



Estudios del Centro de Desarrollo

La mano visible de China en América Latina

Editado por Javier Santiso



CENTRE DE DEVELOPMENT
DEVELOPPEMENT CENTRE



Estudios del Centro de Desarrollo

La mano visible de China en América Latina

por

Javier Santiso



CENTRO DE DESARROLLO DE LA ORGANIZACIÓN
PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

La OCDE es un foro único en el que los gobiernos de 30 democracias trabajan juntos para encauzar los retos económicos, sociales y ambientales de la globalización. La OCDE también encabeza los esfuerzos para comprender y ayudar a los gobiernos a responder a los nuevos acontecimientos y preocupaciones, tales como la gestión empresarial, la economía de la información y los retos del envejecimiento de la población. La Organización constituye un marco en el que los gobiernos pueden comparar las experiencias de sus políticas, buscar soluciones a problemas comunes, identificar las buenas prácticas y trabajar en la coordinación de políticas locales e internacionales.

Los países miembros de la OCDE son: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Corea, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca, Suecia, Suiza y Turquía. La Comisión de las Comunidades Europeas participa en el trabajo de la OCDE.

Las publicaciones de la OCDE difunden ampliamente los resultados de las estadísticas e investigación de la Organización sobre temas económicos, sociales y ambientales, así como los convenios, lineamientos y estándares acordados por sus miembros.

Esta obra fue publicada originalmente por la OCDE en inglés bajo el título *The Visible Hand of China in Latin America*, en 2007.

© OCDE 2009

Traducción: Alejandro Camacho y Ángel Alonso

Editor para la edición en español: José Antonio García R.

ISBN: 978-92-64-06767-7

Queda prohibida la reproducción, copia, transmisión o traducción de esta publicación sin autorización escrita. Las solicitudes deben enviarse a OECD Publishing, por correo electrónico a rights@oecd.org o por fax al 33 1 45 24 99 30. La solicitud de permiso para fotocopiar una parte de esta obra debe enviarse al Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC), 20, rue des Grands-Augustins, 75006 París, Francia, fax 33 1 46 34 67 19, contact@cfcopies.com o (sólo para Estados Unidos) al Copyright Clearance Center (CCC), 222 Rosewood Drive Danvers, MA 01923, Estados Unidos, fax 1 978 646 8600, info@copyright.com.

EL CENTRO DE DESARROLLO

El Centro de Desarrollo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos se estableció por decisión del Consejo de la OCDE el 23 de octubre de 1962 y se compone de 22 países miembros de ésta: Alemania, Austria, Bélgica, Corea, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Islandia, Italia, Luxemburgo, México, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, República Checa, República Eslovaca, Suecia, Suiza y Turquía, así como Brasil desde marzo de 1994, Chile desde noviembre de 1998, India desde febrero de 2001, Rumania desde octubre de 2004, Tailandia desde marzo de 2005 y Sudáfrica desde mayo de 2006. La Comisión de las Comunidades Europeas también participa en la Junta de Gobierno del Centro.

El Centro de Desarrollo cuenta con una membresía abierta a países integrantes y no integrantes de la OCDE; asimismo, ocupa una posición única dentro de la Organización y de la comunidad internacional. Al Centro lo financian sus miembros, que conforman su Junta de Gobierno, la cual establece el programa de trabajo bienal y supervisa su puesta en práctica.

El Centro enlaza a los países miembros de la OCDE con las economías en desarrollo y emergentes e impulsa el debate y el diálogo en la búsqueda de políticas creativas que den solución a nuevas cuestiones globales y retos del desarrollo. En las actividades del Centro, se invita a los participantes por su capacidad individual.

Un reducido número de colaboradores del Centro trabaja con expertos e instituciones de la OCDE y de los países asociados para cumplir con el programa de trabajo establecido. Los resultados se analizan en reuniones de expertos para diálogo de políticas y dan lugar a una serie de publicaciones de alta calidad para las comunidades de la investigación y la política. Los *Estudios* del Centro presentan un análisis exhaustivo de importantes cuestiones del desarrollo. Las *Síntesis de Política* y las *Perspectivas de Política* resumen las conclusiones de trascendencia para los actores políticos; los *Documentos de Trabajo* presentan los aspectos más técnicos del trabajo del Centro.

Para conocer más acerca de las actividades del Centro, por favor visite la página web www.oecd.org/dev



LAS OPINIONES EXPRESADAS Y LOS ARGUMENTOS UTILIZADOS EN ESTA PUBLICACIÓN SON RESPONSABILIDAD ÚNICA DE LOS AUTORES Y NO REFLEJAN NECESARIAMENTE LOS DE LA OCDE, LOS DEL CENTRO DE DESARROLLO NI LOS DE LOS GOBIERNOS DE LOS PAÍSES MIEMBROS.

Prólogo

Esta publicación es parte del trabajo del Centro de Desarrollo y está orientada a la publicación insignia del Centro *Perspectivas Económicas de América Latina*, según se definió en el programa de trabajo 2007/08.

Índice

Prólogo	4
Agradecimientos	6
Prefacio	7
Introducción	9
<i>Capítulo 1 ¿Debe América Latina temer a China?</i> <i>por Eduardo Lora</i>	17
<i>Capítulo 2 ¿Ángel o demonio? Impacto del comercio con China</i> <i>en los mercados emergentes de América Latina</i> <i>por Jorge Blázquez-Lidoy, Javier Rodríguez y Javier Santiso</i>	51
<i>Capítulo 3 China y América Latina: competencia comercial, 1990-2002</i> <i>por Sanjaya Lall y John Weiss</i>	95
<i>Capítulo 4 Compitiendo con el dragón: exportaciones latinoamericanas</i> <i>y chinas hacia el mercado estadounidense</i> <i>por Ernesto López-Córdova, Alejandro Micco y Danielken Molina</i>	123
<i>Capítulo 5 ¿Afecta China la inversión extranjera directa</i> <i>en América Latina?</i> <i>por Alicia García-Herrero y Daniel Santabárbara</i>	149

Agradecimientos

El Centro de Desarrollo quisiera agradecer a los participantes de su conferencia “Asian Drivers” (marzo de 2006) por sus valiosos puntos de vista y comentarios sobre muchas de las cuestiones abordadas en este volumen.

Borradores y elementos diversos del libro se presentaron en las reuniones y conferencias que se celebraron en la Universidad de Georgetown (octubre de 2004), Universidad de Columbia (octubre de 2004), Banco Mundial (octubre de 2004, mayo de 2005 y junio de 2006), LACEA (noviembre de 2004), CAF (noviembre de 2004), Centro de Desarrollo de la OCDE (enero de 2005), BID (abril de 2005), Casa América en Madrid (junio de 2006), Cámara Suiza-latinoamericana de Comercio en Zurich (junio de 2006), Standard Chartered en Londres (junio de 2006), Grupo Suez en París (septiembre de 2006), Exane BNP Paribas en Ginebra (septiembre de 2006), Ministerio de Relaciones Exteriores de Francia (octubre de 2006) y la Comisión Europea en Bruselas (noviembre de 2006). Los autores y editores extienden también su agradecimiento a quienes participaron en dichos eventos, cuyos comentarios representaron valiosas contribuciones a la forma final del libro. Por último, se agradece a Robert Cornell, anterior Secretario General Adjunto de la OCDE, por su excelente labor en la edición de este volumen.

Este estudio ha sido posible gracias al generoso apoyo de los ministerios de Economía y Hacienda y de Asuntos Exteriores de España a las actividades del Centro de Desarrollo de la OCDE relacionadas con América Latina.

Prefacio

Este estudio detallado sobre el impacto de China en América Latina es parte de una iniciativa de mayor envergadura del Centro de Desarrollo, la cual concluyó con una conferencia celebrada en marzo de 2006. El evento reunió a expertos de países miembros y no miembros de la OCDE para debatir las repercusiones de los “Asian Drivers” (líderes asiáticos) en otras economías en desarrollo en África, Asia y América Latina.

China ha desempeñado un papel poderoso a nivel mundial en el pasado, tal como Angus Maddison lo señaló detalladamente en un trabajo previo para el Centro de Desarrollo¹, contribuyendo casi en un tercio al PIB mundial a comienzos y a finales del siglo XIX. Durante la última década su recuperación ha sido espectacular y ha generado oportunidades y retos para muchos otros países, principalmente países en desarrollo y economías emergentes. Para América Latina, China parece ser más bien una “bendición comercial”, ya que proporciona una salida a las materias primas de la región. Por lo tanto, el impacto comercial de China en América Latina es positivo; directamente, a través de un auge de las exportaciones, e indirectamente, a través de mejores condiciones comerciales.

Pero el ascenso de China representa también un reto para los países latinoamericanos. Si desean seguir avanzando en su ventaja comparativa, las reformas deben continuar, sobre todo en el área de infraestructura.

Los capítulos siguientes presentan pruebas detalladas de los efectos comerciales y financieros del ascenso de China en América Latina y demuestran que ésta es probablemente una de las regiones más beneficiadas

¹ Ver Estudios del Centro de Desarrollo:

MADDISON, A. (2003), *The World Economy: Historical Statistics*, París.

MADDISON, A. (2001), *The World Economy: A Millennial Perspective*, París.

MADDISON, A. (1998), *Chinese Economic Performance in the Long Run*, París.

del mundo. Algunos autores centran sus análisis sobre el impacto en el comercio, mientras otros lo hacen sobre la inversión extranjera directa. Todos ellos enfatizan el hecho de que China representa una oportunidad única para que América Latina aproveche sus recursos tradicionales. La principal cuestión política será cómo capitalizar los beneficios chinos y evitar el riesgo de encajonarse en las materias primas, en vez de profundizar en la cadena de valor global.

Más allá del comercio, lo que también está surgiendo es un cambio notable en los patrones globales de interdependencia económica. Los vínculos económicos entre América Latina y Asia ya eran cercanos, especialmente con Japón y Corea. El surgimiento de China —e India— constituye un cambio importante en la magnitud de estas relaciones. América Latina está mirando cada vez más en dirección a Asia, mientras la Asia emergente busca recursos y nuevos mercados en América Latina. Esto también es una llamada de atención para Europa y los Estados Unidos.

Louka T. Katseli

Directora del Centro de Desarrollo de la OCDE

Marzo de 2007

Introducción

China, ¿una mano amiga para América Latina?

por Javier Santiso

El auge económico de China representa un importante reto global. Durante los últimos años, China se ha expandido a pasos agigantados y se ha convertido tanto en una amenaza como en una oportunidad para los mercados emergentes. Su creciente demanda de materias primas es a la vez bonanza y reto para los países en desarrollo.

El auge chino trae consigo beneficios inesperados, como el impulso del comercio de exportación de países cuyos bienes se relacionan con productos básicos. Pero este apetito por las materias primas está contribuyendo a la apreciación de la tasa de cambio nominal y real en la mayoría de los países latinoamericanos, lo que deriva en una menor competencia en la industria manufacturera. Al mismo tiempo, China ha emergido como un gran exportador de productos intensivos en mano de obra y de bajo contenido tecnológico y, cada vez más, también de bienes tecnológicamente sofisticados, intensivos en el uso del conocimiento. Esto representa desafíos para la mayoría de los países en desarrollo, en particular para otros líderes comerciales mundiales como México, en casi todos los sectores, desde textiles hasta productos industrializados con mayor valor agregado.

¿Debería América Latina temer la aparición de este nuevo actor en la escena económica mundial? Esta pregunta es la base del Capítulo 1 de Eduardo Lora, que compara las fortalezas de la economía china en relación con América Latina; dichas fortalezas incluyen el tamaño, la estabilidad macroeconómica, la mano de obra abundante de bajo costo, la rápida expansión de infraestructura física, la capacidad de innovación, y las enormes proporciones de inversiones y ahorros. Ésta es también la pregunta central

que se plantean otros de los expertos de instituciones internacionales y académicas, que incluyen al Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Asiático de Desarrollo, el Centro de Desarrollo de la OCDE, el Banco Central de España, el Banco Central de Chile, la Universidad de Oxford e instituciones privadas como el BBVA (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria), uno de los bancos europeos líderes y el de mayor participación financiera en América Latina.

El impacto comercial de China en América Latina es positivo en su mayor parte, tanto directamente a través del auge de la exportación como indirectamente por medio de mejores condiciones comerciales. China parece ser una “bendición comercial” y una “mano amiga”, así como una salida para los productos primarios de la región. Con un crecimiento vertiginoso de su PIB y escasez de tierra cultivable, el apetito chino por recursos naturales y productos agrícolas parece una buena noticia para América Latina. Con un valor de \$50 mil millones [a menos que se indique lo contrario, todas las cifras en este libro se expresan en dólares de Estados Unidos] de comercio e inversiones en América Latina durante el año 2005, China es ya un socio importante.

Para analizar el impacto del comercio de China en el resto del mundo, en el Capítulo 2, Blázquez, Rodríguez y Santiso examinan la estructura de exportación e importación de ese país. Utilizan una base de datos de 620 productos diferentes y crean dos índices de competencia comercial para el mercado de los Estados Unidos a fin de comparar el impacto chino durante el periodo 1998-2004 en 34 economías distintas, de las cuales 15 se encuentran en América Latina. Esto muestra que Bolivia, Chile y Venezuela son los países con los índices más bajos de esas 34 economías y, por consiguiente, los que menos padecen la competencia comercial de China. Brasil, Colombia y Perú se encuentran en una posición intermedia, mientras que los países más expuestos a la competencia comercial de China en los Estados Unidos son los centroamericanos y México.

Sanjaya Lall y John Weiss llegan a conclusiones similares en el Capítulo 3, en el cual se analiza y compara el desempeño de las exportaciones de China y América Latina, así como los patrones de especialización en el mundo en su conjunto, incluido Estados Unidos, el principal mercado de ambos. Estos autores muestran que la estructura comercial de la mayoría de los países latinoamericanos es generalmente más complementaria que competitiva con la de China. Lall y Weiss coinciden con los autores que les preceden, sin embargo, en subrayar que, si bien China representa una oportunidad comercial única para América Latina, podría plantear una seria amenaza a su desarrollo a largo plazo: una fuerte dependencia de productos basados en recursos naturales no

conduce al progreso tecnológico ni a la diversificación. López-Córdoba *et al.*, en el Capítulo 4, hacen hincapié en que una potencial revaluación del renminbi podría incrementar la competitividad de los productos latinoamericanos en el mercado de los Estados Unidos. Esta cuestión probablemente seguirá siendo un reto estructural mayor.

El surgimiento de China es una llamada de atención para América Latina. Los países como México deberán impulsar reformas para mantenerse en la carrera de la competitividad. Es claro que el costo del empleo ya no significará una ventaja competitiva, al menos en el mediano plazo. Una mejor manera de hacer frente al reto chino será fomentar la agenda de reformas, particularmente en el área de infraestructura. Para México y Centroamérica, su cercanía con los Estados Unidos es la mayor ventaja estratégica para capitalizar. La manera ideal de hacerlo es mejorar la eficacia de las carreteras, puertos marítimos, líneas ferroviarias y aeropuertos a fin de obtener costos de transacción y de transporte más bajos.

Para otros países latinoamericanos, es probable que China siga siendo una bendición comercial. No sorprende que los países preponderantemente exportadores de materias primas se enfrenten a menor competencia. Así se esperaba, teniendo en cuenta que China es un importador neto de dichas materias. Hacia 2003, las importaciones chinas de níquel se duplicaron; las de cobre crecieron un 15 por ciento; las de petróleo, un 30 por ciento, y las de semilla de soya, alrededor del 70 por ciento. China se ha convertido en el principal consumidor de cobre, zinc, platino, hierro y acero.

La mayoría de los países latinoamericanos están experimentando un enorme incremento de sus exportaciones. Los exportadores de la región que se especializan en productos básicos están en condiciones de cubrir las necesidades de la creciente demanda china, ya que representan el 47 por ciento de las exportaciones mundiales de semillas de soya y el 40 por ciento de las exportaciones mundiales de cobre. Las exportaciones latinoamericanas hacia China crecieron con cifras impresionantes en términos nominales. De 2000 a 2003, las exportaciones de Brasil aumentaron un 500 por ciento; las de Argentina, cerca de un 360 por ciento, y las de Chile, un 240 por ciento. Incluso México, comerciante de manufacturas a nivel mundial, vio incrementar sus exportaciones hacia China en cerca del mil por ciento durante ese periodo.

China se ha convertido en el segundo mercado de exportación de Brasil —y en el de mayor crecimiento—; cinco productos representan el 75 por ciento del total de las exportaciones brasileñas al país asiático. La semilla de soya es el producto más exportado a China, tanto por Brasil como por Argentina.

En cuanto a Chile y Perú, el volumen de sus exportaciones se centra sólo en un producto: el cobre.

A pesar de la concentración en una pequeña canasta de productos, la fuerte demanda china de materias primas es una buena noticia para América Latina. De 2000 a 2005, China representó casi el 40 por ciento del aumento total de la demanda mundial de petróleo. La creciente sed china de hidrocarburos ha provocado el incremento de precios y ha estimulado el superávit comercial de exportadores de petróleo, tales como Venezuela, Ecuador y Colombia. El incremento repentino de las importaciones chinas de cobre durante los últimos años también ha provocado un alza de precios y ha sido un impulso para Chile y Perú, otras dos economías que han registrado un récord de superávits en 2004 y 2005.

China no sólo es un importante socio comercial para América Latina. Durante la próxima década, bien podría ofrecer una útil y visible ayuda en términos de flujos de capital. Al parecer, el país asiático no compite con la región latinoamericana por inversión extranjera directa (IED). Atrajo tanta IED como el conjunto de países de América Latina en los años pasados, pero no hay señales de que haya sido a costa de éstos. Como Alicia García-Herrero y Daniel Santabárbara indican en el Capítulo 5, no hay sustitución de IED en América Latina por inversión en China para el periodo analizado, es decir de 1984 a 2001. No obstante, al evaluar el impacto país por país en el periodo más reciente de 1995-2001, la imagen cambia ligeramente; la IED en China parece haber obstaculizado la IED en algunos países de la región, como México y Colombia.

De hecho, en lugar de tener que temer un aumento de la competencia de China por captar IED, una vez más América Latina podría encontrarse bien situada a fin de atraer los intereses chinos. La región está dotada de materias primas que impulsan las sinergias con la necesidad y la estrategia chinas de asegurarse importaciones de alimentos y energía, y de esa manera evitar su escasez. Las inversiones chinas pueden ser y serán canalizadas no solamente en agroindustrias e industrias de productos básicos, sino también en infraestructura, carreteras y puertos.

En 2003, la inversión de China en el exterior se duplicó en relación con el año anterior (aunque se encuentra todavía a un nivel bajo), de la cual América Latina recibió un tercio. Al año siguiente, casi el 50 por ciento de la IED china se destinó a América Latina (16 por ciento en 2005, de un total de \$7 mil millones invertidos en el extranjero). La necesidad de asegurar alimentos y productos básicos está impulsando la IED a través de socios internacionales

estratégicos. En México, China ya está estableciendo compañías manufactureras, y también están surgiendo intereses chinos en Argentina en la construcción del ferrocarril o proyectos vinculados a la agroindustria. Algunas de las mayores inversiones realizadas por China en el extranjero ya se encuentran ubicadas en América Latina, por ejemplo, en la industria siderúrgica de Brasil. En 2004, la empresa estatal petrolera china Sinopec invirtió mil millones de dólares en una empresa conjunta con Petrobras para la construcción de un gasoducto, el cual une el sur con el noreste de Brasil. Otros acuerdos suscritos recientemente por los chinos incluyeron cargamentos de mineral de hierro de la Compañía Vale do Rio Doce (CVRD), una de las empresas mineras más grandes del mundo, por la famosa Baoshan Steel Mill de Shangai. En 2005, Codelco, la gigante chilena del cobre, suscribió un contrato comercial histórico con la china Minmetals.

No sólo las compañías chinas están interesadas en ir a América Latina; las brasileñas, por ejemplo, también están buscando oportunidades en China, con empresas tan activas como Embraer, constructora de jets, o Marcopolo, el más grande fabricante de autobuses de Brasil y de Sudamérica. En tanto que sólo hay 15 empresas brasileñas activas en China, ya existen cuatro mil de Canadá.

Queda claro que América Latina está mirando hacia China y Asia —lo cual es recíproco (Santiso, 2005a)—. Éste es un cambio importante: por primera vez en su historia, América Latina puede beneficiarse no de uno, sino de los tres principales motores del crecimiento mundial. Hasta la década de los ochenta, Estados Unidos fue el mayor socio comercial de la región. Durante los noventa, el auge de las inversiones europeas generó un segundo motor de crecimiento. Ahora, en esta nueva década y nuevo siglo, el surgimiento de China, y sobre todo de Asia, está probando ser un tercer motor de crecimiento para América Latina. La demanda asiática de productos básicos ofrece a América Latina una oportunidad histórica única, pero la región deberá hacer algo más que simplemente subirse al barco.

Incluso para aquellos países latinoamericanos que están gozando de esos beneficios inesperados, la mayor cuestión política no será sólo capitalizar esta bonanza, sino principalmente evitar el riesgo de ser confinados al rincón de las materias primas y mantenerse integrados en la cadena de valor de la producción mundial.

Más allá de las repercusiones del comercio y las finanzas de China sobre América Latina, habría un efecto más sutil que podría ser identificado como “impacto cognitivo”. China representa una historia de éxito y ha llamado la

atención de los economistas del desarrollo, responsables de políticas y directivos de empresas en países tanto desarrollados como en desarrollo. Si la historia de éxito china es impactante, se debe a que su trayectoria atestigua el impresionante pragmatismo económico de los responsables de las políticas de ese país, quienes aplican estrategias amigables de mercado, conducidas por el Estado, para promover reformas y una reestructuración productiva. Este capitalismo “a la medida” es único, aun cuando se parezca a experiencias asiáticas previas, notoriamente las de Japón, Singapur o Malasia. Lo que es diferente en el caso de China es que es conducido por el Partido Comunista.

Hoy en día, la política económica del pragmatismo prevalece más en el mundo que hace apenas unos años. Sin referencia a un macroparadigma o modelo de libro de texto, China sigue adelante con su propia trayectoria. No hubo *Chicago Boys* ni “profetas de la economía” que llegaran a Beijing para asesorar sobre qué hacer o no hacer. En América Latina, tal pragmatismo también ha estado en operación en países como Brasil, Chile y México (Santiso, 2006). En suma, estas experiencias, aunque cada una de ellas diferente y única, señalan el hecho de que no hay fórmula o vara mágica que abra la caja del desarrollo.

Bibliografía

- DEVLIN, R., A. ESTEVADEORDAL y A. RODRÍGUEZ (2006) (comps.), *The Emergence of China: Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean*, Harvard University Press, Centro David Rockefeller y Banco Interamericano de Desarrollo; Cambridge, Massachusetts.
- SANTISO, J. (2005a), “La emergencia de China y su impacto en América Latina”, *Economía Exterior*, vol. 19, 107, septiembre-octubre, pp. 97-111.
- SANTISO, J. (2005b), “América Latina y Asia: bailando con los tigres y los dragones asiáticos”, en C. MALAMUD y P. ISBELL (comps.), *El Anuario Elcano: América Latina 2004-2005*, Instituto Real Elcano y Ariel, Madrid, pp. 275-298.
- SANTISO, J. (2006), *Latin America's Political Economy of the Possible. Beyond Good Revolutionaries and Free-Marketeers*, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

Capítulo 1

¿Debe América Latina temer a China?

por Eduardo Lora¹

Sinopsis²

Este capítulo compara las condiciones de crecimiento en China y América Latina para valorar si es cierto el temor de que el país asiático supondrá una amenaza para las economías latinoamericanas en las décadas venideras. Las fortalezas de China radican en el tamaño de su economía, su estabilidad macroeconómica, la abundante mano de obra de bajo costo, la rápida expansión de la infraestructura y su capacidad de innovación. Sus debilidades se derivan de una separación insuficiente entre el mercado y el Estado, y redundan en un pobre gobierno corporativo, un sistema financiero frágil y una errática asignación de ahorros. Ahora bien, América Latina y China comparten debilidades importantes: la aplicación de la ley resulta insuficiente, la corrupción es endémica y la educación, además de ser pobre, está mal distribuida entre los diferentes segmentos de la sociedad.

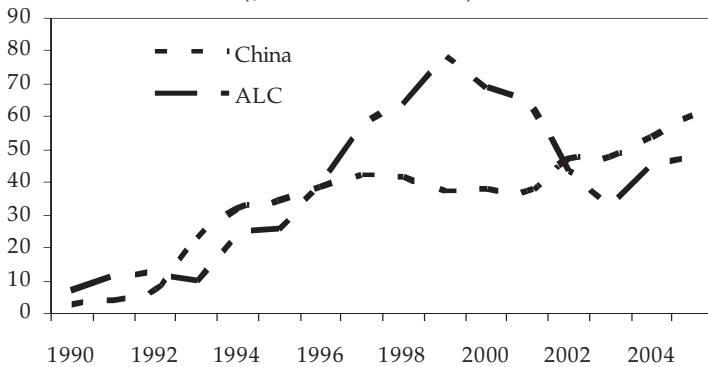
Introducción

La economía de China ha sido la de más rápido crecimiento en el mundo durante las últimas tres décadas. Desde 1978, cuando se introdujeron sus primeras reformas, ha mostrado un crecimiento anual medio del 9.4 por ciento. Eliminando los factores más obvios de sobreestimación que las cifras oficiales podrían contener, Alwyn Young (2003) ha calculado que este

crecimiento es 1.7 puntos menor, con un crecimiento del ingreso per cápita en torno al 6.1 por ciento en lugar del 7.8 por ciento³ reportado por las autoridades chinas. Sin embargo, incluso con tasas de crecimiento de dos a tres puntos inferiores a lo anunciado oficialmente, América Latina no puede compararse con el gigante asiático en lo que a crecimiento económico respecta, pues su tasa media anual de crecimiento desde 1978 es de solamente 2.3 por ciento. Mientras el ingreso per cápita chino se septuplicó entre 1978 y 2005 según cifras oficiales (por cuatro, de acuerdo con el reajuste de Young), América Latina experimentó un incremento medio de tan sólo el 20 por ciento. Si bien el sector manufacturero ha sido clave en el auge económico chino, con tasas medias de crecimiento que superan el 12 por ciento, su papel en América Latina ha sido bastante decepcionante, con un crecimiento anual de únicamente el 0.3 por ciento en la década de los ochenta y del 2.5 por ciento en los noventa⁴.

Desde que China ingresó a la Organización Mundial de Comercio en diciembre de 2001, estas diferencias de crecimiento económico han llamado cada vez más la atención debido a los temores de miles de empresas latinoamericanas al supuesto efecto devastador que la competencia de los productos chinos pueda tener en las maquilas del vestido, los productos electrónicos y otros muchos sectores industriales latinoamericanos. La competencia de China podría ser una razón del declive en la inversión extranjera directa (IED) hacia América Latina (ver Gráfica 1.1⁵ y Capítulo 5 de

Gráfica 1.1. Inversión extranjera directa neta
(\$ miles de millones)



Fuente: CEPAL (varios años) para América Latina y el Caribe (ALC), y Banco Mundial (varios años), The Economist (2005) y Fondo Monetario Internacional, FMI (varios años) para China.

este libro). La afluencia de IED hacia México cayó de \$26.6 mil millones en 2001 a \$11 mil millones en 2003, y 960 compañías dejaron el país, causando pérdidas estimadas en más de 300,000 empleos (254,000 sólo en maquilas)⁶. Aunque estas tendencias se revirtieron parcialmente en 2004, cuando la IED subió a \$14.4 mil millones con un crecimiento estimado de 70,000 empleos en las maquiladoras, la IED volvió a caer a \$11.3 mil millones en 2005. En toda América Latina, a pesar de que la IED subió desde los \$32.6 mil millones anuales en 2003 a \$47.3 mil millones en 2005, la inversión extranjera directa se mantiene sustancialmente por debajo de los niveles récord alcanzados a finales de los noventa (\$79.3 mil millones en 1999⁷).

El presente capítulo intenta evaluar hasta qué punto los temores de que China desplace económicamente a América Latina en las siguientes décadas tienen un fundamento real. Diversos estudios han abordado el tema desde la perspectiva microeconómica, comparando la distribución de los factores de producción, las estructuras de exportación o los costos clave como la mano de obra y el transporte⁸. Este estudio lleva a cabo una aproximación diferente. Compara a China y a América Latina en términos de crecimiento, así como de capacidad para atraer inversión extranjera directa. A pesar de no ser susceptible de evaluación empírica, este enfoque proporciona una visión más amplia y equilibrada de la economía de China y es de utilidad tanto para inversores potenciales como para profesionales y analistas, especialmente aquéllos ya familiarizados con América Latina.

El capítulo sostiene que las ventajas de las que China disfruta frente a América Latina se derivan del tamaño de su economía, su estabilidad macroeconómica, la abundancia de mano de obra de bajo costo, la rápida expansión de su infraestructura física y su capacidad para innovar. Por su parte, las principales debilidades del país asiático son consecuencia de la falta de separación suficiente entre el mercado y el Estado, lo cual se traduce en un pobre gobierno corporativo, un sistema financiero frágil y una tendencia a la mala asignación de los ahorros, evidenciada en la actualidad por la excesiva inversión que puede observarse en muchos sectores. Además, China comparte deficiencias profundas con América Latina. En ambas regiones, la aplicación de la ley es débil, la corrupción es endémica, y la educación es deficiente y está mal distribuida. La innovación es ampliamente desalentada por la falta de respeto a los derechos de propiedad intelectual, y por normas y prácticas que inhiben la competencia. A mediano plazo, la capacidad de corregir estas insuficiencias institucionales determinará la capacidad tanto de China como de América Latina de alcanzar niveles de ingreso más altos y una integración plena en la economía mundial.

Las fortalezas de China

Los países no compiten, pero sí las empresas, como señala Paul Krugman (1994). El crecimiento de China no sucede a costa de América Latina, pese a que algún inversor haya preferido irse a China. De hecho, el crecimiento chino ha sido favorable para América Latina, sencillamente porque China es la fuente más poderosa del crecimiento económico mundial. Desde el año 2000, la contribución de China al crecimiento del PIB mundial (en términos de paridad del poder adquisitivo, PPP) ha sido mayor que la aportación de los Estados Unidos y algo superior a la mitad de la contribución combinada de India, Brasil y Rusia, las siguientes tres principales economías emergentes (*The Economist*, 23 de marzo de 2006). El resultado ha sido la ampliación de mercados y mejores precios de exportación, especialmente en relación con ciertos bienes primarios que constituyen una importante fuente de ingresos para América Latina. Asimismo, el crecimiento chino ha tenido como consecuencia un mayor volumen del ahorro mundial, lo que contribuye a financiar el déficit externo de determinados países, entre ellos la mayoría de los Estados latinoamericanos y los propios Estados Unidos. El inmenso déficit por cuenta corriente del gigante norteamericano, del que se beneficia América Latina, puede sostenerse tan sólo gracias a la financiación directa que los Estados Unidos reciben de China y otros países asiáticos. Por consiguiente, subrayar las fortalezas de China en relación con América Latina es útil para comprender por qué ese país es más exitoso, sin que ello signifique que las condiciones en América Latina serían mejores si China no disfrutara de dichas fortalezas.

Tamaño

China es la sexta economía del mundo. De continuar con tasas de crecimiento similares a las registradas en las últimas décadas, el país asiático se convertirá en la principal economía del planeta en menos de 40 años con base en el PIB a precios de mercado. Si se valora el PIB en paridad del poder adquisitivo (PPP), China es ya la segunda economía del mundo, y superará a los Estados Unidos en menos de una década si ambos países mantienen sus actuales tasas de crecimiento. Hoy en día, China también cuenta con un peso importante en el comercio mundial, ya que su economía es más abierta que las de otros países, en particular las de India, Brasil y Estados Unidos. Las exportaciones e importaciones de estos países apenas superan el 25 por ciento del PIB, mientras que el comercio chino representa la mitad de su PIB valorado a precio de mercado⁹.

El tamaño genera ventajas porque ayuda a atraer la inversión extranjera necesaria para explotar el mercado interno y producir bienes exportables, capitalizando el recurso más abundante de China: la inmensa reserva de mano de obra¹⁰. En una economía tan gigantesca, las empresas pueden explotar economías de escala en la producción, el transporte y el marketing, factores decisivos a la hora de operar en los mercados internacionales (Hummels, 2004). Las grandes ciudades chinas ofrecen también la oportunidad de explotar economías de aglomeración, facilitando la formación de conglomerados empresariales que por un lado se complementan y por el otro compiten entre sí. Este factor es crucial para desarrollar y explotar la mano de obra capacitada y expandir sectores que dependen del conocimiento y la innovación. En China, sin embargo, otros factores —como las condiciones especiales de las que disfrutaban las empresas estatales y el pobre clima de innovación— impiden a las empresas aprovechar completamente esas ventajas.

Crecimiento sostenido

El indicador de competitividad internacional más conocido es el Índice de Crecimiento de la Competitividad que publica anualmente el Foro Económico Mundial. En su reciente edición (Foro Económico Mundial, 2006), China se situó en la posición 54 de los 125 países analizados. Aunque el resultado no parezca excepcional, interesa puntualizar que China se encuentra 23 lugares por encima de la media de los países latinoamericanos. Por su metodología de elaboración, el índice tiende a relacionar a los países con sus niveles de ingresos, lo que significa que los países más ricos son siempre proclives a ocupar las posiciones más altas. No obstante, si omitimos esta variable del ingreso, China ocupa una posición extraordinariamente alta. En América Latina, solamente Chile ocupa un lugar significativamente más alto que el obtenido cuando se contabiliza el nivel de ingreso. Los países que ocupan posiciones altas tienden a crecer más rápidamente —a la inversa de lo que sucede en los países con posiciones inferiores¹¹—. Por lo tanto, el indicador proporciona una buena orientación de la calidad del entorno para la futura evolución de la actividad productiva en cada país, al incorporar en sus cálculos factores cruciales para el desarrollo económico, como la estabilidad macroeconómica, la calidad de las instituciones y el ambiente para la mejora tecnológica y la innovación.

El contexto macroeconómico estable de China hace que el país destaque en comparación con América Latina. China se ubica en la sexta posición de acuerdo con este indicador, muy por encima de las posiciones de la mayoría de los países en desarrollo. El país latinoamericano típico se ubica en la

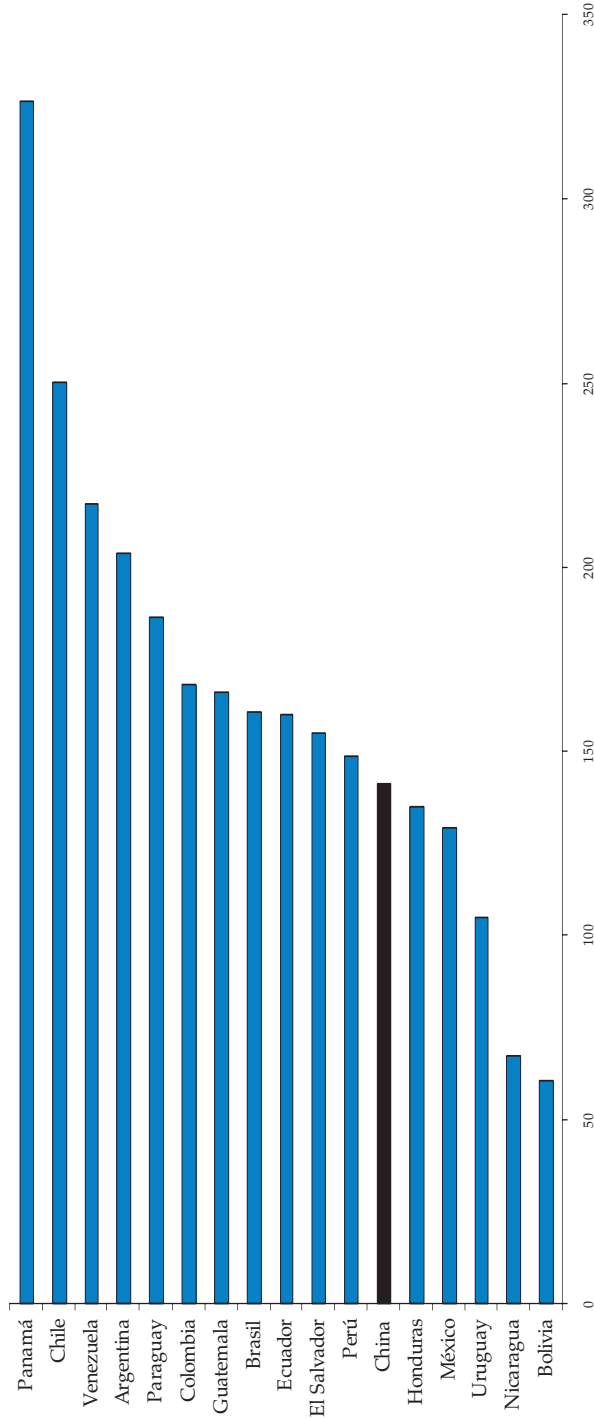
posición 77, lo que demuestra que América Latina es una de las regiones con mayor inestabilidad macroeconómica del planeta, sólo por detrás de África. Como se analiza más adelante, la calidad de las instituciones chinas y los espacios para la innovación dejan mucho que desear, aunque corresponden a lo esperado para un país con el nivel de ingresos de China.

Reforzando los indicadores macroeconómicos positivos se encuentran la estabilidad del crecimiento económico chino, así como las buenas clasificaciones de riesgo que los analistas internacionales asignan al país de acuerdo con su elevada tasa de crecimiento, baja tasa de inflación, bajo nivel de la deuda pública, y solidez de sus reservas internacionales y de su balanza exterior. Naturalmente, tal valoración está sujeta a una dinámica circular. Como China ha tenido un crecimiento rápido y estable en el pasado, ha recibido buenas clasificaciones de riesgo, que mantienen la expectativa de crecimiento sostenido, lo cual lleva a una especie de profecía autorrealizada. Lo contrario sucede en el caso de la mayoría de los países latinoamericanos. Estas predicciones circulares, no obstante, son una navaja de doble filo: si bien proporcionan tiempo para resolver desequilibrios macroeconómicos o estructurales, también conducen a algunos países a ignorarlos. Tal podría ser el caso del sistema financiero chino, al que se prestará mayor atención más adelante. Lo mismo cabría argumentar respecto a la infracotización del renminbi como consecuencia de la acumulación colosal de reservas internacionales, derivada a su vez del exceso en la oferta de divisa extranjera. Sólo en 2005, las reservas internacionales de China aumentaron \$209 mil millones, alcanzando casi los \$819 mil millones (o 42.8 por ciento del PIB a precios corrientes)¹². Estos fondos, junto con otras características de la economía china, ofrecen una protección contra el riesgo de una repentina caída en los flujos de capital y otros riesgos sectoriales externos. No obstante, el elevado volumen de las reservas ejerce presión en la oferta monetaria¹³ y en los precios de activos fundamentales como los bienes inmuebles, los cuales, a la larga, pueden provocar tendencias inflacionistas. Por el momento, parece que la combinación del rápido crecimiento del ingreso (que impulsa la demanda monetaria) y el rápido incremento de la productividad (que atenúa el efecto de incremento de los costos de los insumos sobre los precios finales) ha evitado la inflación.

Mano de obra barata y abundante

Un mercado interno gigantesco y una mano de obra barata y abundante son las ventajas más evidentes de las que disfruta China para atraer inversión

Gráfica 1.2. Salarios mínimos en América Latina (2006) y salarios medios en China (2004)
(\$ por mes)



Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo (BID), cálculos basados en datos oficiales.

extranjera y exportar manufacturas. En el sector manufacturero, el promedio salarial fue tan sólo de \$141 al mes en 2004¹⁴, más bajo que el salario mínimo actual en la mayoría de los países latinoamericanos (ver Gráfica 1.2). En 1990, el promedio salarial chino fue de \$36 al mes, lo cual implica un 10.2 por ciento de incremento nominal anual medio entre 1990 y 2004. Este cambio no difiere sustancialmente de la tasa de crecimiento económico (9.7 por ciento) para el mismo periodo, ni del incremento de la tasa de productividad de los trabajadores en toda la economía (8.5 por ciento).

Que los salarios industriales hayan aumentado al ritmo de la tasa de crecimiento económico no implica limitaciones en el abastecimiento de la mano de obra. De acuerdo con las fuentes oficiales¹⁵, la población total en edad de trabajar ascendía a 897 millones en 2003, de los cuales el 85 por ciento participó de manera efectiva en el mercado laboral. Ésta es una de las tasas más altas en el mundo, probablemente gracias a la participación de las mujeres en el mercado laboral y a las bajas tasas de fertilidad promovidas por el sistema comunista. A pesar de que el empleo ha crecido anualmente sólo el 2.5 por ciento en toda la economía china desde 1980 (y el 1.1 por ciento desde 1990), los sectores más dinámicos no han padecido escasez de mano de obra debido al excedente laboral observable en el sector agrícola y en las empresas de titularidad estatal. El empleo fuera de estos dos sectores creció anualmente un 7.9 por ciento en el periodo 1980-2001 y un 5.3 por ciento en el periodo 1990-2001 (Brooks y Tao, 2003). Este proceso dista mucho de agotarse. Se estima que los sectores ineficaces tienen un excedente de 160 millones de trabajadores, y que en el siguiente cuarto de siglo la población rural podría disminuir a 300 millones de personas (Wolf, 2003).

