, país que se ha convertido a finales de 2011 en la sexta economía del mundo, China tiene un importante intercambio comercial, además Brasil y China cuentan con diversos acuerdos de cooperación sobre tecnología nuclear, espacial, exploración de hidrocarburos, construcción de oleoductos, entre otros. En el contexto de la unión aduanera de América del Sur, un dato también significativo revela que en 2007 empezó a operar en Uruguay la primera planta ensambladora de automóviles chinos.

4. Las exportaciones automotrices chinas hacia los mercados latinoamericanos

En el cuadro 3 se puede apreciar que desde la entrada en vigor del TLCAN, las exportaciones de la CAA que opera en México tuvieron una tasa de crecimiento anual promedio de 11.3% en el periodo 1993-2006. Pero las importaciones de México de vehículos automotores y sus partes también mostraron un crecimiento anual promedio sostenido de 18.6% en dicho periodo. El sector automotriz y de autopartes de México tiene un alto nivel de integración con la cadena de valor de esta industria en Estados Unidos, las exportaciones automotrices y de autopartes de México hacia Estados Unidos en 2006 totalizaron un valor de 34 mil 074 millones de dólares. En tanto que las importaciones alcanzaron un monto de 13 mil 792 millones de dólares ese mismo año.

Por otra parte, en el contexto del capítulo 87 en el comercio bilateral entre México y China se observa un nivel muy bajo en los intercambios entre los dos países. Las exportaciones representaron sólo 0.1% del total, en tanto que las importaciones de vehículos automotores y sus partes de China a México representaron 0.2% del total de las importaciones mexicanas. Aun así, en los intercambios de México y China que conciernen al capítulo 87 hay una tendencia ascendente. Como se puede constatar en los datos que proveen, las exportaciones de vehículos automotores y sus partes de México a China pasaron de 8.7 millones de dólares a 640.5 millones

en 2001 y 2010, respectivamente. Por otro lado, las importaciones de México desde China en estos rubros pasaron de 78.1 millones de dólares a 823.7 millones en el mismo periodo (Álvarez Medina y Cuadros 2012).

Cuadro 3. Comercio de México con Estados Unidos y China en el marco del capítulo 87 (vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios) 1993-2006

Capítulo	1993	1995	2000	2004	2005	2006	TCPA 1993-2006	Participación en el total 2006
Exportaciones Totales de México	millones de dólares						Porcentaje	
87	7,051	12,223	28,158	28,574	32,149	39,495	11.3	15.8
Exportaciones de México a EU	millones de dólares						Porcentaje	
87	5,733	10,270	25,402	26,364	28,259	34,074	11.5	16. 1
Exportaciones de México a China	millones de dólares						Porcentaje	
87	nd	nd	Nd	14	52	199	nd	0.1*
Importaciones Totales de México	millones de dólares						Porcentaje	
87	1,929	3,861	17,061	18,474	22,150	25,098	18.6	9.8
Importaciones de México desde EU	millones de dólares						Porcentaje	
87	1,306	3,093	12,315	10,726	12,353	13,792	14.6	10.6
Importaciones de México desde China	millones de dólares						Porcentaje	
87	nd	nd	nd	239	336	488	nd	0.2*

Fuente: arreglo propio con datos citados por Dussel Peters (2007) y Álvarez Medina y Cuadros (2011)

* Cálculos propios

El mercado latinoamericano es el segundo mercado, después del estadounidense, para las exportaciones automotrices mexicanas. So-

bre la importancia de los mercados latinoamericanos, a manera de ejemplo, se puede citar que en Brasil el crecimiento de los salarios reales ha favorecido la ampliación de la demanda interna de autos y que sólo Puerto Rico consume más de cien mil vehículos nuevos cada año. Para los fabricantes chinos los mercados de ALC son una meta inmediata, de este modo, República Dominicana ya es un mercado para productos de la empresa china Dongfeng.

Desde el año 2000, el parque automotriz de ALC ha experimentado un crecimiento rápido, al pasar de 42.1 millones de unidades a 65.8 millones en 2009 (BBVA 2010). Dado el nivel de ventas en los principales países latinoamericanos, en 2013, el parque vehicular de ALC probablemente puede estimarse en alrededor de setenta y nueve millones de vehículos. En 2008, la flota vehicular de México era de 26.6 millones de unidades y en Brasil de 27.4 millones (SE 2011), en tanto que el de Argentina en 2010 se calculó en 9.4 millones de unidades. En el caso de Brasil, sobresale el hecho de que el 60% de su flota vehicular utiliza etanol como combustible. En este país ha habido una adecuada política de crédito para la renovación del parque vehicular y se ha conseguido que la antigüedad de éste no supere los siete años en promedio con un favorable impacto ambiental. En cambio en México la permisividad de importación de vehículos usados ha provocado que la antigüedad promedio de los automotores sea de dieciséis años. Argentina también requiere renovar su flota, pues la antigüedad promedio de sus vehículos automotores es de diecinueve años.

En términos relativos, la proporción de vehículos por habitante en ALC alcanzó en promedio la cifra de 169 vehículos por cada 1,000 habitantes en 2007, lo que supone un notable incremento de casi 50% sobre los 113 vehículos de 2002, niveles de crecimiento muy superiores a los observados en la zona euro (2.6%), Norteamérica (2.9%) o Asia y Pacífico (20%) en los últimos cinco años.

Los mayores niveles de automóviles por persona se encuentran en Argentina (6.3 habitantes por vehículo) y México (5.2 habitantes por vehículo), mientras que Perú se encuentra muy rezagado con 16 habitantes por vehículo. La antigüedad promedio del parque automotriz en la región se sitúa alrededor de los catorce años (BBVA 2010).

En relación con la participación de marcas en el mercado de automóviles comercializados, *Chevrolet* se perfila como la marca líder en

la región, con participación en el mercado que ronda en promedio 25%, y cuotas muy significativas en Venezuela (bajo la marca de *General Motors*) donde concentra 44% del total de vehículos comercializados, en Colombia con una participación del 34% o en Chile que alcanza 17%. Le siguen en el liderazgo Renault, Hyundai y Kia (BBVA 2010).

En resumen, las condiciones iniciales del mercado automotriz de la región, es decir, su tamaño relativamente pequeño en ciertos países, su elevada antigüedad y su alta concentración geográfica, sugieren que las oportunidades de desarrollo del mismo pueden multiplicarse si los factores de demanda y oferta que inciden en el mercado se presentan favorables en los próximos años.

ALC tuvo una fuerte expansión de ventas de autos entre 2003 y 2007 debido a su crecimiento económico. En 2008, fueron vendidas más de cinco millones de unidades (BBVA 2010). En 2009 el sector automotriz, afectado por la desaceleración económica y las condiciones cambiarias registró una caída promedio en el número de vehículos vendidos cercana a 6% respecto a 2008, aunque sobresale que dicha caída se concentró en México (26% menos de ventas), por su fuerte vinculación con Estados Unidos y en Venezuela (50%) debido a las dificultades para financiar importaciones.

No obstante, los datos recientes muestran recuperación (ver cuadros 1 y 2). Sin embargo, pese al importante crecimiento experimentado por la industria, aún existe capacidad ociosa con niveles promedio en el sector cercana a 65% (BBVA, 2010).

En los mercados de la región podrían distinguirse tres niveles: en el primero Brasil, país productor que consume un alto porcentaje de los vehículos que fabrica; en el segundo, Argentina, Colombia, México y Venezuela que exportan parte de su producción, pero importan vehículos para abastecer el mercado local; y por último, los importadores netos como Chile o Perú, donde la totalidad de la oferta de vehículos procede del exterior.

El mercado brasileño merece un trato especial. El sector automotriz en Brasil experimenta un inédito periodo de crecimiento en sus ventas. En 2009, el país superó la barrera de 3 millones de vehículos vendidos y en 2010 las ventas de autos ascendieron a 3.5 millones de unidades. Con estos resultados, Brasil es el cuarto mayor consumidor de autos en el mundo, detrás de China, Estados Unidos y Japón (BBVA 2010).

Los fabricantes europeos de automóviles, tradicionalmente con fuerte presencia en Brasil, están perdiendo terreno de cara a una dura competencia de nuevos rivales asiáticos. Las ventas en Brasil de las empresas Fiat SpA, Volkswagen, General Motors Co. y Ford Motor Co., tuvieron una contracción de 2.3% en 2011 y sólo representaron un total de 2'398,900, frente a 2'455,100 en 2010.

La importación es un componente muy importante en el desarrollo del sector automotriz de ALC. En promedio la región importa aproximadamente 60% de sus vehículos. Chile y Perú son casos extremos en donde el porcentaje es cercano al 100%. En ambos casos, los principales proveedores son países asiáticos. Para el caso de Chile en 2009, 34% del total de las importaciones provinieron de Corea del Sur, que desplazó a Japón como principal exportador de autos a esa nación. En el caso de Perú, Japón y Corea del Sur proveen 38% y 22%, respectivamente, del total de las importaciones peruanas.

China es el tercer país asiático que más impulsa exportaciones de la cadena autopartes-automotriz a la región, y aunque las cuotas son aún bajas, dado que su presencia en estos mercados es muy reciente, el crecimiento es muy rápido y se perfila como uno de los grandes exportadores gracias a los bajos precios de sus vehículos.

En 2011 las ventas de las ensambladoras chinas crecieron significativamente en los mercados latinoamericanos. Debido a que el mercado latinoamericano es uno de los mercados automotrices de mayor crecimiento en el mundo, inversionistas chinos proyectan la apertura de varias fábricas en América Latina. Las compañías automotrices chinas pretendieron inicialmente construir plantas de ensamblaje en México, para utilizar la ventaja competitiva de la exportación sin aranceles hacia el mercado estadounidense en el contexto del TLCAN. No obstante, la crisis hipotecaria estadounidense inhibió dichas inversiones (Bermúdez Liévano 2011).

Compañías chinas como Chery y JAC Motors planean convertirse en marcas globales. ALC ha dado buenos resultados a Chery, con menos barreras para el comercio y con un mercado de consumo maduro, como Brasil. A pesar de su reciente presencia en ALC, las marcas de autos chinos ya cuentan con importantes nichos de mercado. En Perú, cuyas ventas de vehículos nuevos se incrementaron 54% en 2010, los autos chinos cuentan con 12% del mercado. Como se mencionó anteriormente, en 2009 el país andino firmó un tratado de libre comercio con China (Bermúdez Liévano 2011).

Chile también firmó un TLC con el gigante asiático y las automotrices chinas ya participan en 7% del mercado. Además han aumentado sus ventas en 36% en Colombia y han ganando terreno en Bolivia, Paraguay y Uruguay. En Brasil los fabricantes chinos ya tienen 3.3% del mercado. Tradicionalmente el mercado brasileño ha estado dominado por Volkswagen y Fiat. El gobierno brasileño, preocupado porque el alza en las importaciones de vehículos asiáticos pudiese representar una pérdida de empleos, anunció un incremento en el Impuesto sobre Productos Industrializados de 30% adicional el gravamen sobre autos que no cumplan con una regla de origen de 65% del Mercosur o de México. Así, el precio de los vehículos chinos aumentó en un 28% (Bermúdez Liévano 2011).

La medida fue calificada de proteccionista, pero como el mercado brasileño es tan atractivo, estas compañías ya proyectan abrir plantas de ensamblaje, con lo que además, a la luz de acuerdos comerciales firmados por Brasil, podrán vender sus autos en el resto de la región. Chery Motors construye una fábrica a 100 kilómetros de Sao Paulo. Su meta es producir 150,000 vehículos anuales. Las ventas del primer exportador chino de autos a Brasil, su principal cliente en el extranjero, crecieron en 413% durante el primer semestre de 2011. La inversión en la planta ronda los 400 millones de dólares (Bermúdez Liévano 2011).

JAC Motors ha vendido 17,000 vehículos en el mercado brasileño. En asociación con el Grupo SHC, JAC Motors planea construir una planta en Bahía, con una meta de producción para 2014 de 100,000 unidades anuales. Otros fabricantes como Lifan, Great Wall y Changan también consideran incorporarse al mercado brasileño. En asociación con el grupo argentino Socma, Chery opera una fábrica en Uruguay, donde produce sus modelos Tiggo y Face, y anunció la construcción de otra en Venezuela. Lifan también cuenta con una pequeña fábrica en Uruguay para su modelo 320, muy similar al Mini Cooper. Asimismo, Zhengzhou Nissan Automobile (ZNA) firmó un acuerdo con la firma AM Reguera para fabricar pick-ups en Paraguay. Foton planea abrir una planta de ensamblaje de vehículos comerciales ligeros en Colombia (Bermúdez Liévano 2011).

BYD Motors gana reconocimiento por su innovación. Esta empresa china impulsa en América Latina su tecnología electromóvil. Tiene proyectos piloto con autos y autobuses eléctricos. Con Chile, BYD

Motors firmó un acuerdo de cooperación en transporte público sostenible (Bermúdez Liévano 2011).

La CAA en México refleja diversas dificultades: alta dependencia de Estados Unidos y de sus tres empresas automotrices principales, debilidad estructural de su sector de componentes e insumos para el sector automotriz, así como falta de procesos de innovación tecnológica y, en consecuencia, falta de escalamiento y mayor aportación de valor agregado (Dussel Peters, 2010). En contraste se debe mencionar que siete empresas chinas: BAIC, SAIC, Chery, Geely, BYD, FAW y Dongfeng sobresalen por su enorme potencial y capacidad de innovación (Dussel Peters 2010).

Durante 1995-2009, las autopartes ocuparon 96% de las exportaciones de la CAA de China, aunque ante la crisis en 2009 dichas ventas al exterior disminuyeron 12.5%. Por otro lado, las importaciones de la CAA china reflejan una tcpa de 20.3% en el periodo 1995-2008. Dichas compras externas superaron un monto de 45,700 millones de dólares en 2008, de ellas 66% fueron componentes automotrices. El intercambio comercial de la CAA entre México y China aún es poco significativo, con exportaciones e importaciones de 690 y 149 millones de dólares en 2008, respectivamente, y concentradas en más de 90% en autopartes (Dussel Peters 2010).

En 2009, el mercado automotriz en México en sus diferentes segmentos representó 2.7% del PIB nacional y 16.0% del PIB manufacturero. Actualmente existen 13 plantas de empresas OEM con producción de vehículos para pasajeros y otras 11 de vehículos comerciales. El consumo intermedio de la cadena en 2009 fue de 984,175 millones de pesos (alrededor de 78,734 millones de dólares), pero como ya se señaló anteriormente, la producción fue de sólo 1'566,842 vehículos. La producción de la CAA en México tiene como destino principal la exportación, con 78% de componentes, seguido por automóviles, camiones ligeros y pesados. Desde la crisis de 1994-1995 el mercado interno automotriz no se ha recuperado; ésta y el TLCAN implican un parteaguas en la orientación exportadora (Dussel Peters 2010).

Por el lado de China, el Decimosegundo Plan Quinquenal (2011-2015) plantea medidas para favorecer e incentivar al sector y particularmente a los productores de marca propia. China proyecta producir automóviles eléctricos, pero aun en el mercado chino el consumidor prefiere los autos con mayor autonomía. Empresas

como SAIC, FAW y BYD obtendrán recursos para el desarrollo de innovaciones tecnológicas.

Asimismo, como resultado del incremento de capacidad instalada y de programas como "*Going global*", es de esperarse que China aumente en forma considerable sus exportaciones, particularmente en autopartes, pero también en automóviles diversos. Si en los próximos cinco años China consigue exportar el 20% de su producción —unos cinco millones de autos por ejemplo— ello podría generar desajustes y dificultades masivas en los mercados internacionales de la CAA (Dussel Peters 2010). ¿Podría evolucionar el consumo de ALC para acceder a una oferta de esa magnitud?, es poco probable, tampoco se espera que las marcas y modelos estadounidenses y europeos sean desplazadas en el corto plazo. Pero, como hemos visto, la estrategia exportadora china abarca varias decenas de naciones y regiones.

Sería relevante, por ejemplo, llevar a cabo tres o cuatro proyectos de cooperación entre China y México vinculados con la CAA (Dussel Peters, 2010). Desde una perspectiva china, la comprensión del marco legal, la cultura empresarial mexicana en la CAA y el funcionamiento real y efectivo para establecerse en México serían proyectos de corto plazo. Desde una perspectiva mexicana las prioridades temáticas incluirían la incorporación de sus exportaciones a la creciente demanda china, la capacidad de entablar negociaciones con empresas fabricantes chinas para lograr una efectiva transferencia tecnológica en México, así como el apoyo a los fabricantes chinos para integrarse a redes de proveeduría existentes en el país.

De estos proyectos iniciales se desprenderían con certeza un grupo adicional de ejes temáticos y proyectos que profundizarían la cooperación entre ambos países. El caso de la CAA será cada vez de mayor relevancia entre ambos países, pero de no tomar medidas, la relación binacional, particularmente en los rubros comercial y económico, puede empeorar (Dussel Peters 2010).

Entre otros motivos, quizá la presencia de las exportaciones automotrices provenientes de China provocó cierto proteccionismo de Brasil que obligó a México a renegociar el Apéndice II del Acuerdo de Complementación Económica (ACE No. 55) de la Asociación Latinoamericana de Asociación (ALADI). Según el convenio entre los negociadores de los dos países, del 19 de marzo de 2012 al 18 de marzo de 2015, México aplicará un arancel cero *ad-valorem* a las

importaciones procedentes de Brasil de vehículos automóviles ligeros para personas y transporte de mercancía y productos automotores, cada uno de ellos se especifica conforme a su fracción arancelaria (Diario Oficial 2012).

En el Cuarto Protocolo Adicional del Apéndice II, México y Brasil establecieron que el arancel cero se aplique a cuotas de importación de vehículos automóviles de 1,450 millones de dólares para 2012-2013, de 1,560 millones para 2013-2014 y de 1,640 millones en 2014-2015, hasta alcanzar el libre comercio después del 19 de marzo de 2015. Las partes aceptaron que el Índice de Contenido Regional (ICR) de un vehículo deberá ser de 30% a partir de marzo de 2012, 35% a partir de marzo de 2013, 40% a partir de marzo de 2016. Pero en el periodo 2015-2016 las partes analizarán la aplicación de un ICR de 45% (Diario Oficial 2012).

En 2011 por segundo año consecutivo la producción de automóviles en China fue superior a los 18 millones de unidades y en 2012 superó los 19 millones de vehículos (cuadro 4). Por su parte, Brasil mantuvo su nivel de producción arriba de los 3 millones de vehículos. En tanto, México recupera paulatinamente su nivel de producción de antes de la crisis con 2.6 millones de unidades en 2011 y 2.8 millones de vehículos en 2012 (Torres 2013). Argentina mejora su producción del año anterior con un crecimiento de 15.7% en 2011. En 2011, la producción mundial superó los 80 millones de vehículos automotores.

Cuadro 4. Principales países productores de vehículos automotores en 2011

Lugar	País	Unidades	Tasa de crecimiento anual
1o.	China	18,418,876	0.80%
2o.	Estados Unidos	8,653,560	11.50%
3o.	Japón	8,398,654	-12.80%
4o.	Alemania	6,311,318	6.90%
5o.	Corea del Sur	4,657,094	9.00%
6o.	India	3,936,448	10.70%
7o.	Brasil	3,406,150	0.70%
8o.	México	2,680,037	14.40%
9o.	Francia	2,294,889	2.90%
10o.	Canadá	2,134,893	3.20%
20o.	Argentina	828,771	15.70%
	Total	80,092,840	3.20%

Fuente: OICA (2011).

5. Conclusiones

Las empresas transnacionales de autopartes y fabricantes de vehículos automotores han aprovechado las oportunidades que surgen de las instituciones establecidas en las zonas económicas especiales en la línea costera de China y los incentivos de este país a la IED. En tanto que, con complementariedad y coinversiones, China ha conseguido el diseño y la fabricación de marcas propias de automóviles. Por un lado, los oligopolios automotrices han accedido a un mercado automotor que tiene una expansión garantizada en los próximos lustros, por otro, China ha asimilado conocimiento y tecnología para consolidar su progreso económico.

China preparó bien su ingreso a la OMC, desarrolló capacidades en la CAA y avanza en el dominio de la innovación y el diseño de productos para la exportación. Las instituciones multilaterales del comercio han impulsado a China a un papel decisivo en el comercio internacional. Por producción anual de vehículos automotores, China ocupa una contundente primera posición y su presencia en el

mercado global aumenta. El mercado automotriz chino ya es el más importante para esta industria a nivel mundial y las exportaciones de su CAA crecen de manera acelerada. China ha diseñado una estrategia de exportación para que sus productos sean paulatinamente más competitivos en los mercados de América Latina y el Caribe y en otras regiones. Sin embargo, como la CAA es gobernada por los grandes oligopolios automotrices como Toyota, VW-Audi, GM, FIAT-Chrysler, Ford, Nissan, entre otras, las empresas chinas enfrentarán aún enormes retos para hacerse un espacio en mercados de competencia imperfecta.

Si bien el consumidor latinoamericano es favorecido con una mayor gama de productos y con los precios bajos de autopartes y vehículos chinos, las empresas latinoamericanas de autopartes están obligadas a actualizar sus niveles de competitividad para evitar ser desplazadas, en tanto que, el mercado laboral podría resentir pérdida de puestos de trabajo ante los bajos costos de refacciones chinas. La inversión china en la CAA de ALC aún es marginal y su efecto en la creación de puestos de trabajo aún es limitado. ALC no debe perder de vista que detrás de las mercancías chinas se despliega una política de Estado. Dicha política contempla todos los segmentos de los encadenamientos mercantiles globales y esto eleva el nivel de competitividad de los productos chinos.

Bibliografía

- Álvarez Medina, Lourdes. 2002. "Cambios de la industria automotriz frente a la globalización: el sector de autopartes en México". Contaduría y Administración 206, pp. 29-49.
- Álvarez Medina, Lourdes. 2007. "La industria automotriz china: posibilidades de competir con la industria automotriz en México". En, Enrique Dussel Peters y Yolanda Trápaga (coords.) China y México: implicaciones de una nueva relación. Nuestro Tiempo/La Jornada/ITESM/Cechimex/UNAM, México, pp. 191-208.
- Álvarez Medina, Lourdes y Elizabeth Sepúlveda Reyes. 2006. "Reformas económicas, inversión extranjera directa y cambios en la estructura de la industria automotriz china (1980-2004)". Contaduría y Administración 218, pp. 87-113.

- Álvarez Medina, Lourdes. 2011. La industria automotriz en época de crisis: efectos económicos, financieros y sociales. Instituto de investigaciones Económicas/UNAM, México.
- Álvarez Medina, Lourdes y Liliana Cuadros. 2012. "Las Importaciones Chinas y su Impacto en el Mercado de Autopartes de Repuesto Mexicano". Problemas de Desarrollo, 169 (43), pp. 97-119.
- Anguiano Roch, Eugenio. 2007. "Relaciones México-China en su perspectiva histórica". En, Enrique Dussel Peters y Yolanda Trápaga (coords.). China y México: implicaciones de una nueva relación. Nuestro Tiempo/La Jornada/ITESM/Cechimex/UNAM, México, pp. 25-50.
- BBVA. 2010. "Latinoamérica: situación automotriz". BBVA research (diciembre), pp. 1-15.
- Bermúdez Liévano, Andrés. 2011. "Los fabricantes chinos de autos se expanden en América Latina". La Nación, noviembre 18.
- CAAM (Asociación China de Fabricantes Automotrices). 2013. "China Automobile Production Increase 5.49% in December 2012". CAAM, enero 14.
- Dussel Peters, Enrique. 2005. "El caso de las estadísticas comerciales entre China y México: para empezar a sobrellevar el desconocimiento bilateral". Economía Informa 335, pp. 50-59.
- Dussel Peters, Enrique. 2007. "La relación China México: cinco debates y mitos". En, Enrique Dussel Peters y Yolanda Trápaga (coords.). China y México: implicaciones de una nueva relación, México. Nuestro Tiempo/La Jornada/ITESM/Cechimex/UNAM, México, pp. 129-151.
- Dussel Peters, Enrique. 2010. "La cadena autopartes-automotriz en México y en China: ¿potencial de cooperación?". En, Enrique Dussel Peters, Hacia un diálogo entre México y China: dos y tres décadas de cambios socioeconómicos. Cámara de Senadores, CICIR, Fundación Friedrich Ebert y UNAM/CECHIMEX, México, pp. 271-301.
- Dussel Peters, Enrique. 2011. "China: crecimiento y comercio". Reforma, abril 5.
- Excélsior. 2011. "Circulan mil millones de autos en el mundo". Zócalo, agosto 19.

- FAW (First Automobile Works). 2010. History. Autopasion18, abril 24.
- Fernández de Castro, Rafael y Laura Rubio Díaz Leal. 2007. "Falsa Ilusión: China como Contrapeso a Estados Unidos en el Hemisferio Occidental". En, Enrique Dussel Peters y Yolanda Trápaga (coord.). China y México: Implicaciones de una Nueva Relación. Nuestro Tiempo, UNAM, La Jornada, México, pp. 105-117.
- Li, Fang. 2013. "China's Vehicle Exports Top One Million Mark for the First Time". China Daily, enero 22.
- Lifschitz, Edgardo. 1985. El complejo automotor en México y América Latina. Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco, México.
- Milenio. 2011. "México y Sudamérica, atractivos para invertir en sector automotriz". Milenio, agosto 16.
- MOFCOM (Ministry of Commerce People's Republic of China). 2013. Official from Foreign Trade Department Answered Reporters' Question on China's Foreign Trade Value Exceeding that of US for the First Time in 2012. MOFCOM, China.
- Notimex. 2011. "Pide industria del calzado "cancha pareja" para competir con China. Piden evitar la depredación o desaparición de este sector en México, ante la liberación de más de mil 300 fracciones arancelarias a productos chinos". La Jornada, diciembre 26.
- OICA (Organización Internacional de Constructores de Automóviles). 2010. Estadísticas. http://oica.net/category/production-statistics/2010-statistics/. Consultado en abril de 2013.
- OMC (Organización Mundial del Comercio). 2001. Concluyen con éxito en la OMC las negociaciones para la adhesión de China. OMC, septiembre 17.
- OMC. 2012. Estadísticas. Información sobre comercio internacional y acceso a los mercados. http://www.wto.org/spanish/res_s/statis_s/statis_s.htm. Consultado en febrero 2012.
- Oropeza García, Arturo. 2007. "China-México: Un Encuentro Inesperado". En, Enrique Dussel Peters y Yolanda Trápaga (coords.). China y México: Implicaciones de una Nueva

Relación. Nuestro Tiempo, UNAM, Publicaciones La Jornada, México, pp. 153-190.