Innumerables restricciones, sólo relajadas parcial y paulatinamente, continúan limitando la migración del campo a la ciudad, a pesar de su importancia. La restricción tradicionalmente más notable es la impuesta por el sistema de registro de unidades familiares (*hukou*), obligatorio para permanecer en las ciudades y tener acceso a puestos de trabajo y a los servicios básicos de educación, salud y seguridad social¹⁶. La migración también se ha visto limitada por el temor de los emigrantes a perder los derechos de propiedad de la tierra en sus áreas rurales de origen, así como por la más estricta limitación del número de nacimientos permitidos por hogar impuesta a los residentes urbanos. Desde 2001, en poco más de 20,000 pequeñas poblaciones, se han extendido a personas con empleo y residencia estable permisos de registro sin que éstas tuvieran que temer perder los derechos de propiedad de la tierra en las localidades de origen. Se han suprimido igualmente diversos impuestos a los emigrantes. No obstante,

persisten restricciones severas en la mayoría de las grandes ciudades y tendrá que pasar algún tiempo antes de que las reformas de 2001 sean aplicadas en su totalidad incluso en ciudades más pequeñas (Brooks y Tao, 2003).

El movimiento de la mano de obra a sectores más eficaces de la economía ha sido el principal motor del incremento de la productividad total de factores (PTF), el cual ha contribuido alrededor de un 3 por ciento anual al crecimiento del PIB durante las últimas dos décadas (ver Cuadro 1.1). Basándose en las diferencias de los promedios de productividad de la mano de obra en la agricultura, la industria y los servicios, la OCDE ha calculado que cerca de un cuarto del incremento de la productividad (y una quinta parte del cambio en el ingreso per cápita) desde 1983 proviene de la reasignación de la mano de obra. Su contribución real podría ser todavía más alta, ya que la productividad marginal del trabajador que deja la agricultura se estima en una dieciseisava parte de la de un trabajador urbano. A pesar de que la contribución del cambio sectorial al crecimiento del PIB se debilitó en la segunda mitad de la década de los noventa, ésta ha venido aumentando de nuevo desde el 2000 y aún se encuentra lejos de haber concluido (OCDE, 2005).

Cuadro 1.1. Fuentes del crecimiento del PIB en China y América Latina

	China		América Latina	
	1983-1993	1993-2003	1980-1990	1990-2000
Crecimiento del PIB	10.5	8.9	1.3	3.3
Contribución del capital	4.8	5.2	0.9	1.2
Contribución del empleo	1.3	0.3	1.8	1.7
Contribución de la educación	1.0	1.0	1.3	1.0
Productividad total de factores (residual)	3.6	2.4	-2.7	-0.6
<i>de la cual:</i>				
Cambio sectorial	1.5	0.1

Fuentes: Para China, OCDE (2005), y para América Latina, BID (2001).

América Latina también ha sido testigo de una importante migración rural-urbana. En 1980, la mitad de la población de un país típico de la región vivía en el campo; actualmente esa proporción es de sólo una tercera parte¹⁷. Esta migración no se ha traducido por el momento en un incremento apreciable de la productividad. En contraste con China, la productividad ha tenido una contribución *negativa* en el crecimiento de la región, en especial en

la década de los ochenta, pero también recientemente. La excepción más importante es Chile, que ha añadido 1.8 puntos porcentuales al promedio de crecimiento en los últimos 20 años (Loayza *et al.*, 2002)¹⁸. El cambio de empleo del campo a la ciudad no ha ayudado mucho debido a la modesta brecha de la productividad laboral rural-urbana (normalmente en torno al 30 por ciento, BID, 1998) y a que los sectores con mayores tasas de productividad han generado poco empleo. Como resultado, América Latina, a diferencia de China, no ha explotado con éxito la mano de obra excedente de los sectores más ineficaces.

Una de las razones de esta diferencia, aunque claramente no la única, es la naturaleza extremadamente proteccionista de la legislación laboral latinoamericana en comparación con la de China o, con mayor precisión, con la legislación de los sectores chinos más productivos. Las leyes latinoamericanas regulan detalladamente la duración de la jornada laboral, así como las vacaciones y otros beneficios del trabajador. Las leyes, además, regulan las condiciones de despido y la compensación (que normalmente es bastante alta) que los empleadores deben pagar cuando no pueden demostrar el incumplimiento contractual de los trabajadores. China no tiene un código laboral nacional parecido. El tradicional sistema del “tazón de arroz de hierro” responsabilizaba a las empresas estatales de proporcionar protección laboral y seguridad social a sus empleados, otorgadas de modo independiente como un mecanismo para garantizar la disciplina a cambio de un contrato de por vida. Estos beneficios fueron también muy generosos en otros aspectos, y continúan siendo un problema no resuelto para muchas empresas. Ese sistema tradicional ha conducido a demandas para mejorar el pago y los beneficios no salariales, así como las condiciones de contratación y despido, que varían de región a región y son negociables parcialmente entre las empresas privadas y las autoridades locales y/o los sindicatos laborales. Como consecuencia, la legislación laboral actual china para las empresas privadas proporciona menos protección a las condiciones en el empleo y a la estabilidad contractual en el trabajo en comparación con las leyes observables por regla general en América Latina; su aplicación es también mucho menos predecible (OCDE, 2003).

Aunque China tiene una reserva enorme de mano de obra rural, que podría sostener el crecimiento en las próximas décadas, la perspectiva a largo plazo difícilmente es alentadora debido a la contención de la tendencia demográfica, derivada de la política del hijo único. Por cada persona mayor de 60 años, existen actualmente seis en edad de trabajar. Esta proporción se ha sostenido más o menos durante medio siglo, pero está comenzando a declinar.

En el año 2040 habrá solamente dos personas en edad de trabajar por cada persona mayor de 60 años. América Latina parte de una base demográfica más joven, así que hasta el 2040 mantendrá la proporción de seis a uno con la que China cuenta hoy (Naciones Unidas, 2002). China se enfrentará, por lo tanto, a una enorme carga social que le requerirá aumentar los impuestos muy por encima de los niveles típicos de América Latina.

El auge de la infraestructura física

Hasta hace 20 años, el nivel de la infraestructura de los transportes, las comunicaciones y la energía en China era muy inferior al de la mayoría de los países latinoamericanos más desarrollados. A pesar de que persisten deficiencias serias y de que es difícil satisfacer la rápida y creciente demanda de servicios de infraestructura de toda clase, las mejoras recientes son en verdad notables en el país asiático, especialmente en carreteras, puertos, telecomunicaciones y electricidad. Estos avances probablemente contribuirán a sostener el crecimiento que China viene experimentando durante las últimas décadas. Debido al proceso de privatización, muchos países latinoamericanos han realizado también importantes progresos en este terreno, aunque concentrados principalmente en áreas como las telecomunicaciones y, en menor medida, la electricidad y los puertos. En China, la inversión en infraestructura ha crecido mucho más rápido que la economía en general (aumentando del 2-3 por ciento del PIB a inicios de los años ochenta al 9 por ciento en el periodo 1998-2002). Éste no ha sido el caso en América Latina, donde se han descuidado aquellas áreas que no han atraído la atención del sector privado. El gasto total (público y privado) en infraestructura en América Latina es actualmente inferior al 2 por ciento del PIB, muy por debajo del 3.7 por ciento registrado durante el periodo 1980-1985.

Los trenes chinos, el pilar del sistema de transporte en aquel país, han recibido grandes inversiones en los últimos años, incluidas una segunda línea ferroviaria de Beijing a Kowloon (Hong Kong, China) y la ampliación de la red a zonas distantes, como Kashgar en Xinjiang y el Tíbet. La extensión total de la red ferroviaria en funcionamiento alcanzó los 61,000 kilómetros en 2004, superior a los 53,400 kilómetros que ya existían en 1990. Las líneas de trenes de alta velocidad reducirán el tiempo de viaje entre Shangai y Beijing de 13 horas a menos de cinco, como parte de un ambicioso proyecto para construir 5,400 kilómetros de vías de alta velocidad entre 2006 y el fin de la década. El avance en carreteras ha sido aún más destacable. Desde inicios de los años noventa a 2004, las autopistas entre provincias crecieron de cero a 34,300

kilómetros, y la longitud total de las carreteras chinas aumentó hasta los 1.9 millones de kilómetros. Las instalaciones portuarias también se han mejorado de manera notable en los años recientes. China cuenta con 200 puertos, algunos de los cuales se encuentran entre los 10 más grandes del mundo; no obstante, muchos otros no son lo suficientemente profundos para ser utilizados por grandes buques de transporte de contenedores. El proyecto actual más importante es la expansión del puerto de Shangai, cuya primera fase fue inaugurada a finales de 2005. El proyecto total requerirá otros 15 años para ser completado.

De igual manera, China está atendiendo las serias limitaciones que tradicionalmente arrastra su infraestructura eléctrica. El gobierno planea aumentar la capacidad eléctrica de los 290 GW del año 2000 a 550 GW en 2010. El sector de las telecomunicaciones está experimentando también un auge sin precedente. China cuenta con más suscriptores de televisión por cable (115 millones a fines de 2004) y más clientes de teléfonos móviles (335 millones en 2004) que los Estados Unidos. El país dispone también de 312 millones de líneas de telefonía fija y 94 millones de suscriptores a internet. Según el gobierno, la ampliación de la red de fibra óptica proporcionará conexión de banda ancha a todos los hogares urbanos en 2010 (EIU, 2006; *The Economist*, 30 de marzo de 2006).

La capacidad de innovación

Debido a su bajo nivel de ingresos, China necesitará más de dos décadas de crecimiento a un ritmo similar al actual para alcanzar la mitad del ingreso per cápita (PPP) de los Estados Unidos. Una economía pequeña en una situación similar utilizaría todo ese tiempo para continuar explotando el desarrollo tecnológico externo. No obstante, el tamaño del país asiático impone la necesidad de conquistar mercados de productos sofisticados de una tecnología y carácter innovador aun superiores, y esto es exactamente lo que China ha hecho. Apoyada en flujos externos masivos de IED a sus sectores de alta tecnología, China ha llegado a ser el principal proveedor mundial de productos electrónicos. “En 2004, China sobrepasó por primera vez a Estados Unidos al exportar más mercancías electrónicas en todo el mundo, según cifras de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. El salto a la primera posición mundial se produjo porque China exportó \$180 mil millones en computadoras, teléfonos móviles y otros componentes digitales, excediendo a las ventas internacionales estadounidenses de \$149 mil millones. Un año antes, en 2003, las exportaciones chinas de tecnología habían superado

tanto a las de la Unión Europea como a las de Japón” (*The Economist*, 14 de diciembre de 2005). El paso firme en el terreno de la innovación, medido por el número de patentes, también va en aumento. China sumó 130,000 solicitudes de patentes en 2004 (cifra más reciente de la que se dispone). Eso la sitúa en el quinto lugar mundial, de acuerdo con la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, una agencia de las Naciones Unidas. Aunque China aún se encuentra muy por debajo de Japón (país que contaba con 450,000 patentes en 2004) y de Estados Unidos (que sumaba 403,000), el número de solicitudes de patentes en 2004 fue seis veces superior al registrado en 1995.

Estos logros son el resultado de una estrategia de innovación a largo plazo y en varios frentes, iniciada en la década de los cincuenta con el apoyo a tecnologías consideradas fundamentales para la defensa nacional que, desde mediados de los ochenta, se han venido aplicando a sectores tecnológicos civiles clave. La apuesta por la investigación y el desarrollo (I+D) ha ido en aumento en años recientes y ahora excede el 1 por ciento del PIB (Naughton, 2004)¹⁹. Con la importante excepción de Brasil, donde la I+D representa el 0.9 por ciento del PIB, los esfuerzos del resto de los países latinoamericanos son mucho menores, con valores que generalmente oscilan entre el 0.2 y el 0.6 por ciento del PIB (BID, 2001). El gobierno chino viene reconociendo desde hace tiempo que los responsables de la planificación económica estatal no disponen de la capacidad técnica para evaluar las nuevas tecnologías, y por lo tanto ha impulsado a los centros de investigación a comercializar sus productos. Las políticas industriales también apoyan con fondos para la investigación la innovación en materia de *software* y circuitos integrados, utilizando igualmente políticas preferenciales de adquisición y exención de impuestos. Tanto para las empresas de inversión extranjera como para las nacionales es vital disfrutar de este tipo de beneficios. Las políticas se aplican por regla general de forma genérica, con la intención de no privilegiar a nadie. Los incentivos a la investigación parecen haber dado frutos generosos. De acuerdo con el estudio de I+D del 2000, son ahora las empresas las que realizan el 60 por ciento de la inversión en este sector en China. La creación de estándares tecnológicos en China, en contraste con los existentes a nivel global, ha alentado aún más la innovación. Este fenómeno otorga a las empresas chinas una ventaja competitiva, ya que al retrasar la entrada de los competidores foráneos en el mercado chino confiere a las empresas autóctonas mayor poder de negociación con los proveedores extranjeros en materia tecnológica y de propiedad intelectual e industrial. Esta estrategia ha sido fundamental en el desarrollo de algunas tecnologías digitales que han beneficiado a las empresas chinas (y a las de Taipei China). Debido al fracaso de algunos intentos anteriores, los gobiernos latinoamericanos desmantelaron en la década de los

noventa sus incipientes políticas industriales y sólo ahora han comenzado a reconsiderarlas.

No obstante, el ambiente para la innovación en China tiene varios condicionantes, muchos de ellos similares a los que pueden encontrarse en los países latinoamericanos. Entre otros, existen trámites molestos que entorpecen la apertura de nuevas empresas; el acceso al crédito y a los mercados de capital es muy limitado; los derechos de la propiedad están poco protegidos, y la competencia está restringida por barreras geográficas e infraestructuras deficientes que aumentan el costo del transporte, así como por una multiplicidad de mecanismos locales de proteccionismo industrial que incluye permisos de operación, requisitos para el uso de materias primas locales, impuestos y otras restricciones (Banco Mundial, 2003a). Es pertinente, por lo tanto, analizar la otra cara de la moneda.

Las debilidades de China

La falta de separación entre Estado y mercado es la principal debilidad de la economía china. El Estado no sólo interfiere ampliamente en las decisiones de otros agentes económicos, como ocurría en América Latina antes de la ola de reformas estructurales que el continente experimentó en los últimos 20 años, sino que también es el agente más importante en la producción nacional interna y en la destinada al exterior, así como en la toma de decisiones de mercado. De hecho, el Estado sigue siendo el mayor empleador y el principal canal para la asignación de ahorros. La falta de separación entre Estado y mercado se extiende a todas las actividades y se agrava debido a que el Estado no es una entidad cohesionada y centralizada, sino un gigante de mil cabezas que opera a todos los niveles. Este efecto negativo se evidencia claramente en fenómenos como el pobre gobierno corporativo, los riesgos importantes que afronta el sector financiero y la existencia de una complejidad reguladora, la cual favorece a las empresas estatales, reduciendo la disciplina de mercado. El exceso de inversión en muchos sectores es la manifestación más evidente de la ausencia de una disciplina de mercado competente y efectiva.

Empresas estatales y gobierno corporativo

En China no es posible definir con precisión la línea divisoria entre la propiedad pública y la privada. La introducción de formas de producción no

estatales comenzó con la implantación de un sistema de responsabilidad rural que condujo a la privatización de la agricultura (aunque no de la tierra, la cual continúa bajo el control del Estado o la comunidad) y favoreció la proliferación de “empresas de pueblo”, corporaciones locales de pequeño o mediano tamaño generalmente dedicadas a la manufactura ligera. El éxito de este experimento llevó al gobierno a iniciar en 1984 reformas todavía en curso en las compañías industriales estatales. El objetivo de esta política era mejorar la eficacia en el sector público, pero preservando la titularidad estatal de las empresas. En el proceso, el Estado chino ha experimentado con una enorme variedad de formas de propiedad estatal, colectiva, extranjera e individual, todas las cuales coexisten actualmente alrededor de un núcleo de grandes empresas públicas que totalizaban en 2001 el 47.3 por ciento de la inversión en los activos fijos de la economía y el 44 por ciento de la producción industrial. Pese a lo elevado de la cifra, el número de empresas bajo titularidad del Estado había disminuido dos tercios desde 1995, pasando de 87,900 a 34,500. Dicho descenso del número de compañías públicas fue principalmente motivado por la puesta en práctica de la estrategia de “retener al grande y soltar al pequeño”, anunciada por Zhu Rongji en 1998 (*China Economic Quarterly*, 2003, p. 20). Como resultado de ello, el peso del valor agregado de las empresas controladas por el Estado o colectivamente en el sector de los negocios disminuyó del 46.5 por ciento en 1988 al 36.7 por ciento en 2003 (OCDE, 2005).

La última etapa en este proceso de reforma fue el establecimiento en 2003 de la Comisión de Administración y Supervisión de Activos del Estado (SASAC, por sus siglas en inglés), que desde la fecha viene ejerciendo un control directo sobre más de 169 grandes empresas estatales. Dicho órgano tiene como objetivo garantizar la continuidad de la titularidad estatal sobre las tres mayores empresas de cada uno de los principales sectores de la economía, así como que del 30 al 50 por ciento de ellas se conviertan en “líderes nacionales” o multinacionales “globalmente competitivas” de aquí a 2010. Esto no significa que las otras empresas públicas vayan a privatizarse necesariamente, sino que deberán valerse por sí mismas. Un objetivo explícito de la reforma es expandir la capacidad de control del Estado a través de leyes y regulaciones sobre propiedad y gobierno corporativo. La manera preferida de reestructurar empresas públicas a lo largo de todo el país es mediante el establecimiento de compañías que mantengan los activos de producción. Estas compañías son a su vez propiedad de un *holding* controlado por el Estado, que ejerce la supervisión y asume la responsabilidad de las obligaciones sociales que todas las empresas estatales tenían en el pasado (educación, vivienda, seguridad social). Muchas compañías controladas por el Estado cotizan en

bolsa, mecanismo que en la práctica también contribuye a expandir el control estatal debido a que los accionistas minoristas carecen de los derechos que son comunes en otros países. Además, los sistemas contables y las auditorías externas son poco fiables, y la venta de acciones entre accionistas para manipular su valor es incontrolable, según los indicadores internacionales del Foro Económico Mundial. Al mismo tiempo, la Ley de Sociedades, diseñada para facilitar el corporativismo de las empresas públicas, impone requisitos para la reinversión de las ganancias y restringe la flexibilidad en la composición de los consejos de administración, en detrimento del control independiente de las empresas privadas²⁰.

Debido a que las empresas estatales están concebidas y estructuradas para responder antes a los objetivos políticos y estratégicos del Partido Comunista que a los incentivos del mercado, no sorprende que las decisiones de inversión, a menudo imperfectas, conduzcan a un exceso de ésta en determinados terrenos. De igual manera, las compañías extranjeras reciben incentivos, especialmente por los gobiernos locales a través de diversos mecanismos, para invertir en sectores que otorgan reconocimiento político. El exceso de capacidad es flagrante en sectores como el acero, el aluminio y el cemento, los cuales se encuentran bajo el control del gobierno, pero también se puede apreciar en la producción de automóviles, productos electrónicos, equipos de comunicación y otros muchos sectores con alta participación extranjera. El mayor riesgo derivado del exceso de inversión es que muchas empresas estatales podrían verse imposibilitadas para cumplir las obligaciones financieras contraídas con los ya de por sí exhaustos bancos oficiales.

El sistema financiero

El sistema financiero, sin lugar a dudas el talón de Aquiles de la economía china, ha servido tradicionalmente a las empresas estatales. Aunque el sistema financiero en China es uno de los más profundos del mundo —en 2004 el monto del crédito interior ascendió al 160.7 por ciento del PIB y el valor de la oferta monetaria en circulación se expandió al 184.9 por ciento del PIB (EIU, 2006)—, en la práctica el acceso al crédito está limitado a las empresas controladas por el Estado y las principales compañías del sector privado. Las pequeñas y medianas empresas, las cuales representan la mitad del PIB, reciben menos del 10 por ciento del total de los préstamos bancarios (OCDE, 2005)²¹. En opinión de las empresas consultadas por el Foro Económico Mundial, China limita el acceso al crédito

más de lo que lo hacen la mayoría de los países latinoamericanos, donde la proporción suele llegar al 30 por ciento del PIB. Debido a que el acceso al mercado de renta variable también se inclina a favor de las empresas en activo (especialmente las que son propiedad del Estado), claramente faltan herramientas eficaces de financiación.

El sistema bancario está dominado por cuatro grandes bancos estatales originalmente centrados en diferentes sectores económicos: el Banco de China, el Banco de Construcción de China, el Banco Industrial y Comercial de China, y el Banco Agrícola de China. El Banco del Pueblo de China hace las veces de banco central (hasta fecha reciente operaba también como regulador del sistema bancario), y existen muchos bancos comerciales que son propiedad del Estado, la mayoría de ellos regionales. Hasta el año 2003, sólo un banco privado y las sucursales de los bancos extranjeros podían ofrecer servicios internacionales. Desde 2003, los bancos extranjeros también pueden prestar servicios en moneda local a las empresas chinas, y a finales de 2006 también se les autorizó para ofrecer servicios a particulares. De conformidad con los compromisos adquiridos por China al incorporarse a la Organización Mundial del Comercio, las restricciones geográficas a las operaciones de los bancos extranjeros fueron eliminadas en 2006.

Estas restricciones contrastan con la libertad de entrada y operación que ha existido en la mayoría de los sistemas financieros de América Latina desde las reformas de los años noventa. Las similitudes con el sistema financiero chino en el terreno de las debilidades se producen más bien en lo relativo a la pobre calidad de la regulación y supervisión del sistema bancario. Según las cifras oficiales, para finales de 2002 la cartera vencida de los cuatro principales bancos del Estado equivalía al 26 por ciento de sus activos. En septiembre de 2005, la proporción de los préstamos vencidos de los cuatro grandes bancos había disminuido al 10.1 por ciento (EIU, 2005), debido a políticas adoptadas para sanear sus carteras. No obstante, se cree que la proporción real de deuda incobrable es mayor, debido a la práctica de refinanciar las empresas estatales con problemas financieros a tasas de interés controladas por el gobierno²².

El gobierno chino ha llevado a cabo varias medidas para atajar los problemas de los grandes bancos. En 1998 se les inyectó \$33 mil millones y se transfirió sus deudas incobrables a sociedades de administración de activos para su liquidación. En 2003, se creó la Comisión Reguladora de la Banca de China, y en enero de 2004, se dio luz verde a una nueva inyección de capital por \$45 mil millones para dos de los cuatro mayores bancos del país (el Banco de China y el Banco de Construcción de China), los cuales incrementaron del

7 al 16 por ciento el valor de sus activos ponderados por riesgo (el valor internacional estándar es del 8 por ciento). En 2005, otros \$15 mil millones fueron inyectados al Banco Industrial y Comercial de China, y a finales del mismo año el Banco de Construcción de China comenzó a cotizar en Hong Kong, recaudando \$8 mil millones de los inversores extranjeros. En 2006, el Banco de China y el Banco Industrial y Comercial de China salieron a oferta pública. La de este último fue la mayor oferta pública mundial registrada hasta el momento (cerca de \$22 mil millones) y su capitalización de mercado podría rondar los \$130 mil millones²³. Sin embargo, los bancos permanecerán probablemente bajo el control del gobierno central y su gestión estará expuesta a influencias políticas²⁴.

Muchos países latinoamericanos han experimentado crisis bancarias en los últimos 20 años y se han visto obligados a fortalecer sus sistemas de supervisión y regulación, aumentándolos por encima de los niveles actuales de China. Sobra mencionar que la típica volatilidad macroeconómica de los países latinoamericanos es una fuente de vulnerabilidad que China no ha padecido, por lo menos hasta ahora. No obstante, existe abundante evidencia de que la liberalización financiera puede tener efectos peligrosos en países que carecen de la adecuada infraestructura institucional, ya que el sistema previo de control sobre los tipos de interés y el crédito directo tiende a generar productos bancarios débiles y una deficiente cultura crediticia (Caprio y Hanson, 2001). Tales preocupaciones son totalmente manifiestas en el caso de China. El conocimiento que tenemos sobre los mecanismos que operan en las crisis financieras también apunta a que, cuando las instituciones básicas que gobiernan el mercado crediticio son defectuosas (es decir, cuando la aplicación de la ley resulta débil, los acreedores se encuentran desprotegidos y la regulación es deficiente), la liberalización incrementa las posibilidades de una crisis (Demirgüç-Kunt y Detragiache, 1998; Arteta *et al.*, 2001). Por consiguiente, aunque las actuales condiciones en el sector financiero chino suponen una amenaza para la estabilidad económica del país, su reforma y una eventual liberalización no están ni mucho menos exentas de notables riesgos.

En vista de las dificultades para reformar el sector financiero, la liberalización de los mercados de valores podría generar en principio un cambio importante en China. Los países económicamente más desarrollados experimentan empujes por encima de lo normal cuando liberalizan sus mercados de valores. Sin embargo, este efecto tiende a ser débil en países como China, que posee un sistema legal deficiente y una limitada protección de los inversores (Bekaert *et al.*, 2004).

El régimen comercial y las transacciones internacionales

Al igual que América Latina, China ha reducido drásticamente sus aranceles y ha eliminado la mayoría de las restricciones a las importaciones durante los últimos 20 años. El promedio de la tasa arancelaria cayó del 43.3 por ciento en 1985 al 12.7 por ciento en 2002, un descenso ligeramente inferior al de América Latina pero de alcance similar (Yang, 2003). Poco después de que América Latina unificara su mercado de divisas, China también lo hizo en 1994, y en 1996 eliminó las principales restricciones en dicho mercado asociado al comercio internacional. Sin embargo, otros aspectos de las transacciones de bienes y capital permanecen sujetos a restricciones que no existen en América Latina. Por ejemplo, sólo las empresas autorizadas pueden llevar a cabo transacciones comerciales internacionales. Hasta el año 2005, determinadas regulaciones impedían a las compañías en manos privadas participar en determinados sectores, como infraestructura, servicios públicos y servicios financieros. Todo el capital ingresado debe depositarse igualmente en una cuenta especial, y los pagos o transferencias de esta cuenta requieren la aprobación de la Administración de Divisas del Estado (SAFE, por sus siglas en inglés). Hasta principios de 2006, los extranjeros podían invertir sólo en acciones de clase B, que no disfrutaban de los mismos derechos que las acciones de clase A. Existen nuevas reglas que permiten a algunos inversores foráneos comprar acciones de clase A siempre que adquieran un mínimo del 10 por ciento en las empresas en cuestión y las conserven durante no menos de tres años. Todas las operaciones hacia el exterior requieren la autorización de la SAFE. La inversión china en el extranjero es también regulada y controlada por la Comisión Reguladora de Valores de China (OCDE, 2003). No obstante, también desde el año 2006, algunos inversores nacionales (Inversores Institucionales Nacionales Cualificados) han sido autorizados a invertir fondos locales en mercados exteriores. Así pues, puede afirmarse que China está empezando a experimentar, con cierta prudencia, una liberalización paulatina de sus mercados de capital.

Indicadores engañosos, caminos inexplorados

Dada la falta de separación entre Estado y mercado, muchos indicadores económicos se deben interpretar con cautela.

Por ejemplo, la profundidad financiera no refleja la esperada facilidad de acceso al crédito porque el Estado controla ampliamente el sistema crediticio.

Por la misma razón, la proporción total de ahorro no es un buen indicador de la capacidad de inversión, o al menos de la capacidad de inversión según el criterio de eficacia. De acuerdo con las cifras oficiales, las tasas de ahorro e inversión de China —cercanas al 50 por ciento del PIB (44 por ciento y 40 por ciento del PIB, respectivamente, según la revisión del PIB en 2004²⁵)— se encuentran entre las más altas del mundo, y duplican las cifras observables por lo general en América Latina. Se podría pensar que el rápido crecimiento económico es el resultado natural de dichas tasas, pero la causalidad bien podría operar en sentido opuesto. El motor real del crecimiento se debe al movimiento de la mano de obra a sectores más productivos, los cuales tienen menor intensidad en el uso del capital que las empresas estatales y financian ampliamente sus inversiones a través del ahorro externo —es decir, de la inversión extranjera—.

Si bien el sector privado ha sido la principal fuente de crecimiento, China no está inmersa en una típica economía capitalista. La falta de separación entre el Estado y el mercado anima a los líderes empresariales a crear asociaciones corporativas entre las empresas y el gobierno. Esto no conducirá a ampliar el espacio para la iniciativa privada en condiciones de mercado, sino más bien a una simbiosis de intereses entre el gobierno y las grandes empresas privadas. Un estudio reciente concluyó que más del 40 por ciento de los emprendedores que han creado empresas privadas con ingresos anuales superiores a un millón de renminbis (\$120,800) se han convertido en miembros del Partido Comunista, una cifra significativa si se tiene en cuenta que sólo el 5 por ciento del total de la población pertenece a éste. Las asociaciones empresariales, en rápido crecimiento, han comenzado a desempeñar un papel similar, guiadas por la convicción de que pueden influir en la toma de decisiones oficiales (Dickson, 2003).

Debilidades comunes de China y América Latina

Con el peso de su crecimiento económico en el mundo, sus altas proporciones de ahorro e inversión y su prodigiosa capacidad industrial, China podría parecerse a un país desarrollado. Sin embargo, aún mantiene una economía con bajo desarrollo económico, social e institucional y, en este sentido, comparte una serie de debilidades con los países latinoamericanos. Estas debilidades podrían agravarse y ser más preocupantes con el aceleramiento del desarrollo económico chino. Algunos observadores incluso hablan de una “latinoamericanización de China: la posibilidad de que el

aumento de la desigualdad del ingreso y una fiebre privatizadora débilmente regulada puedan precipitar un trastorno económico y político" (*The Economist*, 25 de marzo de 2006).

Educación limitada y desigual

Actualmente, tanto la mano de obra china como la latinoamericana tienen niveles de educación similares, algo inferiores a los seis años de promedio, según la bien conocida base de datos Barro y Lee (2000). China ha progresado más rápido que América Latina en este terreno, pero ambas regiones se encuentran rezagadas en relación con los tigres del Este Asiático y permanecen muy por detrás del promedio del nivel de educación (10 años) de los países desarrollados. Considerables disparidades regionales marcan la pauta del sistema educativo en China, tal como sucede en América Latina. Por ejemplo, las tasas de matriculación en la enseñanza secundaria varían del 49 por ciento en el Tíbet y cerca del 60-70 por ciento en otras provincias rezagadas, hasta el 99 por ciento en Beijing, Shangai, Tianjin y Zhejiang. En las provincias menos desarrolladas, sólo el 70 por ciento de los estudiantes concluye los nueve años de educación obligatoria, en comparación con tasas del 100 por ciento en el este del país (Banco Mundial, 2003a)²⁶. Muchas escuelas rurales carecen de fondos y deben sobrevivir con la ayuda de las cuotas donadas por los padres, práctica que el gobierno esperaba erradicar a finales de 2007. También, el ausentismo y la deserción escolar en los primeros años de educación son frecuentes, pese a la anteriormente mencionada obligatoriedad de los primeros nueve años de escolarización.

Al igual que en América Latina, la mejora de la educación en los niveles bajo y medio de la población se encuentra restringida en China. En lo que se refiere a la oferta, los recursos son sumamente limitados y existen impresionantes deficiencias organizacionales. En lo tocante a la demanda, faltan incentivos económicos que motiven a las familias a mantener a sus hijos en la escuela. El surgimiento de oportunidades económicas, no obstante, ha contribuido positivamente a aumentar el retorno a la educación, en especial en los niveles más altos, tal y como ha ocurrido también en América Latina. Por ejemplo, la proporción de los que regresaron a la universidad y a la escuela primaria se elevó del 25 por ciento a finales de los años ochenta a prácticamente el 80 por ciento a finales de los noventa (Banco Mundial, 2003a). La concentración de ingresos ha reflejado estos cambios. El coeficiente de Gini de ingreso per cápita se incrementó del 0.35 en 1989 al 0.44 en el año 2000 (Banco Mundial, 2003a) y a cerca del 0.5 en 2005, según

varias fuentes²⁷, aproximándose al promedio de dicho coeficiente para América Latina: 0.53 (De Ferranti *et al.*, 2003).

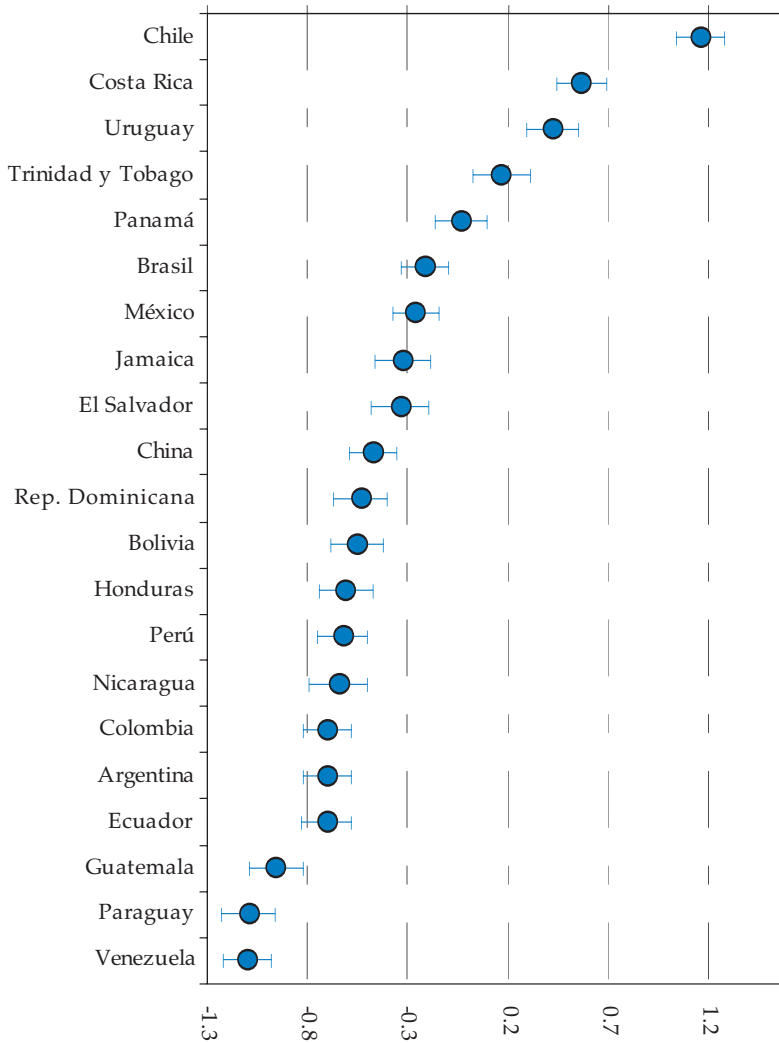
Otro rasgo común de las estructuras educativas china y latinoamericana es la concentración del gasto público en educación superior. En contraste con los Estados Unidos o Corea del Sur, donde el gasto por estudiante es menor en el nivel superior que en el nivel secundario, Chile y México gastan más del doble en un estudiante universitario que en uno de secundaria. En China la brecha es de 5:1 (De Ferranti *et al.*, 2003). Esto refleja la prioridad que el gobierno otorga a la educación superior en un intento de acelerar el progreso tecnológico. En 2004, China tuvo 13.3 millones de estudiantes universitarios, 5.6 millones más que en 2000, con las ingenierías y la administración como las carreras más populares. China contaba con 820,000 estudiantes en programas de posgrado en 2004 (301,000 más que en 2000) y con 115,000 estudiantes que cursaban sus estudios en el extranjero (EIU, 2006). Al no existir un fenómeno parecido en América Latina, las estructuras educativas de ambas regiones parecen divergir.

Corrupción y aplicación débil de la ley

Las instituciones son esenciales para el desarrollo, particularmente el predominio del respeto de la ley y el control de la corrupción (Easterly y Levine, 2002; Rodrik *et al.*, 2002; Dollar y Kraay, 2002). De acuerdo con Kaufmann *et al.* (2005), el respeto a la aplicación de la ley en China cayó muy por debajo del promedio mundial. El país asiático se encuentra en niveles similares a los de países como El Salvador o la República Dominicana, y significativamente por debajo de otras naciones de América Latina como Chile, Costa Rica y Uruguay (Gráfica 1.3). Esta medición del nivel de salud del Estado de derecho sintetiza varios indicadores y la opinión de expertos, reflejando con ello el grado de respeto de la legalidad vigente, contratos, seguridad legal y propiedad, así como el apoyo con el que cuenta el sistema judicial. En lo relativo al control de la corrupción, China obtiene incluso peor nota, pues se sitúa al nivel de países como Honduras, Jamaica y la República Dominicana, y muy alejada de los ya mencionados Chile, Costa Rica y Uruguay (Gráfica 1.4). Según este sistema de indicadores, la corrupción se equipara con la apropiación ilegal de recursos públicos para propósitos privados.

Aunque la aplicación de la ley en China es igual de débil que en la mayoría de los países latinoamericanos, el problema se manifiesta con apreciables diferencias. En América Latina, la tasa de homicidios en un país

Gráfica 1.3. Aplicación de la ley, 2005

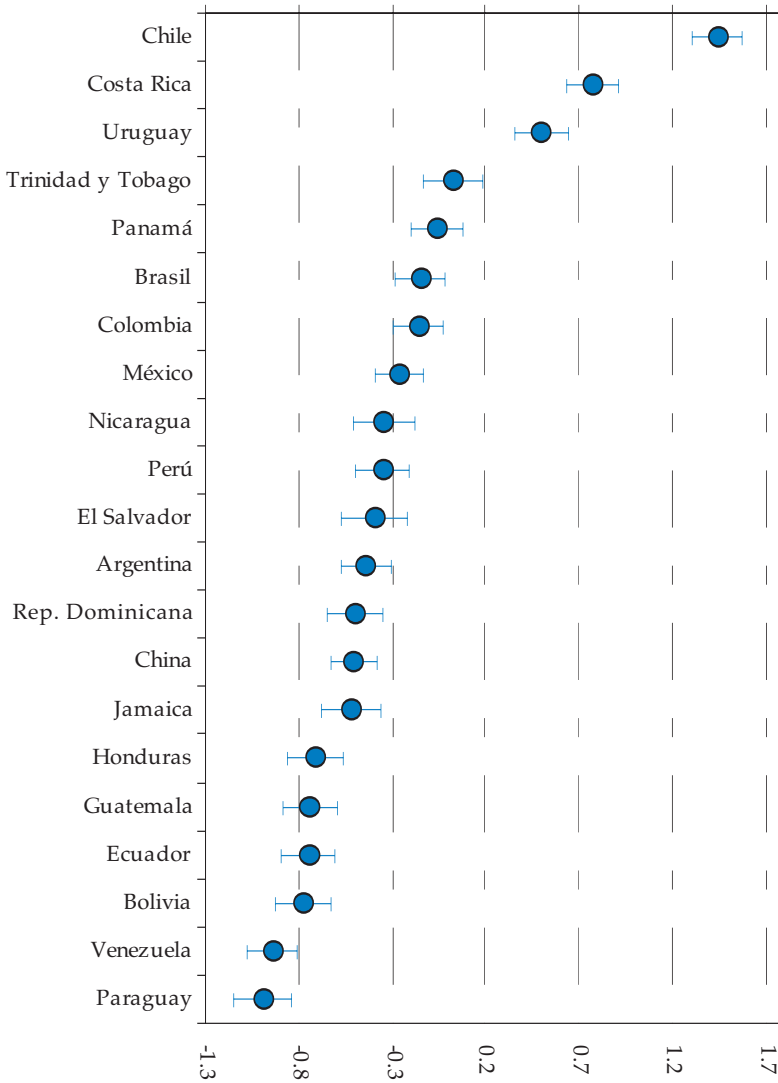


Escala: Distancia (en desviaciones estándar) con respecto al promedio mundial.

Los puntos representan valores centrales, y las líneas, 95% de confianza para cada país, basados en un amplio conjunto de indicadores.

Fuente: Kaufmann, Daniel, Aart Kraay y Massimo Mastruzzi (2003). "Governance Matters III: Governance Indicators for 1996-2002", documento de trabajo del Departamento de Investigación de Políticas del Banco Mundial.

Gráfica 1.4. Control de la corrupción, 2005



Escala: Distancia (en desviaciones estándar) con respecto al promedio mundial.

Los puntos representan valores centrales, y las líneas, 95% de confianza para cada país, basados en un amplio conjunto de indicadores.

Fuente: Kaufmann, Daniel, Aart Kraay y Massimo Mastruzzi (2003). "Governance Matters III: Governance Indicators for 1996-2002", documento de trabajo del Departamento de Investigación de Políticas del Banco Mundial.

medio es de 13 por cada 100,000 personas; en China es de sólo 2.2 (BID, 2000; Interpol, 2004). China también presenta bajas tasas en otras formas de violencia y comportamiento antisocial, tales como el robo y los delitos sexuales, tradicionalmente castigados con dureza. En China, la debilidad en la aplicación de la ley se vuelve más evidente por la falta de derechos de propiedad firmes —especialmente en las áreas rurales—, la fragilidad de los contratos y lo impredecible de las resoluciones judiciales.

Si bien los sistemas judiciales tanto de China como de América Latina sufren serias debilidades, éstas tienen orígenes drásticamente distintos. En América Latina, la justicia opera con procedimientos complejos derivados del Código Napoleónico, que retrasan las decisiones, disminuyen la transparencia y limitan el acceso a los juzgados. A causa de esta tradición legalista, los abogados son numerosos y desempeñan un papel importante en las actividades económicas. En China, por su parte, la tradición es bien distinta. Durante el periodo de Mao Zedong, la ley permaneció subordinada a la ideología política y el sistema judicial apenas existió, aunque las autoridades locales y nacionales controlaban los mecanismos judiciales sumarios y los sistemas de mediación.

Desde 1978, se ha venido implantando un cuerpo de leyes provenientes de sistemas judiciales foráneos, poco adaptado a las particularidades del contexto nacional; esto ha dado pie al surgimiento de una incipiente tradición legal. En 1985, había únicamente 13,403 abogados cualificados en toda China, y la mitad de ellos trabajaba sólo a tiempo parcial. En 2000, el número había aumentado a 117,260, en su mayoría a tiempo completo. No obstante, sería un error pensar que la aplicación de la ley se impondrá como resultado directo del número de abogados, juzgados y casos resueltos. Con la excepción de lo que ocurre en algunas grandes ciudades costeras, la mayoría de los 200,000 jueces chinos son oficiales retirados del Ejército Popular de Liberación, carentes de cualquier formación legal e independencia. Más preocupante es el hecho de que el incipiente sistema legal parece ajeno a la tradición cultural china. Como la OCDE ha señalado con anterioridad, el sistema legal chino “en muchos aspectos es parecido a un trasplante o injerto en riesgo de ser rechazado por la reacción natural de los anticuerpos” (OCDE, 2003, p. 113).

Tanto en China como en América Latina, las lagunas legales y la falta de consistencia y credibilidad de las resoluciones judiciales inciden de manera negativa, en contra del amplio sistema de innovación. La protección de los derechos de propiedad intelectual e industrial es débil e ineficaz. Aun así, China ha experimentado un progreso sustancial en los últimos 20 años, estableciendo

juzgados especializados en proteger los derechos de propiedad, así como un sistema de registro de patentes que ha ganado credibilidad, como lo refleja el notable aumento de solicitudes (más de 170,000 en el año 2000). Sin embargo, al igual que en América Latina, China todavía no ha desarrollado una cultura de respeto por la propiedad intelectual e industrial internacional. Al mismo tiempo, las normas para la protección de patentes, marcas registradas y derechos comerciales son imprecisas y limitadas (OCDE, 2003).

Un sistema judicial como el chino difícilmente es inmune a la corrupción. De modo más general, sin embargo, el problema de corrupción en el país se deriva de la omnipresencia del Estado y su intento de controlar las decisiones económicas para preservar el poder del Partido Comunista. El proceso de reforma iniciado a finales de la década de los setenta ha provocado un conflicto continuo entre la necesidad de crear nuevos espacios para la toma de decisiones por parte de los agentes económicos con el fin de mejorar la eficacia y el auge de fuentes potenciales de ingresos ilegales derivadas del esfuerzo estatal por mantener el control sobre otros espacios. El sistema de control de la tenencia de la tierra todavía en vigor da un buen ejemplo a este respecto. La corrupción se origina por dos simples hechos: toda la tierra pertenece al Estado y las decisiones administrativas determinan el valor de los derechos de uso. Como resultado, el acceso a la tierra es difícil si no se efectúan pagos ilegales a los oficiales de distrito o zona que controlan los derechos de uso. Cierta medio de comunicación informó de que el 84 por ciento de la venta de los derechos de la tierra en años recientes se realizó mediante mecanismos ilegales (*China Economic Quarterly*, 2003). Otras áreas reconocidas de corrupción son los permisos de residencia, las aduanas y los bancos. Un rasgo sorprendente y especialmente problemático de la corrupción en China radica en su creciente descentralización como consecuencia de la erosión del control del Estado central sobre las entidades subnacionales y sus oficiales, a raíz del crecimiento y la diversificación de la actividad económica privada²⁸.

Conclusiones

El crecimiento rápido de China, su capacidad para atraer inversión extranjera y su éxito como exportador despiertan preocupación entre los empresarios y los gobiernos de América Latina. Aunque sea erróneo sostener que el buen funcionamiento de la economía de un país se produzca a costa de la de otros, China está obligando a América Latina a reestructurar algunos de sus sectores productivos para defender su posición en los mercados

internacionales. Este capítulo ha mostrado que China goza de grandes ventajas relativas frente a América Latina, fundamentalmente derivadas del tamaño de su economía, de la estabilidad macroeconómica de la que viene disfrutando, la mano de obra barata y abundante, la rápida expansión de su transporte, la infraestructura eléctrica y de comunicaciones, y su capacidad para innovar. Sin embargo, China tiene también debilidades. La mayor de ellas radica en la falta de separación entre el mercado y el Estado, lo cual explica la ineficacia de las empresas públicas, las deficiencias de sus normas corporativas y la fragilidad de su enorme sistema financiero (a pesar de ser la economía con más alto nivel de ahorro). En diversos aspectos, la economía china no diverge sustancialmente de la de un país latinoamericano típico. La aplicación de la ley es débil y la corrupción es endémica. La educación es pobre y está mal distribuida, a pesar de los avances científicos y tecnológicos en el nivel universitario. La falta de respeto por los derechos de propiedad, la dificultad para abrir negocios y las normas y prácticas que inhiben la competencia dificultan enormemente la innovación. Por consiguiente, las instituciones públicas serán el campo de batalla en el intento por parte de ambas regiones de atraer inversión extranjera directa y de crear un marco favorable para la iniciativa privada.

Notas

1. Eduardo Lora es gerente del Departamento de Investigación del Banco Interamericano de Desarrollo. Este capítulo es una versión abreviada y actualizada del documento publicado originalmente en español por *El Trimestre Económico*, vol. LXXII (3), núm. 287, julio-septiembre de 2005, pp. 459-493.
2. El autor agradece el apoyo editorial de Juan Camilo Chaparro, Carlos Andrés Gómez-Peña y John Dunn Smith, y los valiosos comentarios de Andrea Goldstein, Roger Wilkinson y los miembros del Grupo de Trabajo sobre China del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
3. Hay que hacer notar que los cálculos de Young son de 1978-1998, cuando el crecimiento anual era del 9.1 por ciento de acuerdo con las cifras oficiales. Por el contrario, los resultados del censo económico nacional realizado en 2004 indican que la economía es un 16.8 por ciento mayor que lo estimado previamente y que las tasas de crecimiento entre 1994 y 2004 fueron hasta 1.5 puntos porcentuales más altas que la oficial de 9 por ciento. Ver *Oxford Analytica*, "China: Census Expands Size of Economy", 22 de diciembre de 2005.
4. Ver Lall *et al.* (2004). Notéase, sin embargo, que según Young la manufactura es la principal fuente de sobrestimación del crecimiento.
5. La competencia por la inversión extranjera directa entre China y América Latina ha sido el objeto de investigación de algunos estudios recientes. Un informe del Banco Interamericano de Desarrollo (Devlin *et al.*, 2006) evaluaba la evolución de los flujos bilaterales acumulados de IED hacia América Latina y hacia China y calculaba el índice de coincidencias de los países de origen de esos flujos. El informe concluía que el nivel de competencia era bajo. Chantasawat *et al.* (2004) han apuntado hacia conclusiones similares. No obstante, García-Herrero y Santabábara (2007) [ver Capítulo 5 en este libro], recurriendo a técnicas econométricas, han encontrado que el efecto de desplazamiento es grande y significativo desde 1995, en especial para México. Pero esta cuestión aún se halla abierta a debate, ya que los efectos encontrados son inverosímilmente elevados, quizá como resultado de la dificultad de controlar de manera adecuada los numerosos factores que pueden influir en los flujos de IED.

6. *Oxford Analytica*, "Mexico: Maquiladoras Sector Will Increase Activities", 29 de marzo de 2005.
7. Las cifras de IED para América Latina provienen de la CEPAL (2005), y para China, de la base de datos IDM (2005) del Banco Mundial y el FEM (2006). Sin embargo, hay que ser cauteloso con los datos de IED para China, pues los flujos hacia el interior se ven afectados por los flujos de reentrada, es decir, por el retorno de IED china que había salido al extranjero para escapar del control de divisas. Se estima que entre el 30 y el 50 por ciento de IED china corresponde a estos flujos de retorno (*round tripping*). Ver Geng (2005).
8. Para una comparación de factores de producción y estructuras de exportación en China y América Latina, ver Schott (2004). Para una comparación de los costos de transporte y su papel en la competitividad de las exportaciones, ver Hummels (2004).
9. Esta proporción caería a cerca del 42 por ciento con la revisión del tamaño de la economía mencionado en la nota 3.
10. Para la importancia del tamaño del mercado en la inversión extranjera directa, ver BID (2001), Capítulo 18.
11. Para un debate técnico de este resultado, ver BID (2001), Capítulo 1.
12. Cálculos basados en datos de Economist Intelligence Unit y *The Economist* en línea.
13. La oferta monetaria amplia (M2) creció hasta el 18.7 por ciento en 2003, un 14.1 por ciento en 2004 y un 17.9 por ciento interanual a septiembre de 2005. Fuente: Economist Intelligence Unit (2005).
14. Cálculos basados en estadísticas del *China Statistical Yearbook 2005*.
15. Oficina Nacional de Estadísticas de China, *China Statistical Yearbook*, varios años.
16. Por ejemplo, mientras el 67.7 por ciento de los residentes de una muestra de cinco grandes ciudades tienen acceso a seguro de salud, sólo un 12.4 por ciento de los emigrantes lo tienen. Ver OCDE (2005), p. 52.
17. Según las estadísticas del Banco Mundial (2003b), el porcentaje medio de la población rural era del 50.1 por ciento en 1980 y del 36.5 por ciento en 2000.
18. De acuerdo con los cálculos de estos autores, Chile es el único país en el que la productividad contribuyó al crecimiento en la década de los ochenta y de los noventa.
19. El 1.2 por ciento del PIB en 2004, según la OCDE. http://www.oecd.org/document/26/0,2340,en_2649_201185_37770522_1_1_1_1,00.htm
20. No obstante, el marco legal para el sector privado tal vez progresará con una nueva ley de quiebra adoptada en 2006, que incorpora algunas de las mejores

- experiencias internacionales, así como con la probable implementación de la reforma constitucional de 2004, que reconoce los derechos de propiedad.
21. Según Duenwald y Aziz (2003), los préstamos a las empresas estatales en sentido estricto ascendieron al 67.6 por ciento del PIB en 2000, sobre un total equivalente al 124.6 por ciento del PIB de dicho año.
 22. De acuerdo con "A Survey of China", publicado por *The Economist*, 25 de marzo, p. 13, "UBS, un banco de inversión, reconoce que la cartera vencida de los cuatro grandes y otros bancos chinos es sólo del 30 por ciento, la mitad de su punto más alto a finales de la década de los noventa (aunque eso todavía haría del sistema chino uno de los peores sistemas bancarios en Asia)".
 23. Economist Intelligence Unit (2005b), p. 27. *The Economist* en línea, "A Dragon Stirs", 12 de octubre de 2006.
 24. Ver *Oxford Analytica*, "China: Capital Injections Reflect Serious Intent", 12 de enero de 2004, y "China: Party Stays in Charge Amid Bank Reform", 6 de octubre de 2005.
 25. *Oxford Analytica*, "China: Census Expands Size of Economy", 22 de diciembre de 2005.
 26. Las otras provincias rezagadas son Guangxi, Guizhou, Hainan, Heilongjiang, Ningxia, Yunnan y Quinghai.
 27. http://www.chinadaily.com.cn/english/doc/2005-06/19/content_452636.htm
 28. Johnson (2004) proporciona una extensa recopilación de casos de corrupción acaecidos con la connivencia tácita de la judicatura sobre cuestiones relativas a fiscalidad local y derechos de suelo urbano.

Bibliografía

- ARTETA, C., B. EICHENGREEN y C. WYPLOSZ (2001), "When Does Capital Account Liberalization Help More than It Hurts?", documento de discusión del CEPR núm. 2910, Centro de Investigación Económica y de Políticas (CEPR), Londres.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID) (2000), *Development beyond Economics. Economic and Social Progress Report 2000*, BID, Washington, D.C.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID) (2001), *Competitiveness: The Business of Growth. Economic and Social Progress Report 2001*, BID, Washington, D.C.
- BANCO MUNDIAL (2003a), "China: Promoting Growth with Equity", Informe Económico de País (CEM), reporte núm. 24169-CHA, Banco Mundial, Washington, D.C., 15 de septiembre.
- BANCO MUNDIAL (2003b), base de datos Indicadores del Desarrollo Mundial, Banco Mundial, Washington, D.C.
- BANCO MUNDIAL (varios años), base de datos Indicadores del Desarrollo Mundial, Banco Mundial, Washington, D.C.
- BARRO, R. J., y J-W. LEE (2000), "International Data on Educational Attainment: Updates and Implications", mimeografiado, Universidad de Harvard, Cambridge, Massachusetts.
- BEKAERT, G., C. R. HARVEY y C. LUNDBLAD (2004), "Does Financial Liberalization Spur Growth?", documento de trabajo del Banco Nacional de Bélgica núm. 53, Bruselas.
- BROOKS, R., y R. TAO (2003), "China's Labor Market Performance and Challenges", documento de trabajo del FMI, WP/03/210, Washington, D.C.
- CAPRIO, G., y J. A. HANSON (2001) "The Case for Liberalization and Some Drawbacks", en G. CAPRIO, P. HONOHAN y J. STIGLITZ (comps.), *Financial Liberalization: How Far, How Fast?*, Cambridge University Press, Cambridge, Reino Unido.
- CEPAL (2005), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2005*, CEPAL, Santiago de Chile, Chile.

- CEPAL (varios años), "Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe", Santiago de Chile, Chile.
- CHANTASASAWAT, B., K. C. FUNG, H. IZAKA y A. SIU (2004), *Foreign Direct Investment in East Asia and Latin America: Is there a People's Republic of China Effect?*, documento de discusión del Instituto del Banco Asiático de Desarrollo, núm. 17.
- CHINA ECONOMIC QUARTERLY, 2003, 7(3).
- DE FERRANTI, D., G. PERRY, F. FERREIRA y M. WALTON (2003), *Inequality in Latin America and the Caribbean: Breaking with History?*, Banco Mundial, Washington, D.C.
- DEMIRGÜÇ-KUNT, A., y E. DETRAGIACHE (1998), "The Determinants of Banking Crises in Developing and Developed Countries", documento del FMI 45(1): 81-109.
- DEVLIN, R., A. ESTEVADEORDAL y A. RODRÍGUEZ (comps.), (2006), *The Emergence of China: Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean*. Banco Interamericano de Desarrollo, Centro de Estudios Latinoamericanos David Rockefeller, Universidad de Harvard.
- DICKSON, B. J. (2003), *Red Capitalists in China: The Party, Private Entrepreneurs, and Prospects for Political Change*, Cambridge University Press, Cambridge, Reino Unido.
- DOLLAR, D., y A. KRAAY (2002), "Institutions, Trade and Growth", mimeografiado, Banco Mundial, Washington, D.C.
- DUENWALD, C., y J. AZIZ (2003), "The Growth-Financial Development Nexus", en W. TSENG y M. RODLAUER (comps.), *China: Competing in the Global Economy*, FMI, Washington, D.C.
- EASTERLY, W., y R. LEVINE (2002), "Tropics, Germs, and Crops: How Endowments Influence Economic Development", mimeografiado, Instituto de Economía Internacional, Washington, D.C.
- ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT (EIU) (2005a), *China: Country Report*, Economist Intelligence Unit, Londres, diciembre.
- ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT (EIU) (2005b), p. 27. *The Economist Online*, "A Dragon Stirs", 12 de octubre de 2006.
- ECONOMIST INTELLIGENCE UNIT (EIU) (2006), *China: Country Profile 2006*, Economist Intelligence Unit, Londres.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI) (varios años), *World Economic Outlook Database*, FMI, Washington, D.C.
- FORO ECONÓMICO MUNDIAL (FEM) (2006), *The Global Competitiveness Report 2006-2007*, FEM, Ginebra.
- GARCÍA-HERRERO, A., y D. SANTABÁRBARA (2007), "¿Afecta China la inversión extranjera directa en América Latina?", Capítulo 5 de este libro.

- GENG XIAO (2005), "Round-Tripping Foreign Direct Investment in the People's Republic of China: Scale, Causes and Implications", <http://www.adbi.org/research-paper/2005/01/20/880.prc.fdi.rp/>
- HUMMELS, D. (2004), "The Role of Geography and Size", mimeografiado, Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Integración y Programas Regionales, Washington, D.C.
- INTERPOL (2004), *International Crime Statistics*, <http://www.interpol.int/Public/Statistics/ICS/downloadList.asp>
- JOHNSON, I. (2004), *Wild Grass: Three Stories of Change in Modern China*, Pantheon Books, Nueva York, N.Y.
- KAUFMANN, D., A. KRAAY y M. MASTRUZZI (2005), "Governance Matters IV: Governance Indicators for 1996-2004", borrador, Banco Mundial, Washington, D.C., mayo.
- KRUGMAN, P. (1994), "Competitiveness: A Dangerous Obsession", *Foreign Affairs* 73(2): 28-44.
- LALL, D., M. ALBALADEJO y M. MESQUITA (2004), "Latin American Industrial Competitiveness and the Challenge of Globalization", documento de INTAL-ITD del BID, núm. SITI-05, BID, Washington, D.C.
- LOAYSA, N., P. FAJNZYLBER y C. CALDERÓN (2002), *Economic Growth in Latin America and the Caribbean: Stylized Facts, Explanations, and Forecasts*, Banco Mundial, Washington, D.C.
- NACIONES UNIDAS (2002), *World Population Prospects: The 2002 Revision Population Database*, <http://esa.un.org/unpp>
- NAUGHTON, B. (2004), "China: Development Strategy and Policy Regime", mimeografiado, Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Integración y Programas Regionales, Washington, D.C.
- ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE) (2003), "China: Progress and Reform Challenges", *OECD Investment Policy Reviews*, OCDE, París.
- ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS (OCDE) (2005), "China", *OECD Economic Surveys*, volumen 2005/13, OCDE, París, septiembre.
- RODRIK, D., A. SUBRAMANIAN y F. TREBBI (2002), "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development", mimeografiado, Universidad de Harvard, Cambridge, Massachusetts.
- SCHOTT, P.K. (2004), "The Relative Revealed Competitiveness of China's Exports to the United States vis-à-vis other Countries in Asia, the Caribbean, Latin America, and the OECD", mimeografiado, Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Integración y Programas Regionales, Washington, D.C.

THE ECONOMIST (2006), 25 y 30 de marzo.

WOLF, M. (2003), "The Long March to Prosperity: Why China Can Maintain its Explosive Rate of Growth for Another Two Decades", *Financial Times*, 9 de diciembre.

YANG, Y. (2003), "China's Integration into the World Economy: Implications for Developing Countries", documento de trabajo del FMI WP/03/245, FMI, Washington, D.C.

YOUNG, A. (2003), "Gold into Base Metals: Productivity Growth in the People's Republic of China during the Reform Period", *Journal of Political Economy*, 111(6): 1220-1261.

Capítulo 2

¿Ángel o demonio? Impacto del comercio con China en los mercados emergentes de América Latina¹

por Jorge Blázquez-Lidoy, Javier Rodríguez y Javier Santiso²

Sinopsis

La economía de China se ha expandido a pasos agigantados, con un progreso deslumbrante desde su primera apertura a la inversión extranjera y la reforma de 1978. Durante los últimos 25 años, después de un largo periodo de autarquía, el país ha emergido como un actor clave en el comercio mundial. Su adhesión a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001 marcó un hito. China representa tanto una amenaza como una oportunidad para los mercados emergentes latinoamericanos. En promedio, y a pesar de algunas excepciones, América Latina resulta claramente beneficiada por la integración china al mercado mundial. Este capítulo estudia las estructuras de exportación e importación de China, usando una base de datos de 620 productos diferentes. Se elaboran dos índices de competencia comercial para comparar los efectos de China durante el periodo 1998-2004 en 34 economías, de las cuales 15 son latinoamericanas. Generalmente, los resultados confirman que no existe una competencia comercial relevante entre China y los productos latinoamericanos en el mercado estadounidense. No es sorprendente que los países exportadores de productos básicos compitan en menor medida con el gigante asiático, dado que China es un importador neto de materias primas y un exportador de productos manufacturados. Sin embargo, el auge de China supone también una llamada de alerta para las economías latinoamericanas. El país se ha transformado espectacularmente, pasando

de ser un exportador de productos intensivos en mano de obra y baja tecnología a un exportador de bienes intensivos en el uso del conocimiento y alta tecnología. Esta dinámica plantea retos a todos los países en desarrollo, en particular a muchos otros campeones del comercio como México, desde el sector textil hasta el de productos industrializados con mayor valor agregado.

Introducción

Durante las últimas dos décadas, China se ha convertido en un actor clave en la economía global. En estos últimos 20 años el crecimiento del PIB chino se ha situado en cifras cercanas al 10 por ciento anual, según fuentes oficiales³. Su participación en el comercio mundial de mercancías saltó de tan sólo el 1 por ciento del total a más de un 6.7 por ciento en 2005. La integración económica de China a la economía mundial ha sido impresionante. En 2003, el país ya era la sexta economía más grande del mundo a tasas de cambio del mercado⁴, el cuarto mayor comerciante global y el principal receptor de la inversión extranjera directa (IED). Si el crecimiento de su comercio se mantiene, China aparecerá pronto como la tercera economía más grande del mundo en función del PIB, superando a Alemania y situándose sólo por detrás de Estados Unidos y Japón.

Como casi todos los analistas de Wall Street subrayan, el surgimiento de China se ha convertido en el suceso de la década, que ha tenido un impacto directo o indirecto en todos los mercados de materias primas y por lo tanto en todos los países desarrollados y en desarrollo. China está en una campaña de ofensiva mundial, sobre todo en África, donde el Banco de Desarrollo de China, cuyos activos superan a los del Banco Mundial y el Banco Asiático de Desarrollo juntos, está extendiendo su presencia financiera, junto con una importante penetración comercial de las empresas chinas. Términos exagerados son obligatorios para referirse a los 1.3 mil millones de consumidores del país. Goldman Sachs ha predicho que hacia 2040 China superará a los Estados Unidos como la economía más grande del mundo⁵. Muchos de los análisis podrían ser demasiados optimistas. Algunos se preguntan si el crecimiento repentino de China es motivado por una burbuja de inversión, mientras que otros dan la voz de alarma acerca del ajuste de la moneda china⁶ y del sistema bancario⁷. Para otros, el desarrollo del capitalismo de China no sigue

parámetros estrictamente legales, en especial en lo que concierne a los derechos de propiedad y al libre mercado. Finalmente, hay dudas sobre si los bancos públicos chinos asignan su capital según el criterio económico capitalista o si son vulnerables a impactos negativos. El retorno al capital en China tampoco es tan impresionante (Chong-En Bai, Chang-Tai Hsieh, Yingyi Qian, 2006). Sin embargo, es evidente una cierta “fiebre del oro” hacia las “minas chinas” en casi todos los mercados. Se puede considerar como ejemplo la emisión internacional de bonos. A mediados de octubre de 2004, China emitió un bono a 10 años por mil millones de euros, lo que superó en más de cuatro veces la demanda de los grandes inversores europeos, desde los fondos de pensiones finlandeses hasta los administradores italianos de bienes. Los *spreads*, medida de riesgo crediticio de un país, se situaron entre los 50-60 puntos básicos por encima de los bonos del Tesoro de los Estados Unidos, nivel comparable al de Chile e incluso al de algunos de los países desarrollados de la OCDE, como es el caso de los de 20 puntos básicos pagados por España la misma semana o los 100 puntos básicos pagados por Polonia (sobre cuestiones relacionadas con la integración financiera de China —e India—, ver Lane y Schmukler, 2006).

Los historiadores de la economía sugieren, sin embargo, que el auge de China y su aparición en la escena económica mundial no es nuevo y sin precedentes⁸. China fue la economía más grande durante gran parte de la Historia, y hasta el siglo xv tuvo el ingreso per cápita más alto del mundo. Todavía en 1820, cuando Europa la había superado hacía tiempo en términos de PIB per cápita, China seguía representando el 30 por ciento del PIB mundial. Además, como subraya el FMI, uno podría comparar fácilmente la experiencia reciente de China a la de Japón o a la de las economías emergentes asiáticas; de hecho, la participación de China en el comercio mundial se mantiene muy por detrás de la de Japón, por ejemplo (FMI, 2004). El mismo estudio pone énfasis en que el aumento de la participación china en la producción mundial y la integración económica han tenido impactos significativos en el mundo, ciertamente en Asia (ver también Ahearne *et al.*, 2003), pero asimismo en regiones más lejanas como América Latina y África (sobre el progresivo impacto mundial de China, ver Hausmann, Lim y Spence, 2006).

El creciente impacto de China en América Latina ha atraído el interés de algunas de las principales instituciones que trabajan en las regiones asiática y latinoamericana. Los estudios llevados a cabo por Lall y Weiss (2004, y también en este volumen) y Lin (2004) han sido publicados por el Banco Asiático de Desarrollo (ADB, por sus siglas en inglés). Su contraparte latinoamericana, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), ha multiplicado igualmente sus estudios del impacto chino en América Latina (Lora, 2004a, por ejemplo, y

también en este volumen), desarrollando al mismo tiempo una extensa red de investigación y una agenda para estimular el análisis de la relación entre Asia y América Latina⁹. En la reunión anual del BID de 2004, en Lima, se formalizó la candidatura de China a ingresar en la institución, cuya asamblea anual de 2005 tuvo lugar en Japón. El 1 de octubre de 2004, el BID y el ADB organizaron en Washington un acto sin precedentes sobre China y América Latina, y publicaron posteriormente un informe exhaustivo con las conclusiones (BID, 2004). Como subrayó el entonces presidente del BID, Enrique Iglesias, aquélla fue la primera vez en la historia de la institución que se celebraba un evento de esa índole. En los años siguientes, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2004), la Corporación Andina de Fomento (CAF, 2006), el BID (BID, 2006; y Devlin, Estevadeordal y Rodríguez-Clare, 2006) y el Banco Mundial (Lederman, Olarreaga y Perry, 2006) han dado a conocer junto con otras instituciones de investigación aplicada y especialistas establecidos en Estados Unidos (Domínguez, 2006) sendos análisis sobre el impacto de China en América Latina. En noviembre de 2005, Chile firmó un tratado de libre comercio con China, el primero celebrado entre el gigante asiático y un país latinoamericano. Hoy en día, Chile exporta el 36 por ciento de sus productos a Asia.

El Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), un gran banco europeo con extensas franquicias latinoamericanas, ha publicado diversos estudios pioneros que evalúan el impacto de China en la región. Este Capítulo 2 es una versión actualizada y ampliada de uno de ellos. Entre dichas publicaciones cabe contar artículos en dos números del informe mensual del BBVA sobre América Latina, *Latinwatch*. En su edición de junio de 2003, el *Latinwatch* contenía un artículo titulado “México y China en el comercio mundial”, en el cual se sugería que la aparición de China como actor del comercio global era negativa para México; en otro artículo, “El potencial económico de China y oportunidades para Argentina” (*Latinwatch*, abril de 2004, ampliado en Blázquez y Santiso, 2004), se hallaron resultados totalmente opuestos para el país sudamericano. Que el mismo informe publique dos casos de estudio con resultados contradictorios es, al menos, sorprendente. Las percepciones del impacto del surgimiento de China en América Latina parecen ser más que contradictorias. Por una parte, el costo muy bajo de la mano de obra china y su efecto fortalecedor en la competitividad representan un riesgo para otras economías; por otro lado, el enorme mercado interno de China representa una oportunidad. ¿Qué significa, pues, China para las economías de América Latina? ¿Es un ángel o un demonio?

Este capítulo evalúa el impacto a corto y largo plazos del comercio con China en América Latina, especialmente como consecuencia de la irrupción de

ese país en los mercados globales. Sigue una metodología similar a la usada por Rumbaugh y Blancher (2004), que han estudiado los riesgos y oportunidades del surgimiento de China a escala mundial, pero por desgracia excluyendo a América Latina de su investigación. La mayoría de los estudios sobre el impacto del comercio de China en los mercados emergentes se inclina a concentrarse en Asia, y los resultados arrojan que las exportaciones chinas tienden a excluir a otros países asiáticos (ver Eichengreen *et al.*, 2004). De hecho, buena parte del aumento en las importaciones estadounidenses procedentes de China no ha ocurrido a costa de países como México o los de América Central (protegidos por su cercanía a los Estados Unidos), sino en detrimento de economías asiáticas, como Japón o las economías emergentes del área asiática. Por ejemplo, cerca del 60 por ciento de las importaciones de zapatos en los Estados Unidos en 1988 provenía de Corea del Sur o Taipei China, frente a tan sólo 2 por ciento de China. En 2003, China había ganado una cuota de mercado que superaba el 70 por ciento, en tanto que las importaciones estadounidenses de estos productos provenientes de Corea del Sur y Taiwán prácticamente habían desaparecido.

El surgimiento de China como actor comercial global es excepcional por varios motivos, tanto por su rapidez como por su alcance y profundidad. En poco tiempo, China se ha convertido en una de las economías más abiertas del planeta, superando a la mayoría de los mercados emergentes. En 2005, la suma de las exportaciones e importaciones del gigante asiático alcanzaron más del 70 por ciento del PIB nacional, frente a algo menos del 30 por ciento en países como Estados Unidos, Japón o Brasil, según datos de la OMC. La internacionalización comercial china es comparable, sin embargo, a la de países latinoamericanos como Chile y México (60-65 por ciento), así como a los valores observables en determinados países desarrollados, como España.

El surgimiento de China como actor comercial global

El progreso de China desde su primera apertura a la inversión extranjera y la reforma de 1978 ha sido deslumbrante. El crecimiento anual medio de su PIB se situó alrededor del 9.7 por ciento durante el periodo 1978-2006¹⁰. Durante los últimos 25 años, y después de un largo periodo de autarquía, el país se ha convertido en una pieza clave del comercio mundial. En esos años, China ha reducido significativamente sus aranceles para incorporarse de modo progresivo al sistema global de comercio. Su arancel promedio ponderado en 2002 era del 6.4 por ciento, frente al 40.6 por ciento de 10 años

Cuadro 2.1. Aranceles chinos
(Por ciento *ad valorem*)

Año	Promedio sin ponderar	Promedio ponderado	Dispersión (desviación estándar)	Máximo
1982	55.6			
1992	42.9	40.6		220.0
1997	17.6	16.0	13.0	121.6
2002	12.3	6.4	9.1	71.0

Fuente: FMI, *World Economic Outlook 2004*.

atrás (Cuadro 2.1). Su adhesión a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en diciembre de 2001 fue un hito en esta trayectoria.

Con la apertura comercial, la participación de China en los mercados globales, sobre todo en los de los países desarrollados, ha crecido rápidamente (Cuadro 2.2). Por definición, esto se ha hecho a costa de otras economías. Comparado con algunos países latinoamericanos, no obstante, el crecimiento de las exportaciones chinas parece menos impresionante. En la década de los noventa, por ejemplo, países como Chile, Costa Rica y México registraron tasas de crecimiento de las exportaciones más impresionantes que las chinas (Lora, 2004*b*, y el Capítulo 1 de Lora en este libro).

China ha ganado peso en muchos mercados, y ésta es una razón por la que la mayoría de los países emergentes lo perciben como un duro competidor comercial¹¹. Algunos incluso culpan al país asiático del pobre balance de sus exportaciones en los últimos años¹². De hecho, China está ocupando el lugar que otras naciones emergentes ocupaban en varios mercados internacionales (sobre este surgimiento y su impacto, ver Bussière y Schnatz, 2006). Dicha percepción negativa aumentó después de 2001, cuando China ingresó por fin a la OMC. La adhesión abrió los mercados globales a los productos chinos, y la capacidad de China para competir exitosamente en esos mercados se volvió más evidente.

Cuadro 2.2. Participación de las exportaciones chinas en grandes mercados de países desarrollados
(Por ciento)

	1960	1970	1980	1990	2000	2002
Japón	0.5	1.4	3.1	5.1	14.5	18.3
Estados Unidos			0.5	3.2	8.6	11.1
UE	0.8	0.6	0.7	2.0	6.2	7.5

Fuente: FMI, *World Economic Outlook 2004*.

De hecho, la participación china en las exportaciones mundiales de mercancías se ha incrementado rápidamente en los últimos 20 años. De un 0.9 por ciento en 1980 pasó al 5 por ciento en 2002, escalando hasta el 6.7 por ciento en 2005. A finales de 2004, China se había convertido en el tercer principal exportador mundial, sólo superada por Estados Unidos y Alemania. De 1990 a 2002, las exportaciones mundiales crecieron cerca de un 90 por ciento, y las chinas, alrededor del 425 por ciento. China puede fabricar productos de bajo valor agregado a muy bajo costo porque posee mano de obra más abundante que las otras economías. Por ejemplo, los salarios chinos representan en promedio una cuarta parte de los habituales en países latinoamericanos. En 2005, el salario mensual medio chino era de \$112, frente a \$440 en México y a \$300 que cobran los empleados de maquiladoras en otras zonas urbanas de Centroamérica, como Costa Rica, El Salvador o Panamá. El panorama también está cambiando de manera rápida: de acuerdo con el banco de inversión CLSA (una subsidiaria de Calyon), el salario medio de un obrero en China, incluidos los costos de la seguridad social, varía ampliamente dentro del país. En áreas como Shangai, la cifra a finales de 2006 se aproximaba a los \$350 al mes, mientras en Shenzhen era de apenas \$250 mensuales en 2005.

Cabe el riesgo de interpretar ingenuamente estos datos de modo sólo negativo. Por el contrario, y desde una óptica más positiva, pueden apuntarse muchos beneficios derivados del comercio con China. Y es que este país tiene un mercado interno enorme y en expansión, lo que hace que su surgimiento conlleve beneficios comerciales a largo plazo. Los países en desarrollo, en especial los del Este Asiático que han establecido fuertes relaciones comerciales y de inversión con China, podrían beneficiarse de este proceso.

La estructura comercial de China

Antes de analizar el impacto a corto plazo del desarrollo comercial de China, es necesario estudiar sus estructuras comerciales de exportación e importación. No obstante, se debe considerar inicialmente la brecha entre la exportación y la importación de productos básicos, la cual es de \$30.4 mil millones. Como quedó implícito en la sección anterior, este desequilibrio comercial es temporal. Se puede esperar un mayor equilibrio comercial sostenible a largo plazo.

Para el análisis de esta sección, usamos la base de datos de la UNCTAD¹³, la cual considera 620 diferentes productos en la *Standard International Trade Classification* de tres dígitos. Nosotros usamos la clasificación de un dígito. Por

el lado de las exportaciones (Cuadro 2.3), en 2004 predominaron tres sectores claves: productos manufacturados, maquinaria y equipos de transporte, y productos manufacturados varios. Todos ellos sumaron 87.4 por ciento de las exportaciones totales. Destaca la evolución impresionante de maquinaria y equipos de transporte. Hacia 1998 tales mercancías sumaron 28 por ciento de las exportaciones totales. Seis años después representaban el 46.6 por ciento: un incremento de 18.6 puntos porcentuales. En contraste, las exportaciones de productos manufacturados varios están perdiendo peso rápidamente.

Cuadro 2.3. Exportaciones

Exportaciones	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Maquinaria y equipo de transporte	28.0	31.1	34.2	36.8	40.3	44.0	46.6
Productos manufacturados varios	37.3	36.2	33.7	31.9	30.2	28.1	25.6
Productos manufacturados	16.0	15.3	15.4	14.8	14.5	14.0	15.2
Productos químicos	5.4	5.1	4.6	4.7	4.5	4.2	4.2
Alimentos y animales	5.8	5.4	4.9	4.8	4.5	4.0	3.2
Combustible mineral y lubricantes	2.8	2.3	3.1	3.1	2.6	2.5	2.4
Productos básicos (<i>commodities</i>)	2.1	2.1	1.9	1.9	1.8	1.6	1.6
Materias primas (ejem. alimento y combustible)	1.7	1.8	1.6	1.4	1.2	1.0	0.9
Bebidas y tabaco	0.5	0.4	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2
Aceite/grasa/cera animal y vegetal	0.4	0.3	0.3	0.3	0.2	0.2	0.1

Fuente: Basado en Intracen 2006.

Respecto a las importaciones (Cuadro 2.4), los productos manufacturados, la maquinaria y equipos de transporte, así como los productos químicos, son los sectores más relevantes. Sumaron 69.2 por ciento del total de importaciones en 2004. Las estructuras relativamente similares de exportación e importación sugieren la existencia de un notable comercio intraindustrial. Ello se refleja en el hecho de que China se ha convertido en un centro de producción regional y de manufactura para la reexportación. Como ocurre con las exportaciones, las importaciones de maquinaria y equipos de transporte están aumentando de manera rápida, pero los productos manufacturados están perdiendo peso en la estructura de las importaciones. Estos datos, por supuesto, no proporcionan información sobre las ventajas o desventajas chinas. Para estudiar el impacto en otros países, se requiere un análisis más detallado.

Cuadro 2.4. Importaciones

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Maquinaria y equipo de transporte	38.8	40.5	40.3	42.3	45.3	45.9	44.4
Productos manufacturados	22.5	21.2	19.0	17.7	17.2	16.2	13.6
Productos químicos	13.8	13.8	12.7	12.4	12.3	11.1	11.2
Productos manufacturados varios	7.8	7.3	6.1	7.7	7.6	8.6	9.4
Materias primas (ejem. alimento y combustible)	7.5	7.6	8.8	9.0	7.6	8.2	9.8
Combustible mineral y lubricantes	4.9	5.5	9.2	7.2	6.6	7.1	8.6
Alimentos y animales	2.7	2.2	2.1	2.0	1.8	1.4	1.6
Productos básicos (<i>commodities</i>)	1.1	1.5	1.4	1.3	1.2	1.0	0.9
Aceite/grasa/cera animal y vegetal	0.6	0.4	0.2	0.1	0.2	0.3	0.4
Bebidas y tabaco	0.1	0.1	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1

Fuente: Basado en Intracen 2006.

Los costos a corto plazo de la competencia comercial china

Aunque cabe pensar que el auge económico de China beneficiará a otros mercados emergentes a largo plazo, algunos costos podrían presentarse a más corto plazo. China compite con esas economías en los mercados en desarrollo. Para los países latinoamericanos, la evidencia apunta a México como el paradigma de dicho costo a corto plazo¹⁴. Con la finalidad de evaluar este fenómeno, se han construido dos índices de competencia comercial. Su propósito es comparar la estructura comercial de China con la de los países emergentes durante un periodo particular. Si las estructuras de dos países son completamente similares, la competencia comercial será más aguda. Estos índices se han elaborado usando la base de datos de la UNCTAD y son versiones modificadas del bien conocido coeficiente de especialización (CE) y del coeficiente de conformidad (CC):

$$CE = 1 - \frac{1}{2} \sum_n |a_{it}^n - a_{jt}^n|$$

$$CC = \frac{\sum_n a_{it}^n a_{jt}^n}{\sqrt{\sum_n (a_{it}^n)^2 \sum_n (a_{jt}^n)^2}}$$

donde a_{it}^n y a_{jt}^n representan la participación de productos "n" en las exportaciones totales del país "i" y el país "j" en el periodo "t". Uno de los países será siempre China, y el otro, cada una de las economías seleccionadas. Si dos países (i, j) tienen exactamente la misma estructura de exportación, ambos índices serán iguales a uno. En este caso,

el potencial de la competencia comercial será alto. Ambos índices serán igual a cero si no hay coincidencia. Los dos índices, en vez de uno, aseguran la consistencia de los resultados¹⁵. El CE y el CC han sido calculados para examinar la competencia china con 34 economías, de las cuales 15 son latinoamericanas, para cada uno de los siete años que van de 1998 a 2004. Para presentar los resultados de forma sencilla, los dos índices están combinados; el resultado, al que nos referiremos como CI, es el promedio aritmético de ambos índices (ver el Cuadro 2.5 y las Gráficas 2.1 y 2.2).