- Proexport Colombia. 2012. Industria Automotriz en Colombia. http://www.proexport.com.co. Consultado noviembre de 2012.
- Rosales, Osvaldo y Mikio Kuwayama. 2012. China y América Latina y el Caribe: Hacia una Relación Económica y Comercial Estratégica. CEPAL, Santiago de Chile.
- SE (Secretaría de Economía). 2011. Industria Automotriz: Monografía. http://200.77.231.70/swb/work. Consultado en mayo de 2012.
- Sierra, Pablo Horacio y Luis Fernando Katz. 2002. "La industria automotriz de cara a su futuro. Escenarios". Documento de trabajo 4 (LITTEC).
- Torres, Atzayaelh. 2013. "Industria Automotriz No Logra Meta del 2012". Dinero en Imagen, enero 10.
- Xinhua. 2012. "China's Dongfeng plans aggressive auto export". Xinhua, mayo 8..

El comercio intraindustrial de México: un comparativo entre China y Estados Unidos (1995-2011)

Hilda Lorena Cárdenas Castro

México, inicia su proceso de liberalización comercial durante la década de los 90 y lo culmina con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994,[1] desde entonces hasta 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. 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. En este contexto, este documento se centra en una característica particular del comercio exterior: el comercio intraindustrial (CINTRA), el cual refleja el grado de integración comercial entre Estados Unidos y China con la economía mexicana y es un tema muy poco estudiado en específico entre México y China, por lo que se vuelve un tema relevante para la toma de decisiones en el marco de la relación bilateral y trilateral.

El presente documento se divide en tres apartados, el primero expone el marco conceptual y la definición del CINTRA, el segundo desarrolla las principales condiciones y cambios estructurales del comercio exterior desde la década de los 90 hasta 2011, así como el

1 Para un estudio detallado sobre este proceso y respectivos debates, véase: Aspe Armella (1993); Dussel Peters (2000); Moreno-Brid y Jaime Ros (2009).

comportamiento del CINTRA mexicano y su impacto en el comercio total con China y Estados Unidos. Se analiza además el caso particular de uno de los sectores de mayor participación en el comercio total: el automotriz. El tercer apartado incluye las conclusiones.

1.1 Marco teórico y conceptual

El comercio intraindustrial (CINTRA) se define como la exportación e importación simultáneas de bienes que pertenecen a una misma industria y ha sido una característica del comercio que se ha generalizado debido a las economías de escala y la diferenciación del producto. Los planteamientos de la teoría clásica —particularmente las ventajas comparativas de Ricardo y la propuesta de Heckscher-Ohlin-Samuelson— concluyeron que entre dos naciones el comercio siempre es de tipo interindustrial, es decir de bienes que pertenecen a distintas industrias (Grubel y Lloyd 1975; Loertscher y Wolter 1980). Sin embargo, desde al menos la década de los 70, la esencia del nuevo patrón del comercio está en contraposición a los postulados clásicos, ya que los flujos comerciales no han sido únicamente entre distintas industrias, sino mayormente entre industrias iguales, dando lugar al comercio intraindustrial.

Las primeras teorías que explican la existencia del CINTRA surgen durante la década de los 70; entre ellas están la teoría de la brecha tecnológica de Hufbauer, del ciclo del producto de Vernon y la teoría del comercio intraempresa de Helleiner (Posner 1961). Uno de los factores que determina el CINTRA en el marco conceptual de Hufbauer es la existencia de empresas multinacionales que exportan, procesan en el extranjero y reimportan bienes en la búsqueda de reducir los costos, originando comercio intraempresa. Por otro lado, de acuerdo con Vernon (Vernon 1966) el comercio internacional se comporta de forma cíclica debido al ciclo del producto y la inversión extranjera. Los países industrializados ubican sus procesos productivos en países con ventajas similares a las del propio país, antes de que el ciclo culmine, las empresas trasnacionales se localizan en diversas partes del mundo. Con base en los requerimientos de los procesos productivos de cada planta comenzarán a importar o exportar bienes finales e insumos, provocando el CINTRA. Este tipo de CINTRA será temporal y surge como consecuencia del proceso de innovación, maduración y estandarización del producto (Dussel Peters et al 2007).

Una segunda etapa de la evolución de la teoría del comercio internacional surge durante las décadas de los 70 y 80 (Lancaster 1980; Krugman 1981), bajo supuestos de competencia imperfecta, dando lugar a un planteamiento más robusto para explicar la existencia del CINTRA. Tres son los elementos teóricos principales en la explicación del CINTRA, los dos primeros son supuestos de competencia imperfecta y el tercero una combinación de los dos elementos anteriores: 1) En primer lugar, la *competencia monopolística*, en donde cada firma puede diferenciar su producto respecto a sus competidores y las firmas toman los precios de sus rivales como dados. (Chamberlin 1956); 2) las *economías de escala*, asociadas a la caída de los costos medios debido a un incremento de la producción, es decir rendimientos crecientes a escala (Lancaster 1980; Krugman 1981) y las cuales no sólo dependen del tamaño de las plantas, sino también de la extensión del proceso productivo, el tamaño de las firmas (Krugman y Obstfeld 1994) y la organización de la producción al interior de la planta (Grubel y Lloyd 1975); y 3) la *diferenciación del producto*, que surge a partir de una cualidad del producto que lo haga distinto a los demás e incite a los consumidores a preferirlo sobre los otros (Chamberlin 1956). La diferenciación del producto es una de las variables más complejas de analizar, ya que combina los dos elementos anteriores y además existen diversos modelos que explican la existencia de CINTRA con base en el origen de diferenciación.

La diferenciación del producto, en la obra de Grubel y Lloyd (1975), incluye los elementos teóricos antes mencionados y propone una clasificación de tres tipos de diferenciaciones dependiendo del tipo de bien: *a) sustitutos en el consumo que utilizan distintos insumos*, bajo el cual el CINTRA se origina debido a que se agregan bienes que pertenecen a distintas industrias en una misma clasificación industrial; *b) bienes que emplean los mismos insumos, pero que tienen distintos usos en el consumo*, es decir bienes que son elaborados con procesos e insumos similares, como por ejemplo algunos productos químicos, y cuyo uso para consumo es distinto y *c) bienes sustitutos en el consumo, pero que utilizan distintos insumos de producción*, que son productos que surgen a partir de la diferenciación en estilo y calidad y responden a los gustos nacionales entre otros factores sociológicos, políticos e históricos.

Por otro lado existen dos tipos de diferenciación del producto, horizontal y vertical. El CINTRA horizontal o de bienes similares, se realiza entre países con un nivel de ingreso parecido, mientras que países con distinto nivel de ingreso realizan CINTRA vertical. El CINTRA horizontal se caracteriza por presentar poca innovación o mejoramiento del producto, pues el objetivo es alterar la apariencia del mismo (Jordan 1993). La necesidad de lograr las economías de escala es lo que desincentiva a las empresas a producir todas las variedades de un producto (Tharakan 1983). El CINTRA vertical, por otro lado, se refiere a la diferenciación vertical, donde los consumidores establecen un ordenamiento de variedades de acuerdo a la cualidad del producto (Tharakan y Kerstens 1995). En los países de ingreso elevado existe capital humano y tecnologías que permiten producir bienes de mayor calidad, mientras que los países de bajos ingresos producirán bienes de baja calidad. Esta característica, aunada a la distribución del ingreso, provocará la demanda de diferentes calidades dando lugar al CINTRA. El CINTRA vertical también está vinculado a la rexportación, ya que la cadena de valor genera transacciones de bienes de la misma industria entre distintos países (Jordan 1993).

1.2 Medición del CINTRA

Actualmente la medida del grado de CINTRA más utilizada es el índice propuesto por Grubel y Lloyd (Grubel y Lloyd 1975), el cual se estima para un bien o industria individual y se expresa como la razón entre la balanza comercial en valores absolutos y el comercio total de dicho bien.

El índice Bi representa el porcentaje de CINTRA en el total de comercio de la industria. Cuando su valor es 0, no existe CINTRA y cuando es 1 significa que el CINTRA llega al máximo, es decir que las importaciones de una industria son iguales a sus exportaciones.

Otra importante medida del CINTRA es el índice de comercio intraindustrial marginal (ICINTRAM) propuesto por Hamilton y Kniest Clive (Hamilton y Kniest 1991). De acuerdo con estos autores, si hay un incremento en los flujos interindustriales, este podría reflejarse en un aumento del índice de comercio intraindustrial de Grubel y Lloyd. Ante esto, el ICINTRAM mide la proporción del incremento en las importaciones y exportaciones de una industria que se corresponda con un incremento en exportaciones o importaciones de la

misma industria, es decir, solamente se concentra en el CINTRA respecto al comercio total añadido.

El ICINTRAM se calcula de la siguiente manera:

si $M_t - M_{t-n} > X_t - X_{t-n} > 0$

si $X_t - X_{t-n} > M_t - M_{t-n} > 0$

El índice queda indefinido para $X_t < X_{t-n}$ y para $M_t < M_{t-n}$

X_t y X_{t-n} y M_t y M_{t-n} se refiere a las exportaciones e importaciones en los años t y t-n, donde n es el número de años transcurridos en el periodo. El índice puede tomar valores entre cero y uno, cuando es 1 el nuevo comercio es de tipo intraindustrial y si toma el valor de cero o está indefinido, entonces el nuevo comercio es interindustrial.

El tema de agregación de la información comercial ha sido analizado a detalle en el análisis del CINTRA. Este problema plantea la necesidad de llegar a niveles de análisis multisectoriales, que depende de diversas clasificaciones internacionales del comercio y de la industria. Sin embargo, y con base en diversos estudios, se ha demostrado que tanto a niveles agregados como desagregados de la clasificación industrial el comercio intraindustrial sigue estando presente (León y Dussel 2001).

Con base en estos argumentos, es necesario mencionar que el CINTRA, por sí mismo, no tiene un mayor poder explicativo, ya que es un reflejo de tipos de comercio y organización industrial. En este sentido, el CINTRA no es "bueno o malo", solo refleja características específicas del comercio entre naciones. Además, el CINTRA no está relacionado directamente a un mayor o menor valor de desarrollo o de valor agregado, inclusive pudiera reflejar un alto grado de comercio interempresa y diferentes grados de integración.

No obstante, el CINTRA permite comprender una característica más del grado de integración del comercio exterior entre dos unidades económicas en términos absolutos, tendencias y tasas de crecimiento. De acuerdo con Krugman (Krugman 1981) el CINTRA permite generar ganancias adicionales y no provoca grandes efectos sobre la distribución del ingreso. Por otro lado, las ventajas de CINTRA dependen de que el incremento del comercio entre dos países sea

del tipo de comercio intraindustrial, lo cual se mide con el índice de comercio intramarginal.

A continuación se presenta el análisis del CINTRA con el índice de Grubel y Lloyd. Los datos de comercio exterior entre los tres países fueron obtenidos con base en dos fuentes: el banco de datos del Banco Nacional de Comercio Exterior y actualmente ProMéxico (SIC-M) y la *China Customs Statistics* (CCS). Se toman ambas fuentes en el caso de México y China debido a la existencia de diferencias estadísticas importantes; en 2011, por ejemplo, los registros chinos de exportaciones a México y los registros de las importaciones mexicanas provenientes de China presentaron un diferencial de 255% (Dussel 2005; Morales 2008). Todas las cifras del CINTRA son agregados de las partidas a cuatro dígitos del Sistema Armonizado. En el análisis del sector automotriz, se utiliza el listado de fracciones arancelarias a 4 dígitos que componen el capítulo 87 (vehículos automóviles, tractores, velocípedos y demás vehículos terrestres; sus partes y accesorios).

2. El comercio intraindustrial de México (1995-2011)

El cuadro 1 presenta la estructura y los cambios comerciales de México a partir de la firma del TLCAN. En primer lugar observamos el crecimiento de la participación de Estados Unidos en el comercio de México de 1994 al 2000, el cual participó en promedio con 80.73% del comercio total. Sin embargo, durante 2000-2011 la participación de Estados Unidos ha descendido sensiblemente hasta alcanzar en el último año un 78.56%; las importaciones estadounidenses incluso cayeron por primera vez hasta el 49.7% en 2011, después de haber alcanzado niveles superiores a 75% en los 90. Contrario a la tendencia anterior, China en 2011 presenta un comercio total con México superior al de la Unión Europea, es el principal socio comercial asiático y se convirtió en el segundo socio comercial de México desde 2003. Por otro lado, China presenta el mayor dinamismo durante el periodo analizado, con una tasa de crecimiento promedio de 35.9% durante 2000-2011 y con un valor de importaciones 876% mayor que las exportaciones con China en 2011 generando un déficit de 46,283 millones de pesos, dos veces mayor al déficit que se tiene con toda la Unión Europea. Esto indica por un lado que el nivel de integración con Estados Unidos si bien ha disminuido continúa

siendo grande, mientras que con China se esperaría obtener un bajo grado de comercio intraindustrial, debido a los amplios diferenciales entre exportaciones e importaciones (Gallagher y Porzekanski 2010; Jenkins y Dussel Peters 2009).

Cuadro 1

México: comercio exterior por países (1993-2011)

	Exportaciones						Importaciones					
	TOTAL	ESTADOS UNIDOS	UNION EUROPEA	ASIA	CHINA	OTROS	TOTAL	ESTADOS UNIDOS	UNION EUROPEA	ASIA	CHINA	OTROS
	MILLONES DE DÓLARES											
1993	51,886	42,912	2,882	1,348	45	4,745	65,367	45,295	8,552	7,373	386	4,147
1995	79,542	66,274	4,044	2,044	37	7,180	72,453	53,902	7,356	7,699	521	3,496
1997	110,431	94,377	4,508	2,392	46	9,154	109,808	82,002	11,089	11,315	1,247	5,402
1999	136,362	120,262	5,971	2,124	126	8,005	141,975	105,267	14,292	15,129	1,921	7,287
2000	166,121	147,400	6,412	2,158	204	10,150	174,458	127,534	16,730	20,271	2,880	9,922
2002	161,046	141,898	5,862	3,310	654	9,976	168,679	106,557	18,558	31,360	6,274	12,205
2004	187,999	164,522	7,039	3,942	986	12,496	196,810	110,827	23,823	44,400	14,374	17,760
2006	249,925	211,799	11,298	6,386	1,688	20,443	256,058	130,311	31,883	68,893	24,438	24,971
2008	291,343	233,523	18,173	8,626	2,045	31,021	308,603	151,335	42,428	86,211	34,690	28,629
2009	229,704	185,101	12,286	7,561	2,208	24,755	234,385	112,434	29,602	72,158	32,529	20,192
2010	298,473	238,684	15,806	10,704	4,183	33,279	301,482	145,007	35,891	95,918	45,608	24,665
2011	349,676	274,698	21,130	14,561	5,965	39,286	350,842	174,356	41,477	107,111	52,248	27,899
	TASA DE CRECIMIENTO											
1994	17.3	20.3	6.1	14.6	-5.8	-1.7	21.4	21.1	16.3	28.4	29.3	23.0
1995	30.6	28.4	32.3	32.3	-12.2	54.0	-8.7	-1.7	-26.0	-18.7	4.2	-31.5
1997	15.0	17.1	8.2	-8.0	19.9	5.7	22.7	21.4	30.4	25.8	64.2	21.9
1999	16.0	16.8	37.0	-3.5	19.2	0.3	13.2	12.9	9.1	17.8	18.8	18.0
2000	21.8	22.6	7.4	1.6	61.1	26.8	22.9	21.2	17.1	34.0	49.9	36.2
2002	1.4	0.9	-1.2	48.9	132.1	-0.8	0.2	-6.3	1.6	23.7	55.8	10.7
2004	14.1	14.0	9.2	7.0	1.2	20.8	15.4	5.2	18.6	39.4	52.9	34.1
2006	16.7	15.4	19.7	33.6	48.7	24.3	15.4	9.9	12.3	28.4	38.1	17.6
2008	7.2	4.7	20.6	13.3	7.9	19.0	9.5	8.5	16.3	8.5	16.6	7.9
2009	-21.2	-20.7	-32.4	-12.3	8.0	-20.2	-24.0	-25.7	-30.2	-16.3	-6.2	-29.5
2010	29.9	28.9	28.7	41.6	89.5	34.4	28.6	29.0	21.2	32.9	40.2	22.2
2011	17.2	15.1	33.7	36.0	42.6	18.1	16.4	20.2	15.6	11.7	14.6	13.1
1993-2000	18.1	19.3	12.1	7.0	24.2	11.5	15.1	15.9	10.1	15.5	33.2	13.3
2000-2011	7.0	5.8	11.5	19.0	35.9	13.1	6.6	2.9	8.6	16.3	30.1	9.9
	PARTICIPACIÓN											
1993	100.00	82.70	5.55	2.60	0.09	9.14	100.00	69.29	13.08	11.28	0.59	6.34
1995	100.00	83.32	5.08	2.57	0.05	9.03	100.00	74.40	10.15	10.63	0.72	4.82
1997	100.00	85.46	4.08	2.17	0.04	8.29	100.00	74.68	10.10	10.30	1.14	4.92

1999	100.00	88.19	4.38	1.56	0.09	5.87	100.00	74.15	10.07	10.66	1.35	5.13
2000	100.00	88.73	3.86	1.30	0.12	6.11	100.00	73.10	9.59	11.62	1.65	5.69
2002	100.00	88.11	3.64	2.06	0.41	6.19	100.00	63.17	11.00	18.59	3.72	7.24
2004	100.00	87.51	3.74	2.10	0.52	6.65	100.00	56.31	12.10	22.56	7.30	9.02
2006	100.00	84.75	4.52	2.55	0.68	8.18	100.00	50.89	12.45	26.91	9.54	9.75
2008	100.00	80.15	6.24	2.96	0.70	10.65	100.00	49.04	13.75	27.94	11.24	9.28
2009	100.00	80.58	5.35	3.29	0.96	10.78	100.00	47.97	12.63	30.79	13.88	8.61
2010	100.00	79.97	5.30	3.59	1.40	11.15	100.00	48.10	11.90	31.82	15.13	8.18
2011	100.00	78.56	6.04	4.16	1.71	11.24	101.00	49.70	11.82	30.53	14.89	7.95

BALANZA COMERCIAL
PARTICIPACIÓN EN COMERCIO TOTAL

1993	-13,481	-2,383	-5,670	-6,025	-342	598	100.00	75.23	9.75	7.44	0.37	7.58
1995	7,088	12,371	-3,312	-5,655	-484	3,684	100.00	79.07	7.50	6.41	0.37	7.02
1997	623	12,375	-6,581	-8,923	-1,201	3,753	100.00	80.09	7.08	6.22	0.59	6.61
1999	-5,613	14,995	-8,320	-13,005	-1,795	718	100.00	81.03	7.28	6.20	0.74	5.49
2000	-8,337	19,865	-10,318	-18,113	-2,676	228	100.00	80.73	6.79	6.59	0.91	5.89
2002	-7,633	35,341	-12,696	-28,050	-5,620	-2,229	100.00	75.35	7.41	10.51	2.10	6.73
2004	-8,811	53,695	-16,784	-40,459	-13,388	-5,263	100.00	71.55	8.02	12.56	3.99	7.86
2006	-6,133	81,488	-20,585	-62,508	-22,750	-4,528	100.00	67.61	8.53	14.88	5.16	8.98
2008	-17,261	82,188	-24,255	-77,586	-32,646	2,392	100.00	64.15	10.10	15.81	6.12	9.94
2009	-4,681	72,667	-17,315	-64,596	-30,321	4,563	100.00	64.11	9.03	17.18	7.48	9.68
2010	-3,009	93,677	-20,085	-85,215	-41,425	8,613	100.00	63.95	8.62	17.77	8.30	9.66
2011	-1,167	100,342	-20,347	-92,549	-46,283	11,387	100.00	64.10	8.94	17.37	8.31	9.59

Fuente: elaboración propia con base en Banxico (2011).

La información anterior permite distinguir las siguientes tendencias: existen dos periodos del comercio exterior de México, 1993-2000 y 2000-2011, 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. Durante dichos periodos, China ha incrementado su participación en el comercio exterior de México —con un alto déficit en la balanza comercial de México— desde 7% en 1993 y manteniéndose en 17% del comercio total durante 2009-2011.

Cuadro 2. México: indicadores del comercio intraindustrial total y capítulos seleccionados (1995-2011)

	Exportaciones (millones de dólares)	Importaciones (millones de dólares)	Balanza Comercial (millones de dólares)	Exportaciones CINTRA (millones de dólares)	Importaciones CINTRA (millones de dólares)	Balanza Comercial CINTRA (millones de dólares)	Índice de CINTRA	CINTRA Marginal	Partidas con CINTRA	Total de partidas	Participación CINTRA en las Exportaciones (%)	Participación CINTRA en las Importaciones (%)
1995	79,541	72,453	7,088	38,003	35,216	2,788	0.46	--	457	1254	47.78	48.60
1996	96,004	89,469	6,535	50,597	47,385	3,212	0.46	0.94	458	1269	52.70	52.96
1997	110,237	109,808	429	60,745	53,489	7,256	0.48	0.77	466	1266	55.10	48.71
1998	117,442	125,242	-7,800	69,458	59,260	10,198	0.49	0.91	454	1271	59.14	47.32
1999	136,703	142,064	-5,361	72,484	64,395	8,089	0.49	0.90	456	1272	53.02	45.33
2000	166,424	174,473	-8,049	89,604	77,957	11,647	0.50	0.98	427	1244	53.84	44.68
2001	158,443	168,396	-9,953	103,426	82,141	21,285	0.50	1.00	461	1330	65.28	48.78
2002	160,763	168,679	-7,916	102,152	87,191	14,961	0.51	0.90	435	1247	63.54	51.69
2003	164,860	170,551	-5,690	101,332	89,170	12,161	0.51	0.81	442	1244	61.47	52.28
2004	187,999	196,810	-8,811	113,483	102,940	10,544	0.51	0.90	423	1247	60.36	52.30
2005	214,233	221,820	-7,587	126,326	119,431	6,895	0.51	0.91	431	1246	58.97	53.84
2006	249,997	256,130	-6,133	142,929	133,779	9,150	0.50	0.95	425	1250	57.17	52.23
2007	271,958	282,041	-10,083	162,813	140,272	22,540	0.50	0.92	431	1250	59.87	49.73
2008	292,666	308,849	-16,183	168,510	144,607	23,903	0.49	0.94	419	1230	57.58	46.82
2009	229,621	234,385	-4,764	119,162	121,717	-2,555	0.49	0.52	440	1225	51.89	51.93
2010	298,230	301,482	-3,251	147,420	135,583	11,837	0.48	0.98	456	1227	49.43	44.97
2011	349,568	350,856	-1,288	164,317	161,270	3,047	0.47	0.96	470	1227	47.01	45.96
1995-2000	706,351	713,509	-7,159	405,588	349,943	55,645	0.49	0.17	491	1309	57.42	49.05
2000-2011	2,744,763	2,834,471	-89,709	1,576,347	1,125,153	451,193	0.51	0.91	504	1356	59.54	51.56

continuación...

	Exportaciones (Participación porcentual)						Importaciones (Participación porcentual)					
	Total	Electrónica (85)"	Automotriz (87)	Petróleo (27)	Autopartes (84)	Productos Ópticos (90)	Total	Electrónica (85)	Automotriz (87)	Petróleo (27)	Autopartes (84)	Productos Ópticos (90)
1995	100.00	25.54	15.37	10.31	11.07	1.80	100.00	23.86	5.31	2.08	13.77	2.65
1996	100.00	24.85	17.24	11.93	11.10	2.08	100.00	23.56	7.87	2.10	14.92	2.79
1997	100.00	25.54	16.15	10.02	11.94	2.44	100.00	23.31	8.38	2.61	14.80	2.67
1998	100.00	27.11	16.62	5.94	13.06	2.85	100.00	23.89	8.04	2.14	15.16	2.69
1999	100.00	27.84	17.25	7.12	13.78	2.74	100.00	25.23	8.33	2.10	15.57	2.74
2000	100.00	28.53	16.92	9.65	13.33	2.67	100.00	26.48	9.82	3.00	14.52	2.59
2001	100.00	27.31	17.62	7.97	14.95	3.17	100.00	25.67	10.16	3.15	16.24	2.74
2002	100.00	26.33	17.35	8.90	14.86	3.26	100.00	23.53	10.92	2.64	16.60	2.93
2003	100.00	24.77	16.55	11.24	15.47	3.40	100.00	21.81	9.95	3.34	17.10	3.01
2004	100.00	24.70	15.19	12.41	15.45	3.29	100.00	22.39	9.46	3.83	17.16	3.02
2005	100.00	24.32	14.98	14.99	13.53	3.60	100.00	21.74	9.94	5.49	16.22	3.16
2006	100.00	24.68	15.80	15.58	13.06	3.46	100.00	22.07	9.78	5.65	15.56	3.87
2007	100.00	25.85	15.41	15.75	12.46	3.19	100.00	21.29	9.51	6.88	15.00	4.50
2008	100.00	25.80	14.64	17.35	11.53	3.19	100.00	21.03	8.54	9.45	14.72	4.02
2009	100.00	26.55	14.68	13.27	12.66	3.76	100.00	23.60	7.89	6.72	15.61	3.65
2010	100.00	24.04	17.36	13.74	13.96	3.42	100.00	23.51	8.20	7.98	15.52	3.38
2011	100.00	20.21	17.99	15.90	13.82	3.11	100.00	21.62	8.14	9.98	15.34	3.18
1995-2000	100.00	26.57	16.59	9.16	12.38	2.43	100.00	24.39	7.96	2.34	14.79	2.69
2000-2011	100.00	24.89	16.20	13.72	13.57	3.30	100.00	22.96	9.18	6.29	15.68	3.43

continuación...