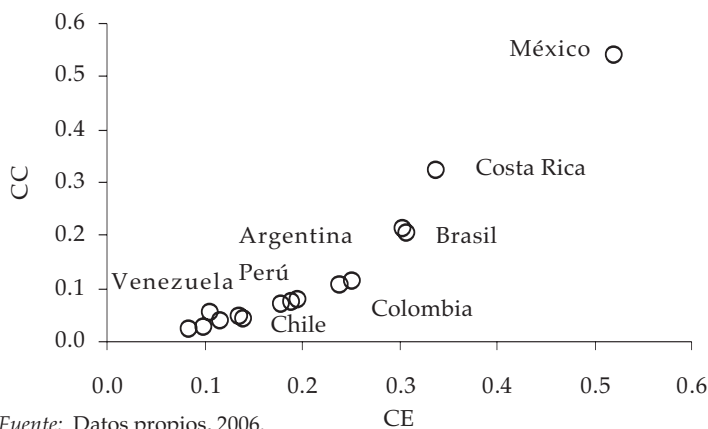
Cuadro 2.5

	CE*	CC*	CI*	CI 2002**
Paraguay	0.08	0.02	0.05	0.07
Venezuela	0.10	0.03	0.06	0.10
Bolivia	0.12	0.04	0.08	0.11
Panamá	0.11	0.06	0.08	0.11
Chile	0.14	0.04	0.09	0.11
Honduras	0.14	0.05	0.09	0.13
Rusia	0.15	0.06	0.10	0.12
Uruguay	0.18	0.07	0.12	0.17
Perú	0.19	0.08	0.13	0.17
Argentina	0.20	0.08	0.14	0.17
Guatemala	0.24	0.11	0.17	0.16
Colombia	0.25	0.12	0.18	0.20
El Salvador	0.31	0.21	0.26	0.25
Brasil	0.30	0.21	0.26	0.28
Pakistán	0.30	0.26	0.28	0.32
Eslovaquia	0.40	0.23	0.31	0.33
España	0.42	0.22	0.32	0.34
Costa Rica	0.34	0.32	0.33	0.29
India	0.42	0.25	0.34	0.38
Japón	0.41	0.35	0.38	0.38
Filipinas	0.40	0.37	0.39	0.33
Bulgaria	0.43	0.36	0.39	0.41
Croacia	0.45	0.34	0.40	0.42
Polonia	0.44	0.35	0.40	0.46
Turquía	0.43	0.38	0.41	0.49
Indonesia	0.46	0.39	0.43	0.42
EE.UU.	0.43	0.44	0.44	0.44
Rumania	0.45	0.45	0.45	0.52
Singapur	0.45	0.52	0.48	0.43
Rep. Checa	0.50	0.52	0.51	0.43
Malasia	0.48	0.57	0.53	0.46
México	0.52	0.54	0.53	0.50
Corea	0.50	0.60	0.55	0.48
Hungría	0.54	0.66	0.60	0.55
Tailandia	0.57	0.71	0.64	0.57

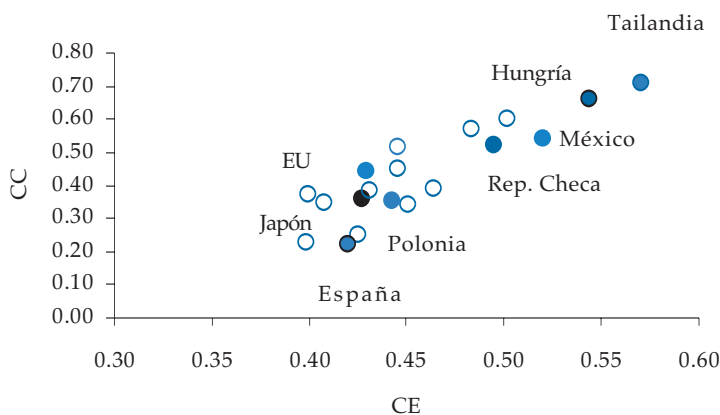
*Promedio 2002-2004
**Promedio 2000-2002

Fuente: Datos propios, 2006.

Gráfica 2.1. Competencia comercial china



Gráfica 2.2. Competencia comercial china



Los resultados muestran cifras relativamente bajas para todas las economías latinoamericanas, excepto para México y Centroamérica. En general, las cifras sugieren que no hay competencia comercial entre China y América Latina. No es de sorprender que los países que exportan principalmente productos básicos encuentren menos competencia por parte de China, ya que el país asiático es un importador neto de materias primas. Paraguay, Venezuela, Bolivia y Panamá ostentan las cifras más bajas entre las 34 economías, lo cual se

traduce en que padecen en menor grado la competencia comercial china. Brasil, por su parte, se perfila como un caso intermedio entre México y Venezuela.

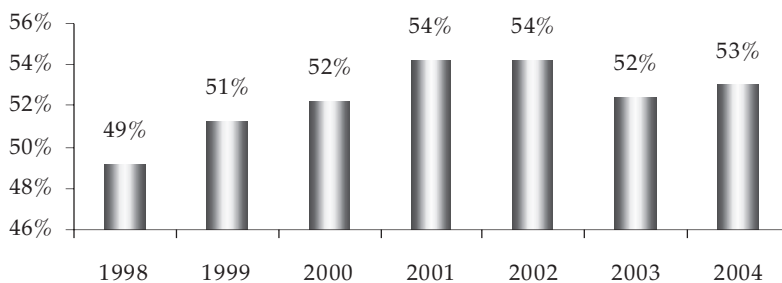
En una comparación de América Latina con otros países emergentes, en particular con los asiáticos, la competencia china no es un problema en términos generales, con la posible excepción de México. Debido a su ventaja comparativa en materias primas, América Latina es aparentemente una de las regiones que mejor se complementa en el terreno comercial con el dragón asiático. Por ejemplo, el valor de los cargamentos de crudo venezolano a China excedió los \$3 mil millones en 2005, el doble respecto al año anterior. Pese a que los Estados Unidos siguen siendo el mayor importador de crudo venezolano, las crecientes relaciones chino-latinoamericanas, en particular entre Beijing y Caracas, no han pasado inadvertidas. En 2006, Venezuela y China firmaron un acuerdo para estimular las exportaciones de petróleo del primero al segundo. La gran demanda de China asegura que estos vínculos tal vez seguirán reforzándose. China es el segundo importador de petróleo mundial, tras sobrepasar a Japón en 2003. En vista de que el número de ventas de automóviles en China está creciendo de manera acelerada, la Agencia Internacional de la Energía de la OCDE pronostica que el país necesitará importar el 80 por ciento de su petróleo hacia 2030. Lo mismo ocurre con otros productos básicos tan distintos como el cobre o la semilla de soya, muchos de los cuales están entre las principales exportaciones de productos primarios de varios países latinoamericanos. En los tres años previos a 2005, China fue responsable de la mitad del crecimiento mundial en el consumo de cobre y aluminio, y de casi todo el crecimiento en la demanda de níquel y estaño.

Por consiguiente, se podría concluir que América Latina sólo se enfrenta a un reducido —o casi nulo— costo comercial a corto plazo derivado de la competencia china. De hecho, la mayoría de los países latinoamericanos disfruta de un extraordinario aumento en el volumen de las exportaciones hacia el país asiático. Para Brasil, por ejemplo, China se ha convertido en el mercado de exportación de mayor crecimiento; entre 2002 y 2003, los flujos en dicha dirección crecieron en 80 por ciento. El comercio entre ambos países se ha más que cuadruplicado en los pasados cuatro años. El último año, cinco productos básicos —semillas de soya, hierro, acero, aceite de soya y madera— representaron el 75 por ciento de las exportaciones brasileñas a China. En 2003, China recibió un 6.2 por ciento de los \$73 mil millones que Brasil exportó, un alza pronunciada frente al 1.4 por ciento registrado en 1999. Aracruz, el mayor productor latinoamericano de pulpa de madera, ha ido más allá de la duplicación de sus ventas a China en los pasados dos años, y actualmente éstas suponen el 12 por ciento de las exportaciones de la empresa¹⁶. Otro asunto

para Brasil son las dinámicas económicas. China seguirá expandiendo sus exportaciones, ganando participación en terceros mercados para nuevos productos. Desde tal perspectiva, como lo subrayaron economistas brasileños (por ejemplo, Paiva de Abreu, 2005), algunos sectores económicos del país como la producción de hierro y acero podrían resentirse por la competencia china a mediano plazo. En un horizonte más lejano, la industria automotriz también podría verse afectada en este sentido.

México es claramente otra historia. Los resultados (ver Gráfica 2.3) revelan que afronta una dura competencia comercial por parte de China¹⁷. De hecho, sólo Corea, Hungría y Tailandia presentan mayor grado de competencia. La evidencia empírica parece apoyar este análisis formal. Más aún, la competencia comercial china aumenta con el paso del tiempo, como muestra el índice sintético (CI)¹⁸. China podría poner en riesgo algunas exportaciones mexicanas en los mercados del exterior. Los Estados Unidos constituyen el principal mercado de exportación de México; absorbió más del 85 por ciento de las exportaciones mexicanas en 2005¹⁹. En 2003, los datos comerciales de los Estados Unidos reflejaban un importante crecimiento de las importaciones procedentes de China, que con un 12.1 por ciento del total desbancaron por primera vez en la historia a las mexicanas. La participación de México en el mercado de los Estados Unidos decreció del 11.6 por ciento en 2002 al 11 por ciento en 2003. Berges (2004) también documenta estas tendencias, y otros estudios recientes, basados en el modelo de análisis de gravedad, confirman el impacto comercial del auge de las exportaciones chinas sobre las mexicanas. La estimación apunta a que, si las exportaciones chinas se hubieran mantenido sin cambios, la tasa anual de crecimiento de las exportaciones de México habría sido 3 puntos porcentuales mayor al inicio de 2000 (Hanson y Robertson, 2006).

Gráfica 2.3. La competencia comercial china con México



Fuente: Datos propios, 2006

Cuadro 2.6. Índice de especialización (Balassa)

	China 2002	China 2004	México 2002	México 2004
Productos de madera	0.45	0.43	0.26	0.26
Productos de piel	3.70	3.34	0.34	-
Químicos	0.46	0.42	0.35	0.34
Alimentos procesados	0.57	0.47	0.57	0.56
Textiles	2.43	2.39	0.53	0.49
Minerales	0.29	0.28	0.83	1.06
Manufacturas básicas	1.01	0.96	0.76	0.69
Maquinaria no electrónica	0.52	0.52	0.82	0.84
Alimentos frescos	0.77	0.68	0.69	0.80
<i>Manufacturas varias</i>	1.59	1.48	1.08	1.07
Equipo de transporte	0.25	0.27	1.43	1.34
<i>Vestido</i>	3.65	3.46	1.39	1.29
<i>Componentes electrónicos</i>	1.04	1.04	1.49	1.53
<i>TI y productos electrónicos de consumo</i>	2.00	2.43	1.81	1.75

Fuente: Datos propios basados en Intracen 2006.

México se especializa en tecnología de la información (TI) y productos electrónicos para el consumo, componentes electrónicos, vestido, equipos de transporte y manufacturas varias, según el índice Balassa²⁰, que mide la ventaja comparativa revelada. Dicho índice compara la participación de un sector dado de las exportaciones nacionales en relación con su participación en las exportaciones mundiales. Un valor superior a uno en el índice significa que el país tiene una especialización en dicho sector. El Cuadro 2.6 muestra los valores del índice para México y China en 2002 y 2004, analizando 14 sectores diferentes. China se especializa en TI y productos electrónicos de consumo, componentes eléctricos, vestido, manufacturas varias, textiles, manufacturas básicas y productos de piel. China y México se especializan, por lo tanto, en sectores similares. Desde el punto de vista mexicano, el sector de los equipos de transporte sería el único en el que la competencia china no es relevante.

Algunos economistas afirman que el modelo de exportación mexicano podría estar en riesgo. Después de que el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) entrara en vigor en 1994, México se especializó

en manufacturas de bajo valor agregado —es decir, en maquilas—. China puede producir esta clase de productos a un costo inferior que México.

La competencia de China probablemente ocasionará que cambie la actual estructura de exportación de México. Corea del Sur, Singapur y Taipei China ya han tomado medidas para reducir sus exportaciones de productos manufacturados, maquinaria y equipos de transporte, al tiempo que dan a los sectores químico y de producción energética (gas, petróleo y electricidad) mayor peso en sus exportaciones. No obstante, es difícil prever la dirección del cambio en el comercio de México y evaluar el impacto futuro de China si se consideran otras dimensiones, además de la producción y el costo de la mano de obra. México tiene claramente una ventaja competitiva importante derivada de su proximidad física al mercado estadounidense. Muchos economistas han destacado la importancia del transporte y los costos comerciales derivados de la distancia geográfica (ver Hummels, 2001*a*). La distancia añade demoras en el comercio y aumenta los costos de transacción. Como argumentan Harrigan y Venables (2004) y Hummels (2001*b*), un elemento importante del costo que la distancia física impone al comercio es el tiempo, es decir, el tiempo requerido para entregar productos intermedios y finales. Los costos temporales no son sólo cuantitativamente importantes, sino que afectan también la calidad en términos de sincronización de actividades y entregas. De este modo, la proximidad crea incentivos para eslabonar actividades. México quizá debería aprovechar esta ventaja a la hora de identificar sectores y productos en los que la distancia y el tiempo sean activos comparativos y competitivos claves.

Evans y Harrigan (2003) desarrollaron un modelo teórico en el cual el tiempo de entrega cuenta, y los productos, por lo tanto, se desarrollan cerca de la fuente de la demanda final, lo cual da por resultado el aumento de los salarios. En este modelo, la entrega oportuna es un activo clave, pues permite a los minoristas responder rápida y eficazmente a la fluctuante demanda final sin mantener inventarios costosos, y porque esto sólo es posible donde la producción se ubica cerca de la demanda final. Este modelo coincide con ejemplos empíricos y tendencias que durante la década de los noventa atestiguaron algunos cambios en la ubicación de productores lejanos y de bajos salarios hacia ubicaciones de salarios más altos, como México. Por ejemplo, este cambio afectó en especial al sector textil y de vestido de exportación al mercado estadounidense, y se concentró precisamente en productos en que el tiempo de entrega era esencial. Basándose en la detallada información empírica proporcionada por una importante cadena de tiendas, los autores encontraron numerosos casos de productores ubicados en las cercanías del centro de distribución y especializados en productos en que el

tiempo de entrega era fundamental. Semejantes resultados probaban el modelo teórico que habían desarrollado.

Podría argumentarse que la reducción de costos comerciales devolvería a México la ventaja estratégica derivada del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), pues dichos costos se han vuelto mucho más importantes que los de producción (Deardoff, 2004). Algunos estudios revelan una modesta disminución en la elasticidad del comercio respecto a la distancia, aunque la mayoría apunta a un cambio mínimo o, a veces, a un sorprendente incremento modesto (Disdier y Head, 2004). La ecuación de gravedad calculada para periodos de tiempo prolongados tiende a apuntar a un aumento en esta relación (Brun *et al.*, 2005). Anderson y Van Wincoop (2003) señalan que los costos comerciales, en promedio, son casi el doble de los de producción, lo cual sugiere que son determinantes de la ventaja comparativa, quizá más que los costos de producción en que China tiene su ventaja competitiva.

De hecho, y contra las ideas convencionales, el efecto de la distancia sobre el comercio no ha disminuido, sino más bien ha aumentado en las décadas recientes (para un estudio, ver Anderson y Van Wincoop, 2004). A partir de datos detallados sobre los costos de envío, Hummels (1999) ha observado que las tarifas de flete marítimo se han incrementado, mientras las tarifas de carga aérea en Estados Unidos disminuyeron notablemente entre 1955 y 1977 (una tendencia también constatada en los transportes por vía terrestre en Estados Unidos en un informe elaborado por Glaeser y Kohlhase, 2003). Esto explica que la reducción de costos de transporte no parezca uniforme a lo largo del tiempo. Berthelon y Freund (2003) muestran que la distancia tuvo un impacto significativo y creciente en el comercio en más del 25 por ciento de un total de 770 sectores industriales estudiados, y casi no hubo industria en que el factor de la distancia perdiera relevancia. Carrère y Schiff (2003) concluyeron algo similar luego de examinar el nivel y la evolución de las distancias comerciales entre países. Encontraron que la distancia comercial (DOT, por sus siglas en inglés), un indicador de la proximidad de los países al centro mundial de la actividad económica, decreció con el tiempo para la mayoría de los países, a excepción de los Estados Unidos, durante el periodo 1962-2000. En otras palabras, los países todavía se benefician de su proximidad al centro de la actividad mundial, mientras que otros se ven perjudicados por hallarse lejos. En un estudio sistemático de investigación empírica para conocer si el efecto de la distancia ha perdido o no relevancia con el paso del tiempo (se examinaron 856 efectos de la distancia en 55 documentos), Disdier y Head (2004) encontraron que el impacto negativo de la distancia en el comercio no se ha reducido, sino que se ha incrementado durante el último siglo.

Una cuestión para México y otros países latinoamericanos será reducir los costos de transporte e impulsar la eficacia de la infraestructura. Para la mayoría de estos países, dichos costos representan barreras aún mayores que los aranceles de importación en su comercio con los Estados Unidos²¹. Usando una base de datos detallada de más de 300,000 registros de envíos de productos a los Estados Unidos por año, Clark *et al.* (2004) hallaron que la eficacia portuaria es determinante de los costos de embarque²². Este fenómeno se vuelve más relevante con la reducción del promedio de las barreras arancelarias. En Asia y en América Latina, la importancia relativa de los costos de transporte es cada vez más determinante para el comercio. Excluido México, los costos medios de los fletes latinoamericanos son similares a los de los competidores asiáticos y en algunos casos aún mayores.

Para países como Chile o Ecuador, los costos de transporte exceden en más de 20 veces a los aranceles medios a la exportación hacia los Estados Unidos. Disminuirlos e incrementar consiguientemente la eficacia de la infraestructura contribuiría a impulsar el comercio de América Latina²³. Centrándose en los efectos de la eficacia portuaria en los costos de transporte, Clark *et al.* (2004) hallaron que, mejorando la eficacia portuaria del percentil 25 al 75, los costos de embarque disminuirían más del 12 por ciento. En el caso de México, que se beneficia de su proximidad a los Estados Unidos, mejorar su eficacia portuaria a los niveles de países como Francia y Suecia disminuiría los costos de transporte en un 10 por ciento. Por su parte, Brasil y Ecuador verían reducidos los costos de transporte marítimo en más del 15 por ciento. América Latina se perfila como una de las regiones con los puertos menos eficaces del planeta. También tiene serios problemas aduaneros por el elevado retraso de salida de las mercancías, que alcanza una media de siete días (los países con peor registro en esta área son Ecuador, con 15 días, y Venezuela, con 11), los altos costos en el manejo de contenedores dentro de los puertos y la importante actividad del crimen organizado sobre la infraestructura de los puertos marítimos. Claramente existe un margen para mejorar. La disminución de más del 12 por ciento en los costos de embarque anteriormente mencionada equivaldría a 8,000 kilómetros en la reducción de la distancia, según Clark *et al.* (2004).

Oportunidades a corto plazo: la fuerte demanda de China

Como hemos visto, el impacto de China en América Latina es positivo en general, con algunas excepciones. Y aun para dichas excepciones —países como México, que se enfrentan a un aumento de la presión competitiva de

China en el mercado estadounidense—, la nación asiática podría, al menos en teoría, presentar oportunidades como un potencial mercado de exportación para el intercambio comercial intraindustrial. Para evaluar los beneficios potenciales de la creciente demanda china, el análisis que sigue utiliza dos nuevos índices basados en la base de datos UNCTAD descrita anteriormente. Comparamos las estructuras de exportación de 15 países latinoamericanos con la estructuras de importación de China. Si las exportaciones de un país en particular son similares a las importaciones chinas (es decir, el valor del índice se acerca a uno), podría existir una obvia oportunidad comercial y una potencial ganancia comercial para el país latinoamericano, aun cuando ese país no exportara en la actualidad a China. Los índices son, de nuevo, versiones modificadas del bien conocido coeficiente de especialización (CE) y del coeficiente de conformidad (CC):

$$CE = 1 - \frac{1}{2} \sum_n |a_{it}^n - a_{jt}^n|$$

$$CC = \frac{\sum_n a_{it}^n a_{jt}^n}{\sqrt{\sum_n (a_{it}^n)^2 \sum_n (a_{jt}^n)^2}}$$

donde a_{it}^n representa la participación de productos “n” en las exportaciones totales del país latinoamericano “i” en el periodo “t”, y a_{jt}^n es la participación de productos “n” en el total de las importaciones chinas en el mismo periodo. Ambos índices son igual a uno si hay correspondencia perfecta entre las importaciones chinas y las exportaciones del país latinoamericano que se considera. De nuevo, los dos índices aseguran la consistencia de los resultados y el periodo de siete años es el mismo (1998-2004), con cada año calculado por separado. Para su presentación, se ha calculado del mismo modo un solo índice agregado (CI).

El Cuadro 2.7 presenta los resultados. Muchos países latinoamericanos son exportadores de productos básicos y su comercio potencial con China se concentra en una pequeña canasta de éstos. En otras palabras, excepto en el caso de México, el comercio intraindustrial con América Latina no es muy probable, dada la estructura de exportación. El Cuadro 2.8 muestra los índices de especialización de exportación Balassa para los siete países más grandes de

Cuadro 2.7. Comercio potencial con China, 2002-2004

	CE*	CC*	CI*	CI 2002**
Panamá	0.09	0.03	0.06	0.08
Honduras	0.13	0.04	0.08	0.08
Paraguay	0.10	0.08	0.09	0.10
Perú	0.16	0.09	0.13	0.15
Bolivia	0.16	0.09	0.13	0.14
Uruguay	0.18	0.07	0.13	0.15
Chile	0.17	0.12	0.15	0.17
El Salvador	0.21	0.11	0.16	0.17
Guatemala	0.24	0.14	0.19	0.16
Venezuela	0.17	0.30	0.23	0.25
Costa Rica	0.24	0.25	0.25	0.25
Colombia	0.25	0.28	0.27	0.27
Argentina	0.31	0.23	0.27	0.30
Brasil	0.40	0.33	0.36	0.36
México	0.44	0.50	0.47	0.47

*Promedio 2002-2004 **Promedio 2000-2002

Fuente: Datos propios, 2006.

Cuadro 2.8. Índice de especialización (Balassa)

	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Productos de madera	0.44	2.13	4.53	0.76	0.27	0.59	
Productos de piel	2.61	3.68		1.21	0.34		
Químicos	0.75	0.63	0.63	1.09	0.35	0.35	0.48
Alimentos procesados	5.57	3.11	2.68	1.50	0.51	5.24	0.29
Textiles	0.34	0.60	0.25	0.88	0.52	0.80	
Mínerales	1.42	0.69	1.33	2.68	0.67	1.80	6.69
Manufacturas básicas	0.79	1.44	3.68	0.92	0.74	3.18	1.30
Maquinaria no electrónica	0.30	0.75	0.08	0.11	0.75	0.14	
Alimentos frescos	5.58	3.84	4.01	4.24	0.77	2.49	0.28
Manufacturas varias	0.30	0.34	0.20	0.49	1.10	0.33	0.06
Equipos de transporte	0.68	1.13	0.12	0.32	1.43		0.09
Vestido		0.15		1.47	1.52	2.73	
Componentes electrónicos	0.10	0.24	0.05	0.19	1.56	0.06	
TI y productos electrónicos de consumo		0.38			1.96		

Fuente: Datos propios basados en Intracen 2006.

la región: Argentina (1), Brasil (2), Chile (3), Colombia (4), México (5), Perú (6) y Venezuela (7). Las cifras en negrita representan los sectores en que América Latina se especializa y en que China no lo hace, es decir, productos de madera, alimentos procesados, minerales y productos perecederos —por lo general materias primas y sus derivados—. Colombia también se especializa en químicos²⁴, y México y Brasil, en equipos de transporte. El Cuadro 2.9 indica la participación de cuatro grupos amplios de productos básicos en las exportaciones de América Latina.

Cuadro 2.9. Exportaciones de América Latina
(% del total)

	Alimentos	Combustibles	Metales	Manufacturas
México	6	10	2	81
Brasil	31	1	9	54
Argentina	49	12	2	34
Colombia	32	31	1	31
Perú	35	7	39	17
Chile	25	1	48	16
Venezuela	2	83	2	12

Fuente: Basado en LatinFocus 2005.

Yendo aún más lejos, el comercio con China podría implicar una especialización más profunda para la mayoría de las exportaciones latinoamericanas debido a la fuerte demanda actual de materias primas por parte de ese país. En 2003, China ya era el mayor importador del mundo de algodón, cobre y semillas de soya, y el cuarto importador mundial de petróleo²⁵. Su demanda de materias primas ha seguido en aumento (Cuadro 2.10). La combinación de la intensa expansión industrial y una economía en auge ha creado también una ingente y creciente demanda de petróleo que los proveedores se esfuerzan en abastecer; China ha superado a Japón para convertirse en el segundo consumidor mundial de petróleo, sólo por detrás de los Estados Unidos.

En vista de la concentración del comercio en una pequeña canasta de productos básicos, la fuerte demanda de China de materias primas es una buena noticia para América Latina, ya que estimula la demanda positiva²⁶.

Cuadro 2.10. Tasa de crecimiento de las importaciones
%, promedio anual 1997-2002

	China	Mundial
Semillas de soya	75	11
Cobre	63	5
Petróleo	19	2

Fuente: Basado en USDA, *World Metal Statistics* y BP, 2005.

Más aún, aunque el comercio directo con China no aumente, el efecto favorable se mantendrá a consecuencia del precio de los productos básicos. Si China aumenta su demanda de crudo, por ejemplo, los países productores de petróleo aumentarán su producción, o los precios se incrementarán. En 2006, el galopante consumo chino de petróleo, combinado con otros factores internacionales, condujo el precio de éste a sus niveles más altos desde 1983, año en el que los mercados de futuros de crudo empezaron a negociarse en la bolsa mercantil de Nueva York. China fue la responsable de cerca del 40 por ciento del crecimiento total de la demanda mundial de petróleo entre los años 2000 y 2003 (CERA, 2004)²⁷.

Los cuatro principales productos básicos de América Latina son el cobre, el petróleo, las semillas de soya y el café. Juntos suman el 66 por ciento del total de las exportaciones de materias primas de la región. Salvo para el café, China absorbe una parte relevante de estos productos. América Latina es también un importante centro mundial de productos básicos. Produce el 47 por ciento de la cosecha mundial de semillas de soya, el 40 por ciento de la producción global de cobre y el 9.3 por ciento de la producción de crudo. Resumiendo, si la fuerte demanda china se mantiene durante cierto tiempo, es muy probable que el impacto en la región latinoamericana sea positivo, y cabría esperar una especialización más profunda que, no obstante, dejaría a América Latina expuesta a los choques de los términos de intercambio.

El impacto de China en el comercio a largo plazo

A largo plazo, como predice la teoría económica, el crecimiento chino y el consiguiente aumento del comercio mundial beneficiarán a otros países. El *World Economic Outlook* (2004) del FMI presenta escenarios alternativos del

impacto de China en el comercio mundial y en el crecimiento económico. Aunque deben ser interpretados cuidadosamente, los escenarios muestran siempre un impacto positivo a largo plazo. La mayoría de las regiones se beneficiarán de la demanda más intensa generada por el crecimiento acelerado de China, aunque algunos lugares donde la mano de obra se enfrenta a una mayor competencia del país asiático obtendrán menores beneficios. Este estudio enfatiza que los países que más se beneficiarán serán aquéllos estructuralmente más flexibles. Ianchovichina y Martin (2003) presentan resultados similares.

El surgimiento de China como actor relevante del comercio global tiene precedentes²⁸. Considérese, por ejemplo, la experiencia japonesa de la década de los cincuenta a la década de los sesenta²⁹. Después de la Segunda Guerra Mundial, el país se encontraba devastado y ciertamente se caracterizó por sus salarios relativamente bajos. Durante más de 20 años, la política económica japonesa impulsó el crecimiento hasta hacer del país la segunda economía del planeta. A comienzos del siglo XXI, Japón continúa siendo una economía clave, ya que representa alrededor del 9 por ciento del PIB mundial (Gráfica 2.3). Con la suficiente perspectiva temporal, prácticamente nadie duda del efecto beneficioso que el crecimiento económico japonés ha tenido en el resto del mundo —incluida América Latina—. De alguna manera, la evolución de la economía china guarda cierta similitud con la experiencia japonesa, con una clara relación entre ambas. Los dos países han tenido periodos de gran crecimiento, con tasas anuales medias del 8.5 por ciento. En Japón, durante el lapso 1952-1972, y en China, entre 1979 y 1999, el promedio de crecimiento anual del comercio³⁰ fue del 13 por ciento³¹. Ambos países ganaron peso en la economía mundial y contribuyeron al crecimiento de la misma con tasas similares. Durante el periodo 1952-1972, el PIB mundial creció en promedio un 5.8 por ciento anual, y el aumento del PIB japonés contribuyó con un 0.6 por ciento a dicho crecimiento. Durante el periodo 1979-1999, China contribuyó igualmente con un 0.6 por ciento al crecimiento global medio de 3.7 por ciento anual.

No obstante, en la comparación entre Japón y China sobresalen algunas diferencias importantes. La composición del PIB era totalmente similar a principio de la década de los cincuenta en Japón y a principio de la década de los ochenta en China (Cuadro 2.11). El consumo registraba cerca del 60 por ciento del PIB, la inversión el 15 por ciento y las exportaciones netas más del 25 por ciento³². Pese a ello, los porcentajes cambiaron significativamente con el tiempo. En Japón, el consumo y las exportaciones netas abrieron el camino a la inversión, pero en China el incremento en inversión y exportaciones netas

Cuadro 2.11. Componentes del PIB
(% del PIB total)

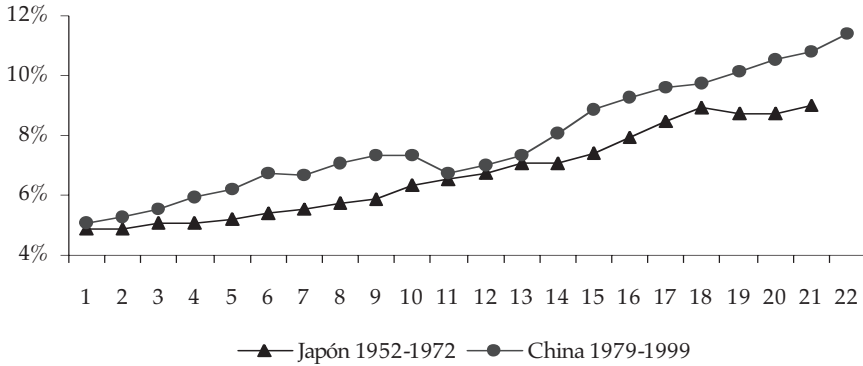
Japón	1953	1972
Consumo	60	53
Inversión	14	35
Exportaciones netas	26	11
China	1979	1999
Consumo	57	47
Inversión	17	21
Exportaciones netas	27	32

Fuente: Basado en la base de datos Summers y Heston. Ver una actualización de 2006 de la base en <http://www.bris.ac.uk/Depts/Economics/Growth/summers.htm>

ganó terreno frente al consumo. Estas cifras revelan por qué China se percibe como un rival, en lugar de socio comercial. China exporta mucho más de lo que importa en relación con su PIB, lo que lleva a la impresión en muchas naciones de que el crecimiento de este país no se ha visto reflejado de forma positiva en sus economías. Esta situación no puede sostenerse a largo plazo. Al final, China importará de modo masivo y caerán sus exportaciones netas³³. Según la base de datos de la OMC, en 2002 las importaciones chinas de mercancías alcanzaron el 4.4 por ciento del total mundial, y sus exportaciones representaron el 5 por ciento de las exportaciones mundiales. La diferencia fue de \$30.4 mil millones, cifra similar al PIB nominal de Ecuador. Hacia 2005-2006, los fabricantes chinos ya habían aumentado de manera significativa sus importaciones y prácticamente dictaban el precio internacional de varios productos, desde el hierro hasta los microchips.

Otra importante diferencia entre los dos países es que Japón inició su ciclo de fuerte expansión con una economía más desarrollada. China era y es aún una economía en desarrollo (Gráfica 2.4). El PIB per cápita chino en 2000 era aproximadamente 50 por ciento inferior al promedio mundial, equiparable al de Ecuador, según la base de datos Summers y Heston³⁴. Esto sugiere que, a pesar de su impresionante mejora durante los últimos 20 años, una convergencia más real podría llevar algún tiempo. En otras palabras, China todavía podrá disfrutar de elevadas tasas de crecimiento económico durante un largo periodo de tiempo. Las sencillas proyecciones en el Cuadro 2.12 sugieren el peso futuro de China en la economía mundial³⁵. En la década de los noventa, China creció un 10.1 por ciento anual en promedio, mientras el resto del mundo lo hacía un 3.3 por ciento, y América Latina, un 3.4 por ciento.

Gráfica 2.4. Participación en el PIB mundial



Fuente: Basado en la base de datos Summers y Heston.

Si estas tasas se mantienen en los próximos 20 años, China llegará a ser la economía más grande del planeta, superando ampliamente a los Estados Unidos. Este mismo tipo de proyecciones sencillas puede interpretarse desde otra perspectiva. Las importaciones de productos chinos representan un 4.4 por ciento de las importaciones mundiales. Durante la década de los noventa, aumentaron cerca del 16 por ciento anual en promedio, mientras que las importaciones mundiales (exceptuada China) crecieron un 7 por ciento al año. Si estas cifras se mantienen, China será responsable del 8 por ciento de las importaciones mundiales en 2010, y del 18 por ciento en 2020.

Aunque es difícil prever en detalle el impacto a largo plazo que el auge de China tendrá en otras economías y en el comercio internacional, el impacto agregado debería de resultar positivo, si bien asimétrico. Algunos sectores podrían beneficiarse y otros podrían verse perjudicados por la competencia china. Este país tiene una ventaja competitiva en el sector de

Cuadro 2.12. Participación en el PIB mundial (%)

	2002	2010	2020
China	12.7	21.1	40.1
América Latina	7.9	7.9	8.0

Fuente: Datos propios, 2006.

la mano de obra intensiva, lo que hace que su beneficio potencial sea menor en este terreno. Cabría esperar lo contrario en los sectores de capital intensivo (FMI, 2004).

Conclusiones

El impacto chino sobre el comercio en América Latina es, en general, positivo a corto y mediano plazos. Tales resultados son coherentes con otras investigaciones llevadas a cabo anteriormente en este terreno (por ejemplo, FMI, 2004; Lall y Weiss, 2004, y esta obra). En promedio, el comercio de América Latina se beneficiará del aumento en la demanda y del crecimiento económico chino. En términos comparativos, como destaca el FMI (2004), el único perdedor neto podría ser Asia del Sur, mientras América Latina experimentará probablemente un efecto positivo. Para un sector como el agrícola, el impacto estimado en América Latina de la rápida integración china a la economía mundial es claramente positivo, con un crecimiento previsto de la producción hasta 2020 superior al 4 por ciento. Sin embargo, algunos sectores, como el textil, y algunos países especializados en la exportación de manufacturas intensivas en mano de obra serán claros perdedores en este proceso. Habrá que realizar más análisis detallados que permitan evaluar convenientemente el impacto del comercio chino en los mercados locales de los países latinoamericanos, sobre todo en México. Lo que parece manifiesto es que los países latinoamericanos deberán mejorar las ventajas comparativas derivadas de su proximidad a los Estados Unidos, su mayor mercado de exportación. Para ello necesitarán impulsar la calidad de sus infraestructuras. También deberán concentrarse en industrias en las que el factor distancia-tiempo sea un activo y tratar de moverse hacia productos de mayor valor agregado. Al mismo tiempo, algunos países deberán evitar el riesgo de concentrarse exclusivamente en el sector de las materias primas, generador de poco empleo. Aparte de China, el auge de India también plantea un reto, pues este otro Estado asiático ha profundizado recientemente sus lazos comerciales y financieros con América Latina, al tiempo que promueve una mayor integración en la economía mundial. Usando metodologías similares a las empleadas en este capítulo, Saaed Qreshi y Wan (2006) han analizado este impacto creciente del gigante indio.

Para obtener un análisis más completo será necesaria más investigación, en particular estudios que analicen el creciente comercio intraindustrial de los productos intermedios y las oportunidades comerciales que países asiáticos

como China e India pueden representar para las economías latinoamericanas (para un estudio de caso centrado en Argentina, ver Castro, Tramutola y Monat, 2005). Algunos análisis recientes también están explorando cómo el rápido crecimiento de China e India influyen en la especialización comercial de América Latina (Lederman, Olarreaga y Rubiano, 2006). Sus resultados sugieren que el patrón de especialización de las economías latinoamericanas, con excepción de México, se ha estado moviendo en dirección opuesta al patrón de especialización de China e India. Los sectores de mano de obra intensiva, tanto cualificada como no cualificada, se han visto afectados más negativamente por el auge chino e indio, mientras los sectores de recursos naturales y conocimiento científico intensivo se han beneficiado del mismo.

Países como Brasil, por ejemplo, que han sido capaces de desarrollar una fuerte base manufacturera e industrial, tienen el reto de mantener el mismo tipo de exportaciones tanto hacia China como hacia otras regiones. Aunque la evidencia no es tajante, estudios de IPEA en Brasil sugieren que hasta ahora el país ha fallado en este empeño (Fernanda de Negri, 2005). Megacontratos, como los protagonizados por Embraer, empresa de aeronáutica que en 2006 negoció la venta de 100 de sus aparatos a China, podrían ayudar a cambiar este patrón. Por su parte, investigaciones realizadas sobre el mercado laboral muestran que el comercio con China e India tuvo sólo un pequeño impacto negativo en el empleo industrial (ver, para Argentina, a Castro, Olarreaga y Saslavsky, 2006).

China y América Latina han desarrollado intensamente sus relaciones comerciales durante la última década³⁶. Según las estadísticas chinas, el volumen de los intercambios comerciales se elevó de \$2 mil millones a inicio de los noventa a \$15 mil millones en 2001. Desde 2000, el comercio entre Brasil y China casi se ha triplicado, lo que es una bendición para la endeudada economía brasileña y especialmente para los exportadores de semillas de soya, acero y mineral de hierro, que totalizan dos tercios del total de productos exportados. En general, América Latina está dotada de materias primas que impulsan las sinergias con las necesidades chinas de asegurarse la importación de alimentos y energía que permitan evitar la escasez.

Sin embargo, hay una consecuencia de la impresionante demanda china de productos latinoamericanos que quizá no sea tan positiva. Con la creciente demanda china de productos básicos, los países latinoamericanos están acentuando su especialización comercial en éstos, los cuales tradicionalmente se han caracterizado por la alta volatilidad de su precio (Devlin *et al.*, 2006; Gottschalk y Prates, 2005). Tal exposición podría aumentar la volatilidad misma de los ingresos fiscales. Más aún, con la intensificación de sus vínculos

con China, la región se expone cada vez más a los vaivenes de la economía asiática. En 2003, los cuellos de botella en las entregas y la demanda de China hicieron aumentar los precios de materias primas y productos básicos. El uso industrial chino de éstos podría oscilar en función de las recesiones y del auge repentino de la economía del país asiático. La creciente dependencia china de las exportaciones latinoamericanas también exige a la región tener un mínimo conocimiento de las dinámicas de crecimiento en Asia y China. En 2003, China se convirtió en el segundo destino principal de las exportaciones brasileñas, según la CEPAL (2004). En 2004, el país asiático representó la mitad del aumento en los ingresos brasileños por exportación. China, por lo tanto, se está convirtiendo en factor clave de las dinámicas del crecimiento brasileño y representa ya una cuarta parte de la meta oficial de crecimiento del PIB fijada por Brasilia. Con el intento de China por enfriar su economía, actualmente sobrecalentada, el crecimiento de las exportaciones brasileñas bien podría verse afectado de manera negativa.

Un asunto que merece mayor análisis se refiere a los flujos de capital. Mientras la IED hacia América Latina ha estado cayendo durante los años inmediatamente posteriores a 2000, la IED hacia China se ha disparado. Entre 2001 y 2003, la IED hacia México declinó de casi \$27 mil millones a \$11 mil millones —posteriormente se recuperó en 2004, 2005 y 2006—. Brasil también experimentó una caída abrupta del 52 por ciento en la IED entre 2002 y 2003 (frente a -30 por ciento para México). Mientras tanto, China se convirtió en el mayor receptor mundial de IED, con una afluencia de \$55 mil millones en 2003, casi el doble del flujo total de \$36.5 mil millones recibido por América Latina en su conjunto en ese mismo año³⁷. El volumen del flujo hacia China alcanzó cerca de \$60 mil millones en 2004 y en 2005, es decir, más de mil millones de dólares por semana durante tres años (en 2006, la cifra total fue de \$63 mil millones)³⁸. Es cierto que mucha de la IED a China, estimada en un cuarto del total mundial, son flujos de retorno (Xiao, 2005). No obstante, la IED en otras áreas está aumentando. En 2002, las empresas estadounidenses ya estaban invirtiendo 10 veces más en China que la década anterior. La posibilidad de un enorme mercado interno de 1.3 mil millones de consumidores ha atraído a innumerables empresas, a pesar de que el capitalismo del país no está sólidamente arraigado en la ley, la protección de los derechos de propiedad y el libre mercado³⁹.