	Indice de Comercio Intraindustrial						Comercio Intraindustrial Marginal					
	Total	Electrónica (85)"	Automotriz (87)	Petróleo (27)	Autopartes (84)	Productos Ópticos (90)	Total	Electrónica (85)	Automotriz (87)	Petróleo (27)	Autopartes (84)	Productos Ópticos (90)
1995	0.46	0.63	0.37	0.15	0.55	0.63	--	--	--	--	--	--
1996	0.46	0.61	0.35	0.11	0.57	0.64	0.94	0.87	0.72	0.12	0.62	1.00
1997	0.48	0.64	0.44	0.10	0.55	0.67	0.77	0.99	0.63	0.13	0.92	0.65
1998	0.49	0.60	0.49	0.12	0.54	0.63	0.91	0.99	0.37	0.97	0.87	0.67
1999	0.49	0.60	0.49	0.14	0.56	0.63	0.90	0.97	0.46	0.12	0.99	0.82
2000	0.50	0.60	0.55	0.11	0.60	0.64	0.98	0.94	0.92	0.36	0.92	0.81
2001	0.50	0.57	0.55	0.12	0.63	0.66	1.00	0.27	0.45	0.31	0.66	0.64
2002	0.51	0.54	0.64	0.13	0.66	0.66	0.90	0.32	0.94	0.06	0.61	0.78
2003	0.51	0.57	0.67	0.13	0.66	0.65	0.81	0.52	0.12	0.30	0.96	0.84
2004	0.51	0.58	0.72	0.13	0.65	0.62	0.90	0.80	0.81	0.38	0.80	0.76
2005	0.51	0.56	0.76	0.14	0.66	0.60	0.91	0.72	0.94	0.53	0.72	0.71
2006	0.50	0.53	0.75	0.14	0.68	0.53	0.95	0.85	0.40	0.34	0.92	0.44
2007	0.50	0.54	0.75	0.14	0.68	0.46	0.92	0.56	0.70	0.77	0.64	0.28
2008	0.49	0.56	0.70	0.16	0.68	0.51	0.94	0.78	0.25	0.82	0.63	0.60
2009	0.49	0.54	0.63	0.20	0.67	0.55	0.52	0.19	0.03	0.31	0.73	0.53
2010	0.48	0.56	0.61	0.15	0.65	0.55	0.98	0.70	0.34	0.78	0.86	0.89
2011	0.47	0.60	0.59	0.14	0.63	0.55	0.96	0.54	0.36	0.75	0.92	0.83
1995-2000	0.49	0.62	0.47	0.12	0.57	0.67	0.17	0.17	0.12	0.07	0.19	0.16
2000-2011	0.51	0.57	0.66	0.15	0.67	0.57	0.91	0.89	0.33	0.75	0.99	0.99

Fuente: elaboración propia con base en ProMéxico (2011).

A nivel de capítulos del Sistema Armonizado, el cuadro 2 refleja el alto grado de concentración del comercio exterior de México en pocas industrias: la participación de los principales 5 capítulos se incrementa de un promedio de 67% durante 1995-2000, a 72% desde 2000 al 2011; tan solo la electrónica y la cadena autopartes-automotriz representaron en 2011 alrededor de la mitad del comercio total de México. Estas tendencias y condiciones se encuentran altamente relacionadas con la estructura exportadora, ya que son estas las que presentan los más altos niveles de concentración: en 2011.

2.1. El comercio intraindustrial total

El CINTRA se lleva a cabo durante un intenso proceso de integración comercial con Estados Unidos y la creciente participación de China en las importaciones mexicanas, los altos crecimientos en el comercio y la concentración en un reducido número de capítulos exportadores e importadores. El CINTRA total de México se incrementó a partir de la política de apertura comercial, iniciando en 0.46 en 1995, teniendo un máximo de 0.51 durante la primera mitad del siglo XXI, y quedando en 0.47 en 2011. Este proceso también se percibe para dos de los principales capítulos exportadores de México, la electrónica e instrumentos y aparatos ópticos, los cuales presentaron una sensible disminución del CINTRA en los periodos señalados. Las exportaciones de la industria automotriz son una excepción, y la más cíclica al respecto: partiendo de un CINTRA de 0.37 en 1995, aumenta a niveles por encima de 0.75 hasta mediados de la primera década del siglo XXI y cae sensiblemente desde entonces. No obstante, en 1995-2000 el CINTRA para el sector automotriz fue de 0.47 y aumentó a 0.66 para el periodo 2000-2011.

En 2011 —y para el periodo más reciente 2000-2011— se observa que los sectores con mayor participación en las exportaciones totales de México y mayor grado de CINTRA son el sector automotriz, autopartes y la electrónica, los principales exportadores de México.

El cuadro 2 permite observar que de los capítulos analizados, los que presentan un CINTRA marginal promedio por encima de 0.5 en el 2000-2011 son la electrónica, autopartes e instrumentos y aparatos. El cuadro 3 también refleja una alta participación del CINTRA en el comercio y la balanza comercial: para ambos periodos (1995-2000 y 2000-2011) las partidas con un CINTRA superior al 0.5 participaron

con más de 50% de las exportaciones e importaciones. Destaca, sin embargo, que en ambos casos la participación del CINTRA ha disminuido desde entonces. La característica más significativa en este análisis es que mientras las partidas con CINTRA mayor al 0.5 han generado un superávit comercial importante, que ascendió a 451,193 md durante 2000-2011, la economía total ha generado un déficit de -89,709 md en el mismo periodo.

Con base en el análisis de López y Rodil (López y Rodil 2008), quienes clasifican el CINTRA con y sin maquila durante 1993-2006, destacan además de las anteriormente mencionadas, algunas otras industrias para el comercio con maquila entre ellas: tabaco, vidrio, jabón, ceras, lubricantes y velas, máquinas y material eléctrico, sombreros tocados y sus partes, aceites esenciales, instrumentos y aparatos de óptica y médicos, productos orgánicos e inorgánicos, aparatos mecánicos, calderas y sus partes, entre otros, los cuales a 2006 presentan un índice de CINTRA mayor a 0.9 (León y Dussel 2006).

2.2. El CINTRA con China y Estados Unidos

Considerando las características ya analizadas entre el comercio de México con China (alto crecimiento en capítulos diferentes y con un alto déficit comercial), es de esperarse un relativamente bajo nivel del CINTRA.

El cuadro 3 refleja una gran cantidad de información comparativa, particularmente:

1. Las partidas con un CINTRA superior a 0.5 representan un porcentaje insignificante del comercio total.
2. También para China y Estados Unidos se verifica lo cíclico del CINTRA: en ambos casos el cuadro 4 refleja que a inicios del siglo XXI México obtiene el mayor nivel del índice de 0.09 y 0.47 para China y Estados Unidos, respectivamente, y desde entonces desciende en forma importante.
3. Estados Unidos, contrario al caso de China, refleja un alto nivel de CINTRA, alcanzando su máximo en 2000 con un 0.47, y un descenso desde entonces para alcanzar un 0.39 en 2011. Habiendo alcanzado el máximo nivel de CINTRA en 2000, las partidas con un CINTRA superior al 0.5 participaron con más del 40% del comercio exterior, aunque disminuyó desde

entonces y particularmente en las exportaciones: en 2011, por ejemplo, las partidas con un CINTRA superior al 0.5 representaron apenas 28.89% de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos.

4. Tal vez una de las manifestaciones más importantes del proceso de desintegración entre México y Estados Unidos desde 2000 se ve reflejado en que la participación de las partidas con un CINTRA mayor a 0.5% se redujo de niveles cercanos a 50% en la segunda mitad de los 90 a menos de 30% en 2011, lo cual también se plantea en el cuadro 3 reflejado en los cada vez menores superávit comerciales de las partidas con un CINTRA superior a 0.5 con Estados Unidos.

Cuadro 3 México: Indicadores del Comercio Intraindustrial Total con Estados Unidos y China (1995-2011)
China (fuente ProMéxicot)

	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial	Exportaciones CINTRA (millones de dólares)	Importaciones CINTRA (millones de dólares)	Balanza Comercial CINTRA (millones de dólares)	Partidas con CINTRA	Total de partidas	Participación CINTRA en las Exportaciones (%)	Participación CINTRA en las Importaciones (%)	Índice de CINTRA	CINTRA Marginal
1995	37	521	-484	2	3	0	12	786	5.50	0.48	0.01	--
1996	121	760	-638	18	11	7	15	850	14.45	1.42	0.03	0.38
1997	61	1,247	-1,187	3	4	-1	14	899	4.50	0.31	0.02	0.04
1998	106	1,617	-1,511	74	58	16	15	918	69.81	3.60	0.08	0.18
1999	126	1,921	-1,795	113	87	26	16	921	89.53	4.55	0.09	0.10
2000	204	2,880	-2,676	177	120	56	28	945	86.82	4.18	0.08	0.08
2001	282	4,027	-3,745	232	298	-66	29	998	82.32	7.40	0.11	0.07
2002	514	6,274	-5,761	363	612	-249	38	994	70.73	9.75	0.12	0.11
2003	463	9,401	-8,938	44	61	-17	32	1,008	9.44	0.65	0.07	0.02
2004	751	14,374	-13,622	114	125	-11	42	1,021	15.19	0.87	0.05	0.08
2005	1,136	17,696	-16,561	68	79	-11	47	1,021	6.03	0.45	0.05	0.12
2006	1,688	24,438	-22,750	258	312	-54	42	1,040	15.28	1.28	0.06	0.11
2007	1,895	29,747	-27,851	208	159	49	47	1,048	10.96	0.53	0.05	0.07
2008	2,047	34,754	-32,707	277	277	0	45	1,058	13.54	0.80	0.04	0.09
2009	2,216	32,529	-30,313	183	202	-20	48	1,067	8.24	0.62	0.04	0.20
2010	4,198	45,608	-41,409	301	331	-30	50	1,072	7.17	0.73	0.04	0.16
2011	5,965	52,248	-46,283	340	275	65	38	1,081	5.70	0.53	0.03	0.26
1995-2000	655	8,945	-8,290	404	379	25	49	1,091	61.62	4.24	0.09	0.08
2000-2011	21,359	273,976	-252,617	1,955	1,570	-921	75	1,220	9.15	0.57	0.05	0.12

continua...

continuación...

China (fuente Chinese Customs Statistics)

	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial	Exportaciones CINTRA (millones de dólares)	Importaciones CINTRA (millones de dólares)	Balanza Comercial CINTRA (millones de dólares)	Partidas con CINTRA	Total de partidas	Participación CINTRA en las Exportaciones (%)	Participación CINTRA en las Importaciones (%)	Índice de CINTRA	CINTRA Marginal
1995	195	195	0	2	3	-1	12	442	0.91	1.46	0.01	--
1996	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1997	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1998	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
1999	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
2000	488	1,381	-893	58	50	8	40	762	11.83	3.62	0.14	0.35
2001	761	1,802	-1,041	388	303	84	57	780	50.92	16.83	0.23	0.45
2002	1,135	2,930	-1,795	516	296	221	55	833	45.51	10.10	0.20	0.36
2003	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
2004	2,132	4,978	-2,846	580	471	109	72	889	27.21	9.46	0.18	0.43
2005	2,227	5,847	-3,620	588	642	-54	79	898	26.40	10.98	0.21	0.30
2006	2,606	8,824	-6,218	722	990	-268	82	935	27.70	11.22	0.19	0.22
2007	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
2008	3,696	13,849	-10,153	578	629	-51	76	967	15.65	4.55	0.16	0.27
2009	3,852	12,302	-8,450	592	661	-69	72	945	15.36	5.37	0.17	0.56
2010	6,809	17,874	-11,066	800	717	83	86	969	11.75	4.01	0.16	0.55
1995-2000	50,559	1,576	48,983	3,053	67	2,985	52	803	6.04	4.28	0.13	0.36
2000-2010	23,705	69,787	-46,082	4,101	5,402	-1,301	116	1,151	17.30	7.74	0.20	0.39

continuación...

Estados Unidos

	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial	Exportaciones CINTRA (millones de dólares)	Importaciones CINTRA (millones de dólares)	Balanza Comercial CINTRA (millones de dólares)	Partidas con CINTRA	Total de partidas	Participación CINTRA en las Exportaciones (%)	Participación CINTRA en las Importaciones (%)	Índice de CINTRA	CINTRA Marginal
1995	66,273	53,902	12,370	30,597	25,874	4,724	397	1,247	46.17	48.00	0.44	--
1996	79,964	67,538	12,425	36,303	33,544	2,759	398	1,253	45.40	49.67	0.45	0.98
1997	93,979	82,002	11,977	43,760	41,082	2,678	413	1,260	46.56	50.10	0.47	0.98
1998	102,872	93,095	9,777	46,810	40,606	6,204	414	1,251	45.50	43.62	0.48	0.86
1999	120,610	105,288	15,322	52,489	44,734	7,754	391	1,243	43.52	42.49	0.47	0.74
2000	147,640	127,566	20,074	61,467	51,295	10,173	400	1,238	41.63	40.21	0.47	0.78
2001	140,296	113,767	26,530	59,869	51,797	8,072	408	1,321	42.67	45.53	0.46	0.47
2002	142,639	106,557	36,082	53,798	46,535	7,263	385	1,244	37.72	43.67	0.46	0.48
2003	146,335	105,363	40,973	56,320	47,341	8,979	400	1,235	38.49	44.93	0.45	0.53
2004	165,446	110,827	54,620	60,663	51,521	9,143	366	1,238	36.67	46.49	0.44	0.50
2005	183,563	118,547	65,015	57,764	56,202	1,561	380	1,236	31.47	47.41	0.43	0.52
2006	211,871	130,383	81,488	73,480	63,744	9,736	362	1,239	34.68	48.89	0.42	0.47
2007	223,202	139,525	83,676	71,777	64,697	7,080	367	1,241	32.16	46.37	0.42	0.64
2008	234,553	151,342	83,211	73,427	70,909	2,518	381	1,217	31.31	46.85	0.41	0.76
2009	184,879	112,434	72,445	55,412	52,586	2,826	382	1,214	29.97	46.77	0.40	0.28
2010	238,522	145,007	93,515	67,464	57,029	10,435	384	1,217	28.28	39.33	0.40	0.60
2011	274,712	174,356	100,356	79,362	70,357	9,005	397	1,210	28.89	40.35	0.39	0.79
1995-2000	611,337	529,391	81,946	287,388	240,518	46,870	435	1,287	47.01	45.43	0.47	0.14
2000-2011	2,293,659	1,535,674	757,985	828,455	786,219	42,236	473	1,350	36.12	51.20	0.44	0.55

Fuente: elaboración propia con base en Bancomext (2011) y CCS (2010)

2.2.2. El CINTRA automotriz

Se señaló al inicio del documento que las industrias electrónica y autopartes-automotriz han tenido un peso significativo en el comercio exterior mexicano y en particular los capítulos autopartes-automotriz participaron en 2011 con 23.5% del comercio exterior total. ¿Cuáles son algunas de las principales características del CINTRA del sector automotriz[2] del cuadro 4, definido como el capítulo 87 del Sistema Armonizado?