Algunos estudios ya sugieren una “desviación de flujo inversor” a favor de China, como consecuencia de un proceso de integración completa de la enorme mano de obra del país en la división internacional de trabajo⁴⁰. Países asiáticos como Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia podrían sufrir una

significante pérdida de bienestar si la IED que reciben en la actualidad se reorientara hacia China. Corren el riesgo de experimentar fenómenos de desindustrialización, así como de retornar a su papel anterior de exportadores de productos básicos, como hacían en las décadas de los cincuenta y sesenta (McKibbin y Thye Woo, 2004). Ambos estudios y sus datos muestran que este impacto negativo es más pequeño para América Latina. Para el largo periodo de 1984 a 2001, García-Herrero y Santabárbara (2004, y uno de los siguientes capítulos de este libro) no encontraron efecto alguno de sustitución de la IED de América Latina hacia China, aunque sí destacan que el efecto chino se volvió más significativo hacia el final del periodo (1995-2001). La IED hacia China parece haber dificultado en especial la IED hacia México y Colombia. Como hemos visto, los datos para 2004 y 2005 están combinados, sugiriendo que, mientras China aún reflejaba un auge de la IED, los países latinoamericanos se estaban recuperando de los bajísimos niveles anteriores. La IED en Brasil aumentó un 80 por ciento en 2004 para alcanzar más de \$18 mil millones. Por su parte, México tuvo una recuperación del 23 por ciento, al recibir \$13.6 mil millones en 2004. Finalmente, Chile vio incrementar su IED en un 66 por ciento, hasta casi \$5 mil millones. La información de 2006 confirmó una tendencia de aparente auge: México atrajo \$20 mil millones de IED, un nivel en aumento cuando se compara con las buenas cifras de 2005 (\$17.8 mil millones). Los años dorados de la década de los noventa en los que la IED fluía masivamente hacia América Latina quizá hayan terminado, al menos hasta que los procesos de privatización se reanuden, pero la IED hacia el continente continúa en buenos niveles.

El futuro desarrollo de la propia inversión china hacia el exterior podría ser una bendición ignorada hoy en día. China ya no es sólo un polo de atracción de la IED; su inversión en el exterior ha dado un salto importante. Durante todo el periodo 1991-2003, el flujo agregado de la IED china hacia al exterior alcanzó prácticamente los \$35 mil millones. Sólo en 2003, dicha inversión anual dobló y superó los \$2 mil millones, mientras en 2005 alcanzó un volumen récord de \$7 mil millones (para un análisis de las implicaciones de las compras chinas en el exterior en países desarrollados y en desarrollo, ver Antkiewicz y Whalley, 2006). La IED china alcanzó \$16.1 mil millones en 2006, de acuerdo con las estadísticas oficiales. La necesidad de asegurar alimentos y productos básicos está impulsando la IED hacia socios estratégicos internacionales. Las empresas chinas son prominentes inversores en África (Angola, Argelia) y en países como Australia e Indonesia, principalmente en los sectores energético y de materias primas. Según una encuesta realizada por UNCTAD en 100 agencias de promoción de inversiones, China se ubicó en la quinta posición —por detrás de los Estados Unidos, Alemania, Reino Unido y

Francia— como uno de los inversores líderes en mercados exteriores en el futuro próximo (UNCTAD, 2004). En 2004 y 2005, las corporaciones chinas multiplicaron sus intentos de impulsar sus inversiones en el exterior, no sólo en otros países emergentes, sino también en los desarrollados —como reflejaron la adquisición por parte de Leonov de las unidades de producción de IBM (por 1.7 mil millones), el intento de Minmetals por adquirir la canadiense Noranda por \$5 mil millones o la oferta del grupo petrolero chino CNOOC para adquirir la estadounidense Unocal por más de \$13 mil millones—. En cualquier caso, las grandes compañías chinas no son las únicas multinacionales de países emergentes en entrar en este juego. India está perfilándose también como un creciente inversor en el exterior. En 2006-2007, las empresas indias habrían invertido más de \$11 mil millones fuera de su país si la maniobra del gigante del acero Tata por hacerse con el control de Corus hubiera tenido éxito, casi duplicando la cantidad de IED recibida por la India durante el mismo periodo. Países latinos como Bolivia, Brasil y Colombia han sido algunos de los destinos de estas inversiones chinas e indias en el exterior (para una comparación entre la presencia de India y China en América Latina y África, ver Goldstein, Pinaud, Reisen y Chen, 2006; Deutsche Bank Research, 2006; Zhang, 2006; Santiso, 2006).

A semejanza de los japoneses hace algunas décadas, parece que las empresas chinas buscan la expansión fuera de su país. Esto podría constituir una oportunidad para América Latina. Japón y China no son sólo dos grandes países asiáticos interesados en la región latinoamericana, sino que también persiguen objetivos bastante parecidos: asegurarse flujos continuos de materias primas y productos agrícolas. Para alcanzar esa meta, ambos tienen intereses en infraestructura más confiable en la región, incluidos puertos, carreteras y ferrocarriles más eficientes. Ello le brinda a América Latina una oportunidad única de desempeñar un nuevo papel competitivo. Impulsa una mayor reflexión en términos de estrategias industriales con el objeto de evitar un pronunciamiento del comercio especializado en productos básicos y estimular (como en Trinidad y Tobago, por ejemplo) la diversificación hacia industrias de valor agregado, con base en su riqueza de recursos.

América Latina parece estar en los radares de las compañías chinas. Hacia 2001, el gigante asiático había establecido más de 300 empresas en América Latina con inversiones contractuales de más de mil millones de dólares. En 2004, la mitad de la inversión extranjera directa de China se destinó a América Latina, excediendo el 30 por ciento dirigido a Asia (en 2005, 16 por ciento de un total récord de \$7 mil millones fueron para América Latina). Después del año 2000, compañías como Baosteel, la siderúrgica más

grande de China, realizaron la mayor inversión extranjera directa (\$1.5 mil millones) en Brasil. China aún controla la mayor mina de mineral de hierro de Perú, a través del Shougang Group; posee una importante participación en un campo petrolero en Ecuador, y está tratando de producir combustibles y reactivar minas de oro en Venezuela. Se espera inversión china en ferrocarriles y puertos en Brasil y en general en toda América Latina, porque es grande el interés del país asiático en su infraestructura logística a fin de facilitar el transporte de bienes hacia los puertos. China se ha comprometido a invertir \$25 millones en Argentina en un puerto para granos y otros \$250 millones en una carretera de este país a Chile para exportar materias primas argentinas desde puertos chilenos. Han surgido numerosos acuerdos entre compañías chinas y latinoamericanas. Por ejemplo, Sinopec, la compañía petrolera estatal de China, invirtió mil millones de dólares en una alianza con Petrobras para construir un gasoducto que une el sur con el noreste de Brasil. Otros acuerdos suscritos recientemente por los chinos incluyeron cargamentos de mineral de hierro de la Compañía Vale do Rio Doce (CVRD), una de las empresas mineras más grandes del mundo, por la famosa Baoshan Steel Mill de Shanghai. En 2005, Codelco, la gigante chilena del cobre, suscribió un contrato comercial histórico con la china Minmetals.

La región también vio surgir acuerdos como el de octubre de 2004 entre Telefónica, firma líder española con una franquicia regional latinoamericana, y el gigante chino Huawei, fabricante de equipos de telecomunicaciones. Telefónica le ofreció a Huawei facilidades para entrar al mercado de América Latina en un esfuerzo por vender productos para todas sus subsidiarias en esta región⁴¹.

Las empresas latinoamericanas también buscan oportunidades de negocios en China, como demostró la misión oficial en 2004 del presidente brasileño Lula da Silva al país asiático, integrada por más de 400 empresarios. Algunas empresas latinoamericanas se han adelantado en su desembarco asiático, como la brasileña Embraer, que vende y produce aviones en China (para un caso de estudio, ver Goldstein, 2004), o Marcopolo, otra empresa brasileña que produce chasises para autobuses y está planeando establecer una planta en China. Claramente, los flujos de capital entre China y América Latina merecen un análisis más profundo e invitan a una mayor investigación y ampliación del Capítulo 1 de este volumen.

Más allá de los impactos comerciales y de inversión, existe quizá un tercer y último impacto derivado del comercio con China: un efecto cognitivo (Santiso, 2006). La estrategia de desarrollo de la muy pragmática economía china atrae cada vez mayor atención. Destacados economistas, como Ricardo

Hausmann y Dani Rodrik, han enfatizado la compleja dimensión comercial de este inusual gigante emergente y el hecho de que el milagro económico chino no sea sólo una cuestión de volúmenes de exportación, sino también y sobre todo de creciente calidad (Rodrik, 2006; Hausmann *et al.*, 2006; Rodrik y Hausmann, 2006). El pragmático enfoque económico de las autoridades chinas está llamando también la atención de los actores políticos de todo el mundo. El milagro chino no es el resultado de alguna acción dirigida por los *Chicago Boys* ni de una misión Kemmerer. Ningún asesor extranjero o gurú del desarrollo económico ha aterrizado en China. Si bien Jeffrey Sachs asesoró a Bolivia, nunca llegó a Beijing, al menos con sus recetas bajo el brazo. Otra lección de China es que no existe una fórmula mágica para el desarrollo, una solitaria llave mágica hacia un único paradigma que abra las puertas del milagro del desarrollo.

Notas

1. Los autores agradecen muy especialmente a Santiago Sanz, Juan Antonio Rodríguez y Luciana Taft por su apoyo técnico y sus valiosos comentarios. También agradecen a José María Álvarez Pallete, Claustre Bajona, Jean Christophe Bas, Dominique Bocquet, Guillermo Calvo, Eliana Cardoso, Luis Miguel Castilla, Carlos Elizondo, Barry Eichengreen, Antoni Estevadeordal, Albert Fishlow, Ernesto Gaba, Alicia García-Herrero, Andrea Goldstein, Ricardo Hausmann, Bert Hofman, Louka Katseli, Nathaniel Karp, Sanjay Lall, Richard Lapper, Nicholas Lardy, Bénédicte Larre, Eduardo Lora, Ya Lan Liu, Osmel Manzano, Diane McCollum, Alejandro Micco, Charles Oman, Luisa Palacios, Mixin Pei, Guillermo Perry, Nicolas Pinaud, Helmut Reisen, Germán Ríos, Dani Rodrik, Manuel Sánchez, David Taguas, por la documentación facilitada, las sugerencias y/o los análisis. Este capítulo se basa en el documento de trabajo núm. 252 del Centro de Desarrollo de la OCDE (Blázquez, Rodríguez y Santiso, 2006) y en una versión anterior del informe de la CEPAL (diciembre de 2006).
2. En orden respectivo, consejero en la Oficina Económica de la Presidencia del Gobierno de España (anteriormente, mientras se realizó la investigación, economista sénior del Servicio de Estudios del BBVA); economista del BBVA; y economista jefe y director adjunto del Centro de Desarrollo de la OCDE (anteriormente, economista jefe para América Latina y Mercados Emergentes del Servicio de Estudios del BBVA). Correo electrónico: javier.santiso@oecd.org. Documento presentado en el Centro de Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Georgetown, Washington, D.C., 4 de octubre de 2004; en el Instituto para Estudios Latinoamericanos de la Universidad de Columbia, Nueva York, 6 de octubre de 2004; en la conferencia organizada por el Banco Mundial y el Deutsche Bank, “Asia y América Latina: Retos y Oportunidades—The World Bank Ninth LAC Meets the Market Conference”, Nueva York, 26 de octubre de 2004; en la novena reunión LACEA, San José, Costa Rica, del 4 al 6 de noviembre de 2004; en la Corporación Andina de Fomento, Caracas, 1 de diciembre de 2004; en el Centro de Desarrollo de la OCDE, París, 21 de enero de 2005; en la Reunión Anual del Banco Interamericano de Desarrollo de 2005, Seminario Oficial sobre “América Latina y Asia en la economía mundial: hacia una mayor vinculación y cooperación económica interregional”, Okinawa, 8 de abril de

- 2005; en la Annual Bank Conference on Development Economics—Europe, organizada por el Banco Mundial, Ámsterdam, 23 y 24 de mayo de 2005; en la Annual Bank Conference on Development Economics—Europe, organizada por el Banco Mundial, Tokio, del 29 de mayo al 2 de junio de 2006.
3. Abundan las dudas acerca de las estadísticas chinas. Por ejemplo, en 2003 la tasa oficial de crecimiento fue del 9.1 por ciento, pero casi todos los economistas especializados en China sospechan que la cifra era superior al 11 por ciento. Por el contrario, Alwyn Young (2003) subrayó que el crecimiento del PIB chino durante el periodo 1978-1988 fue 1.7 puntos porcentuales inferior a la tasa oficial.
 4. Si se valora con la paridad de poder adquisitivo (PPP), China es la segunda economía más grande del mundo, después de los Estados Unidos.
 5. Goldman Sachs ha tenido una estrategia agresiva para entrar en China. Este banco de inversión global establecido en los Estados Unidos realiza sus operaciones en la región Asia-Pacífico con una oficina en Hong Kong como casa matriz. Goldman Sachs también tiene oficinas en Beijing y Shanghai para contacto de negocios en China. En Asia, emplea a más de 1,000 personas, de las cuales 150 negocian con empresas chinas. Ver Yao *et al.* (2003).
 6. Las preocupaciones acerca de la moneda china se intensificaron del 2003 al 2004, año electoral en los Estados Unidos (Eichengreen, 2004; Eichengreen, marzo de 2006).
 7. Sobre el sistema bancario chino, ver Deutsche Bank (2004) y Banco de España (2004). Durante los últimos 20 años, se ha intensificado la carrera de los bancos extranjeros hacia el sistema financiero chino, lo que refleja las cada vez más profundas relaciones comerciales de China con el mundo. HSBC, CitiGroup, Scotia, Crédit Lyonnais y BNP Paribas están entre los bancos comerciales extranjeros con mayor representación. Entre los bancos de inversión, los más activos son Goldman Sachs, Morgan Stanley, Deutsche Bank, JP Morgan, UBS y CSFB. En 2003, los bancos de inversión participaron con más de \$200 millones en cuotas (no suficientes para cubrir sus costos) para IPO para empresas establecidas en China, de acuerdo con las estimaciones realizadas por *Dealogic* reportadas en el *Financial Times*.
 8. Ver Maddison (1988), para una perspectiva histórica sobre la economía china, y Shiue y Keller (febrero y septiembre de 2004).
 9. Ver sitio *web* de LAEBA: <http://www.laeba.org/index.cfm>
 10. Sobre este balance y su desarrollo sostenible, ver Yifu Lin (2004) y Zijian Wang y Wei (2004).
 11. Un indicador del aumento de las tensiones competitivas generadas por el surgimiento de China es el incremento de investigaciones *anti-dumping* en contra del país asiático. Éste se ha vuelto el más alto objetivo *anti-dumping* (Chua y Prusa, 2004).

12. Por ejemplo, el pobre resultado del sector industrial en los Estados Unidos, a pesar de su crecimiento significativo durante el periodo 2002-2004, se atribuyó indirectamente a China. Existe un proceso de *off-shoring* en el cual corporaciones de los Estados Unidos transfieren sus actividades de manufacturas a China debido al bajo costo de la mano de obra de este país. Por la misma razón, algunos analistas afirman que el pobre balance de las exportaciones mexicanas en los años recientes es debido a China.
13. Esta base de datos se encuentra en línea en www.intracen.org.
14. Ver, por ejemplo, “El ataque del Dragón” (26 de diciembre de 2003), *América Economía.com* (www.americaeconomia.com), y “Challenges from China Spur Mexican Factories to Elevate Aspirations” (5 de marzo de 2004), *The Wall Street Journal*.
15. El coeficiente de correlación entre los dos índices es de 0.94. Esto muestra que ambos índices arrojan la misma información.
16. En mayo de 2004, el presidente brasileño Luiz Inacio Lula da Silva llevó consigo a China a más de 400 ejecutivos, la mayor delegación oficial brasileña jamás desplazada en una misión comercial.
17. Soler (2003) llega a la misma conclusión: China pone en riesgo las exportaciones mexicanas; pero el impacto final sobre México depende no solamente de la competencia comercial, sino también de la evolución de los flujos de capital.
18. Para otros países, ver el apéndice 1 de la obra mencionada.
19. La fuente es la base de datos de BBVA.
20. Esta información se encuentra disponible en línea en www.intracen.org
21. En este sentido, el nuevo proyecto de infraestructura de la autopista Puebla-Panamá podría generar un incremento significativo del comercio entre los países de América Central, México y los Estados Unidos.
22. También demuestran que la distancia importa y que tiene un efecto positivo significativo (1 por ciento) en los costos de transporte. La duplicación de la distancia genera un incremento de aproximadamente un 18 por ciento en dichos costos. Ver el cuadro en el apéndice 2 de la obra mencionada.
23. Limao y Venables (2000) demostraron que aumentar un 10 por ciento los costos de transporte implica una reducción del volumen comercial en más del 20 por ciento. Destacan también que una infraestructura deficiente repercute en más del 40 por ciento de los costos pronosticados.
24. No obstante, China importa productos químicos principalmente de los países del Este Asiático. Éste es uno de los sectores en los cuales se especializan las economías asiáticas. Ver Ianchovichina y Walmsley (2003).

25. En 2002 China representó 23.2 por ciento de las importaciones mundiales de semillas de soya en comparación con sólo el 7.4 por ciento en 1997. Para el cobre, las participaciones fueron 16.8 por ciento en 2002 y 5 por ciento en 1997. Para el petróleo fueron 4.2 y 2.3 por ciento, respectivamente.
26. Ver, por ejemplo, *Análisis Macroeconómico y Financiero* (2003). Esta publicación analiza los beneficios para Argentina del comercio con China.
27. Sobre el mercado del petróleo asiático, ver también el estudio realizado por el Centro Este-Oeste ubicado en Honolulu: <http://www.eastwestcenter.org/stored/pdfs/api070.pdf>
28. Ver, por ejemplo, FMI (2004). Esta publicación analiza también el surgimiento de Asia del Este.
29. Esta comparación es sugerida por Yang (2003).
30. Este capítulo define el comercio como la suma de las exportaciones y las importaciones.
31. La fuente es la base de datos Summers y Heston (PWT 6.1). Ver Heston y Summers (1997).
32. Las exportaciones netas son definidas como la diferencia entre exportaciones e importaciones en términos reales.
33. Ianchovichina y Martin (2001) comparten esta opinión acerca del futuro de las exportaciones netas. Esperan un aumento significativo de las importaciones chinas.
34. El PIB per cápita se ha calculado en términos de la paridad de poder adquisitivo.
35. Base de datos del FMI.
36. Los contactos de comercio iniciales entre China y América Latina están lejos de ser nuevos. Se remontan a 1570, cuando el comercio sino-latinoamericano comenzó a florecer a través del Pacífico con las exportaciones de seda china, porcelana e hilo de algodón hacia México y Perú vía Manila. Ver Shixue, 2004.
37. Ver informe CEPAL (2004) sobre la IED en América Latina: <http://www.eclac.cl/>. Los flujos de la IED hacia China en 2003 de hecho casi alcanzaron el nivel récord de los flujos hacia América Latina (\$88 mil millones en 1999).
38. Sobre la IED en China, ver el estudio del economista Huang, investigador del MIT, <http://web.mit.edu/yshuang/www/publications/papers.html>. Ver también US Congressional Hearing, <http://www.cecc.gov/pages/hearings/092403/huang.php>
39. Sin embargo, invertir en China podría convertirse en un negocio arriesgado, como se desprende de las crecientes disputas entre extranjeros y sus socios chinos. En 2004, por ejemplo, Syngenta, una empresa suiza de agroquímicos, demandó a

un competidor chino por presunta piratería de uno de sus insecticidas patentado, uniéndose al creciente club de inversores extranjeros que recurren a los tribunales para proteger su propiedad intelectual e industrial. La rentabilidad de las inversiones chinas también puede ser cuestionada. Por ejemplo, los productores extranjeros de cerveza han malgastado miles de millones de dólares en China durante la década pasada. El margen de la utilidad neta media es escaso: para los 400 principales productores de cerveza que operan en China (incluidas las inversiones de riesgo con extranjeros) es sólo del 0.5 por ciento. Comparado con América Latina, los datos de rentabilidad son interesantes. Las utilidades directas e indirectas obtenidas por todas las filiales estadounidenses que operan en China sumaron sólo \$2.8 mil millones en 2001, cerca de la mitad de los \$4.4 mil millones obtenidos el mismo año en México (con una población menor a la décima parte de la de China). Según estudios empíricos de control político y desempeño de la empresa en las compañías domiciliadas en China, el poder para la toma de decisiones de los comités locales del partido (relativo a los accionistas más grandes) está positivamente asociado con el desempeño de la empresa (Chang y Wong, 2003; Wong *et al.*, 2004).

40. Para un análisis aplicado a América Latina, ver García-Herrero y Santabárbara (2004) y Chantasawat *et al.* (2004). Para un análisis centrado en Asia, ver Eichengreen y Tong (mayo de 2005 y diciembre de 2005) y Mercereau (2005).
41. Huawei es un ejemplo claro de la internacionalización de las compañías chinas. La empresa espera incrementar sus ventas internacionales de \$2.3 mil millones en 2004 a más de \$10 mil millones en 2008 como parte de su ambiciosa estrategia de expansión global. En 2003, Huawei contrató el 27 por ciento de sus \$4 mil millones en ventas fuera de China, llegando a mercados como los de Países Bajos y Suecia. En la actualidad, la compañía está presente en más de 70 países y más de 3,000 de los 24,000 empleados del grupo se encuentran en el extranjero. En 2004, dos quintas partes de sus ganancias de \$5 mil millones se generaron fuera de China (*The Economist*, 8 de enero de 2005); *Financial Times*, 11 de enero de 2005). Sin embargo, Yasheng Huang destaca (*Financial Times*, 14 de enero de 2005, p. 13) que muchos de los "líderes chinos" son de hecho compañías extranjeras. Lenovo, que compró en 2004 el negocio de computadoras personales de IBM, es un ejemplo claro. Técnicamente hablando, es una compañía extranjera porque organizó sus operaciones en China como subsidiarias de su rama en Hong Kong. Las cuatro compañías chinas que aparecen en la lista de Forbes como las más dinámicas tienen sus oficinas centrales en Hong Kong. Como señala Huang, parece que "el éxito de China tiene que ver menos con crear instituciones eficaces y más con escapar de las ineficaces". Ver también <http://web.mit.edu/yshuang/www/>

Bibliografía

- AHEARNE, A., J. FERNALD, P. LOUNGANI y J. SCHINDLER (2003), "China and Emerging Asia: Comrades or Competitors?", *International Finance*, documento de discusión núm. 789, Junta de Gobernadores, Sistema de Reserva Federal, Washington, D.C., diciembre.
- AMERICA ECONOMIA.COM, "El ataque del Dragón", 26 de diciembre de 2003.
- ANÁLISIS MACROECONÓMICO Y FINANCIERO (2003), Departamento de Research del BBVA Banco Francés.
- ANÁLISIS MACROECONÓMICO Y FINANCIERO (2004), Departamento de Research del BBVA Banco Francés.
- ANDERSON, J., y E. VAN WINCOOP (2003), "Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle", *American Economic Review*, 93, pp. 170-192.
- ANDERSON, J., y E. VAN WINCOOP (2004), "Trade Costs", *Journal of Economic Literature*, 42(3), pp. 691-751, septiembre. Ver <http://fmwww.bc.edu/ec-p/wp593.pdf>
- ANTKIEWICZ, A., y J WHALLEY (2006), "Recent Chinese Buyout Activity and its Implications for Global Architecture", documento de trabajo de la Oficina Nacional de Investigación Económica (NBER), 12072, marzo.
- BANCO DE ESPAÑA (2004), "Where is the Chinese Banking Sector Going? Banking reform in the People's Republic of China", Banco de España, Asuntos Internacionales (sin publicar), abril.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID) (2004). "The Emergence of China: Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean", documento de discusión en la conferencia "The Emergence of China: Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean", Washington, D.C., 1 de octubre.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID) (2006), *The Emergence of China*, Washington, D.C., BID.
- BERGES, R. (2004), "Implications of Eventual Changes to China's Peg", *Latin America Investment Strategy Implications*, Merrill Lynch, marzo.

- BERTHELON, M., y C. FREUND (2003), "On the Conservation of Distance in International Trade", Universidad de Maryland y Banco Mundial (conferencia sin publicar), noviembre.
- BLÁZQUEZ, J., y J. SANTISO (2004), "China: ¿Ángel o demonio para América Latina?", *Economía Exterior*, 30, pp. 123-132, otoño.
- BLÁZQUEZ, J., J. RODRÍGUEZ y J. SANTISO (2006), "Angel or Devil? China's Trade Impact on Latin American Emerging Markets", documento de trabajo núm. 252, Centro de Desarrollo de la OCDE, junio.
- BRUN, J. F., C. CARRÈRE, P. GUILLAUMONT y J. DE MELO (2005), "Has Distance Died? Evidence from A Gravity Model", *World Bank Economic Review* (por publicar).
- BRUSSIÈRE, M., y B. SCHNATZ (2006), "Evaluation China's Integration in World Trade with a Gravity Model Based Benchmark", documento de trabajo del Banco Central Europeo, 693, noviembre.
- CAF (2006), *América Latina en el comercio global. Ganando mercados*, CAF, Caracas.
- CARRÈRE, C., y M. SCHIFF (2003), "On the Geography of Trade: Distance Is Alive and Well", CERDI Université d'Auvergne y Banco Mundial (sin publicar), diciembre. Ver <http://team.univ-paris1.fr/teamerso/disdier/meta.pdf>
- CASTRO, L., C. TRAMUTOLA y P. MONAT (2005) *China, cómo puede la Argentina aprovechar la gran oportunidad*. Buenos Aires, Edhasa.
- CASTRO, L., M. OLARREAGA y D. SASLAVSKY (2006), "The Impact of Trade with China and India on Argentina's Manufacturing Employment", mimeografiado, sin publicar, disponible en http://mpr.ub.uni-muenchen.de/538/01/MPRA_paper_538.pdf, agosto.
- CERA-CAMBRIDGE ENERGY RESEARCH ASSOCIATES (2004), *Riding the Tiger: The global Impact of China's Energy Quandary*, CERA, Cambridge, Massachusetts.
- CEPAL (2004), "Los efectos de la adhesión de China a la OMC en las relaciones económicas con América Latina y el Caribe", en CEPAL, *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, 2002-2003*, Capítulo VI, CEPAL, Santiago de Chile.
- CEPAL (2004), *Report on Foreign Direct Investment (FDI) in Latin America*, <http://www.eclac.cl/>
- CHANG, E., y S. WONG (2003), "Political Control and Performance in China's Listed Companies", Universidad de Hong Kong, Facultad de Negocios y Economía (sin publicar), marzo.
- CHANTASASAWAT, B., K. C. FUNG, H. IZAKA y A. SIU (2004), "Foreign Direct Investment in East Asia and Latin America: Is there a People's Republic of China Effect?", documento de discusión del Instituto del Banco Asiático de Desarrollo, núm. 17.

- CHONG-EN BAI, CHANG-TAI HSIEH y YINGYI QIAN (2006), "The Return to Capital in China", documento de trabajo de NBER, 12755, diciembre.
- CHU, T., y T. PRUSA (2004), "The Reasons for and the Impact of Anti-dumping Protection: The Case of People's Republic of China", documento de trabajo del Centro Este-Oeste, núm. 69, abril. Ver <http://www.eastwestcenter.org/stored/pdfs/ECONwp069.pdf>
- CLARK, X., D. DOLLAR y A. MICCO (2004), "Port Efficiency, Maritime Transport Costs and Bilateral Trade", *Journal of Development Economics*, vol. 75, núm. 2, pp. 417-450, diciembre.
- DEARDORFE, A. (2004), "Local Comparative Advantage: Trade Costs and the Pattern of Trade", Universidad de Michigan, Escuela de Política Pública Gerald Ford, documento de discusión núm. 500, febrero. Ver <http://www.fordschool.umich.edu/rsie/workingpapers/Papers476-500/r500.pdf>
- DE NEGRI, F. (2005), "O perfil dos exportadores industriais brasileiros para a China", documento de discusión de IPEA, 1091. Ver http://www.ipea.gov.br/pub/td/2005/td_1091.pdf
- DEVLIN, R., A. ESTEVADEORDAL y A. RODRÍGUEZ-CLARE (2006), *The Emergence of China*, BID, Washington, D.C.
- DEUTSCHE BANK RESEARCH (2004), *China's Financial Sector: Institutional Framework and Main Challenges*, Deutsche Bank Research, Frankfurt, enero.
- DEUTSCHE BANK RESEARCH (2006), *China's Commodity Hunger: Implication for Africa and Latin America*, Deutsche Bank Research, Frankfurt, junio.
- DISDIER, A. C., y K. HEAD (2004), "Exaggerated Reports of the Death of Distance: Lessons from a Meta-Analysis", Paris I Panthéon La Sorbonne y Universidad de Columbia Británica (sin publicar), enero. Ver: <http://team.univ-paris1.fr/teamperso/disdier/meta.pdf>
- DOMÍNGUEZ, J. (2006), "China's Relations with Latin America: Shared Gains, Asymmetric Hopes", documento de trabajo de Inter-American Dialogue, disponible en <http://www.thedialogue.org/publications/2006/summer/china.pdf>, junio.
- EICHENGREEN, B. (2004), "Chinese Currency Controversies", documento presentado para el Panel Económico, Hong Kong, abril.
- EICHENGREEN, B. (2006), "China's Exchange Rate Regime: The Long and Short of It", Universidad de California en Berkeley, Departamento de Economía (sin publicar), marzo.
- EICHENGREEN, B., y H. TONG (2005), "Is China's FDI Coming at the Expense of other Countries?", documento de trabajo de la Oficina Nacional de Investigación Económica (NBER), 11335, mayo.

- EICHENGREEN, B., y H. TONG (2005), "How China Is Reorganizing the World Economy", Universidad de California en Berkeley, Departamento de Economía, y Banco de Inglaterra (sin publicar), diciembre.
- EICHENGREEN, B., Y. RHEE y H. TONG (2004), "The Impact of China on the Exports of Other Asian Countries", documento de trabajo de la Oficina Nacional de Investigación Económica (NBER), núm. 10768, septiembre.
- EVANS, C., y J. HARRIGAN (2003), "Distance, Time, and Specialization", documento de trabajo, Oficina Nacional de Investigación Económica (NBER), núm. 9729, mayo. Ver también <http://www.ny.frb.org/research/economists/harrigan/papers.html>
- FINANCIAL TIMES, 11 de enero de 2005, "The Challenge from China: Why Huawei Is Making the Telecoms World Take Notice", p. 11.
- FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (FMI) (2004), "Chapter II: The Global Implications of the US Fiscal Deficit and of China's Growth", in *World Economic Outlook*, FMI, Washington, D.C.
- GARCÍA-HERRERO, A., y D. SANTABÁRBARA (2004), "Does China have an impact on Foreign Direct Investment to Latin America?", Banco de España, documento de trabajo presentado en la Primera Conferencia LAEBA sobre los Retos y Oportunidades de la China Emergente, Beijing, diciembre.
- GLAESER, E., y J. KOHLHASE (2003), "Cities, Regions and the Decline of Transportation Costs", documento de discusión del Harvard Institute of Economic Research, núm. 2014, julio. Ver <http://post.economics.harvard.edu/hier/2003papers/HIER2014.pdf>
- GOLDSTEIN, A. (2004), "A Latin American Global Player Goes to Asia: Embraer in China", Centro de Desarrollo de la OCDE, mimeografiado (sin publicar).
- GOLDSTEIN, A., N. PINAUD, H. REISEN y X. CHEN (2006), *The Rise of China and India: What's in It for Africa?*, Estudios del Centro de Desarrollo de la OCDE, París.
- GOTTSCHALK, R., y D. PRATES (2005), "The Macroeconomic Challenges of East Asia's Growing Demand for Primary Commodities in Latin America", documento de trabajo del Instituto de Estudios de Desarrollo (IDS), disponible en <http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/RGMacro%20Challenge.pdf>
- HANSON, G., y R. ROBERTSON (2006), "China and the Recent Evolution of Mexico's Manufacturing Exports", Universidad de California, San Diego, documento de trabajo; se puede descargar de http://irpshome.ucsd.edu/faculty/gohanson/working_papers.htm, junio.
- HARRIGAN, J., y A. VENABLES (2004), "Timeliness, Trade and Agglomeration", documento de trabajo de la Oficina Nacional de Investigación Económica (NBER), núm. 10404, marzo.
- HAUSMANN, R., J. HWANG y D. RODRIK (2006), "What You Export Matters", Universidad

- de Harvard, Escuela de Gobierno John F. Kennedy y Departamento de Economía, marzo (sin publicar).
- HAUSMANN, R., E. LIM y M. SPENCE (2006), "China and the Global Economy: Medium-term Issues and Options—A Synthesis Report", Universidad de Harvard, Escuela de Gobierno John F. Kennedy, documento de trabajo, 29, julio.
- HAUSMANN, R., y D. RODRIK (2006), "Doomed to Choose: Industrial Policy as Predicament", Universidad de Harvard, Escuela de Gobierno John F. Kennedy (sin publicar), septiembre.
- HESTON, A., y R. SUMMERS (1997), "PPPs and Price Parities in Benchmark Studies and the Penn World Table", CICUP 97-1, documento presentado en la conferencia Eurostat.
- HUANG, Y. (2003), *Selling China*, Cambridge University Press, Cambridge, Massachusetts.
- HUANG, Y. (2005), "China's Big Hope is Not Hong-Kong", *Financial Times*, enero 14, p. 13.
- HUMMELS, D. (2001a), "Toward a Geography of Trade Costs", Universidad de Purdue, Escuela Krannert de Administración (sin publicar), septiembre. Ver <http://www.mgmt.purdue.edu/faculty/hummelsd/>
- HUMMELS, D. (2001b). "Time as a Trade Barrier", Universidad de Purdue, Escuela Krannert de Administración (sin publicar), julio. Ver <http://www.mgmt.purdue.edu/faculty/hummelsd/> Washington, D.C.
- IANCHOVICHINA, E., y W. MARTIN (2001), "Trade Liberalization in China's Accession to the World Trade Organization", Banco Mundial, Washington, D.C. (sin publicar).
- IANCHOVICHINA, E., y W. MARTIN (2003), "Economic Impacts of China's Accession to the World Trade Organization", documento de Investigación de Políticas del Banco Mundial, 3053.
- IANCHOVICHINA, E., y T. WALMSLEY (2003), "Impact of China's WTO Accession on East Asia", documento de Investigación de Políticas, Banco Mundial, 3109, Washington, D.C.
- LALL, S., y J. WEISS (2004), "People's Republic of China Competitive Threat to Latin America: An Analysis for 1990-2002", documento de discusión del Instituto del Banco Asiático de Desarrollo, núm. 14 (sin publicar), octubre, Manila.
- LANE, P., y S. SCHMUKLER (agosto de 2006), "The International Financial Integration of China and India", documento de discusión del Instituto de Estudios de Integración Internacional, 174.
- LATINWATCH, junio de 2003 y abril de 2004, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA), Madrid.
- LEDERMAN, D., M. OLARREAGA y G. PERRY (2006), "Latin America and the Caribbean's

- Response to the Growth of China and India: Overview of Research Findings and Policy Implications”, Oficina del Economista Jefe para América Latina y el Caribe del Banco Mundial, documento preparado para el Programa de Seminarios del Banco Mundial y la Reunión Anual del FMI en Singapur, agosto.
- LEDERMAN, D., M. OLARREAGA y E. RUBIANO (2006), “Latin America’s Trade Specialization and China and India’s Growth”, Banco Mundial (mimeografiado, sin publicar).
- LIMAO, N., y A. J. VENABLES (2000), “Infrastructure, Geographical Disadvantage and Transport Costs”, *The World Bank Economic Review*, vol. 15, núm. 3, pp. 451-479.
- LIN, J. (2004), “The People’s Republic of China: Future Development and Economic Relations with Latin America” (sin publicar), Instituto del Banco Asiático de Desarrollo, Manila, noviembre.
- LORA, E. (2004a), “¿Es posible competir con la China? Fortalezas y debilidades de China respecto a América Latina”, Departamento de Investigación del BID (sin publicar), Washington, D.C., abril.
- LORA, E. (2004b), “Can Latin America Compete with China?”, Departamento de Investigación del BID (presentación en PowerPoint), abril.
- MADDISON, A. (1998), *Chinese Economic Performance in the Long Run*, Estudios del Centro de Desarrollo de la OCDE, París.
- MCKIBBIN, W., y W. THYE WOO (2004), “The Consequences of China’s WTO Accession on its Neighbors”, *Brookings Discussion Papers in International Economics*, núm. 157, y *Asian Economic Papers*.
- MERCEREAU, B. (2005), “FDI Flows to Asia: Did the Dragon Crowd Out the Tigers?”, documento de trabajo del FMI, núm. 189, Washington, D.C., septiembre.
- PAIVA DE ABREU, M. DE (2005), “China’s emergence in the global economy and Brazil”, *PUC Rio, Economic Department*, 491 (sin publicar), enero.
- RODRIG, D. (2006), “What’s So Special about China’s Exports?”, Universidad de Harvard, Escuela de Gobierno John F. Kennedy (sin publicar), enero.
- RUMBAUGH, T., y N. BLANCHER (2004), “China: International Trade and WTO Accession”, documento de trabajo del FMI, WP/04/36, marzo.
- SAEED QRESHI, M., y G. WAN (2006), “Trade Potential of China and India: Threat or Opportunity?”, Trinity College, Universidad de Cambridge y Universidad de Naciones Unidas, Instituto Mundial de Investigaciones de Economía del Desarrollo, mayo, disponible en http://siteresources.worldbank.org/INTDECABCTOK2006/Resources/UNU-Wider_2-2.pdf
- SANTISO, J. (2006), “¿Realismo mágico? China e India en América Latina y en África”, *Economía Exterior*, 38, pp. 59-69.

- SANTISO, J., y A. NEUT (2006), "India y Brasil: el elefante y el tucán", *Economía Exterior*, 39, pp. 107-114.
- SHIUE, C., y W. KELLER (2004), "Market Integration and Economic Development: A Long-run Comparison", documento de trabajo del National Bureau of Economic Research, núm. 10300, febrero.
- SHIUE, C., y W. KELLER (2004), "Markets in China and Europe on the Eve of the Industrial Revolution", documento de trabajo de la Oficina Nacional de Investigación Económica (NBER), núm. 10778, septiembre.
- SHIXUE, J. (2004), "Sino-Latin America Economic Relations and China's Perspective on Latin American Economy", Instituto de Estudios Latinoamericanos, Academia China de Ciencias Sociales, Beijing, China (sin publicar).
- SOLER, J. (2003), "Impacto sobre los flujos comerciales entre China y el mundo", en J. SOLER (comp.), *El despertar de la nueva China. Implicaciones del ingreso de China en la Organización Mundial del Comercio*, pp. 53-73. Los Libros de la Catarata (Cyan), Madrid.
- THE ECONOMIST*, 8 de enero de 2005, "Special Report: China's Champions", pp. 58-59.
- UNCTAD (2004), *Prospects for FDI Flows, Transnational Corporations' Strategies and Promotion Policies: 2004-2007*, nota 1 de investigación de Global Investment Prospects Assessment (GIPA): resultados de un encuesta de expertos, UNCTAD, Ginebra, abril.
- XIAO, G. (2005), "Round-tripping Foreign Direct Investment in the People's Republic of China: Scale, Causes, and Implications", documento de investigación de políticas del Instituto del Banco Asiático de Desarrollo, núm. 10, Manila, enero.
- YANG, Y. (2003), "China's Integration into the World Economy: Implications for Developing Countries", documento de trabajo del FMI, WP/03/245, FMI, Washington, D.C.
- YAO, Y., F. LI, E. TOLAN, I. ISKENDEROV y S. DHAR (2003), "Goldman Sachs' China Challenges", documento de la Escuela Noruega de Economía (sin publicar), Oslo.
- YIFU LIN, J. (2004), "Is China's Growth Real and Sustainable?", Centro de Investigación Económica de China, Universidad de Pekín, documento de trabajo núm. 2004-2 (sin publicar). Ver <http://www.ccer.pku.edu.cn/download/3024-1.pdf>
- YOUNG, A. (2003), "Gold into Base Metals: Productivity growth in the People's Republic of China during the Reform Period", *Journal of Political Economy*, vol. 111, núm. 6, diciembre, pp. 1220-1261.
- WALL STREET JOURNAL*, 5 de marzo de 2004, "Challenges from China Spur Mexican Factories to Elevate Aspirations".

- WONG, S., S. OPPER y R. HU (2004), "Shareholding Structure, Depoliticization, and Firm Performance: Lessons from China's Listed Firms", *Economic Transition*, vol. 12 (1), pp. 29-66.
- ZHANG, Z. (septiembre de 2006), "China's Hunt for Oil in Africa in Perspective", Programa de Investigación del Centro Este-Oeste (sin publicar).
- Zijian Wang, S., y J. Wei (2004), "Structural Change, Capital's Contribution, and Economic Efficiency: Sources of China's Economic Growth Between 1952-1998", Universidad de Gotemburgo, Departamento de Economía, documento de trabajo (sin publicar).

Capítulo 3

China y América Latina: competencia comercial, 1990-2002

por Sanjaya Lall y John Weiss¹

Sinopsis

Este capítulo analiza la amenaza competitiva que China puede suponer para la región de América Latina. Se centra en el impacto del ascenso de China como gran exportador de productos manufacturados, basándose en datos del periodo 1990-2002 (cuando se realizó este estudio, los datos para 2003 no se encontraban disponibles para todos los países). El capítulo analiza y compara el funcionamiento de las exportaciones y los patrones de especialización en el mundo y en los Estados Unidos, el principal mercado tanto para China como para América Latina.

El extraordinario crecimiento de las exportaciones chinas durante estos últimos 10 años ha originado un amplio debate sobre la amenaza competitiva que este auge puede representar tanto para los países desarrollados como para los países en desarrollo. A primera vista, la amenaza parece obvia. Entre 1990 y 2002, las exportaciones manufacturadas de China crecieron un 16.6 por ciento al año y pasaron de \$48 mil millones a \$303.5 mil millones². Así, la participación de China en el mercado mundial se triplicó, pasando de un 1.9 por ciento al 6.4 por ciento en poco más de una década. En 2002, China superó al Reino Unido y en 2003 a Francia, convirtiéndose en el cuarto principal exportador mundial después de los Estados Unidos, Alemania y Japón. En el mundo en desarrollo, China fue con mucho el principal exportador; su

participación en el mercado de las exportaciones manufacturadas creció más del doble, pasando del 11.3 por ciento al 24.1 por ciento.

En respuesta a los decrecientes costos comerciales y a la mayor movilidad de capitales, China ha surgido como un gran exportador de mano de obra intensiva y baja tecnología, incorporando a su economía, al mismo tiempo, más conocimiento intensivo y mayor tecnología final. En cuanto al primer aspecto, el gran excedente laboral en el ámbito rural ha asegurado al país asiático una abundante mano de obra para el sector exportador, con un salario real relativamente constante dado el bajo costo de oportunidad del trabajo rural. En consecuencia, en un amplio abanico de actividades, China ha sido el proveedor marginal de productos de baja tecnología hacia el mercado mundial, y su productividad y nivel salarial han establecido los precios para estos productos. La productividad de China ha mejorado lo suficientemente rápido para contrarrestar los aumentos en los salarios rurales y mantener así la competitividad de su mano de obra intensiva. En el rubro más tecnológico, el crecimiento de las exportaciones se ha basado en una combinación de la capacidad de crecimiento interno y en el empeño de empresas multinacionales en reubicar segmentos de la cadena productiva en China a fin de aprovechar la mano de obra de bajo costo. La clave para que el progreso de este país continúe estará en su propia capacidad de desarrollo³.

La impresionante velocidad y la magnitud de la expansión comercial china han despertado preocupación en determinados países que operan en los mismos mercados internacionales y que temen perder competitividad productiva y capacidad para atraer flujos de inversión. Para América Latina, que es una región más industrializada que China (el valor agregado de su manufactura per cápita en 2000 fue casi el doble del de China, con \$627 frente a \$350, ONUDI, 2004), el país asiático es un competidor potencial, particularmente en el mercado estadounidense. La amenaza más directa en toda la región, como quedó constatado en el Capítulo 2, la recibe México.

La idea popularizada de una “amenaza competitiva” china proviene del sector privado, donde las empresas compiten entre ellas y la ganancia de participación en un mercado por parte de una empresa necesariamente conlleva una pérdida para otra. Transponer esto a nivel nacional significa que el comercio es también un juego de suma cero en el cual la ganancia de un país aumenta a costa de otros. La pérdida de mercados, por tanto, significa pérdida de empleos, ingresos y crecimiento. Para los economistas, esta perspectiva es engañosa. La pérdida de mercados en una industria no implica que el país en su totalidad sea menos competitivo. Los países comercian entre ellos en una amplia gama de productos y no queda claro lo que una competitividad

mayor o menor, según los sectores, puede representar para una economía en su totalidad. Por ejemplo, los Estados Unidos cada vez son menos competitivos en la fabricación de vestidos y más competitivos en la producción de ordenadores; ¿tiene sentido entonces afirmar que todo el país se está volviendo “menos” o “más” competitivo?

Krugman (1994) argumenta que no es así. Para él, “competitividad es una palabra sin sentido cuando se emplea en las economías nacionales. Y la obsesión por la competitividad es tanto errónea como peligrosa” (pág. 44). “El comercio internacional no es un juego de suma cero”, y tratarlo como tal denota una falta de comprensión de la teoría básica del comercio (pág. 34). Si todos los actores se benefician con el comercio, la entrada de un nuevo competidor puede elevar el bienestar de todos los partícipes, “no hay, pues, amenaza competitiva”.

Krugman echa mano del modelo sencillo Heckscher-Ohlin (H-O) como argumento. Con condiciones teóricas de mercados eficaces, información perfecta, funciones de producción idénticas en todos los países, ausencia de economías de escala, ausencia de aprendizaje, pleno empleo, factores completamente móviles dentro de las economías, intercambio técnico exógeno y las demás hipótesis de los modelos estáticos H-O, todos los participantes se benefician del comercio. El aumento o la caída en ciertas actividades es irrelevante y la apertura del comercio (o la entrada de un nuevo actor) conduce a un nuevo equilibrio en el cual nuevamente la situación de todos los participantes mejora. En este modelo, el patrón de especialización no importa. Debido a que no hay externalidades, innovación o productos diferenciados, todas las actividades son igualmente benéficas y todos los factores arrojan los mismos rendimientos marginales. El tamaño del nuevo participante y la tasa de crecimiento de sus exportaciones tampoco son relevantes, porque el ajuste es instantáneo y sin costos.

¿Acaso esto elimina por completo el fantasma de la “amenaza competitiva”? Por desgracia, no. Los resultados se basan esencialmente en las suposiciones del modelo canónico H-O. Si se flexibilizan estas suposiciones a fin de permitir un mayor realismo —economías de escala, productos diferenciados, ajustes, incertidumbre, brechas tecnológicas, efectos externos y de acumulación, cambio tecnológico endógeno, aprendizaje acumulado, información deficiente, desempleo, factores internos inmóviles y factores externos móviles, grandes empresas con poder de mercado, etcétera—, el resultado puede ser totalmente diferente. Los beneficios derivados de la especialización permanecen y el comercio sigue sin ser un juego de suma cero; sin embargo, la obtención de beneficios en mercados imperfectos depende de

la habilidad de cada economía para crear (o atraer) capacidades competitivas y adaptarse a las actividades que ofrecen las mejores oportunidades para el crecimiento, el desarrollo tecnológico y mayores beneficios (aquí la estructura de la ventaja comparativa no importa).

La perspectiva del comercio internacional ofrece una alternativa al modelo H-O para esclarecer el problema del ajuste. Por ejemplo, la “nueva geografía económica” (irónicamente asociada también con Krugman, 1998) analiza el comercio a través de modelos en que los rendimientos de escala crecientes, el aprendizaje y los factores externos desempeñan un papel importante. Este tipo de modelo comercial alternativo predice fuertes tendencias a la concentración geográfica y agrupamientos con acumulación de ganancias. La dispersión internacional de actividades como las manufacturas (pese a que el argumento se aplica a cualquier sector con rendimientos crecientes) requiere o bien grandes incrementos de costos en centros de producción establecidos (por ejemplo, para aumentar los salarios o costos de congestión) o bien caídas importantes de los costos comerciales.

Las tendencias recientes de la globalización pueden ser interpretadas como un proceso de disminución de los costos comerciales, que incluyen no sólo los costos del transporte y aranceles a las importaciones o aranceles equivalentes, sino también los (menos evidentes) costos de tiempo derivados del tránsito de los productos, los costos de investigación como la búsqueda de socios comerciales, los costos de control y gestión de la organización de cadenas de abastecimiento a nivel internacional, así como otros obstáculos administrativos no arancelarios, incluidos pagos extraoficiales. De hecho, se ha demostrado de forma empírica que la disminución de los costos comerciales tiene un impacto relativamente grande sobre los flujos. En la década de los noventa, China, con su gran excedente laboral y su creciente política de inversión en el exterior y de apertura a la IED, se encontraba en buena posición para aprovechar tal reducción de costos.

Estos modelos predicen que los procesos de desconcentración serán en sí mismos altamente desiguales, y que surgirá un número limitado de centros de producción nuevos y dispersos (Puga y Venables, 1996). Las economías que carezcan de suficiente flexibilidad para reorientar de manera rápida su actividad hacia sectores de rendimientos crecientes pueden encontrar que, una vez establecidos los fabricantes de economías rivales, los procesos de actualización y puesta al día pueden resultarles más largos y difíciles. Desde esta perspectiva, la aparición del primer y segundo grupos de Nuevas Economías Industrializadas (NEI), en parte derivadas de los flujos de la IED de fabricantes establecidos desde hace más tiempo (Japón), representa una de

las etapas de la dispersión industrial. El rápido crecimiento de China, en el marco de una etapa más reciente de dispersión, se ve influenciado de igual modo por los flujos de la IED, en parte provenientes de las propias NEI. Por lo tanto, la pregunta que cabe plantearse es la siguiente: ¿cuáles son las implicaciones para América Latina de esta nueva fase de dispersión de la producción?

La entrada en los nuevos mercados de exportación de un voluminoso y eficaz competidor con los bajos salarios de China puede conllevar ajustes de costos significativos, y cuando no se consigan dichos ajustes completa y rápidamente puede producirse un deterioro en el bienestar de la población del país afectado. El resultado depende de dos factores:

- la similitud de las estructuras de exportación en los países que compiten, teniendo en cuenta que a mayor similitud se requieren mayores ajustes por parte de los fabricantes establecidos;
- y la velocidad, el costo, la naturaleza y la extensión del ajuste en cada país, que dependen de la eficacia de los mercados e instituciones existentes (y acceso a las capacidades del exterior), la cual, a su vez, se ve influida por el cambio en las políticas para superar las deficiencias del mercado y de las instituciones donde éstas existan⁴.

Lall y Albaladejo (2004) analizan los problemas de las economías del Este Asiático para adaptarse a la competencia planteada por China. América Latina tiene dos ventajas sobre el Este Asiático: mayor distancia económica de China y estructuras de las exportaciones bastante más diferentes (con más complementariedad interindustrial). Mientras algunas industrias de la región latinoamericana afrontan la competencia directa e intensa de China —los ejemplos más evidentes son los productos electrónicos en México y la ropa en este país y Centroamérica—, América Latina debería enfrentarse en general a costos de ajuste más bajos y beneficiarse más ampliamente del comercio bilateral con China (ver Capítulo 2 de este libro).

Al mismo tiempo, las economías de América Latina no se acercan a las NEI más avanzadas del Este Asiático (la República de Corea, Singapur y Taipei China) en términos de capacidad industrial⁵, aunque las principales economías tienen segmentos de capacidades avanzadas, como la industria del automóvil, la industria farmacéutica y la aeronáutica en Brasil. Sin embargo, en general, las oportunidades para América Latina de seguir por delante de China se están estrechando en términos de complejidad de producto. Por cierto, los países latinoamericanos no tienen la posibilidad de reubicar sus actividades industriales en China para aprovechar los costos más bajos de este

país; por lo tanto, en una competencia directa es más probable que para las empresas latinoamericanas sea más difícil mantenerse al frente. Más aún, la intraindustria o la “repartición” vertical de la actividad de exportación posible en el Este Asiático es mucho menos factible entre América Latina y China. La distancia económica no sólo plantea una barrera, ya que las dos principales industrias entre las que dicha participación suele operar —automóviles y productos electrónicos— también ha limitado el potencial comercio intraindustrial entre América Latina y China. El país asiático no es un gran exportador de autos y los productos son demasiado pesados (en términos de la proporción valor-peso) para hacer posible un intercambio de tan larga distancia⁶. En el sector electrónico, donde los productos son suficientemente ligeros como para permitir una producción segmentada transcontinental (con muchos componentes de alta tecnología), China es un actor comercial fundamental. El mayor exportador de productos electrónicos en América Latina, México, ha estado perdiendo exportaciones y empleo a consecuencia de la competencia china, aunque existen algunos signos de comercio intraindustrial entre ambos países, y la tendencia neta a más largo plazo todavía es incierta.

América Latina podría enfrentarse a una amenaza más seria a largo plazo. La especialización exportadora en la mayoría de los países de la región está fuertemente orientada hacia las materias primas y los productos básicos. Las economías latinoamericanas no están adaptadas para competir en sectores más dinámicos del comercio mundial y ofrecen poca innovación tecnológica o singularidades frente a sus competidores. El crecimiento chino bien podría constreñir las capacidades futuras de varias economías latinoamericanas para diversificar su actividad productiva y exportadora hacia productos más dinámicos y tecnológicamente intensivos, lo cual podría limitar de manera significativa el desarrollo de potenciales ventajas comparativas. Aun cuando es imposible constatar esta posibilidad con unos datos comerciales que sólo hacen referencia al pasado, a partir de las tendencias observadas en los últimos años se puede prever la dirección comercial que la región está tomando.

Midiendo la amenaza competitiva

No hay una metodología aceptada para cuantificar una “amenaza competitiva” con el tipo de datos disponibles. En la literatura económica, la medida común del desempeño competitivo es la cuota de mercado. Como

punto de partida, y en el supuesto más simple, se puede afirmar que existe una amenaza competitiva si China gana participación en los mercados de exportación y otro país pierde cuota de mercado. El análisis estudia la competitividad tanto en los mercados mundiales como en el principal mercado para América Latina: los Estados Unidos.

No obstante, los datos de cuota de mercados no muestran cómo América Latina y China interactúan realmente entre ellos en lo referente a los productos concretos. Si bien es imposible inferir una relación causal directa del impacto de la entrada china (sólo un trabajo de campo detallado puede sacar a la luz tales relaciones), sí es factible obtener algunos resultados contrastando los cambios en la cuota de mercado de China frente a otros países. La técnica utilizada en el estudio de Lall y Albaladejo (2004) distingue cinco resultados (Cuadro 3.1) y cuantifica la caída de las exportaciones en cada uno de ellos a lo largo de un periodo de tiempo determinado.

Cuadro 3.1. **Matriz de interacciones competitivas entre China y los mercados de exportación de otro país**

Cuota de mercado de las exportaciones chinas	
Aumentando	Disminuyendo
<p>A. Sin amenaza</p> <p>Tanto China como el otro país han aumentado su cuota de mercado, y el segundo obtiene mayores cuotas que la propia China.</p>	<p>C. Amenaza invertida</p> <p>Ausencia de amenaza competitiva de China. La amenaza es en sentido opuesto, del otro país hacia China.</p>
<p>B. Amenaza parcial</p> <p>Ambos países están ganando cuota de mercado, pero China lo está haciendo más rápido que el otro país.</p>	
<p>D. Amenaza directa</p> <p>China gana cuota de mercado y el otro país la pierde. Esto puede indicar una relación causal a menos que el otro país estuviera perdiendo cuota de mercado incluso sin la entrada china.</p>	<p>E. Retirada mutua: sin amenaza</p> <p>Ambas partes pierden cuota en los mercados de exportación hacia otros competidores.</p>

Fuente: Los autores.

Todas estas medidas sólo sugieren tendencias, pues los datos no pueden, tal y como disponemos de ellos, probar que China ocasiona un cambio en el funcionamiento de las exportaciones de otro país. Además, cada indicador tiene imprecisiones. Por ejemplo, los datos podrían sugerir una “amenaza parcial” cuando China está aumentando su cuota de mercado más rápido que el otro país (es decir, en ausencia de China y dado que el otro país es

competitivo, la participación de este último pudiera haber aumentado más rápidamente). Pese a ello, también es posible que en la práctica China esté ayudando al otro país a competir mejor al complementarlo dentro de una red de colaboración de producción y evitar así que su cuota de mercado sea aún menor. Esto podría ser plausible en algunos sectores de las economías del Este Asiático, pero lo es mucho menos en el caso de las economías latinoamericanas. En el supuesto de “amenaza directa”, China gana y el otro país pierde cuota de mercado. En los países del Este Asiático, esta dinámica podría ser compatible con el país perdedor colocando instalaciones para la exportación en China y así extender su ventaja competitiva (esto sucede con los textiles y el vestido, y con algunos productos electrónicos). No obstante, en el caso de la interacción entre América Latina y China este patrón es altamente improbable, por lo que una “amenaza directa” es sin lugar a dudas negativa; el peso en las exportaciones totales del país del sector bajo amenaza directa se convierte en la medida preferida de la amenaza que dicha economía enfrenta.

La competencia potencial entre América Latina y China se analiza midiendo la similitud de sus estructuras de exportación a lo largo del tiempo en dos niveles:

- 1) En el nivel tecnológico amplio, se observa la coincidencia entre China y América Latina en productos primarios y en cuatro categorías tecnológicas de exportaciones manufacturadas: BR (basada en recursos), TB (tecnología baja), TM (tecnología media) y TA (tecnología alta) (ver Cuadro 3.2). Las cuatro categorías se encuentran desagregadas en nueve subcategorías, las cuales capturan diferentes características tecnológicas o estructurales para su análisis posterior. Esta clasificación del grado tecnológico ofrece varios beneficios más. Permite estimar la solidez y base de la ventaja comparativa de cada país y su evolución en el tiempo. Muestra igualmente cómo el país está posicionado para beneficiarse de la innovación y de los cambios en los patrones del comercio global, y proporciona un indicador del aumento o el descenso del país en la escala tecnológica como resultado de su interacción con China⁷.
- 2) En un nivel más detallado de producto, se analiza la correlación estadística entre las estructuras de exportación de China y América Latina. Una correlación alta indica mayor potencial para la competencia directa. El aumento de la correlación en el tiempo denota que este potencial está creciendo.

Con el propósito de considerar las variaciones en el balance competitivo de América Latina, el análisis abarca datos del periodo 1990-2002 para 18

Cuadro 3.2. Clasificación tecnológica de las exportaciones

Ejemplos
Fruta fresca, carne, arroz, cacao, té, café, madera, carbón, petróleo crudo, gas
Productos manufacturados
Carnes/frutas preparadas, bebidas, productos de madera, aceites vegetales Minerales concentrados, derivados del petróleo/caucho, cemento, piedras preciosas, vidrio
Tejidos textiles, ropa, tocados, calzado, manufacturas de piel, enseres para viaje Cerámica, partes metálicas sencillas/estructuras, muebles, joyería, juguetes, productos de plástico
Vehículos de pasajeros y refacciones, vehículos comerciales, motocicletas y refacciones Fibras sintéticas, químicos y pinturas, fertilizantes, plásticos, hierro, tuberías/tubos Máquinas y motores, maquinaria industrial, bombas, dispositivos de distribución, barcos, relojes
Equipo de oficina/procesamiento de datos/telecomunicaciones, televisores, transistores, turbinas, equipos generadores de energía Farmacéuticos, aeroespacial, instrumentos ópticos/medición, cámaras Electricidad, film cinematográfico, impresos, "transacciones especiales", oro, arte, monedas, mascotas

Fuente: Lall (2000).

países con sectores industriales significativos. Los países se dividen en los siguientes grupos:

- América Latina: el total de los 18 países referidos a continuación.
- América Latina-M: América Latina menos México, porque México se convirtió en un caso especial tras su incorporación al TLCAN en 1995.
- América Latina 3 grandes: Argentina, Brasil y México.
- América Latina 2 grandes: sólo Argentina y Brasil, nuevamente se excluye a México por su carácter comercial excepcional.
- América Latina 4 medianos: Chile, Colombia, Perú y Venezuela.
- América Latina 11 chicos: Bolivia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Panamá, Paraguay y Uruguay.
- América Latina 10 chicos: Los 11 países chicos, excluido Costa Rica, debido a que su planta Intel operativa desde finales de la década de los noventa y sus consiguientes exportaciones de alta tecnología convierten a este país en una excepción dentro del grupo.

Cambios en la participación en el mercado mundial

Para tener una idea aproximada de las tendencias en la competitividad, el Cuadro 3.3 considera los cambios en la participación en el mercado mundial (PMM) para América Latina y China durante el periodo 1990-2002. China gana PMM en todos los productos, marginalmente en los primarios y masivamente en productos TB y TA. Para todas las exportaciones, América Latina aumentó su PMM en dos puntos porcentuales durante los noventa, luego de perder cuota durante la década anterior. Sin embargo, sus resultados son muy modestos comparados con los de China, y en general con los del Este Asiático; no obstante, esto representa en parte una recuperación tras las pérdidas de la década anterior. De manera sorprendente, para una región relativamente rica en recursos, las PMM de América Latina en productos básicos apenas aumentaron (del 12.4 por ciento en 1990 al 12.7 por ciento en 2002). En cuanto a productos manufacturados, su PMM aumentó del 2.3 por ciento al 4.9 por ciento, con ganancias principalmente en productos elaborados con TM y TA (3.4 y 3 puntos, respectivamente). No obstante, estas mejoras en la estructura tecnológica de las exportaciones de América Latina se deben casi totalmente a México, país que contabilizó a casi todas las PMM mejoradas de América Latina en manufacturas puras (TB, TM y TA). El resto de la región (América Latina-M) perdió en TB, mientras sus ganancias en TM y TA fueron marginales (0.2 por ciento y 0.4 por ciento). En las categorías basadas en recursos, México perdió en productos primarios y ganó ligeramente en manufacturas BR, mientras América Latina-M ganaba pequeñas cuotas de mercado en ambas. En todas las categorías de exportación manufacturada, México exportó más que el resto de América Latina en su conjunto. En términos absolutos, América Latina-M continúa siendo un actor global pequeño (por debajo del 2 por ciento de las PMM) en todos los segmentos distintos a los productos primarios y BR, productos de moda e industrias de procesos.

Dentro de América Latina, Argentina y Brasil (América Latina 2 grandes) arrojan un balance bastante pobre. Su PMM de manufacturados queda estancada apenas por encima del 1 por ciento, si bien es cierto que ambas economías muestran diferentes tendencias industriales —aumentos en las PMM de 0.2 puntos o más en productos primarios, productos derivados de la agricultura BR, automotrices y otros de TA (aeronaves y farmacéuticos)—, que se ven contrarrestadas por los declives en productos de TB y procesos de productos de TM. Los 4 medianos (Chile, Colombia, Perú y Venezuela) sufren pérdidas en los productos primarios con ganancias en BR, automotrices,

Cuadro 3.3. Participación en el mercado mundial de exportaciones de China, Este Asiático y América Latina
(Porcentaje)

	EA 8		China		AL 18		AL-M		México	
	1990	2002	1990	2002	1990	2002	1990	2002	1990	2002
Todos los productos	9.99	11.09	2.03	5.96	3.86	5.89	2.98	2.95	0.87	2.95
Productos primarios	8.15	5.85	2.72	2.86	12.38	12.72	9.62	9.98	2.76	2.74
Manufacturados	10.33	11.87	1.90	6.42	2.28	4.87	1.76	1.90	0.52	2.98
Basados en recursos	8.62	8.32	1.35	3.23	4.74	5.85	4.18	4.80	0.56	1.05
Base agrícola	9.22	7.33	1.43	2.89	5.74	8.59	5.23	7.01	0.51	1.58
Base mineral	8.35	8.72	1.31	3.36	4.29	4.73	3.70	3.90	0.58	0.84
Tecnología baja	17.69	11.57	4.97	14.85	2.29	4.75	1.92	1.78	0.37	2.98
Moda	24.46	14.23	8.07	21.13	2.71	5.06	2.47	2.15	0.25	2.91
Otras TB	12.11	9.61	2.41	10.21	1.95	4.52	1.47	1.50	0.48	3.02
Tecnología media	6.44	8.25	1.27	3.84	1.78	5.20	1.09	1.33	0.69	3.87
Automotriz	1.82	3.83	1.12	0.88	2.16	6.01	0.84	1.26	1.32	4.75
Procesos	8.02	10.86	1.36	3.72	3.09	4.18	2.39	2.77	0.70	1.41
Ingeniería	8.74	10.35	1.33	6.09	0.90	5.06	0.64	0.73	0.27	4.33
Tecnología alta	13.60	21.11	0.56	6.98	0.61	3.66	0.38	0.76	0.23	2.90
Electrónicos	20.18	31.45	0.45	9.78	0.47	4.18	0.20	0.49	0.27	3.69
Otras TA	3.11	3.69	0.74	2.27	0.84	2.78	0.67	1.21	0.17	1.57
	AL 2 grandes		AL 4 medianos		AL 11 chicos		AL 10 chicos			
	1990	2002	1990	2002	1990	2002	1990	2002		
Todos los productos	1.44	1.55	1.20	1.06	0.38	0.39	0.34	0.30		
Productos primarios	2.84	3.90	5.78	5.23	1.57	1.39	1.39	1.21		
Manufacturados	1.19	1.20	0.36	0.44	0.16	0.24	0.14	0.17		
Basados en recursos	2.56	2.71	0.98	1.38	0.48	0.62	0.45	0.55		
Base agrícola	3.69	4.28	0.87	1.63	0.60	1.28	0.55	1.09		
Base mineral	2.05	2.07	1.03	1.27	0.43	0.36	0.41	0.32		
Tecnología baja	1.20	1.03	0.46	0.42	0.22	0.32	0.18	0.22		
Moda	1.48	1.31	0.61	0.48	0.37	0.39	0.33	0.26		
Otras TB	0.97	0.83	0.33	0.38	0.10	0.26	0.06	0.19		
Tecnología media	0.88	0.97	0.15	0.25	0.04	0.10	0.03	0.06		
Automotriz	0.80	1.12	0.03	0.13	0.01	0.02	0.01	0.02		
Procesos	1.73	1.68	0.48	0.79	0.13	0.20	0.11	0.17		
Ingeniería	0.53	0.52	0.07	0.09	0.02	0.12	0.01	0.03		
Tecnología alta	0.32	0.57	0.02	0.05	0.03	0.13	0.02	0.02		
Electrónicos	0.19	0.32	0.01	0.02	0.00	0.15	0.00	0.00		
Otras TA	0.54	1.00	0.04	0.11	0.07	0.11	0.05	0.06		

Nota: Los EA 8 son China, Corea, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia y Taipei China.

Fuente: Base de datos UN Comtrade.

procesos de TM y otras de TA. Las economías más pequeñas de América Latina 11 pierden en productos primarios y ganan en productos derivados de la agricultura BR, otras de TB, procesos e ingeniería de TM y electrónicos. Dentro de este grupo toda la ganancia en electrónicos proviene de Costa Rica. Varias economías pequeñas de América Latina dependen fuertemente de las

exportaciones en el sector de la moda, pero su PMM declina si se excluye a Costa Rica.

En conclusión, América Latina sin México ofrece resultados pobres, ya que aumenta su participación en el mercado mundial en todas las exportaciones manufacturadas en menos de 0.2 puntos porcentuales; en cuanto a las dos grandes economías, Argentina y Brasil, tienen la hoja de resultados más débil. Las mayores participaciones en los mercados mundiales logradas por América Latina-M quedan concentradas en productos primarios, productos basados en recursos naturales y productos industriales procesados de TM, que ofrecen pocas transferencias tecnológicas y externalidades positivas, y tienden a crecer lentamente en el comercio. México, por el contrario, se comporta como una NEI del Este Asiático, con ganancias significativas en todos los sectores (salvo en productos primarios). Una tendencia similar se puede observar en el grupo de los “50 productos más dinámicos del comercio mundial”, con una cuota en las exportaciones de América Latina (América Latina 18) en torno al 46 por ciento en el 2002 que coincide ampliamente tanto con las cifras de China (48 por ciento) como con las del total del comercio mundial (50 por ciento). No obstante, la inclusión de México sesga fuertemente la comparación y, al excluir a este país, la participación de dichos productos dinámicos en las exportaciones de América Latina-M decae hasta el 36 por ciento⁸.

Potencial de competencia

Esta sección considera el “potencial de competencia” de América Latina con China en términos de exportaciones a otros mercados, comenzando por el análisis de la similitud de las estructuras comerciales. La hipótesis es sencilla: a mayor similitud en las estructuras de exportación, la amenaza potencial del país asiático es mayor —dados sus salarios más bajos y su más rápida expansión—. El Cuadro 3.4 muestra la distribución de las exportaciones regionales en función del nivel tecnológico.

Estructura tecnológica de las exportaciones

América Latina tiene un enfoque mucho más limitado que el de los países del Este Asiático en productos tecnológicamente sofisticados con mercados dinámicos⁹. Dentro de América Latina, México (al igual que China)

Cuadro 3.4. Estructuras de tecnología de las exportaciones regionales
(Porcentaje)

	Mundial		China		AL 18		AL-M		AL 2 grandes	
	1990	2002	1990	2002	1990	2002	1990	2002	1990	2002
Productos primarios	15.6	13.0	21.0	6.2	50.1	28.0	50.3	44.0	30.7	32.7
Basados en recursos	17.0	15.6	11.3	8.4	20.9	15.5	23.8	25.4	30.2	27.2
Base agrícola	5.3	4.5	3.8	2.2	7.9	6.6	9.3	10.7	13.6	12.4
Base mineral	11.7	11.1	7.5	6.3	13.0	8.9	14.5	14.7	16.6	14.8
Tecnología baja	16.7	15.4	41.0	38.5	10.0	12.4	10.8	9.3	13.9	10.3
Moda	7.6	6.6	30.1	23.3	5.3	5.6	6.3	4.8	7.8	5.6
Otras TB	9.2	8.9	10.9	15.2	4.6	6.8	4.5	4.5	6.1	4.7
Tecnología media	36.3	35.6	22.8	22.9	16.8	31.4	13.3	16.1	22.1	22.2
Automotriz	11.2	12.0	6.2	1.8	6.3	12.3	3.2	5.2	6.2	8.7
Procesos	8.1	7.4	5.4	4.6	6.5	5.2	6.5	6.0	9.7	8.0
Ingeniería	17.0	16.2	11.1	16.6	4.0	13.9	3.6	4.0	6.2	5.5
Tecnología alta	14.4	20.4	4.0	23.9	2.3	12.7	1.8	5.2	3.2	7.6
Electrónicos	8.8	12.8	1.9	21.0	1.1	9.1	0.6	2.1	1.2	2.7
Otras TA	5.5	7.6	2.0	2.9	1.2	3.6	1.2	3.1	2.1	4.9
	AL 4 medianos		AL 11 chicos		AL 10 chicos		México			
	1990	2002	1990	2002	1990	2002	1990	2002		
Productos primarios	75.0	64.2	64.1	46.3	64.1	52.2	49.4	12.1		
Basados en recursos	13.8	20.3	21.3	24.8	22.6	28.3	10.9	5.6		
Base agrícola	3.8	6.9	8.4	14.7	8.6	16.4	3.1	2.4		
Base mineral	10.0	13.4	12.9	10.1	14.0	11.9	7.8	3.2		
Tecnología baja	6.4	6.2	9.6	12.6	9.1	11.3	7.2	15.6		
Moda	3.8	3.0	7.3	6.6	7.3	5.8	2.1	6.5		
Otras TB	2.5	3.2	2.4	6.0	1.7	5.5	5.0	9.1		
Tecnología media	4.6	8.3	3.8	9.4	3.4	6.5	28.7	46.7		
Automotriz	0.3	1.4	0.2	0.7	0.2	0.8	17.1	19.4		
Procesos	3.2	5.5	2.7	3.8	2.5	4.0	6.4	3.5		
Ingeniería	1.0	1.4	1.0	4.8	0.6	1.6	5.2	23.8		
Tecnología alta	0.3	1.0	1.1	6.9	0.9	1.6	3.8	20.1		
Electrónicos	0.1	0.2	0.0	4.8	0.1	0.1	2.7	16.1		
Otras TA	0.2	0.8	1.1	2.1	0.9	1.5	1.1	4.0		

Fuente: UN Comtrade database.

muestra un declive pronunciado en la cuota de los productos primarios y productos BR en sus exportaciones durante el periodo aquí abarcado. México se comporta también de manera similar a China en términos del crecimiento en la participación de TA, pero tiene una participación de productos de TB mucho más baja, contrarrestada por una participación mayor de productos de TM. Las economías de los 2 grandes, los 4 medios y los 11 chicos de América Latina tienen altas participaciones en exportaciones de productos primarios y BR, en que las economías más grandes tienen proporcionalmente más

exportaciones de TM. A un nivel de tecnología más desagregado, la mayor dependencia en BR de base mineral la encontramos en los 4 medianos (el impacto del petróleo en Venezuela). Para las economías de los 11 países chicos, las exportaciones de moda son relativamente importantes, debido a las subcontratas textiles que los Estados Unidos realizan en el Caribe y América Central (sometida a una severa amenaza competitiva de China luego de la expiración del Acuerdo Multifibras a finales de 2004). Las industrias de procesos de TM son importantes para los 2 grandes y los 4 medianos, mientras los productos de la industria automovilística son mucho más importantes para México y los 2 grandes. Para México, las exportaciones de ingeniería de TM son significativas, pero no lo son tanto para otras economías de la región. Asimismo, las exportaciones de productos electrónicos son relevantes en México y los 11 chicos (debido a Costa Rica). Otras exportaciones de TA son importantes sólo en los 2 grandes. Con la excepción de México, el patrón comercial tecnológico que tiene China es muy diferente al de América Latina. Estas comparaciones que tienen en cuenta la variable tecnológica presentan un nivel agregado importante, pero sugieren en general que las exportaciones chinas no plantean una amenaza directa al volumen de las exportaciones de América Latina, con algunas excepciones concretas:

- los productos de moda (de interés para las economías más pequeñas y México);
- “otras TB” (es una categoría amplia, pero China podría plantear una amenaza en productos específicos como juguetes o enseres deportivos o de viaje que las economías más pequeñas generalmente exportan);
- los productos de ingeniería, en los que China es ahora un gran exportador de maquinaria y bienes de consumo duraderos. Ello podría afectar a las exportaciones similares de México y posiblemente a las de Brasil. No obstante, su peso relativo aumenta los costos de transporte, lo que podría reducir su competitividad en los mercados en los que los países de América Latina operan;
- los productos electrónicos, de interés exportador principalmente para México y Costa Rica.

Estructura de productos

Las estructuras de exportación de América Latina y de China pueden ser comparadas por categoría de producto (aquí analizadas a nivel de tres dígitos para 181 productos, excluidas las “transacciones especiales”) sin clasificarlas

por tecnología. Se puede empezar analizando la estabilidad de las estructuras de exportación en cada país, como muestra la correlación entre los patrones de exportación en 1990 y 2002. Un alto coeficiente muestra que la composición de la exportación es relativamente estable, mientras que un coeficiente bajo indica un cambio estructural. Las estructuras que más cambian son las de China y de México (con una correlación de coeficientes de cerca de 0.4 y 0.6, respectivamente), y las que menos lo hacen son las de América Latina 4 medianos y América Latina sin México (la correlación de coeficientes es superior al 0.9). Un cambio estructural más rápido —si permite al exportador responder a las estructuras cambiantes del comercio mundial— debería conllevar un crecimiento también más rápido. Los datos así lo muestran: una regresión de los coeficientes de estabilidad sobre las tasas de crecimiento de las exportaciones durante el periodo 1990-2002 para los países de la muestra en América Latina y China va en este sentido. La R-cuadrado ajustada es 0.31 ($F = 11.2$), y el coeficiente es negativo y significativo a -0.022 ($t = -3.35$). El alto grado de estabilidad de la estructura de exportación en América Latina, junto con una especialización en productos no dinámicos, parece estar pagando un alto precio en el pobre crecimiento de las ganancias derivadas de la exportación.

Al comparar las estructuras de exportación de países individuales de América Latina con las de China, observamos que para todos los productos las exportaciones chinas se superponen significativamente sólo con las de México y Costa Rica, y aun así la correlación de coeficientes es relativamente baja, en sólo 0.47 y 0.27, respectivamente. A partir de ahí los coeficientes caen de modo significativo; las estructuras de todos los demás países de América Latina casi no tienen correlación con las exportaciones chinas. En contraste, las estructuras de exportación de China y de los principales fabricantes del Este Asiático muestran un coeficiente de correlación de 0.75 en 2002 (Lall y Albaladejo, 2004).

Considerando sólo los productos manufacturados, se observa un franco declive con el paso del tiempo en la similitud de las exportaciones chinas con la mayoría de las exportaciones de América Latina, debido a los rápidos cambios estructurales del país asiático. Únicamente México y Costa Rica tienen cierta similitud con China en 2002, con una correlación de coeficientes cercana al 0.5 y 0.35, respectivamente. La mayoría del resto de países tienen correlaciones con China negativas o inferiores a 0.1. Aun excluyendo los productos BR (en que está menos especializada China), la correlación asciende sólo ligeramente. En términos de la actual superposición, por lo tanto, China parece plantear una ínfima amenaza al volumen de las exportaciones de

América Latina, incluidos los grandes fabricantes industriales de Argentina y Brasil; aun excluyendo productos BR, sus coeficientes para 2002 son -0.1 y 0.13 , respectivamente.

El impacto de la competencia de América Latina en los mercados mundiales

Pasemos a estudiar los resultados del análisis multidimensional sobre el efecto de la competencia china en América Latina, comenzando por el mercado mundial y considerando posteriormente sólo el mercado de los Estados Unidos (ver Cuadro 3.1 para las cinco definiciones de las categorías de amenaza). En el nivel SITC de tres dígitos y para el periodo 1990-2002, los cambios en las PMM han sido calculados a partir de la comparación de las tasas de crecimiento de América Latina y China. De este modo, se puede monitorear la cuota de cada una de las proporciones de las cinco categorías de amenaza consideradas sobre la actividad comercial. Como ya se señaló anteriormente, estos cálculos sólo pueden apuntar una tendencia —sin probar una relación de causalidad—; sin embargo, son plausibles e interesantes. El Cuadro 3.5 resume la posición de América Latina en total (América Latina 18) en el mercado mundial. Lall *et al.* (2005) proporcionan datos más detallados para cada país, así como también para los cinco principales productos que pertenecen a cada categoría.

Se observan grandes variaciones entre países en relación con la amenaza competitiva que China plantea, y la naturaleza de la amenaza también cambia

Cuadro 3.5. La amenaza competitiva de China en los mercados mundiales para América Latina 18

	Valores (\$ millones)		Distribución (Porcentaje)	
	1990	2002	1990	2002
Amenaza parcial	17,164.8	91,288.9	14.6	28.0
Sin amenaza	12,661.4	102,644.9	10.8	31.5
Amenaza directa	35,809.9	3,142.1	30.5	11.4
Amenaza invertida (China bajo amenaza)	14,229.0	4,648.8	12.1	14.6
Retirada mutua: sin amenaza	37,538.4	47,253.8	32.0	14.5
Total	117,403.5	325,978.5	100.0	100.0

Fuente: UN Comtrade database.

significativamente de unos países a otros. Para el mercado mundial y para el conjunto de todos los países América Latina 18, la participación promedio ponderada de las exportaciones —aquellas bajo amenaza directa más amenaza parcial— es sorprendentemente estable con valores que oscilan del 45.1 por ciento en 1990 hasta el 39.4 por ciento en 2002 (Cuadro 3.5). Se produce un cambio en la composición de la amenaza, de la directa a la parcial, con lo que su intensidad disminuye significativamente a lo largo del tiempo. Sucede lo mismo con los países del Este Asiático, aunque en su caso el grado de amenaza es mucho mayor, con el 75 por ciento de las exportaciones (sobre una base sin ponderar) bajo algún tipo de amenaza (Lall y Albaladejo, 2004)¹⁰. El 11 por ciento de las exportaciones de América Latina se situó en la categoría de amenaza directa en 2002.

A nivel nacional y en términos de amenaza tanto directa como parcial, en el periodo 1990-2002 el país menos amenazado fue Venezuela (con menos del 20 por ciento de las exportaciones en estas dos categorías), protegido por su fuerte dependencia de las exportaciones basadas en el petróleo. Los países con la mayor disminución de la amenaza competitiva en estas dos categorías fueron Argentina, Paraguay y Perú; a lo largo del tiempo todos se han movido hacia los productos primarios o BR, en los cuales China no tiene una fuerte posición competitiva, o hacia sectores como el de los automóviles, en el que China todavía no es un exportador importante. Países como Colombia y Guatemala sitúan a China bajo amenaza, debido a que ganan cuota de mercado en determinados productos primarios en los que China es un exportador pequeño y está perdiendo participación en el mercado.

Los países latinoamericanos más amenazados en sus exportaciones totales son Costa Rica, El Salvador y Chile (más del 70 por ciento de las exportaciones totales estuvieron bajo amenaza en el caso de los dos primeros, mientras para Chile la proporción fue cercana al 60 por ciento). Aunque la presencia de Chile como país altamente amenazado podría parecer sorprendente, ello se debe a la gran importancia de sus exportaciones de cobre, sector en el que China gana PMM mientras que Chile la pierde. Sus grandes exportaciones de pescado aparecen parcialmente amenazadas porque en este sector nuevamente China obtiene más PMM de la que consigue Chile. En Costa Rica, la amenaza china es abrumadoramente parcial, ya que el país asiático gana PMM en exportaciones de productos electrónicos, instrumentos, vestimenta y alimentos procesados. El Salvador afronta amenazas directas y parciales en la industria textil y del vestido. En la categoría más severa de amenaza directa, todos los países experimentan un descenso en la participación de sus exportaciones en el periodo 1990-2002, y siete de ellos (Costa Rica,

Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Panamá y Venezuela) tienen menos del 10 por ciento de sus exportaciones dentro de esta categoría. Los más directamente amenazados en 2002, al final del periodo considerado, eran Bolivia, Brasil, Colombia, Chile y Uruguay, todos ellos con más del 20 por ciento de sus exportaciones.