En primera instancia, el muy alto nivel de CINTRA, inclusive muy por encima del total de México indica que este sector ha sido uno de los de mayor integración global, alcanzando niveles de CINTRA superiores a 0.75.

En segundo lugar, el cuadro 4 refleja que el CINTRA total del sector se incrementa desde 1995 y hasta la actualidad, aunque recientemente, y concretamente desde 2005, el CINTRA ha disminuido hasta 0.59 en 2011. De tal forma, el sector automotriz no solo destaca por su alta participación en el comercio, sino que también por su característica de que la mayor parte de su comercio (el 67% durante 2000-2011) fue de carácter CINTRA.

2 Definido por las siguientes partidas: 8701 Tractores (excepto las carretillas de tractor de la partida 8709); 8702 Vehículos automóviles para el transporte de diez o más personas; 8703 Automóviles de turismo y demás vehículos automóviles (excepto los de la partida 87.02); 8704 Vehículos automóviles para el transporte de mercancías; 8705 Vehículos automóviles para usos especiales, excepto de personas o mercancías; 8706 Chasis de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05; 8707 Carrocerías de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05; 8708 Partes y accesorios de vehículos automóviles de las partidas 87.01 a 87.05; 8709 Carretillas automóvil y sus partes; 8710 Tanques y demás vehículos automóviles blindados de combate y sus partes; 8711 Motocicletas y velocípedos equipados con motor; 8712 Bicicletas y demás velocípedos sin motor; 8713 Sillones de ruedas y demás vehículos para personas discapacitadas; 8714 Partes y accesorios de vehículos de las partidas 87.11 a 87.13; 8715 Coches, sillas y vehículos similares para transporte de niños, y sus partes; y 8716 Remolques y semirremolques para cualquier vehículo y sus partes.

Cuadro 4. México: indicadores del comercio intraindustrial automotriz con Estados Unidos y China (1995-2009)

	Total											
	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial	Exportaciones INTRA (millones de dólares)	Importaciones INTRA (millones de dólares)	Balanza Comercial INTRA (millones de dólares)	Partidas con CINTRA	Total de partidas	Participación INTRA en las Exportaciones (%)	Participación INTRA en las Importaciones (%)	Índice de CINTRA	CINTRA Marginal
1995	12,223	3,846	8,377	2,517	3,211	-694	8	16	20.59	83.49	0.37	–
1996	16,551	7,040	9,511	2,977	5,707	-2,729	6	16	17.99	81.07	0.35	0.72
1997	17,804	9,199	8,606	3,600	6,689	-3,088	5	17	20.22	72.72	0.44	0.62
1998	19,523	10,067	9,457	4,360	6,862	-2,502	4	16	22.33	68.16	0.49	0.40
1999	23,587	11,837	11,750	5,102	7,979	-2,876	2	16	21.63	67.40	0.49	0.45
2000	28,156	17,135	11,021	6,681	10,758	-4,077	4	16	23.73	62.78	0.55	0.93
2001	27,918	17,111	10,807	21,351	15,448	5,903	5	17	76.47	90.28	0.55	0.46
2002	27,888	18,426	9,462	20,755	16,018	4,736	5	15	74.42	86.93	0.64	0.93
2003	27,281	16,967	10,315	19,837	14,812	5,025	7	15	72.71	87.30	0.67	0.14
2004	28,563	18,615	9,948	20,487	16,058	4,429	5	16	71.73	86.27	0.72	0.82
2005	32,092	22,044	10,049	23,626	18,806	4,820	5	16	73.62	85.31	0.76	0.94
2006	39,495	25,046	14,448	29,512	21,653	7,860	6	16	74.72	86.45	0.75	0.41
2007	41,899	26,813	15,086	40,497	25,781	14,716	7	16	96.65	96.15	0.75	0.71
2008	42,851	26,372	16,478	41,191	25,373	15,818	8	16	96.13	96.21	0.70	0.26
2009	33,698	18,491	15,207	9,656	11,288	-1,631	6	16	28.65	61.04	0.63	0.03
2010	51,777	24,712	27,064	14,473	15,427	-954	7	16	27.95	62.43	0.61	0.34
2011	62,901	28,571	34,330	17,721	18,534	-813	6	16	28.17	64.87	0.59	0.36
1995-2000	117,844	59,124	58,721	26,328	41,540	-15,212	5	17	22.34	70.26	0.47	0.13
2000-2011	444,518	260,303	184,215	330,798	227,658	103,140	8	17	74.42	87.46	0.66	0.33

continuación...

China (fuente ProMéxico, 2011)												
	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial	Exportaciones INTRA (millones de dólares)	Importaciones INTRA (millones de dólares)	Balanza Comercial INTRA (millones de dólares)	Partidas con CINTRA	Total de partidas	Participación INTRA en las Exportaciones (%)	Participación INTRA en las Importaciones (%)	Índice de CINTRA	CINTRA Marginal
1995	0	2	-2	0	0	0	1	9	100.00	13.61	0.15	–
1996	2	4	-2	0	0	0	0	9	0.00	0.00	0.12	0.90
1997	0	8	-8	0	0	0	0	9	100.00	0.00	0.02	0.00
1998	0	14	-14	0	0	0	0	11	0.00	0.00	0.01	0.02
1999	2	23	-22	2	2	0	1	9	100.00	7.59	0.14	0.19
2000	5	39	-35	4	4	0	2	12	93.58	10.19	0.20	0.16
2001	5	78	-73	5	7	-2	1	12	99.07	8.79	0.12	0.02
2002	16	103	-88	15	16	-1	1	12	97.52	15.83	0.26	0.41
2003	15	139	-124	15	25	-10	1	13	96.99	17.85	0.20	0.00
2004	18	239	-221	1	1	0	1	13	5.56	0.42	0.14	0.03
2005	52	336	-284	0	0	0	0	14	0.00	0.00	0.21	0.34
2006	199	488	-289	152	220	-68	2	12	76.21	45.07	0.46	0.97
2007	212	654	-442	0	0	0	0	13	0.00	0.00	0.30	0.33
2008	181	786	-605	74	28	46	1	14	40.89	3.56	0.28	0.00
2009	209	537	-328	0	0	0	0	13	0.00	0.00	0.27	0.05
2010	641	824	-183	1	0	0	1	15	0.12	0.05	0.12	0.68
2011	891	1,019	-128	0	0	0	0	15	0.00	0.00	0.10	0.79
1995-2000	9	91	-82	0	83	-82	2	12	4.42	90.60	0.18	0.12
2000-2011	2,444	5,243	-2,799	1	2	-1	1	15	0.04	0.04	0.21	0.91

continuación...

China (fuente CCS 2010)

	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial	Exportaciones INTRA (millones de dólares)	Imortaciones INTRA (millones de dólares)	Balanza Comercial INTRA (millones de dólares)	Partidas con CINTRA	Total de partidas	Participación INTRA en las Exportaciones (%)	Participación INTRA en las Importaciones (%)	Índice de CINTRA	CINTRA Marginal
1995	0	0	0	0	0	0	0	8	0.00	0.00	0.10	
1996	–	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	–
1997	–	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	–
1998	–	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	–
1999	–	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	–
2000	4	31	-27	2	5	-2	1	10	60.59	15.16	0.14	0.13
2001	7	46	-39	4	7	-3	1	11	59.75	15.27	0.18	0.18
2002	25	74	-49	25	15	10	3	11	98.19	19.78	0.30	0.62
2003	--	--	--	--	--	--	–	--	--	--	--	--
2004	57	158	-101	46	31	15	2	12	81.10	19.62	0.33	0.36
2005	66	328	-262	63	122	-59	1	13	94.46	37.21	0.34	0.10
2006	198	306	-107	152	140	12	2	13	76.75	45.87	0.59	0.27
2007	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
2008	193	561	-368	118	246	-128	1	15	61.00	43.77	0.38	0.34
2009	271	431	-160	97	243	-146	1	15	35.68	56.34	0.32	0.01
2010	781	699	83	0	0	0	0	15	0.00	0.00	0.17	0.54
1995-2000	4	31	-27	3	5	-2	1	10	60.33	15.07	0.16	0.12
2000-2010	1604	2634	-1030	624	1234	-610	1	15	38.94	46.86	0.33	0.86

continuación...

Estados Unidos												
	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial	Exportaciones INTRA (millones de dólares)	Importaciones INTRA (millones de dólares)	Balanza Comercial INTRA (millones de dólares)	Partidas con CINTRA	Total de partidas	Participación INTRA en las Exportaciones (%)	Participación INTRA en las Importaciones (%)	Índice de CINTRA	CINTRA Marginal
1995	10,270	3,079	7,191	2,404	2,595	-191	7	16	23.41	84.28	0.41	–
1996	14,030	5,868	8,163	2,757	4,690	-1,932	5	16	19.65	79.92	0.38	0.72
1997	15,566	7,550	8,015	3,350	5,406	-2,056	5	15	21.52	71.60	0.47	0.96
1998	17,645	7,929	9,716	4,094	5,545	-1,451	5	15	23.20	69.94	0.49	0.16
1999	20,860	9,090	11,771	4,905	6,360	-1,455	4	15	23.51	69.97	0.50	0.39
2000	25,400	12,406	12,994	6,207	8,104	-1,896	5	16	24.44	65.32	0.54	0.59
2001	25,104	11,790	13,314	5,697	7,817	-2,120	5	17	22.69	66.31	0.52	0.01
2002	25,278	11,521	13,758	6,442	7,499	-1,058	5	15	25.48	65.09	0.56	0.25
2003	24,801	10,048	14,753	7,003	6,870	133	6	15	28.24	68.38	0.57	0.05
2004	26,094	10,851	15,243	8,297	7,140	1,158	5	16	31.80	65.80	0.58	0.45
2005	28,201	12,244	15,957	9,619	7,651	1,968	4	16	34.11	62.49	0.60	0.57
2006	34,074	13,741	20,333	11,197	7,947	3,249	3	16	32.86	57.83	0.57	0.26

Fuente: elaboración propia con base en Bancomext (2011) y CCS (2010)

En tercer lugar, y a diferencia de las tendencias anteriormente analizadas para el CINTRA total y comparativo entre China y Estados Unidos, en este caso las partidas con un CINTRA superior a 0.5 sí participan en forma significativa en las exportaciones e importaciones; el CINTRA participó con 74.42% y 87.46% de las exportaciones e importaciones de la industria automotriz de México durante 2000-2011, respectivamente.

Cuarto, el CINTRA en el sector automotriz entre México y China alcanza niveles muy superiores al CINTRA total y con una tendencia a la alza durante 1995-2005 y un descenso desde entonces: en 2006 fue de 0.46 (y a diferencia del total de apenas 0.06) y de 0.10 en 2011. El cuadro 4 refleja, además, que durante 1995-2011 en general se trata solo de una partida la que genera un CINTRA superior a 0.5; se trata de la más significativa del sector (la partida 8708, partes y accesorios de vehículos automóviles).[3] El comercio automotriz con China se caracteriza por una alta importación de motores de vehículos y exportación de partes y accesorios, lo cual refleja una fuerte actividad de trasnacionales automotrices involucradas en este tipo de comercio (las principales empresas son General Motors, Chrysler, Ford, Volkswagen) pero crecientemente por parte de empresas establecidas en China y de capital chino (Dussel 2010). Esta tendencia pudiera ser resultado del trasladado de algunos segmentos de la cadena de producción hacia China. Sin embargo, algunos autores aseguran que la relocalización de la producción se debe a la búsqueda de mercados en expansión ante la saturación de mercados maduros; las estrategias competitivas de las empresas líderes y el surgimiento de nuevos competidores (Lara y Carrillo 2003; Carrillo 2004; Sturgeon 2007). Lo anterior está inmerso además en el actual proceso de innovación de utilización de componentes eléctrico-electrónicos y de fuentes alternativas de energía en la industria del automóvil (Takeishi y Fujimoto 2001; OCDE 2006).