Si bien las comparaciones anteriores de la estructura de exportación muestran que México es el país latinoamericano que se enfrenta a la mayor amenaza potencial de China, el mismo cálculo indica también que, debido a su rápido progreso en PMM, las exportaciones mexicanas no padecieron una amenaza significativa real durante el periodo 1990-2002. Las exportaciones directamente amenazadas, aquellas en las que México pierde PMM y China gana, representaron sólo el 1.6 por ciento del total de las exportaciones del país latinoamericano en 2002, casi un 10 por ciento menos que en 1990. Las exportaciones “parcialmente amenazadas” presentan una cifra muy superior, el 32 por ciento en 2002, lo que es un 19 por ciento por encima del nivel de 1990. En su mayoría, corresponden a productos electrónicos, eléctricos y muebles. Estas exportaciones bien podrían pasar a engrosar la categoría de exportaciones bajo amenaza directa si más allá de 2002 (año hasta el que llega el presente análisis) China continúa ganando cuota de mercado en detrimento de México. Brasil, por su parte, hace frente a una amenaza competitiva mayor (28 por ciento de amenaza directa y 23 por ciento de amenaza parcial durante 2002); sin embargo, el alcance de la amenaza directa disminuye de manera sustancial en comparación con el 46 por ciento que se registró en 1990. Las exportaciones brasileñas parcialmente amenazadas se encuentran sobre todo en los sectores de telecomunicaciones y calzado. Por otra parte, la exportación de aviones, una de las principales fuentes comerciales del país, no padece amenaza alguna por parte de China.

El siguiente ejercicio se centra en los sectores productivos en los cuales los países latinoamericanos están perdiendo cuota de mercado más rápidamente, mediante un análisis de correlación simple. En el nivel SITC de tres dígitos, se correlacionan los cambios relativos en la cuota de mercado durante el periodo 1990-2002 (el crecimiento de las exportaciones chinas menos el crecimiento de las exportaciones latinoamericanas) con el crecimiento de las exportaciones mundiales para el producto en cuestión, en primer lugar, y a continuación se establece la correlación con el grado de especialización exportadora en América Latina para dicho producto (mensurable a partir de la ratio de ventaja comparativa revelada, RCA por sus siglas en inglés). Este análisis de correlación se elabora tanto para América Latina en conjunto como para cada país individualmente. Para todos los

países, la mayor pérdida de cuota de mercado frente a China se registra en las categorías de más rápido crecimiento. Para América Latina en su conjunto, el coeficiente de correlación, aunque relativamente bajo (0.16), es significativo al nivel del 1 por ciento. Para México, la cifra registrada es más elevada (0.32), lo cual vuelve a ser bastante llamativo. En lo que se refiere al grado de especialización, hay evidencia de que América Latina ha mantenido mejor su posición en los sectores productivos más especializados. El coeficiente de correlación entre la RCA en 2002 y el crecimiento relativo de las exportaciones es negativo y significativo al nivel del 1 por ciento para América Latina como grupo (-0.19) y para México (-0.24), pero no para muchos otros países. Tampoco se mantiene para la especialización (RCA) al inicio del periodo, en 1990.

Estos resultados sugieren que, mientras existe potencial de amenaza competitiva, América Latina afronta una amenaza significativamente menor que la observable para el Este Asiático, fundamentalmente debido a dos motivos. El primero es que la estructura de las exportaciones difiere mucho más en relación con las exportaciones chinas; el segundo es que las similitudes estructurales existentes todavía han de traducirse en un verdadero reto para la cuota de mercado. Una clara evidencia a este respecto la encontramos en el hecho de que, si clasificamos los países latinoamericanos en función del coeficiente de correlación de sus estructuras totales de exportación en relación con las exportaciones de China en el año 2002, y comparamos esta clasificación con la clasificación del grado de amenaza directa (la categoría de amenaza directa como parte del total de las exportaciones), la correlación resultante es significativamente negativa. El coeficiente de correlación de la clasificación Spearman es -0.504 (significativo al 1 por ciento). En otras palabras, los países con estructuras de exportación más similares muestran grados menores de amenaza a la exportación. El ejemplo más claro lo proporciona México, el país de América Latina con una estructura de exportación más próxima a la de China, la cual creció lo suficientemente rápido durante la década de los noventa como para evitar una pérdida de PMM frente a China. Queda por ver si esta tendencia se mantendrá a más largo plazo.

El Cuadro 3.6 ilustra un ejercicio similar de análisis del impacto competitivo en el mercado estadounidense¹¹. China registró el 12 por ciento de las importaciones de Estados Unidos en 2002, comparado con tan sólo el 3 por ciento en 1990. Su ganancia de más de 8 puntos fue casi el doble de la de América Latina 18 (nótese que América Latina-M perdió cuota de mercado en los Estados Unidos, casi completamente en los productos BR). El conjunto de

Cuadro 3.6. Amenaza competitiva de China en el mercado de los Estados Unidos para América Latina 18

	Valores (\$ millones)		Distribución (Porcentaje)	
	1990	2002	1990	2002
Amenaza parcial	3,913.2	20,777.3	8.5	10.8
Sin amenaza	7,508.3	101,371.3	16.3	52.7
Amenaza directa	13,663.2	14,567.0	29.6	7.6
China bajo amenaza	10,740	42,442.7	23.3	22.1
Retirada mutua	10,267	13,238.9	22.3	6.9
Total	46,093.2	192,397.2	100.0	100.0

Fuente: UN Comtrade database.

América Latina (América Latina 18) tuvo una cuota del 17 por ciento del mercado estadounidense en el año 2002, si bien es cierto que un 11 por ciento se debió únicamente a México. China contabilizó cerca del doble de importaciones estadounidenses de productos de TB que América Latina 18, y aproximadamente el mismo volumen de importaciones de productos de TA. En el año 2002 superó a México en la exportación de productos de TA a Estados Unidos (China todavía estaba muy por detrás de México en 2000) y casi lo igualó en productos BR.

Al comparar con el mercado internacional, se observan tanto semejanzas como diferencias. En términos de amenaza total (la amenaza directa más la parcial), Venezuela sigue siendo el país menos amenazado por China en toda América Latina en ambos análisis. En 2002, Paraguay aparece como el país más amenazado en el mercado de los Estados Unidos. Costa Rica ocupó esta posición en el mercado mundial, pero aparecía tan sólo a la mitad de la clasificación de amenaza para el mercado estadounidense. México parece menos amenazado en los Estados Unidos que en los mercados mundiales, en tanto que con Brasil ocurre exactamente lo contrario. Argentina también asciende en el *ranking* de amenaza a nivel global.

Según el indicador de amenaza directa, la proporción de las exportaciones latinoamericanas al mercado estadounidense bajo amenaza directa era menor en 2002 que en 1990. El país más amenazado en la actualidad es Chile (cerca del 40 por ciento de su comercio), seguido de Argentina y Uruguay, con un 35 por ciento, y Brasil, con el 30 por ciento. Los principales productos bajo amenaza competitiva son el cobre (Chile), las frutas (Chile y Brasil), los derivados del petróleo (Argentina y Brasil), el azúcar y el pescado (Uruguay) y los motores de combustión interna (Brasil), ninguno de los cuales son productos en los que cabría esperar una evidente ventaja comparativa de

China sobre América Latina. Los países menos amenazados son Costa Rica, México, Panamá y Venezuela, todos con menos del 10 por ciento de su comercio con los Estados Unidos en esta categoría. En 2002, no se observa una seria amenaza para México en particular. De acuerdo con esta medida de análisis, sólo alrededor del 3 por ciento de las exportaciones mexicanas hacia los Estados Unidos se sitúan bajo amenaza directa. En un análisis de correlación similar para el mercado mundial, la tendencia apunta a un crecimiento más elevado de las exportaciones chinas en relación con las exportaciones de los países individuales de América Latina en aquellas categorías en las que las importaciones estadounidenses crecen a un ritmo más rápido, si bien el resultado no es significativo ni para América Latina en su conjunto ni para México en particular. Para América Latina-M existe una débil correlación de 0.15 (significativa al nivel del 5 por ciento).

En términos de comercio bilateral, en la actualidad América Latina presenta un déficit considerable y creciente con respecto a China, que sumó alrededor del 5 por ciento del total de importaciones latinoamericanas en 2003. Partiendo de un excedente de \$175 millones en 1980, el conjunto de América Latina registró un déficit con China de \$5.5 mil millones en 2002. Pese a ello, el balance no es deficitario para todos los países de la región; en 2002, cinco de los América Latina 18 tenían excedentes en su relación comercial bilateral con China, incluidos Argentina y Brasil. El déficit de México es el mayor de todo el grupo, sobrepasando al de América Latina 18. Todos los déficit se registran en productos no basados en recursos naturales. En 2002, los productos primarios y las manufacturas BR arrojaron excedentes de \$2.3 mil millones y mil millones de dólares, respectivamente. Tal balance positivo contrasta con el déficit significativo mostrado en el sector de las manufacturas: productos de TB (\$3 mil millones), productos de TM (\$2.8 mil millones) y productos de TA (\$3 mil millones). Este fenómeno ilustra con claridad el cambio estructural en el patrón de competitividad en América Latina hacia productos basados en recursos naturales, en detrimento de productos manufacturados de tecnología baja y productos más complejos de tecnología media y alta.

Observamos, por lo tanto, el surgimiento de un nuevo patrón de especialización en el comercio bilateral América Latina-China, en que los países latinoamericanos se confirman como exportadores netos de productos primarios y recursos naturales e importadores de productos manufacturados. Algunos países de la región se benefician de las crecientes importaciones chinas de productos primarios y productos BR, aunque el hecho de que este comercio bilateral suponga una pequeña fracción del comercio total hace que

su efecto no sea particularmente significativo. América Latina fue el destino de sólo el 2.4 por ciento de las exportaciones chinas, mientras que China atrajo únicamente menos de un 2 por ciento de las exportaciones latinoamericanas en 2002. Por consecuencia, la principal arena competitiva entre ambos actores son los Estados Unidos (país que contabilizó más del 20 por ciento de las exportaciones chinas en 2002 y casi un 60 por ciento de las latinoamericanas), muy por delante de la Unión Europea. Es probable que los efectos reales de la amenaza china sean mucho más perceptibles allí, aunque existe poca evidencia de que esta amenaza directa se haya convertido en una realidad, por el momento.

Conclusiones

La idea de una economía que afronta una amenaza competitiva ha sido ampliamente discutida. En un modelo teórico de ajustes inmediatos, la diversificación comercial, en respuesta a un contexto de pérdida de cuota de mercado como consecuencia de una competencia de mayor calidad o menores costos de producción, no plantearía problemas. En la práctica, y una vez que se introducen parámetros más realistas, el crecimiento puede ser acumulativo y el éxito en la exportación de productos dinámicos con externalidades positivas puede conducir a cuotas de crecimiento superiores a las que se derivan de la concentración en productos de exportación más simples. El clima comercial internacional se caracteriza hoy no sólo por la disminución de barreras arancelarias a través de la OMC, sino también por una mayor reducción en los costos de transporte y comunicaciones, lo cual a su vez se traduce en un descenso general de los costos comerciales. En tal contexto, el auge de China es importante porque su tamaño y la velocidad de su crecimiento conllevan importantes efectos de creación de oportunidades comerciales para otros países, entre ellos la apertura de nuevos mercados. La creciente competitividad china en un amplio abanico de productos de baja y alta tecnología está teniendo igualmente un impacto significativo a nivel global.

América Latina se mantiene algo distante de este proceso. Algunos países de la región se benefician de las crecientes importaciones chinas de productos primarios y BR, aunque en general China sigue siendo un mercado relativamente pequeño para América Latina, pese a haber rebasado a Japón como socio comercial en 2003. La estructura comercial de la mayoría de los países de América Latina es por lo general más complementaria que competitiva en relación con China. Debido a las diferentes estructuras de

exportación, la probabilidad de competencia y amenaza comercial es menor. México y Costa Rica son las principales excepciones, ya que ambos países están estrechamente integrados en las redes productivas de compañías multinacionales similares a las que operan en China.

El análisis esbozado en este capítulo ha proporcionado un sencillo marco de referencia al clasificar los datos comerciales en atención al grado de amenaza competitiva. En general, el comercio latinoamericano bajo amenaza china (directa y parcial) está por debajo del 40 por ciento del comercio total, cifra muy inferior a la observable en el Este Asiático. Los productos en la categoría de amenaza directa serían totalizados únicamente el 10 por ciento del comercio total de la región. Las dos economías de la región latinoamericana con estructuras de exportación más similares a la de China, México y Costa Rica, tienen un volumen muy pequeño de sus exportaciones bajo amenaza directa (el 2 y el 6 por ciento, respectivamente), aunque el volumen de sus exportaciones situado en la categoría de amenaza parcial es mucho más elevado (32 y 69 por ciento, respectivamente). Cuando se considera sólo la amenaza de las exportaciones al mercado estadounidense, el porcentaje de las exportaciones latinoamericanas bajo amenaza directa sigue presentando valores pequeños, mientras el volumen de las exportaciones bajo amenaza parcial es significativamente inferior (8 por ciento para México y 33 por ciento para Costa Rica). Estos números reflejan un rápido crecimiento de la exportación a los Estados Unidos hasta el año 2002.

Conviene expresar cautela respecto a los resultados básicos que hemos venido comentando sobre las amenazas competitivas de las exportaciones chinas. Junto con los problemas habituales derivados de establecer una relación de causalidad, el pasado no siempre constituye una guía adecuada de las tendencias futuras, particularmente en lo que se refiere al optimista resultado constatado para México. Irónicamente, el tradicional recelo que existe en América Latina hacia una IED orientada de manera esencial a la exportación podría tener su fundamento si la caída de los costos comerciales disminuye la desventaja derivada de la distancia entre los centros de producción y consumo, y las multinacionales optan por cambiar sus bases mexicanas y centroamericanas a China para aprovechar el menor costo de la mano de obra. Este proceso, probablemente más que las propias exportaciones chinas, presenta el verdadero reto a la hora de competir por el mercado estadounidense.

El análisis del comercio bilateral entre América Latina y China revela una sorprendente tendencia hacia un patrón de especialización de la primera región como exportador neto de productos primarios e importador neto de

manufacturas. Los patrones de las dos regiones prácticamente presentan un caso clásico de comercio entre país en desarrollo y país industrializado, en el que el primero (América Latina) fortalece su especialización en productos primarios y el procesamiento de recursos naturales, mientras el segundo (China) hace lo contrario. Lo verdaderamente sorprendente es que América Latina es la región más rica del binomio comercial, con una tradición e historia de moderna industrialización más extensa, más recursos humanos, más IED per cápita y un régimen comercial e inversor más liberal. El resultado de la tendencia es la probable erosión de las ventajas comparativas disfrutadas por América Latina hasta la fecha, algo inesperado para esta región relativamente industrializada.

Los países de América Latina no amenazados —aquellos con patrones de especialización comercial tan diferentes a los de China que no sufren la competencia del país asiático ni en los Estados Unidos ni en el resto de mercados internacionales— podrían, sin embargo, enfrentarse a una seria amenaza a su desarrollo global a más largo plazo. Una fuerte dependencia exportadora de productos primarios y recursos naturales no conduce a una ventaja comparativa dinámica o a un desarrollo tecnológico; igualmente, este último se verá cada vez más limitado por la amenaza de China, que cada vez disfruta de mayor ventaja competitiva al desarrollar más rápidamente dichos sectores tecnológicos hacia los cuales las economías latinoamericanas podrían dirigirse. Así, la cuestión que se plantea no estriba tanto en la competencia actual, sino más bien en cuáles y cuántos serán los espacios abiertos en el futuro próximo para el desarrollo de exportaciones industriales de productos que los países en desarrollo puedan comercializar, máxime en un contexto en el que China está actuando con mayor celeridad y decisión. Dado que América Latina mantendrá probablemente en el futuro inmediato salarios más elevados que China, los países de la región deberán invertir cada vez más en cualificación y especialización tecnológica a fin de contrarrestar esta desventaja competitiva. Por el momento, existen pocos indicios de que lo estén haciendo (ver Lall, Albaladejo y Moreira, 2004).

Notas

1. Sanjaya Lall fue profesor de economía del desarrollo en la Universidad de Oxford, en el International Development Center, Queen Elizabeth House. John Weiss es profesor de economía en la Universidad de Bradford y fue previamente director de investigación en el Instituto del Banco Asiático de Desarrollo en Tokio. La presente investigación fue auspiciada por el Instituto del Banco Asiático de Desarrollo de Tokio. Las versiones previas de este estudio se hallan en el documento de investigación de dicho instituto núm. 65, 2006, y en *Oxford Development Studies*, vol. 33, núm. 2, junio de 2005.
2. Todos los datos de comercio en este documento están en dólares corrientes de los Estados Unidos y provienen de la base de datos UN Comtrade.
3. Ver Sutton (2000) para un debate sobre el papel de las capacidades (definido simplemente en términos de una combinación de costo y calidad) en comercio y de la capacidad de desarrollo. Con una simple medición de su desarrollo y gasto en I+D per cápita, se puede apreciar que China ha dado grandes pasos en los años recientes. Según el *Science, Technology and Innovation Scoreboard*, 2004, de la OCDE, China alcanzó el 1.1 por ciento del PIB en I+D en 2002, superior al 0.6 por ciento de 1996; cerca del 60 por ciento del gasto en I+D provino de las empresas, superando la inversión gubernamental. En términos de I+D de la iniciativa empresarial como participación del PIB, China se situó en la cuarta posición mundial entre los países en desarrollo, por detrás de la República de Corea, Taipei China y Singapur, y muy delante de otras grandes economías emergentes como India, Brasil, México, Argentina o Indonesia.
4. Los países también podrían verse afectados debido a que las importaciones chinas aumentan los precios mundiales de los productos primarios e intermedios. Este documento no considera éste ni otros efectos de los precios, ya que no trata con datos de precios unitarios (éstos se hallan disponibles sólo para un pequeño grupo de productos comercializados). No obstante, el riesgo del aumento en los precios de los productos primarios como consecuencia de la demanda China es significativo y atrae considerablemente la atención de los medios de comunicación.

5. Ver Lall, Albaladejo y Moreira (2004).
6. Ver Lall, Albaladejo y Zhang (2004).
7. La clasificación de tecnología se explica con detalle en Lall (2000) y se ha usado recientemente en numerosos estudios comerciales.
8. Éstos son los 50 productos de más rápido crecimiento en el mercado mundial en el nivel SITC Rev 2 de tres dígitos para exportaciones superiores a los \$10 millones en 2000 (es decir, excluyendo pequeñas exportaciones que crecen muy rápidamente a partir de valores iniciales muy bajos).
9. Ver también Weiss y Jalilian (2004).
10. El promedio ponderado para las exportaciones amenazadas en el Este Asiático es del 75 por ciento, mucho más alto que el 47 por ciento de América Latina. Las cifras más altas en la región latinoamericana corresponden a Costa Rica, con el 75 por ciento, y a El Salvador, con el 71 por ciento, mientras en el Este Asiático destacan Hong Kong, con el 98 por ciento, y Malasia, con el 85 por ciento. Venezuela registra la cifra más baja en América Latina, con el 16 por ciento, en tanto que en el Este Asiático corresponde a Indonesia, con el 50 por ciento.
11. Los cálculos que se muestran del impacto competitivo se realizan sobre la base de las cifras de exportación de cada país a los Estados Unidos (con las cuotas de mercado basadas en las exportaciones mundiales hacia dicho país) y no en función de las cifras de las importaciones estadounidenses. Las cifras de exportación se usan a fin de hacer comparables los resultados con el análisis previamente realizado para el mercado mundial. Un cálculo que contabilizara los datos de las importaciones de los Estados Unidos bien podría arrojar resultados ligeramente diferentes.

Bibliografía

- KRUGMAN, P. (1994), "Competitiveness: A Dangerous Obsession", *Foreign Affairs*, vol. 73, núm. 2, 28-44.
- KRUGMAN, P. (1998), "What's New about Economic Geography?", *Oxford Review of Economic Policy*, vol. 14, núm. 2, 7-17.
- LALL, S. (2000), "The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-98", *Oxford Development Studies*, vol. 28, núm. 3, 337-69.
- LALL, S., y J. WEISS, con la colaboración de H. OIKAWA (2005), "China's Competitive Threat to Latin America: An Analysis for 1990-2002", *Oxford Development Studies*, vol. 33, núm. 2.
- LALL, S., y M. ALBALADEJO (2004), "China's Competitive Performance: A Threat to East Asian Manufactured Exports?", *World Development*, vol. 32, núm. 9, septiembre.
- LALL, S., M. ALBALADEJO y M. M. MOREIRA (2004), *Latin American Industrial Competitiveness and the Challenge of Globalization*, Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Integración y Programas Regionales, documento de INTAL-ITD núm. SITI-05, Washington, D.C.
- LALL, S., M. ALBALADEJO y J. ZHANG (2004), "Mapping Fragmentation: Electronics and Automobiles in East Asia and Latin America", *Oxford Development Studies*, vol. 32, núm. 3, 407-432.
- ONUDI (2004), *Industrial Development Report 2004*, Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, Viena.
- PUGA, D., y A. VENABLES (1996), "The Spread of Industry: Spatial Agglomeration and Economic Development", *Journal of Japanese International Economics*, vol. 10, núm. 4, 440-464.
- SUTTON, J. (2000), "Rich Trades and Scarce Capabilities", Conferencia Keynes, Academia Británica, mimeografiado.
- WEISS, J., y H. JALILIAN (2004) "Industrialization in An Age of Globalization: Some Comparisons between East and South East Asia and Latin America", *Oxford Development Studies*, vol. 32, núm. 2, 283-308.

Capítulo 4

Compitiendo con el dragón: exportaciones latinoamericanas y chinas hacia el mercado estadounidense

por Ernesto López-Córdova, Alejandro Micco y Danielken Molina¹

Sinopsis

¿Hasta qué punto son sensibles las exportaciones latinoamericanas al impacto de la competencia china en los Estados Unidos, su principal mercado? Este capítulo calcula las elasticidades en la sustitución de importaciones estadounidenses y las utiliza para estimar los cambios en la cuota de mercado de América Latina y China en los Estados Unidos teniendo en cuenta tres escenarios: una apreciación sustancial de la divisa china, la plena liberalización comercial a nivel regional en América y la total eliminación de los cupos de importación para los productos textiles que entran en los Estados Unidos. Los dos primeros escenarios de cambio político internacional beneficiarían a las exportaciones latinoamericanas hacia el mercado estadounidense, a diferencia del tercero. Sin embargo, los tres efectos no son tan trascendentales como cabría imaginar en un inicio. Los eventos externos no son suficientes para compensar el balance comercial relativamente pobre de América Latina en relación con China. Los autores sugieren que se preste atención a políticas que podrían impulsar la productividad en la región.

Introducción

El reciente surgimiento de China en la escena económica internacional es un acontecimiento trascendental que está transformado profundamente el mundo en que vivimos. No pasa un solo día sin que los titulares de los medios de comunicación informen sobre cómo el gigante asiático está influyendo en los precios de los productos básicos, los flujos de capital, el equilibrio de la cuenta corriente de varios países y la dinámica de los mercados de bienes alrededor del mundo. Las reacciones a esta influencia de China en la economía global varían desde la esperanza hasta el temor, llegando incluso al más completo de los fatalismos. Algunos observadores ven al país asiático como un vasto y dinámico mercado con un enorme potencial de crecimiento y oportunidades. Otros lo perciben como una amenaza para las industrias de los países con salarios más altos. Sin embargo, existen observadores que sostienen que la mayoría de los países más pequeños pueden hacer frente a la mezcla de amenazas y oportunidades que China representa.

Esta amplia gama de opiniones también se observa en América Latina y el Caribe. Por ejemplo, mientras los países del Cono Sur se han beneficiado en general del aumento de la demanda china y la consiguiente alza de precios de productos como el cobre, el hierro, las semillas de soya y otros productos primarios, los países de América Central y el Caribe se han resentido por la competencia de las exportaciones chinas en el sector textil. Las reacciones también varían notablemente dentro de los propios países de la región. Los productores agrícolas brasileños, por ejemplo, ven con optimismo para sus intereses el ascenso de China, mientras que los manufactureros del país se quejan de la competencia injusta de las compañías exportadoras chinas y reclaman medidas proteccionistas.

Este capítulo mide el alcance que el impacto de China podría tener en los países de América Latina debido a su creciente competencia en los mercados mundiales². Como se destacó en los Capítulos 2 y 3, los Estados Unidos han sido tradicionalmente un socio comercial de los países de la región, de ahí que la competencia en el mercado estadounidense sea tan importante para determinar dicho impacto. Por ello, el análisis de este capítulo se centra en evaluar cómo determinados cambios de la política económica internacional podrían afectar a las exportaciones latinoamericanas hacia los Estados Unidos. La relevancia de este ejercicio es evidente. El déficit comercial exorbitante de los Estados Unidos respecto a China, que excedió los \$200 mil millones en 2005, ha creado tensión entre ambos países y hace que vayan en aumento los sentimientos proteccionistas en contra de China. Algunos analistas, en medio de un continuo

debate sobre la naturaleza del creciente déficit comercial estadounidense y de los desequilibrios globales de la balanza por cuenta corriente, culpan a la política cambiaria china de mantener depreciada su moneda, el renminbi (RMB). En ausencia de una corrección en las políticas chinas que permitan la apreciación del RMB, los responsables políticos estadounidenses han propuesto aplicar un recargo en todas las exportaciones chinas hacia los Estados Unidos. Mientras la apreciación del RMB podría reducir las exportaciones chinas al país, los precios relativos de las exportaciones del resto del mundo bajarían, lo que contribuiría a que las exportaciones latinoamericanas y de otras regiones fueran más atractivas para los consumidores estadounidenses. Una pregunta clave sería, por lo tanto, cuánto ganarían los exportadores latinoamericanos con una revalorización de la divisa china.

Un elemento más para tener en cuenta al evaluar la sensibilidad de las exportaciones latinoamericanas a la competencia china es el énfasis que la actual política comercial de los Estados Unidos da al seguimiento de los tratados de comercio bilaterales celebrados con países de América Latina. Además de tener acuerdos de libre comercio con México (1994) y Chile (2004), los Estados Unidos han firmado recientemente un acuerdo con cinco países de América Central y la República Dominicana; en 2006 concluyeron negociaciones con Colombia y Perú, y actualmente están en conversaciones con el gobierno ecuatoriano. Si bien el ímpetu político para establecer un área hemisférica de libre comercio ha fracasado, vale la pena preguntarse cuánto ayudaría la eliminación de aranceles a las importaciones de países latinoamericanos a competir con los productos chinos en el mercado estadounidense.

Los países de América Latina se han preocupado particularmente por la eliminación de los cupos de importación a los productos textiles y el vestido, en cumplimiento con el acuerdo de la OMC sobre Textiles e Indumentaria (Acuerdo Multifibras, o AMF). Los cupos de importación limitaron en el pasado el acceso de los exportadores asiáticos a los mercados estadounidense y europeo. Los analistas han argumentado que los países latinoamericanos se enfrentan a costos de mano de obra y energía más altos que sus contrapartes chinas, y se verían más ampliamente afectados por la eliminación de los cupos. En enero de 2002 tuvo lugar la tercera etapa de eliminación de cupos, coincidiendo con un pronunciado aumento en las exportaciones chinas de indumentaria y un declive de las ventas latinoamericanas hacia los Estados Unidos. En enero de 2005, se implementó la cuarta y última etapa del acuerdo. ¿Fue el declive de las exportaciones latinoamericanas posterior a 2002 el resultado de la eliminación de cupos? ¿Presagia la eliminación final de cupos aún más problemas para los exportadores latinoamericanos?

Aunque cambios en las políticas económicas internacionales como los descritos anteriormente contribuirían a alterar la balanza entre las exportaciones chinas y latinoamericanas hacia los Estados Unidos, éstas también podrían verse afectadas por cambios en aquellos factores internos que reducen la competitividad global de las empresas latinoamericanas. En evidente contraste con China, el crecimiento de la productividad en América Latina ha sido completamente decepcionante. Dado que sería complicado explicar las causas de tal fenómeno en estas líneas, el presente análisis sólo aspira a intentar evaluar cómo el lento crecimiento de la productividad en América Latina podría explicar las limitaciones exportadoras de la región.

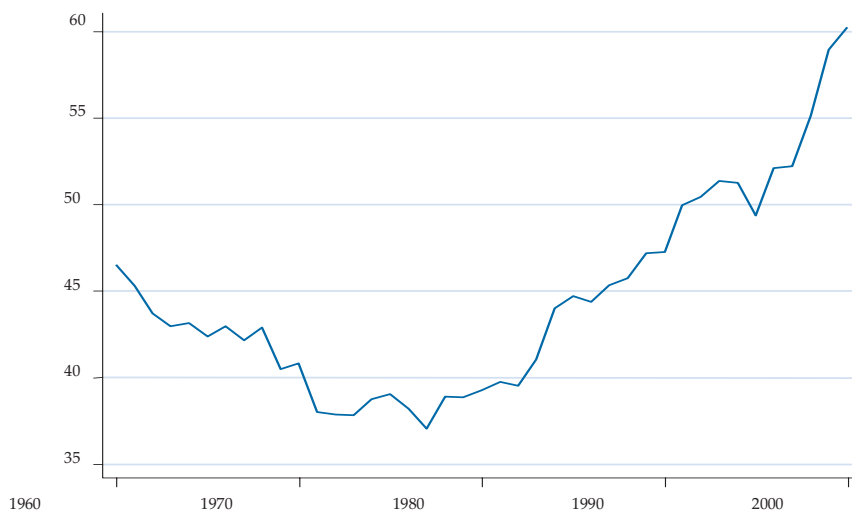
Para estimar de qué forma las exportaciones latinoamericanas se verían afectadas por la competencia china en cada escenario, este capítulo se basa en los cálculos que los autores realizan de la elasticidad de sustitución entre las importaciones procedentes de diferentes países en el consumo de los Estados Unidos. López-Córdova *et al.* (2005) presentan una referencia técnica de la metodología utilizada para obtener tales estimaciones. El análisis hace hincapié aquí en sus aplicaciones políticas.

La evolución de las exportaciones latinoamericanas y chinas hacia los Estados Unidos

Los Estados Unidos han sido el socio comercial más importante de América Latina desde la Segunda Guerra Mundial. En 2000, el comercio³ de la región con los Estados Unidos supuso un 60 por ciento de su comercio total con el resto del mundo, en comparación con menos del 47 por ciento en 1960. Dicho comercio con el vecino del Norte ha venido experimentando un continuo crecimiento desde mediados de la década de los setenta (Gráfica 4.1). Durante las últimas tres décadas, América Latina también ha sido un socio comercial importante para los Estados Unidos, pero con fluctuaciones significativas. Como muestra la Gráfica 4.2, la importancia del comercio total con América Latina disminuyó a finales de la década de los ochenta, si bien ha aumentado desde entonces. La Gráfica 4.2 también destaca la creciente importancia del comercio entre los Estados Unidos y China, que ha pasado de una insignificante fracción del comercio estadounidense a más del 5 por ciento en la actualidad.

Los datos de importación de los Estados Unidos (Cuadro 4.1) muestran el notable crecimiento en el comercio estadounidense con China y los retos que plantea para los países latinoamericanos. De 1990 a 2003, las exportaciones latinoamericanas a los Estados Unidos se incrementaron de \$58 mil millones a

Gráfica 4.1. Comercio de América Latina con los Estados Unidos, 1960-2000

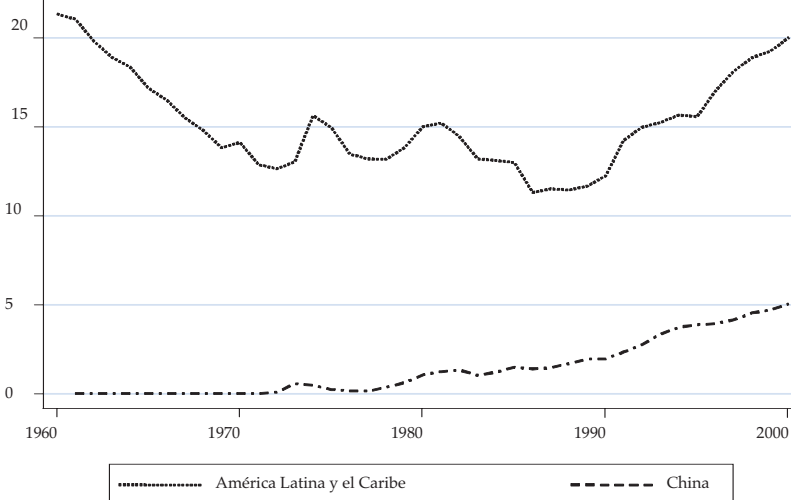


Nota: El comercio total es la suma de las exportaciones e importaciones.

Fuente: Con base en datos del FMI.

Gráfica 4.2. Comercio de los Estados Unidos con China y América Latina, 1960-2000

Cuota de participación en el comercio total de los Estados Unidos



Nota: El comercio total es la suma de las exportaciones e importaciones.

Fuente: Con base en datos del FMI.

\$196 mil millones, y crecieron en términos reales a una tasa anual de 6.9 por ciento. Las importaciones mundiales de los Estados Unidos crecieron al 4.8 por ciento durante el mismo periodo; la participación de América Latina en el mercado de los Estados Unidos aumentó del 13.5 por ciento en 1990 al 17.5 por ciento en 2003. Mientras tanto, las ventas chinas a los Estados Unidos crecieron anualmente a un vertiginoso 16.6 por ciento, alcanzando los \$147 mil millones en 2003. El dinamismo de las exportaciones chinas impulsó su participación en las importaciones de los Estados Unidos, cuadruplicándolas hasta alcanzar el 13.2 por ciento en 2003.

Cuadro 4.1. Elasticidad de las importaciones estadounidenses en relación con el precio de las exportaciones chinas, por región, 2001
(Cambio porcentual en las importaciones estadounidenses por región, en respuesta a un 1 por ciento de reducción en los precios de productos chinos)

	Comercio total	Agricultura	Minería	Total	Productos manufacturados		
					Piel, indumentaria, textiles	Maquinaria y equipo	Otros
Mundial	0.421	0.040	0.000	0.482	1.024	0.414	0.428
América Latina	-0.080	-0.002	-0.001	-0.094	-0.244	-0.085	-0.030
México	-0.084	-0.002	-0.001	-0.093	-0.246	-0.086	-0.046
América Central	-0.104	-0.001	-0.001	-0.129	-0.142	-0.184	-0.035
Caribe	-0.099	-0.003	-0.002	-0.111	-0.207	-0.107	-0.008
Andina	-0.011	0.000	-0.001	-0.045	-0.185	-0.082	-0.009
Sudamérica	-0.110	-0.004	-0.002	-0.097	-0.797	-0.049	-0.015
China	3.690	1.940	0.443	3.679	4.533	3.757	3.021
Resto del mundo	-0.074	-0.004	-0.001	-0.082	-0.383	-0.073	-0.027

Fuente: Cálculos de los autores.

Aunque el conjunto de América Latina obtuvo resultados bastante buenos en sus exportaciones durante la última década, las cifras totales disimulan diferencias importantes entre los países de la región. La mayor parte del incremento de las exportaciones de América Latina, más del 80 por ciento, provinieron de México, país que aumentó su participación en el mercado estadounidense del 6 al 11.5 por ciento entre 1990 y 2003. A lo largo del mismo periodo, las exportaciones del Caribe, la región andina y otros países sudamericanos crecieron más lentamente que las exportaciones mundiales hacia los Estados Unidos; sólo Centroamérica, junto con México, obtuvieron resultados superiores a la media. Incluso México, a pesar de colindar geográficamente con los Estados Unidos y haber firmado el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), no ha sido capaz de

mantener un dinamismo comparable al de las exportaciones chinas. En 2003, China superó a México como el segundo proveedor más importante de los Estados Unidos, situándose tan sólo por detrás de Canadá.

Asimismo, las cifras totales de comercio esconden diferencias en la composición de los sectores de exportación chinos y latinoamericanos hacia los Estados Unidos (Cuadro 4.2). América Latina es un importante proveedor del mercado estadounidense en productos agrícolas y minerales (incluido el petróleo), con participaciones en la demanda de importación estadounidense cercanas al 50 y al 30 por ciento, respectivamente. Casi una cuarta parte del total de las exportaciones de América Latina se compone de productos no manufacturados —cerca de tres cuartas partes provenientes de países andinos—. En el extremo opuesto, México cuenta con la participación más alta de exportaciones manufacturadas hacia los Estados Unidos (86 por ciento), seguido de Centroamérica y Sudamérica (84 por ciento en ambos casos). América Central, en particular, ha experimentado un cambio significativo en la composición de sus exportaciones. En un giro importante hacia la producción de manufacturas, la participación de las exportaciones agrícolas cayó 20 puntos porcentuales. En contraste con América Latina, China es un proveedor relativamente insignificante de exportaciones agrícolas y mineras, mientras que las manufacturas representan más del 99 por ciento de sus exportaciones a los Estados Unidos. Dentro del propio sector manufacturero, observamos también diferencias importantes (Cuadro 4.3). Hacia 2003, la piel (incluido el calzado), los textiles y la indumentaria representaron aproximadamente una quinta parte de todas las exportaciones chinas al

Cuadro 4.2. Revalorización china e importaciones estadounidenses, por región, 2001

(Cambio porcentual en las importaciones estadounidenses por región, en respuesta a la revalorización en un 20 por ciento del RMB)

	Comercio total	Agricultura	Minería	Total	Productos manufacturados		
					Piel, indumentaria, textiles	Maquinaria y equipo	Otros
Mundial	-2.524	-0.239	-0.002	-2.895	-6.145	-2.483	-2.567
América Latina	0.478	0.011	0.005	0.566	1.461	0.508	0.181
México	0.507	0.011	0.005	0.555	1.474	0.517	0.279
América Central	0.626	0.003	0.004	0.774	0.852	1.106	0.208
Caribe	0.592	0.015	0.010	0.667	1.243	0.641	0.050
Andina	0.066	0.002	0.004	0.271	1.111	0.493	0.056
Sudamérica	0.660	0.025	0.010	0.584	4.781	0.295	0.091
China	-22.140	-11.641	-2.661	-22.075	-27.198	-22.544	-18.126
Resto del mundo	0.444	0.023	0.004	0.490	2.300	0.438	0.163

Fuente: Cálculos de los autores.

Cuadro 4.3. Eliminación de aranceles a productos latinoamericanos e importaciones estadounidenses, por región, 2001

(Cambio porcentual en las importaciones estadounidenses, por región, en respuesta a la reducción de aranceles a las exportaciones latinoamericanas, estudiada en función de México en 2001)

	Comercio total	Agricultura	Minería	Total	Productos manufacturados		
					Piel, indumentaria, textiles	Maquinaria y equipo	Otros
Mundial	0.403	0.367	0.004	0.429	3.100	0.104	0.134
América Latina	3.055	0.780	0.024	3.693	20.165	0.790	1.275
México	0.801	0.961	0.000	0.836	2.796	0.678	0.599
América Central	20.869	0.000	-0.005	26.966	36.292	0.607	0.000
Caribe	8.944	-0.126	0.000	9.698	21.117	1.000	0.603
Andina	1.311	-0.016	0.051	5.929	28.845	2.257	0.713
Sudamérica	6.360	1.930	0.010	5.700	36.020	2.115	3.185
China	-0.304	-0.031	-0.003	-0.239	-1.098	-0.045	-0.006
Resto del mundo	-0.134	-0.020	-0.004	-0.155	-1.695	-0.029	-0.023

Fuente: Cálculos de los autores.

mercado estadounidense, en comparación con el 8 y 9 por ciento para México y Sudamérica, y el 75 por ciento para Centroamérica. Más aún, las exportaciones de maquinaria y equipo totalizaron casi la mitad de las ventas chinas a los Estados Unidos, frente a tan sólo el 5 y el 10 por ciento para los países andinos y los centroamericanos, respectivamente, y frente al 76 por ciento para México.

La fortaleza de las exportaciones chinas —y la relativa debilidad de las latinoamericanas— se ha hecho muy evidente desde el año 2000. Durante el periodo 2000-2003, la demanda estadounidense de productos del mundo declinó a una tasa anual de 3.2 por ciento (2.7 por ciento para productos latinoamericanos), y, no obstante, las exportaciones chinas hacia los Estados Unidos se incrementaron al 11.9 por ciento anual (Cuadro 4.1). Las cifras para manufacturas son aún más sombrías para América Latina, ya que muestran una caída anual del 3.9 por ciento en las exportaciones del conjunto de la región, y altas disminuciones del 12 y 17 por ciento para el Caribe y los países andinos, respectivamente (Cuadro 4.3). Las exportaciones chinas de productos de piel, indumentaria y textiles ascendieron un 7.3 por ciento anual, lo que contrasta con las tasas negativas superiores al 8 por ciento observables para México y Sudamérica; para el conjunto de América Latina, tales exportaciones cayeron más del 5 por ciento anual. En lo que se refiere a maquinaria y equipo, mientras que las exportaciones chinas crecieron al 15 por ciento anual, las exportaciones de Centroamérica se contrajeron casi un 18 por ciento por año, aunque el conjunto de la región tuvo un balance ligeramente mejor.

El incremento de los aranceles a los productos chinos, en comparación con los impuestos a los productos de América Latina, no ha desanimado a las exportaciones chinas hacia los Estados Unidos. En 2003, los aranceles medios para las importaciones de manufacturas chinas fueron más del triple de los impuestos a productos latinoamericanos. Las exportaciones mexicanas de productos de piel, textiles e indumentaria pagaron en promedio un 0.8 por ciento *ad valorem*, frente al 9.4 por ciento pagado por las exportaciones chinas. Desde luego, los promedios ocultan diferencias en la composición de las exportaciones provenientes de cada país y por tanto deben ser considerados cuidadosamente. Sin embargo, las disposiciones arancelarias con los Estados Unidos bajo el TLCAN, la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA, por sus siglas en inglés) o la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) otorgan ventajas a algunos países latinoamericanos sobre China. Aunque algunos estudios demuestran que las preferencias arancelarias (por ejemplo, las que se hallan bajo el TLCAN) han conducido a aumentos de las exportaciones hacia los Estados Unidos, resulta que China tiene una ventaja comparativa que es difícil de compensar mediante los bajos aranceles a las exportaciones latinoamericanas.