Quinto, además de los altos montos del comercio exterior del capítulo automotriz con Estados Unidos, destaca también por ser uno de los de mayor integración: desde 2000 el CINTRA es mayor a 0.5 en varios años. Así, el comercio en el sector automotriz entre México y Estados Unidos es mayormente de tipo intraindustrial y con importantes impactos en la balanza comercial. A diferencia de otros

3 Para un análisis con mayor detalle al respecto, véase: Enrique Dussel Peters (2010).

sectores —como la cadena hilo-textil-confección y la electrónica, entre otras—, México todavía es muy competitivo en estas actividades en América del Norte y estrechamente integrado con Estados Unidos y el TLCAN. Por otro lado, si bien Estados Unidos ha tenido un crecimiento en las importaciones provenientes de China, estas son complementarias a las de México, evidenciando una futura integración entre las tres naciones y con base en el comercio intrafirma, no únicamente llevado a cabo por empresas ensambladoras estadounidenses sino también asiáticas. En el largo plazo la relación trilateral podría consolidarse dependiendo del grado de penetración en el mercado nacional de empresas chinas que realicen operaciones de ensamble y producción en el país (Zaragoza 2008).

3. Conclusiones

Las primera parte de este documento trató sobre la teoría del comercio internacional clásica y el debate con la nueva teoría del comercio internacional de los años 60 y 80, la cual explica que las economías realizan cada vez mayor intercambio intraindustrial, debido a la existencia de competencia monopólica, las economías de escala, así como la diferenciación del producto. Si bien existe el debate en torno a la existencia del CINTRA, diversos estudios han concluido que aun a niveles agregados de la clasificación industrial continúa existiendo este tipo de comercio. Finalmente, en México el CINTRA responde a un proceso de industrialización y liberalización comercial y permite entender el grado de integración comercial y se demuestra con las tendencias de los últimos años después de la firma del TLCAN.

La presente investigación permite observar que desde el 2000 el comercio de México, y en específico el CINTRA, ha transcurrido por cambios significativos: en primer lugar, en el caso de Estados Unidos se observa un importante proceso de desintegración comercial, total y en sus principales sectores exportadores. El CINTRA ha estado basado en comercio intrafirma y de rexportación, generando altos niveles de importaciones temporales. Finalmente, se observa una concentración de las exportaciones e importaciones con Estados Unidos en sectores ya tradicionales como la electrónica, autopartes-automotriz y textil-confección.

En segundo lugar, en el caso de China el bajo índice del CINTRA refleja una débil integración. Por otro lado, destaca un muy dinámico comercio y altas importaciones provenientes del país asiático, así como crecientes exportaciones de cobre, minerales y productos químicos orgánicos.

En tercer lugar el CINTRA se asocia con sectores con balanza superavitaria en el comercio con Estados Unidos y con un mínimo déficit comercial con China, por lo que al ir disminuyendo, disminuye a su vez su efecto positivo en balanza comercial. En particular el CINTRA con China genera un mínimo déficit comercial, a diferencia del enorme déficit con China en su conjunto.

El tercer apartado el análisis se enfoca en el comercio automotriz. Se observa un alto grado de CINTRA con China debido a que se están importando y exportando motores y accesorios de vehículos, debido a los bajos costos laborales del país oriental y al impulso que China dio a este sector desde la etapa de apertura durante década de los 70. Por otro lado, el entorno de creciente demanda de automóviles en el mercado chino y las condiciones adversas en el mercado del TLCAN de exceso de capacidad, alta densidad de autos y de crecimiento de la demanda obligan a México a replantear su política industrial-comercial.

En este contexto México tiene diversos retos: a) tomar medidas y operar mecanismos concretos para contrarrestar el proceso de desintegración con Estados Unidos, ya que de no hacerlo habría efectos significativos no solo en términos comerciales, sino en inversión y empleo; b) con Estados Unidos y China será necesario realizar políticas económicas industriales, comerciales y de ciencia y tecnología; c) por otro lado, la desintegración comercial México-EU inició hace casi una década y no es resultado de la crisis internacional iniciada en 2008, lo cual debe alertar a las autoridades mexicanas; d) la industria automotriz, al ser una cadena de valor que está innovando, puede propiciar una nueva etapa de desarrollo a partir del impulso de segmentos mayormente diversificados; e) México debe seguir fortaleciendo cadenas de valor complementarias como la eléctrica-electrónica, aprovechando la situación geográfica y cultural con las empresas estadounidenses. d) finalmente llaman la atención las diferencias entre México con sus dos socios comerciales: si bien ambos países son significativos para México, las características de su comercio y CINTRA son distintas.

Bibliografía

- Aspe Armella, Pedro. 1993. El camino mexicano de la transformación económica. FCE, México.
- Carrillo, Jorge. 2004. "Transnational strategies and regional development: The case of GM and Delphi in Mexico". Industry and innovation 11(1/2), pp. 127-153.
- Chamberlin Edward. 1956. Teoría de la Competencia Monopólica. FCE, México.
- Dussel Peters, Enrique. 2000. Polarizing Mexico. The Impact of Liberalization Strategy. Lynne & Rienner, Boulder/Londres.
- Dussel Peters, Enrique. 2005. "El caso de las estadísticas comerciales entre China y México: para empezar a sobrellevar el desconocimiento bilateral". Economía Informa 335, pp. 50-59.
- Dussel Peters, Enrique (coordinador), Eduardo Loría Díaz, Michael Mortimore y Luis Miguel Galindo Paliza. 2007. Inversión Extranjera Directa en México: Desempeño y Potencial. Una perspectiva Macro, Meso, Micro y Territorial. UNAM/Cechimex, Secretaría de Economía y Siglo XXI editores, México.
- Dussel Peters, Enrique. 2010. "¿Cooperación o competencia en la cadena autopartes-automotriz entre China y México?". En, Enrique Dussel Peters y Yolanda Trápaga (coords.). Hacia un diálogo entre México y China. Dos y tres décadas de cambios socioeconómicos, Cámara de Senadores, CICIR y UNAM-CECHIMEX, México, pp. 271-302.
- Gallagher, Kevin y Roberto Porzekanski. 2010. The Dragon in the Room. China and the Future of Industrialization in Latin America. Stanford University Press, Stanford.
- Grubel, Herbert y Peter Lloyd. 1975. Intra-industry Trade. The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products. MacMillan, Londres.
- Hamilton, Clive y Paul Kniest. 1991. "Trade liberalization, structural adjustment and Intra-Industry Trade: A note". Review of World Economics 12, pp. 356-367.
- Jenkins, Rhys y Enrique Dussel Peters (edits). 2009. China and Latin America. Economic Relations in the Twenty-First Century. DIE, UNAM-CECHIMEX, Bonn/México.

- Jordan, Thomas. 1993. "Intra-industry trade. An in-depth study of Swedish liquid puma trade". Review of World Economics 129(4), pp. 752-75.
- Krugman, Paul y Maurice Obstfeld. 1994. Economía Internacional. Teoría y Política. McGraw-Hill, Madrid.
- Krugman, Paul. 1981. "Intraindustry specialization and the gains from trade". Journal of Political Economy 89(51), pp. 959-973.
- Lancaster, Kevin. 1980. "Intraindustry trade under perfect monopolistic competition". Journal of International Economics 10, pp. 151-175.
- Lara Rivero, Arturo y Jorge Carrillo. 2003. "Globalización tecnológica y coordinación intraempresarial en el sector automovilístico: El caso de Delphi México". Comercio Exterior 53(7), pp. 604-616.
- León Pacheco González, Alejandra y Enrique Dussel Peters. 2001. "El comercio intraindustrial en México 1990-1999". Comercio Exterior 51(7), pp. 652-664.
- León Pacheco González, Alejandra. y Enrique Dussel Peters. 2006. El comercio intraindustrial de México. Tendencias generales y con los Estados Unidos y China (1990-2004). Federal Reserve Bank of Dallas, Texas.
- Loertscher, Rudolf y Frank Wolter. 1980. "Determinants of Intra-Industry Trade: Among Countries and across Industries". Review of World Economics 116(2), pp. 280-293.
- López Arévalo, Jorge y Oscar Rodil Marzábal. 2008. "Comercio intra-industrial e intra-firma en México en el contexto del proceso de integración de América del Norte (1993-2006)". Economía UNAM 5(13), pp. 86-112
- Morales Troncoso, C. 2008. "El comercio entre México y China: una colosal triangulación". Comercio Exterior 58(12), pp. 885-894.
- Moreno-Brid, Juan Carlos y Jaime Ros. 2009. Development and Growth in the Mexican Economy. Oxford University Press, Estados Unidos.
- OECD (Organization for Economic Co-operation and Development). 2006. Innovation in energy technology. Comparing national innovation systems at the sectorial level. OECD, Paris.

- Posner, Vernon. 1961. "International Trade and Technical Change". Oxford Economic Papers 13(3), pp-323-341.
- Sturgeon, Timothy, Johannes Van Biesebroeck y Gary Gereffi. 2007. "Prospects for Canada in the NAFTA automotive industry: A global value chain analysis". Paper prepared for Industry Canada (march 14), pp. 1-64.
- Tharakan P.K.M. (editor). 1983. Intra-Industry Trade, Empirical and Methodological Aspects. North Holland, Amsterdam.
- Takeishi, Akiro y Takahiro Fujimoto. 2001. Modularization in the auto industry: interlinked multiple herarchies of product, production and supplier systems. Institute of Innovation Research, Hitotsubashi University, Tokio, Japón.
- Tharakan, Mathew y Birgit Kerstens. 1995. "Does north-south horizontal intra-industry trade really exist? An analysis of the toy industry". Review of World Economics 131, pp. 86-104.
- Vernon, Raymond. 1966. "International investments and international trade in the product cycle". Quarterly Journal of Economics (may), pp. 190-207.
- Zaragoza Castillo, Ricardo. 2008. Competencia entre las exportaciones mexicanas y chinas de la cadena autopartes-automotriz en el mercado de Estados Unidos, 1990-2007. Tesis de Licenciatura, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México.

Sobre los autores

Bank Diana.

Trabaja desde 2010 en la Escuela de Negocios y Economía en la Universidad de las Américas, Puebla en el Departamento de Negocios Internacionales donde también es coordinadora de tres maestrías en marketing y negocios internacionales. Sus clases e intereses de investigación incluyen negocios internacionales y educación de negocios en mercados emergentes. Realizó sus estudios en los Estados Unidos, Francia, Austria e Israel, donde obtuvo su doctorado en marketing y negocios internacionales en la Universidad de Bar Ilan, cerca de Tel Aviv.

Bittencourt Gustavo.

Magister en Economía Internacional, Dr. (C) Economía, Universidad de la República (UDELAR), Uruguay. Profesor Titular Economía Internacional e investigador UDELAR. Coordinador del libro El Impacto de China en América Latina: comercio e inversiones, (Coord.), Serie Red Mercosur N°20. Autor de una veintena de libros, artículos arbitrados y capítulos de libros sobre temas de economía internacional y desarrollo. Presidente alterno de la Red de investigaciones económicas del MERCOSUR, RED-MERCOSUR.

Borges Fábio.

Es profesor de la Universidad Federal de la Integración Latinoamericana (UNILA). Economista, Máster en Relaciones Internacionales y Doctor en Sociología por la Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita Filho (UNESP). Visiting Scholar 2009-2010 en Center for Iberian and Latin American Studies (CILAS) Universidad de California, San Diego (UCSD). Contacto: fabio.borges@unila.edu.br

Calderón Martínez María Guadalupe.

Profesora de Asignatura Universidad Nacional Autónoma de México. FES Cuautitlán. Departamento de Ciencias Sociales. Doctora en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid. Ha realizado una estancia de investigación en el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial del Ministerio de Economía y Competitividad de España y una estancia post-doctoral en el Instituto de Economía de Barcelona. Profesora invitada en el curso de experto en Gestión de la Innovación en la Universidad de Cantabria. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, CONACYT. Sus principales líneas de investigación son la gestión del conocimiento y la transferencia tecnológica.
Contacto: mgcalderon@comunidad.unam.mx

Cárdenas Castro Hilda Lorena.

Es economista por la UNAM. Investigador en temas de comercio internacional industrial de México, Estados Unidos y China y de la industria del gas natural y gas licuado de petróleo. A realizado investigación en Estados Unidos sobre el tema de comercio industrial mexicano-chino-estadounidense y en Beijing, sobre organismos no gubernamentales para el fomento de la innovación tecnológica Actualmente colabora en la Comisión Reguladora de Energía como analista de la regulación de la industria del gas.

Cuadros Laureán Liliana.

Es Licenciada en contaduría pública por el Instituto Tecnológico de Los Mochis, Maestra en ciencias de la Administración por el posgrado de la Facultad de contaduría y administración de la UNAM, facultad donde impartió los cursos de costos y presupuestos, Actualmente trabaja como asesor independiente.

Díaz Vázquez Julio A.

Licenciado en Economía, Universidad de La Habana, 1969. Doctor en Ciencias Económicas 1983, Instituto de América Latina, Academia de Ciencias de Rusia. Moscú. Profesor Titular 1984. Profesor Consultante, 2010. Profesor en el Centro de Investigaciones de Economía Internacional (CIEI), de la Universidad de La Habana. Presidente del Consejo Científico del CIEI, Universidad de La Habana (1995-2010). Miembro de la Red Iberoamericana de Sinólogos, organizada por el Instituto Gallego de Análisis y Documentación Internacional (IGADI), Galicia, España

Duhamel Francois.

Trabaja desde 2006 en la Escuela de Negocios y Economía en la Universidad de las Américas, Puebla en el Departamento de Negocios Internacionales donde imparte materias de Logística internacional, de Negocios en Asia y de Negocios en Europa. Obtuvo su Doctorado en Ciencias de la administración en HEC Paris en Francia, en 2006. Sus líneas de investigación se concentran en las relaciones proveedores-clientes, la teoría de la empresa y los patrones de inversión en el exterior de las empresas chinas. Es también miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI) nivel 1 desde 2012.

Durán Lima José.

Obtuvo su doctorado en Economía en la Universidad de Barcelona, España. Actualmente es Oficial de Asuntos Económicos en la División de Comercio Internacional de la Comisión Económica de América Latina y el Caribe en Santiago. Anteriormente se desempeñó como experto de la Unidad de Inversiones Extranjeras y Empresas Transnacionales de CEPAL/UNCTAD. Tiene una amplia experiencia en temas relacionados con la estructura y patrón de inserción del comercio internacional latinoamericano, integración regional, y modelos de equilibrio general computable.

Dussel Peters Enrique.

Doctor en Economía por la Universidad de Notre Dame (1996). Desde 1993 Profesor Tiempo Completo en la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la UNAM. Coordinador del Centro de Estudios China-México de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México 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. Contacto: http://www.dusselpeters.com/

Flores Paredes Joaquín.

Es Profesor Titular Universidad Nacional Autónoma de México. FES Cuautitlán. Departamento de Ciencias Sociales. Doctor en Economía Internacional y Desarrollo por la Universidad Complutense de Madrid. Promotor del convenio institucional FESC-BANCOMEXT (2003-2005). Editor de la Revista Universitaria Digital de Ciencias Sociales. Asesor en 25 tesis de licenciatura y 7 de maestría. Ha publicado 4 libros en México y 2 en España, así como 7 artículos en revistas arbitradas. Ha participado como ponente en 15 congresos nacionales y 12 internacionales y como organizador en ciclos de conferencias, seminarios y mesas redondas. Contacto: jflores@unam.mx

González Peña Juan Miguel.

Graduado de la Licenciatura en Economía por la Universidad de la Habana en el año 2003. Graduado de Máster en Relaciones Internacionales, mención Económica (2006, maestría certificada) (ISRI). Ha cursado, entre otros los siguientes cursos post graduales: La integración en la Unión Europea, dilemas y perspectivas, Problemas Globales Contemporáneos, Continuidad y cambio en las Relaciones interamericanas, Cuba en las Relaciones Internacionales, Sistema de Gobierno y Política Exterior de EE.UU., Prospectiva y Escenarios aplicada a las Relaciones Internacionales, Econometría Aplicada a las Relaciones Internacionales. Contacto: juanmglez2006@gmail.com

Haro Navejas Francisco Javier.

Ha publicado diferentes trabajos, entre los más recientes están The People´s Republic of China in Central America and the Caribbean: Reshaping the región; Beijing frente a las 'minorías nacionales': la fe grande y las fes pequeñas; La identidad como eje del conflicto Beijing-Taipei y Comercio y cooperación: estrategias taiwanesas de inserción internacional. Además están: Three Amigos & A Non-Regional Player: China As A Challenge Inside And Outside N.A.F.T.A.'S y Rectificación de los nombres y antropología de las relaciones internacionales en la República Popular China. Profesor investigador de la Universidad de Colima.

Hernández Pedraza Gladys Cecilia.

Es economista, Jefa del Departamento de Finanzas Internacionales en el Centro de Investigaciones de la Economía Mundial, la Habana, Cuba. Principales líneas de investigación: finanzas internacionales, evolución económica y social del Sudeste Asiático.

Hernández Rodríguez Clemente.

Es director de la Cátedra de Investigación en Negocios Internacionales del Tecnológico de Monterrey Campus Guadalajara. Licenciado en Relaciones Internacionales por la UNAM Doctor en economía por la Universidad de Arizona. Ha dirigido proyectos de desarrollo regional en México. Su área de especialidad son las Relaciones Económicas Internacionales, Temas China y Asia Pacífico. Es autor de libros y artículos relacionados a esas temáticas.

Jasso Villazul Sergio Javier.

Profesor Titular Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Contaduría y Administración. División de Investigación. Doctor en Economía, Universidad Complutense de Madrid. Profesor del Posgrado en Ciencias de la Administración y del posgrado en Economía. Miembro del Sistema Nacional de Investigadores, CONACYT. Ha dirigido medio centenar de tesis en licenciatura, maestría y doctorado. Líneas de investigación: Competitividad, Innovación y Estrategias Empresariales; Instituciones y Política Científica, Tecnológica y de Innovación. Ha publicado o coordinado capítulos de libros y un centenar de artículos y memorias in extenso. Contacto: unam.div@gmail.com

Lin Yue.

Es profesor ayudante del Centro de Estudios de Asia Oriental en la Universidad Autónoma de Madrid. Doctor en Socio-economía de Desarrollo, Lin Yue se asocia también al equipo de investigadores del Centro de Estudios de China Moderna y Contemporánea situándose en la Escuela de Estudios Superiores en Ciencias Sociales (EHESS) de Francia. Se dedica al estudio sobre la trayectoria del desarrollo económico y social de China en el siglo XX y XXI. Su campo de investigación incluye, entre otros temas, la transformación institucional, el desarrollo de las empresas privadas, el sistema financiero y las inversiones chinas en el extranjero. Contacto: yue.lin@uam.es

Morales Martínez Yalú Maricela.

Estudiante de Doctorado en Economía en la Universidad Nacional Autónoma de México. Agosto 2009. Tema de Investigación del Doctorado: Innovación y en específico, el estudio de la tecnología MEMS y su impacto en diversas industrias, en especial la industria electrónica. Maestría en Economía en la Universidad Nacional Autónoma de México. Agosto 2006-Mayo 2008. Becas: CONACYT 2009; CONACYT 2006-2008; Programa de Fomento a la Graduación de los Alumnos de Posgrado de la UNAM 2009.

Morales Troncoso Carlos.

Realizó sus estudios superiores en México, los Estados Unidos y Francia, obteniendo una Licenciatura, dos Diplomados y una Maestría para, finalmente, alcanzar el grado de Doctor en Ciencias de la Administración en la UNAM. Actualmente, se desempeña como profesor titular de tiempo completo en la FCA-UNAM, en donde es responsable de un proyecto de investigación acerca de la competitividad internacional en agro-negocios. Ha escrito cuatro libros (Plan de Exportación, Guía de Exportaciones, Manual de Exportación y Exportación para PyMEs), varios capítulos en otros cuatro y numerosos artículos en revistas especializadas. Contacto: cmorales@fca.unam.mx, cmtroncoso@prodigy.net.mx; www.morales-troncoso.com

Napoleoni Loretta.

Es la autora del best seller Terror Incorporated and Insurgent Iraq. Es una experta en la financiación del terrorismo y asesora a diversos gobiernos en la lucha contra el terrorismo. También es socia fundadora de G-Risk, una agencia en Londres sobre el riesgo. Ha sido consultora de la FAO, la organización mundial para la alimentación y la agricultura de Naciones Unidas, y para el BERD, el Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo. Desde los años ochenta ha ejercido como corresponsal para periódicos económicos italianos y para revistas de ese país, incluyendo al Corriere della Sera, y el Milano Finanza. También colabora con Le Monde y El País.

Ortiz Velásquez Samuel.

Es licenciado en Economía por la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla (BUAP), México. Maestro en Estudios Sociales, línea en Economía Social por la Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa (UAM-I), México. Medalla al Mérito Académico otorgada por la UAM. Actualmente cursa el Doctorado en Economía en la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). De mayo de 2012 a enero de 2013 fue responsable de la RED ALC-CHINA. Desde noviembre de 2012 coordina con Enrique Dussel Peters la revista semestral Monitor de la Manufactura Mexicana. Temáticas de interés: inversión y sus determinantes, manufacturas, estudios comparativos México-China. Contacto: samveque@hotmail.com

Pellandra Andrea.

Obtuvo su Maestría en Políticas Públicas en la Universidad Carnegie Mellon, EE.UU., y su Master en Business Administration en la Universidad Clemson, también en los EE.UU. Ha trabajado como Oficial de Asuntos Económicos en temas de Comercio Internacional e Industria en la Sedes de la de Santiago y México DF. Previamente, se desempeñó en el Departamento de Mantenimiento de la Paz de la Naciones Unidas en Nueva York, y tiene una larga experiencia previa como analista financiero en empresas multinacionales.

Pérez Santillán Lesbia.

Licenciada en Economía por la Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa (UAM-I), donde obtuvo la Medalla al Mérito Universitario por su destacada trayectoria académica. Maestra en Economía por el Posgrado de Economía de la UNAM y estudiante del Doctorado en Economía en la misma institución. 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. Línea de investigación: Segmentación internacional de la producción, exportaciones y empleo manufactureros. Contacto: psles@hotmail.com

Ramírez Bonilla Juan José.

Doctor en Desarrollo Económico y Social, profesor-investigador de El Colegio de México, entre sus libros destacan De la Umma: el Islam, la política y el terrorismo en el Sudeste de Asia, Población y políticas sociales en Japón y México: 1870-1990, La distribución espacial de la población: las dos fases recientes de la dinámica del cambio social en México. Algunas de sus colaboraciones son Los sistemas de educación superior en el contexto de internacionalización de las economías de Asia Pacífico: ¿entre el plan y el mercado?, La globalización de la economía: de la formación de bloques económicos a la internacionalización de la economía mexicana. Además ha coordinado libros como Transiciones coreanas. Permanencia y cambio en Corea del Sur en el inicio del siglo XXI, y Crisis y transiciones políticas en Asia del Pacífico.

Retana Yarto Jorge.

El autor es Licenciado en Economía por la UNAM, miembro del Colegio Nacional de Economistas (CNE), con Especialización en Inteligencia para la Seguridad Nacional por el Instituto Nacional de Administración Pública (INAP) y Maestría en Ingeniería Financiera por el Instituto Latinoamericano de Estudios Avanzados A.C., auspiciado por el Mac College of Sciencie & Techonology de Tyrot Escocia, Gran Bretaña. Es catedrático en Licenciatura y Posgrado en Universidades Privadas y expositor en Diplomados de Comercio y Finanzas en la Facultad de Economía de la UNAM, adscrito al Centro de Educación Continúa.

Rivera Ballesteros Alexis.

Licenciado en Economía con mención honorífica por la UNAM. En 2010 realizó una estancia de investigación en China como parte del Programa de Becas México–China del Gobierno del Distrito Federal. Ha colaborado con el CECHIMEX de la Facultad de Economía de la UNAM y completó el curso del idioma mandarín impartido por el CELE de la UNAM. En 2012 formó parte del programa Legislative Professional Fellows facilitado por Partners of the Americas y patrocinado por el Departamento de Estado de EE.UU. Actualmente es asistente de investigación en la División de Estudios Internacionales del CIDE.

Sánchez Robles Benito Antonio.

Estudió la licenciatura en Economía Política en la Universidad Estatal de Moscú; realizó una especialización en Derecho Económico Internacional en la Universidad Renmin de China; obtuvo el grado de Maestría en Estudios Diplomáticos en el Instituto Matías Romero con una investigación sobre la Ronda Uruguay del GATT; actualmente es alumno de doctorado en la Facultad de Economía, UNAM, con el proyecto "La Cadena Autopartes-Automotriz en el TLCAN y su Competencia con China. El Caso de la Proveeduría de Motores y sus Componentes (1994-2015)".

Stanley Leonardo E.

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). Contacto: lstanley@cedes.org

Talavera Isel Judit.

Es profesora de la União Dinâmica de Faculdades Cataratas (UDC). Internacionalista por las Faculdades Anglo Americano (FAA). Especialista en Estudios Hispánicos por la Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE) y Licenciada en Letras por la Universidad Nacional del Este, Paraguay (UNE) y por la Universidade Federal do Paraná (UFPR). Contacto: iseltalavera@gmail.com

Universidad Nacional Autónoma de México
Facultad de Economía
Centro de Estudios China-México

América Latina y el Caribe - China. Economía Comercio e Inversiones
Esta edición se terminó de imprimir en el mes de mayo de 2013
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 1,000 ejemplares
El cuidado de la edición estuvo a cargo de:
José Ricardo Arriaga Campos y Samuel Ortíz Velásquez.

América Latina y el Caribe - China

Economía Comercio e Inversiones

El objetivo de este texto es presentar un grupo de investigaciones de América Latina y el Caribe (ALC), China y otros países que elaboran y enriquecen el conocimiento en la relación económica entre ambas regiones y que permiten establecer una base para futuras discusiones, debates y políticas sobre las temáticas económica, comercial y de las inversiones. Es decir, la expectativa es que futuros trabajos tengan un punto de referencia en este volumen. El libro, dividido en cuatro secciones, refleja el creciente conocimiento que se ha logrado obtener sobre la relación entre ALC y China, así como debates en la región latinoamericana sobre el tema. Todos estos aspectos deberán ser considerados para subsecuentes agendas de investigación y de la propia RED ALC-CHINA.

Invitamos mucho a los lectores e interesados en el tema de China y su relación con ALC a participar activamente en la RED ALC-CHINA y en sus futuras actividades, reconociendo que se requerirá de un lento, respetuoso, paciente y profundo proceso de intercambio de resultados de las respectivas investigaciones en ALC, China y otros países.

ISBN: 978-607-8066-05-6