No se pueden sacar conclusiones causales del impacto de la competencia china en las exportaciones de América Latina de acuerdo con las cifras anteriores. El modesto balance de las exportaciones latinoamericanas desde el año 2000 podría deberse a la desaceleración de la economía de los Estados Unidos o a factores internos que entorpecen la competitividad exportadora de la región. De hecho, Hanson y Robertson (2006), al analizar el caso de México, concluyen que China es responsable sólo de una pequeña fracción de la disminución de las ventas mexicanas hacia los Estados Unidos, y que el grueso de la responsabilidad recae en factores internos que limitan la propia capacidad de exportación del país. Con todo, las estructuras de exportación de China y América Latina son cada vez más similares (Devlin *et al.*, 2005), especialmente para los países latinoamericanos que exportan manufacturas, lo que podría apuntar hacia una mayor vulnerabilidad de la región a la competencia china a largo plazo.

La imagen que obtenemos de las estadísticas comerciales mencionadas anteriormente muestra que China se ha convertido en un competidor directo de los países latinoamericanos hacia el principal destino de exportación de éstos, y tal competencia puede mermar la participación de éstos en el mercado estadounidense. Ése parecería ser el caso de los exportadores de manufacturas, tales como México, Centroamérica y el Caribe, especialmente en industrias de salarios bajos, como la de los productos de piel, textiles e indumentaria.

La pregunta natural es saber cómo los cambios en el clima político modificarían la situación actual. Algunos de los países que parecen más vulnerables a China se encuentran en proceso de establecer acuerdos comerciales que les otorguen un acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos —por ejemplo, el CAFTA⁴— y la región en su conjunto prevé la creación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Ambas iniciativas podrían ayudar a América Latina a competir más efectivamente con China en los Estados Unidos. Por otra parte, la eliminación de cupos a la importación en enero de 2005 en el marco del AMF presagia un aumento de la presencia china en el consumo de indumentaria y textiles en los Estados Unidos⁵. Más allá de los cambios en el ámbito de la política comercial, otros factores que vienen a la mente son el potencial impacto de la apreciación del RMB en las exportaciones latinoamericanas, o que China siga sobrepasando claramente a América Latina en el crecimiento de la productividad.

Estimación de la sensibilidad de las exportaciones latinoamericanas a la competencia china

El análisis de la competencia entre los productos latinoamericanos y los chinos en el mercado estadounidense calcula en primer lugar las elasticidades de las importaciones de los Estados Unidos. Supóngase que se tiene un grupo de productos y que cada país puede fabricar una variedad diferente de cada uno. Para productos hechos en un sector dado, las importaciones estadounidenses se caracterizan por una elasticidad de sustitución constante (ESC) en función de la demanda. La especificación flexible usada permite preferencias diferentes para cada producto y variedad. También permite la variación temporal de las preferencias para productos de un determinado país, así como en el porcentaje de gasto de los Estados Unidos en cada sector. López-Córdova *et al.* (2005) presentan una descripción completa del marco empírico. Las elasticidades de la importación se calculan mediante el método de cuadrados mínimos en dos etapas y con datos de importación bilateral estadounidense para el periodo 1990-2003. Los datos provenientes de las aduanas del país norteamericano son desagregados de manera armonizada en 6 dígitos, e incluyen las importaciones de más de 150 países de todo el mundo.

Suponiendo que todos los sectores tuvieran la misma elasticidad de sustitución, las estimaciones sugieren que en los Estados Unidos la elasticidad de la demanda de importación intrasectorial es cercana a 5 puntos. Dicho dato se corresponde aproximadamente con los obtenidos en estudios previos —por

ejemplo, con la banda más baja de Romalis (2003) para México—. No obstante, la suposición de que la elasticidad de sustitución es constante entre los diferentes sectores debe ser matizada. A diferencia de estudios anteriores⁶, la presente metodología permite flexibilizar dicha suposición. Los resultados que se presentan a continuación entrañan distintas elasticidades intrasectoriales, las cuales son calculadas para cinco sectores diferentes (agricultura, minería, textiles, fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo, y otros productos de manufactura). Los resultados registrados en López-Córdova *et al.* (2005) muestran que, en el sector de las manufacturas, los productos textiles tienen significativamente más elasticidad de sustitución (siete puntos). Para la agricultura, la elasticidad es de tres puntos, mientras que para la minería es de casi siete, resultado coherente con lo que cabría esperar para un sector de productos básicos como éste. En resumen, las elasticidades intrasectoriales varían significativamente entre los diferentes sectores, y es importante considerar tal heterogeneidad al estimar el potencial efecto de cualquier cambio de las políticas comerciales en los flujos de comercio bilateral.

¿Qué nos dicen las estimaciones de elasticidad acerca de la competencia China-América Latina? El Cuadro 4.1 (ver también Anexo a partir de la página 144) presenta estimaciones sobre cómo la disminución en 1 por ciento del precio en las exportaciones chinas a los Estados Unidos afectaría las ventas, para China y para el resto del mundo. Naturalmente, una reducción en el precio conduciría a un aumento de las exportaciones chinas hacia Estados Unidos, que sería del 3.7 por ciento según estos resultados, mientras las ventas provenientes de América Latina y el resto del mundo caerían en alrededor de un 0.1 por ciento. En general, las importaciones estadounidenses aumentarían sólo un 0.3 por ciento. Tal y como cabría esperar, el mayor impacto lo experimentaría el sector manufacturero, en el que se concentra la oferta de exportación china. A este respecto, las exportaciones de productos de piel, indumentaria y textiles aumentarían un 4.5 por ciento, desplazando drásticamente a las mexicanas (0.2 por ciento) y sudamericanas (0.8 por ciento). Las ventas de maquinaria y equipos centroamericanos disminuirían en 0.2 por ciento, y serían desplazadas por un aumento en las exportaciones chinas del 3.8 por ciento.

Escenarios políticos

Consideremos cómo las exportaciones de América Latina, China y el resto del mundo hacia los Estados Unidos pueden variar dependiendo de los tres escenarios de aplicación de políticas reseñados anteriormente: revaluación

del RMB, eliminación de los aranceles estadounidenses a las importaciones latinoamericanas y eliminación de los cupos aduaneros en los Estados Unidos a la importación de textiles chinos —los dos últimos suponen un cambio significativo en la propia política comercial de Washington—. Finalmente, el análisis considera los diferenciales en el crecimiento de la productividad como factor determinante en el pobre resultado obtenido por las exportaciones latinoamericanas. La metodología para calcular tales pronósticos se describe en López-Córdova *et al.* (2005).

Revaluación de la divisa china

Se pueden aplicar las elasticidades del Cuadro 4.1 a fin de evaluar las potenciales implicaciones para las importaciones estadounidenses de una revaluación de la moneda china. El análisis sin duda es crudo, ya que asume que la apreciación en la tasa de cambio sólo conduce a cambios en los precios de los productos chinos sin efectos en el equilibrio general de la economía china o del resto del mundo. De hecho, esto supone que la tasa de cambio de otros países permanece sin variación, lo cual es quizá mucho suponer, en especial con respecto a otras naciones asiáticas. También se ignoran los potenciales efectos adversos de la revaluación en la economía china, tales como la alteración del sector financiero.

¿Que pasaría si el RMB se revaluase en un 20 por ciento? Esto no implica que los precios de las exportaciones chinas aumenten en el mismo porcentaje. Las exportaciones chinas representan una gran parte de los insumos importados —alrededor del 70 por ciento del valor de las exportaciones, según algunos autores—. Tomando esa cifra como válida y suponiendo que la revaluación solamente aumenta los precios de los insumos chinos (incluida la mano de obra), representados en las exportaciones (30 por ciento de su valor), una revaluación del 20 por ciento implica un incremento del 6 por ciento en el precio de las exportaciones chinas. El Cuadro 4.2 (ver también Anexo a partir de la página 144) muestra el pronóstico para las importaciones de los Estados Unidos en este escenario.

Tales estimaciones sugieren que una revaluación del RMB en un 20 por ciento reduciría las exportaciones chinas hacia los Estados Unidos en más de una quinta parte, o \$54 mil millones con base en las cifras de comercio en 2005. Las ventas chinas de productos de piel, indumentaria y textiles serían las más sensibles, pues caerían cerca del 27 por ciento. Pero, lo que es más importante, la revaluación del RMB tendría únicamente un modesto impacto en las importaciones totales de los Estados Unidos, las cuales disminuirían tan sólo en

un 2.5 por ciento (\$42 mil millones). Desde que el déficit de la cuenta corriente excedió los \$200 mil millones en 2005, tal vez resulta errónea la perspectiva de que una relajación de la política cambiaria china le daría una oportunidad única a los Estados Unidos para corregir sus desequilibrios externos. Solucionar el desequilibrio global requiere una estrategia multidimensional, que implique quizás una mayor flexibilidad del RMB, además de un mayor dinamismo económico en Europa y un ajuste fiscal en los Estados Unidos.

Una modificación en la política cambiaria de China no reduciría de modo significativo las importaciones de los Estados Unidos porque, como sería de esperar, una apreciación del RMB llevaría a una mejora en la competitividad de exportación en el resto del mundo. En particular, las ventas de América Latina a los Estados Unidos crecerían el 0.5 por ciento, o cerca de \$1.4 mil millones sobre el nivel del 2005. Mientras Centroamérica y Sudamérica serían las más beneficiadas, los países andinos verían un incremento marginal en sus exportaciones dada la relevancia del petróleo en sus canastas de exportación. Las exportaciones de piel, vestimenta y textiles provenientes de esta región crecerían el 1.5 por ciento —el 4.8 por ciento para Sudamérica—. De este modo, el mensaje que surge es que, así como los Estados Unidos no deberían ver una revaluación china como una solución a sus desequilibrios comerciales, América Latina no debería esperar tampoco que esto impulsase significativamente sus ventas al mercado de los Estados Unidos.

La eliminación de aranceles estadounidenses a productos latinoamericanos

¿Qué representaría para las exportaciones de la región una reducción en los aranceles estadounidenses a los productos latinoamericanos? Esta pregunta se plantea desde 1994, cuando los Estados Unidos adoptaron el TLCAN, porque desde entonces este país ha mantenido negociaciones con otros de América Latina para establecer acuerdos similares de libre comercio. En 2004, aprobó un TLC con Chile; luego finalizó la negociación del Acuerdo de Libre Comercio con Centroamérica y República Dominicana (CAFTA), y actualmente sostiene negociaciones con las naciones andinas para acuerdos similares.

El Cuadro 4.3 (ver también Anexo a partir de la página 144) considera la eliminación de aranceles estadounidenses a importaciones de toda América Latina. En el comercio total, las exportaciones de la región aumentan en 3 por ciento, aunque hay una amplia variación entre las diferentes subregiones. Centroamérica experimentaría el mayor aumento, con una expansión de sus embarques a Estados Unidos del 21 por ciento, debido sobre todo al aumento

de las ventas de productos de piel, indumentaria y textiles, que crecen en 36 por ciento. De hecho, para casi todas las exportaciones de América Latina las de más rápido crecimiento serían: el Caribe con 21 por ciento, países andinos con 29 por ciento, y Sudamérica con 36 por ciento. El menor incremento sería para México, cuyos aranceles de exportación hacia los Estados Unidos se redujeron drásticamente en 2003 como resultado del TLCAN.

Estos pronósticos coinciden con otros. Por ejemplo, el reporte de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC, 2004) analiza el impacto potencial del CAFTA en los patrones comerciales estimados para las importaciones estadounidenses originarias de cinco países de Centroamérica contrapartes del tratado (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) y de República Dominicana; se calcula que aumentarían en un 26 por ciento, lo que coincide con el presente pronóstico sobre el Caribe y América Central. Hertel *et. al* (2004) estiman que en el caso del ALCA las importaciones estadounidenses aumentarían un 2.2 por ciento; Watanuki y Monteagudo (2002) calculan esta cifra en 1.1 por ciento; en contraste, la estimación presentada aquí prevé un aumento de sólo 0.4 por ciento.

Los resultados presentados aquí resaltan la importancia que reviste el comercio preferencial entre los Estados Unidos y América Latina, a fin de aumentar las exportaciones de la región. Por otro lado, se revelan pequeñas reducciones de las exportaciones chinas y del resto del mundo hacia los Estados Unidos, alrededor de 0.3 y 0.1 por ciento, respectivamente. Cabría esperar que las exportaciones más reducidas fueran las de productos de piel, indumentaria, textiles y manufacturas en general. Mientras que la caída en las exportaciones chinas y del resto del mundo debería despertar inquietud acerca de los efectos de la desviación comercial de los tratados de libre comercio, los aumentos generales de las importaciones estadounidenses (alrededor del 0.4 por ciento) sugieren que el ALCA generaría suficientes oportunidades de comercio para superar cualquier desviación.

Eliminación del cupo textil

En América Latina, los sectores que más han resentido la competencia china han sido el textil y el de indumentaria. El Cuadro 4.4 muestra que de 2000 a 2004 la participación de China en las importaciones estadounidenses de indumentaria aumentó del 13.2 por ciento al 18.6 por ciento, mientras que la participación de América Latina en dicho mercado disminuyó del 30.8 al 26.3 por ciento. El aumento en la participación china y la pérdida latinoamericana se producen pese a una mayor disminución en los aranceles estadounidenses a

Cuadro 4.4. Importaciones estadounidenses de indumentaria y aranceles medios, por origen

	Volumen (\$ millones)				Distribución regional (porcentaje)				Aranceles medios (porcentaje)			
	1997	2000	2003	2004	1997	2000	2003	2004	1997	2000	2003	2004
Mundial	47,084	62,928	66,499	70,533	100.0	100.0	100.0	100.0	12.6	12.1	11.2	10.9
América Latina	13,669	19,376	18,150	18,517	29.0	30.8	27.3	26.3	5.6	5.5	3.4	3.3
México	5,317	8,704	7,178	6,930	11.3	13.8	10.8	9.8	1.0	0.4	0.7	0.7
América Central	4,781	6,702	7,159	7,560	10.2	10.7	10.8	10.7	8.9	9.9	6.0	6.0
Caribe	2,871	2,987	2,540	2,481	6.1	4.7	3.8	3.5	6.9	7.5	2.5	2.3
Andina	575	844	1,062	1,331	1.2	1.3	1.6	1.9	13.1	14.7	4.1	1.8
Sudamérica	125	140	211	215	0.3	0.2	0.3	0.3	10.3	12.9	14.1	12.3
China	7,279	8,307	10,997	13,106	15.5	13.2	16.5	18.6	11.8	10.5	10.0	9.5
Resto del mundo	26,136	35,245	37,352	38,909	55.5	56.0	56.2	55.2	16.6	16.1	15.3	14.9

Nota: Los aranceles medios son los derechos calculados divididos por el valor de las importaciones.

Fuente: Datos actualizados de los Estados Unidos, cálculos de los autores.

las importaciones de América Latina en relación con los productos chinos. Una posible explicación para el aumento de la presencia de indumentaria china durante este periodo sería la eliminación en 2002 de un número de cupos en las importaciones de este tipo en el marco del AMF. Los cupos vinculantes del AMF limitaron las exportaciones de indumentaria y la consecuente participación del mercado exportador tanto en China como en otras naciones asiáticas. Durante la Ronda de Uruguay, los países acordaron levantar gradualmente tales cupos y eliminarlos totalmente en enero de 2005. La implementación de la etapa final para la eliminación de cupos en los Estados Unidos y en otras partes ha generado una aprehensión generalizada en América Latina; se teme que la oleada de exportaciones chinas hacia los Estados Unidos continúe mermando las exportaciones de la región hacia ese mercado.

Estudios anteriores han intentado predecir el impacto de la eliminación de los cupos AMF en las exportaciones de América Latina y ofrecen un panorama poco alentador para la región. Nordas (2004), por ejemplo, encontró que la participación de China en el mercado de la indumentaria de los Estados Unidos pasaría del 16 al 50 por ciento; por el contrario, la participación de México caería del 10 al 3 por ciento, y en el resto de América Latina la reducción sería del 16 al 5 por ciento. ¿La metodología basada en la elasticidad proporciona predicciones negativas similares? Para aplicar este marco al análisis del impacto potencial que la eliminación de cupos AMF podría tener en las exportaciones hacia los Estados Unidos, se requiere alguna medida sobre cuánto cambiaría el precio relativo de las exportaciones chinas y latinoamericanas sin los cupos. Para ese propósito, pueden utilizarse estimaciones del arancel de exportación equivalentes a los cupos, y aplicar las elasticidades de sustitución estimadas para comprender las implicaciones de los consecuentes cambios de precios relativos. Según la USITC (2002), el arancel de exportación equivalente al cupo para la venta de indumentaria china a los Estados Unidos fue aproximadamente del 21 por ciento. Al estimar las elasticidades de sustitución, López-Córdova *et al.* (2005) suponen que todas las exportaciones de indumentaria chinas estuvieron sujetas a este arancel equivalente de exportación, además de los derechos usuales aplicados en los Estados Unidos.

La columna 1 del Cuadro 4.5 presenta el pronóstico del impacto de la eliminación de cupos sobre las importaciones estadounidenses. Las exportaciones chinas aumentan en un impresionante 75 por ciento, mientras se registran caídas en las demás regiones. Las importaciones estadounidenses crecen en un modesto 2.2 por ciento. América Latina se ve innegablemente afectada, pero los pronósticos son más reservados que la aparente percepción general —entre el 7 y el 8 por ciento, salvo un 17 por ciento para Sudamérica—.

Cuadro 4.5. Eliminación de cupos AMF e importaciones estadounidenses de indumentaria, por región, 2003

	Usando elasticidades de sustitución		Con base en resultados de diferencia-en-diferencias	
	Importaciones (cambio %)	Cambio en participación de mercado (puntos porcentuales)	Cambio en participación de mercado (puntos porcentuales)	Valor p de la estimación
Mundial	2.2	0.0	--	--
América Latina	-7.7	-2.6	-2.5	0.3
México	-8.2	-1.1	-2.2	0.3
América Central	-7.0	-1.0	-1.8	0.3
Caribe	-7.8	-0.4	-0.3	0.8
Andina	-7.3	-0.1	0.4	0.4
Sudamérica	-17.0	-0.1	-0.6	0.4
China	74.9	11.8	25.3	0.0
Resto del mundo	-14.4	-9.1	-24.4	0.0

Fuente: Cálculos de los autores.

La columna 2 muestra el pronóstico para el cambio en la participación del mercado (en puntos porcentuales) de cada región. La participación de China aumenta en 11.8 puntos, la de América Latina disminuye 2.7 puntos, y la del resto del mundo cuenta para el balance.

Debido a que estos resultados contrastan claramente con hallazgos anteriores, se debe evaluar si son o no razonables. Una estrategia alternativa para medir el impacto de la eliminación de los cupos en la participación de mercado para cada región es emplear el método de la diferencia-en-diferencias a fin de comparar los cambios en las participaciones de mercado del año 2000 a 2003, en líneas de aranceles que habían eliminado los cupos de importación en 2002 (el grupo tratado), con aquéllos en líneas de aranceles con cupos eliminados en 2005 (el grupo de control); para más información, consúltese el apéndice C de López-Córdova *et al.* (2005). Las columnas tres y cuatro del Cuadro 4.5 presentan las conclusiones junto con los resultados basados en la elasticidad. Para América Latina y el Caribe, estas estimaciones son sorprendentemente similares a los resultados anteriores —una pérdida en la participación de mercado cercana a los 2.5 puntos porcentuales—; sin embargo, no se puede rechazar la hipótesis de que el impacto en la participación de mercado sea nulo, lo cual es cierto para todas las subregiones de América Latina. Por el contrario, las estimaciones para China y el resto del mundo son sustancialmente mayores (en términos absolutos). En general, el método de la diferencia-en-diferencias sugiere que las ganancias en la participación china del mercado no han sido a expensas de América Latina, sino principalmente del resto del mundo. Si bien el impacto es pequeño, la reciente adopción de

medidas de salvaguardia en contra de las exportaciones chinas hacia los Estados Unidos debería dar un respiro a los países de América Latina en vista de la competencia china⁷.

El crecimiento de la productividad y las exportaciones chinas

Hasta ahora los diferentes escenarios han mostrado que el desempeño relativamente bajo de América Latina, en comparación con el de China, al exportar al mercado estadounidense tiene poco que ver con una subvaloración del RMB o con el mayor acceso de los productos chinos, tal vez derivado de la eliminación de los cupos AMF. Más aún, mientras que las preferencias arancelarias de los Estados Unidos en el contexto de un acuerdo de comercio regional ayudarían a los exportadores latinoamericanos a competir contra China y otros países, América Latina no debería confiarse en el acceso preferencial como una solución a largo plazo a sus retos de competitividad. México, que obtuvo el acceso al mercado de los Estados Unidos por medio del TLCAN en 1994, pero que ha visto recientemente la merma en su ventaja arancelaria, debería servir de ejemplo.

Los países latinoamericanos deberían prestar especial atención al crecimiento de la productividad como la vía para sostener su dinamismo exportador. La mejora en la productividad permite a un país elaborar bienes a un costo menor y, en consecuencia, competir con más efectividad en los mercados mundiales. Lamentablemente, América Latina se ha rezagado en esta área; el reto que enfrenta se hace evidente al compararla con China. El desempeño de la productividad china ha sido impresionante desde que emprendió la liberalización económica. El crecimiento de la productividad total de factores (PTF) anual estima un rango de un mínimo del 1.4 por ciento a un máximo del 4 por ciento (Moreira, 2004). En contraste, el crecimiento de la productividad latinoamericana ha sido modesto, cuando no decepcionante. Durante las décadas de los ochenta y los noventa, el crecimiento de la PTF fue negativo para la región en su conjunto (Loayza *et al.*, 2002). López-Córdova y Moreira (2004) estiman que el crecimiento de la PTF a finales de los noventa fue del 1.1 por ciento para México y del 2.7 por ciento para Brasil.

Dadas las profundas diferencias en el desempeño de la productividad entre China y América Latina, es razonable cuestionarse cuánto de la creciente brecha en el desempeño de la exportación de ambas regiones podría explicarse por la pobre productividad latinoamericana. Si bien ofrecer una respuesta rigurosa a esta pregunta va más allá de las capacidades de la metodología aquí

Cuadro 4.6. Diferenciales en el crecimiento de la productividad China-América Latina e importaciones estadounidenses, por región, 2001

(Cambios en las importaciones de los Estados Unidos en respuesta a un 2 por ciento de crecimiento en la brecha de la PTF entre China y América Latina)

	Comercio total	Agricultura	Minería	Productos manufacturados			
				Total	Piel, indumentaria, textiles	Maquinaria y equipo	Otros
Mundial	0.841	0.080	0.001	0.965	2.048	0.828	0.856
América Latina	-0.159	-0.004	-0.002	-0.189	-0.487	-0.169	-0.060
México	-0.169	-0.004	-0.002	-0.185	-0.491	-0.172	-0.093
América Central	-0.209	-0.001	-0.001	-0.258	-0.284	-0.369	-0.069
Caribe	-0.197	-0.005	-0.003	-0.222	-0.414	-0.214	-0.017
Andina	-0.022	-0.001	-0.001	-0.090	-0.370	-0.164	-0.019
Sudamérica	-0.220	-0.008	-0.003	-0.195	-1.594	-0.098	-0.030
China	7.380	3.880	0.887	7.358	9.066	7.515	6.042
Resto del mundo	-0.148	-0.008	-0.001	-0.163	-0.797	-0.146	-0.054

Fuente: Cálculos de los autores.

expresada, uno podría aventurarse a hacer una estimación. Entre 2000 y 2003, la diferencia anual en las tasas de crecimiento de las importaciones manufacturadas estadounidenses, provenientes de China y América Latina, fue de 15.9 puntos porcentuales. Supongamos que la brecha en el crecimiento de la productividad entre China y América Latina de 2000 a 2003 se mantuvo cercana a los 2 puntos porcentuales por año, y que cada punto en el crecimiento de la PTF se traslada a las disminuciones de los precios de exportación en un uno a uno. Entonces, los resultados en el Cuadro 4.6 sugerirían que el rápido crecimiento de la productividad en China registraría 7.4 puntos porcentuales —o ligeramente menos de un medio— de las diferencias en las tasas anuales de crecimiento de las exportaciones hacia los Estados Unidos. Un ejercicio similar para el sector de la piel, la indumentaria y los textiles sugiere que 9.1 puntos de la brecha de 12.4 puntos porcentuales entre las exportaciones de China y América Latina se explican como resultado del crecimiento más rápido de la productividad en China.

A pesar de que este ejercicio es más bien aproximado y requiere una interpretación cuidadosa, se destaca la necesidad de que los países de la región emprendan una evaluación introspectiva de los factores que podrían estar reteniendo el crecimiento de la productividad. Los países de América Latina están continuamente rezagados frente a otras regiones en la integridad de sus instituciones, la calidad y disponibilidad de su infraestructura, el gasto en investigación y desarrollo, así como en el número disponible de trabajadores cualificados. Éstos son, entre otros, los factores que la región debe atender a

fin de participar exitosamente en los mercados mundiales y competir de manera efectiva con China y otros países.

Comentarios finales

El ascenso de China en los mercados mundiales ha sido motivo de aprehensión en América Latina. Mientras su gran tamaño y su abundancia de mano de obra hacen del país asiático un competidor formidable, los escenarios aquí considerados sugieren que los países latinoamericanos no deberían esperar que cambios en las políticas económicas a nivel internacional den un gran y duradero impulso a su capacidad para competir en los mercados mundiales. Primero, si bien una apreciación del renminbi (del 20 por ciento) tendría un impacto significativo en las ventas chinas a los Estados Unidos, y reduciría las exportaciones de China en más de una quinta parte, las exportaciones latinoamericanas se incrementarían solamente un 0.5 por ciento. Más aún, como producto del análisis, el impacto en las importaciones totales sería modesto, tal es así que la revaluación de la moneda china no repercutiría significativamente en los desequilibrios externos de los Estados Unidos en la ausencia de cambios adicionales en la economía internacional. Segundo, la eliminación de los cupos AMF conduciría a un agudo incremento en las ventas a los Estados Unidos (75 por ciento), pero América Latina vería disminuir su participación de mercado en los Estados Unidos en cerca del 10 por ciento solamente (2.5 puntos porcentuales). La ganancia de China sería sobre todo a expensas de otras regiones del mundo. Tercero, el libre comercio hemisférico aumentaría las exportaciones latinoamericanas hacia los Estados Unidos en cerca del 3 por ciento, con un impacto especialmente significativo en las exportaciones centroamericanas (un incremento del 21 por ciento). No obstante, las preferencias arancelarias no representan una solución de largo plazo para el modesto desempeño de la exportación de América Latina, siempre que los Estados Unidos negocien acuerdos comerciales con otros países (por ejemplo, Tailandia), o que haya más reducciones a los aranceles NMF (nación más favorecida). Por último, un cálculo aproximado sugiere que el rezago en el crecimiento de la productividad es el principal culpable del pobre desempeño de la exportación de la región. Esto explica cerca de la mitad de la brecha en el crecimiento de la exportación entre China y América Latina en años recientes. A la luz de estos resultados, lo importante es prestar la debida atención a los factores que pueden afectar el desempeño de la productividad latinoamericana.

Notas

1. Ernesto López-Córdova es economista del Banco Interamericano de Desarrollo (BID); Alejandro Micco era economista del Departamento de Investigación del BID y posteriormente del Banco Central de Chile en el momento en que participó en la elaboración de este documento; Danielken Molina es economista de la Universidad de California en San Diego. Las opiniones aquí expresadas son de los autores y no reflejan necesariamente los puntos de vista del BID o del Banco Central de Chile.
2. Ver Devlin *et al.* (2005).
3. “Comercio” aquí significa la suma de importaciones y exportaciones.
4. Acuerdo de Libre Comercio entre Centroamérica, la República Dominicana y los Estados Unidos (CAFTA, por sus siglas en inglés).
5. En noviembre de 2005, los Estados Unidos adoptaron salvaguardas sobre los productos textiles chinos, planeadas para entrar en vigor en el 2008.
6. Romalis (2004) afirma en su estudio que “...existe una variación arancelaria insuficiente para poder obtener estimaciones de elasticidad de sustitución significativas pormenorizadas por industria”.
7. Ver la nota número 5.

Cuadro A4.1. Importaciones estadounidenses y promedio arancelario, por origen

	Importaciones estadounidenses											
	Volumen (\$ millones)			Distribución (por ciento)			Crecimiento anual real (por ciento)				Promedio arancelario (por ciento)	
	1990	2000	2003	1990	2000	2003	1990-2000	1990-2003	2000-2003	1990	2000	2003
Mundial	431,318	1,153,203	1,116,347	100.0	100.0	100.0	7.3	4.8	-3.2	4.6	2.5	2.1
América Latina	58,286	198,906	195,848	13.5	17.3	17.5	10.0	6.9	-2.7	3.0	1.3	0.8
México	25,872	124,408	128,430	6.0	11.1	11.5	14.2	10.2	-2.2	2.8	0.8	0.4
América Central	2,704	11,824	11,654	0.6	1.0	1.0	12.7	9.0	-2.7	5.0	5.2	4.4
Caribe	4,494	9,770	9,913	1.0	0.8	0.8	5.1	2.9	-4.1	4.9	3.3	2.2
Andina	14,670	29,295	25,011	3.4	2.5	2.2	4.2	1.5	-7.2	1.4	0.7	0.5
Sudamérica	10,546	19,609	21,560	2.4	1.7	1.9	3.5	2.9	1.0	4.3	2.4	1.6
China	14,254	98,267	146,989	3.3	8.5	13.2	18.0	16.6	11.9	7.8	4.7	3.6
Resto del mundo	358,778	855,030	773,510	83.2	74.2	69.3	6.1	3.3	-5.4	4.7	2.6	2.2

Notas: El crecimiento anual real se calcula usando el IPC de los Estados Unidos como deflador. Los promedios arancelarios se calculan dividiendo los impuestos por el valor de las importaciones.

Fuentes: Cálculos de los autores basados en datos de aduanas de los Estados Unidos.

Cuadro A4.2. Importaciones estadounidenses y promedio arancelario, por origen y sector

		Importaciones estadounidenses														
		Volumen (\$ millones)		Distribución regional (por ciento)			Como porcentaje de las importaciones de la región			Crecimiento anual real (por ciento)			Promedio arancelario (por ciento)			
		1990	2000	2003	1990	2000	2003	1990	2000	2003	1990-2000	1990-2003	2000-2003	1990	2000	2003
Agricultura																
Mundial		10,350	17,621	18,266	100.0	100.0	100.0	2.4	1.5	1.6	2.6	1.8	-1.0	3.6	1.4	0.7
América Latina		5,243	8,499	8,848	50.7	48.2	48.4	9.0	4.3	4.5	2.1	1.4	-0.9	2.9	0.6	0.3
México		3,152	3,491	3,491	18.1	17.9	19.1	7.2	2.5	2.7	2.5	2.2	1.2	5.2	0.6	0.2
América Central		988	1,820	1,706	9.6	10.3	9.3	36.6	15.4	14.6	3.4	1.6	-4.3	0.7	0.1	0.1
Caribe		142	163	170	1.4	0.9	0.9	3.2	1.7	1.8	-1.4	-1.3	-0.9	0.6	0.0	0.0
Andina		1,188	1,611	1,622	11.5	9.1	8.9	8.1	5.5	6.5	0.3	-0.2	-2.0	2.2	0.2	0.1
Sudamérica		1,052	1,173	1,860	10.2	9.9	10.2	10.0	8.9	8.6	2.4	1.8	-0.2	2.1	1.6	0.7
China		105	298	401	1.0	1.7	2.2	0.7	0.3	0.3	8.0	8.0	8.0	2.4	28.5	1.8
Resto del mundo		5,003	8,824	9,017	48.3	50.1	49.4	1.4	1.0	1.2	3.0	1.9	-1.5	4.3	1.2	1.0
Minería																
Mundial		49,326	104,516	126,384	100.0	100.0	100.0	11.4	9.1	11.3	4.9	4.7	4.2	0.3	1.2	0.0
América Latina		13,100	31,523	36,311	26.6	30.2	28.7	22.5	15.8	18.5	6.2	5.3	2.5	0.2	0.1	0.0
México		5,064	12,116	14,589	10.3	11.6	11.5	19.6	9.4	11.4	6.1	5.7	4.1	0.2	0.0	0.0
América Central		25	154	181	0.1	0.1	0.1	0.9	1.3	1.6	16.6	13.3	3.2	0.3	0.3	0.0
Caribe		782	980	2,735	1.6	0.9	2.2	17.4	10.0	29.8	-0.5	7.3	37.7	0.2	0.0	0.0
Andina		6,912	17,325	17,110	14.0	16.6	13.5	47.1	59.1	68.4	6.6	4.4	-2.6	0.3	0.2	0.0
Sudamérica		318	948	1,696	0.6	0.9	1.3	3.0	4.8	7.9	8.5	10.8	18.8	0.4	0.1	0.1
China		725	608	329	1.5	0.6	0.3	5.1	0.6	0.2	-4.4	-8.3	-20.2	0.7	0.2	0.3
Resto del mundo		35,501	72,385	89,743	72.0	69.3	71.0	9.9	8.5	11.6	4.5	4.6	5.1	0.3	1.7	0.0
Manufactura																
Mundial		371,642	1,030,066	971,697	100.0	100.0	100.0	86.2	89.4	87.0	7.7	4.9	-4.1	5.2	2.7	2.4
América Latina		39,943	158,884	150,689	10.7	15.4	15.5	68.5	79.9	76.9	11.7	7.9	-3.9	3.9	1.6	1.1
México		18,935	113,140	110,351	5.1	11.0	11.4	73.2	88.1	85.9	16.3	11.5	-3.0	3.3	0.9	0.4
América Central		1,690	9,849	9,767	0.5	1.0	1.0	62.5	83.3	83.8	16.0	11.5	-2.5	7.6	6.2	5.2
Caribe		3,570	8,627	6,288	1.0	0.8	0.6	79.4	88.3	68.4	6.2	1.7	-12.0	6.1	3.7	3.2
Andina		6,571	10,359	6,279	1.8	1.0	0.6	44.8	35.4	25.1	1.8	-2.9	-17.2	2.5	1.7	1.8
Sudamérica		9,177	16,980	18,004	2.5	1.6	1.9	87.0	86.2	83.5	3.4	2.6	-0.1	4.6	2.6	1.8
China		13,424	97,361	146,259	3.6	9.5	15.1	94.2	99.1	99.5	18.6	17.0	12.0	8.2	4.6	3.6
Resto del mundo		318,274	773,822	674,749	85.6	75.1	69.4	88.7	90.5	87.2	6.3	3.2	-6.5	5.2	2.7	2.5

Notas: El crecimiento anual real se calcula usando el IPC de los Estados Unidos como deflator. Los promedios arancelarios se calculan dividiendo los impuestos por el valor de las importaciones.

Fuentes: Cálculos de los autores basados en datos de aduanas de los Estados Unidos.

Cuadro A4.3. Importaciones estadounidenses de productos manufacturados y promedio arancelario, por origen e industria

	Volumen (\$ millones)		Distribución regional (por ciento)			Porcentaje de importaciones manufacturadas			Crecimiento anual real (por ciento)		Promedio arancelario (por ciento)			
	1990	2000	1990	2000	2003	1990	2000	2003	1990- 2000	2000- 2003	1990	2000	2003	
Textiles e indumentaria														
Mundial	43,417	97,872	100.0	100.0	100.0	11.7	9.5	10.5	5.5	4.0	12.9	10.3	8.7	
América Latina	5,678	23,742	13.1	24.3	21.2	14.2	14.9	14.4	12.2	8.0	13.0	6.0	4.6	
México	1,211	18,810	2.8	11.0	8.7	6.4	9.6	8.1	21.1	13.6	12.0	2.4	0.8	
América Central	876	6,806	2.0	7.0	7.1	51.8	69.1	74.1	19.4	14.6	14.0	8.7	6.8	
Caribe	1,362	3,249	3.1	3.3	2.7	38.1	37.7	44.0	6.1	2.9	13.8	8.5	6.5	
Andina	375	952	0.9	1.0	1.1	5.7	9.2	18.3	6.8	6.1	4.1	14.5	10.0	
Sudamérica	1,854	1,925	4.3	2.0	1.6	20.2	11.4	8.9	-2.4	-3.7	12.1	10.6	10.0	
China	6,319	21,710	14.6	22.2	28.0	47.1	22.3	19.6	10.1	9.4	11.6	11.8	9.4	
Resto del mundo	31,420	51,990	72.4	53.6	50.8	9.9	6.8	7.7	2.4	1.2	13.1	11.5	10.1	
Maquinaria y equipos														
Mundial	193,344	611,125	100.0	100.0	100.0	52.0	59.3	58.0	9.1	5.8	4.2	1.6	1.3	
América Latina	15,227	93,195	7.9	15.2	16.4	38.1	58.7	61.4	16.6	11.9	2.6	0.7	0.4	
México	12,470	85,640	6.4	14.0	14.8	65.9	75.7	75.7	17.9	12.8	2.7	0.7	0.4	
América Central	90	1,602	0.0	0.3	0.2	5.3	16.3	9.8	29.8	16.8	1.9	0.4	0.5	
Caribe	283	881	0.1	0.1	0.2	7.9	10.2	15.4	9.0	7.1	2.0	0.5	0.5	
Andina	189	345	0.1	0.1	0.1	2.9	3.3	5.0	3.3	1.3	1.6	0.6	0.6	
Sudamérica	2,196	4,728	1.1	0.8	1.2	23.9	28.0	37.3	5.0	6.2	1.8	0.6	0.6	
China	2,517	44,330	1.3	7.3	12.8	18.7	45.4	49.1	29.6	26.0	5.1	2.3	1.9	
Resto del mundo	175,600	473,600	90.8	77.5	70.8	55.2	61.2	59.1	7.4	3.7	4.3	1.7	1.5	
Otras manufacturas														
Mundial	134,881	321,069	100.0	100.0	100.0	36.3	31.2	31.5	6.1	3.7	4.1	2.4	2.3	
América Latina	19,039	41,946	14.1	13.1	11.9	47.7	26.4	24.2	5.2	2.4	2.3	1.2	0.7	
México	5,254	16,690	3.9	5.2	5.8	27.7	14.8	16.2	9.2	7.0	2.7	0.9	0.3	
América Central	725	1,441	0.5	0.4	0.5	42.9	14.6	16.1	4.2	3.4	0.6	1.1	0.7	
Caribe	1,925	4,497	1.4	1.4	0.8	53.9	52.1	40.5	5.9	-0.5	-19.0	1.2	0.9	
Andina	6,007	9,062	4.5	2.8	1.6	91.4	87.5	76.7	1.4	-4.2	-20.8	1.8	0.6	
Sudamérica	5,127	10,255	3.8	3.2	3.2	55.9	60.7	53.8	4.3	2.3	3.1	2.1	1.4	
China	4,588	31,321	3.4	9.8	14.9	34.2	32.0	31.3	17.9	16.2	11.0	5.3	2.9	
Resto del mundo	111,254	247,802	82.5	77.2	73.1	35.0	32.2	33.2	5.4	2.8	4.4	2.6	2.5	

Notas: El crecimiento anual real se calcula usando el IPC de los Estados Unidos como deflador. Los promedios arancelarios se calculan dividiendo los impuestos por el valor de las importaciones.

Fuentes: Cálculos de los autores basados en datos de aduanas de los Estados Unidos.

Bibliografía

- DEVLIN, R., A. ESTEVADEORDAL y A. RODRÍGUEZ (comps.) (2005), *The Emergence of China: Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., marzo.
- HANSON, G., y R. ROBERTSON (2006), "The Evolution of Mexico's Manufacturing Exports: A Gravity Framework for Evaluating Supply and Demand Factors", documento encargado por el Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., febrero.
- HERTEL, T., D. HUMMELS, M. IVANIC y R. KEENEY (2004), "How Confident Can We Be in CGE-Based Assessments of Free Trade Agreements?", Global Trade Analysis Project (GTAP), documento de trabajo, 26, marzo, Departamento de Economía Agrícola, Universidad de Purdue, West Lafayette, Indiana.
- LOAYZA, N., P. FAJNZYLBER y C. CALDERÓN (2002), "Economic Growth in Latin America and the Caribbean: Stylized Facts, Explanations and Forecasts", en proceso, Banco Mundial, Washington, D.C.
- LÓPEZ-CÓRDOVA, E., y M. M. MOREIRA (2004), "Regional Integration and Productivity: The Experiences of Brazil and Mexico", en A. ESTEVADEORDAL, D. RODRICK, A. M. TAYLOR y A. VELASCO (comps.), *Integrating the Americas: FTAA and Beyond*, Centro de Estudios Latinoamericanos David Rockefeller, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, Capítulo 17, pp. 573-609.
- LÓPEZ-CÓRDOVA, E., A. MICCO y D. MOLINA (2005), "How Sensitive Are Latin American Exports to Chinese Competition in the U.S. Market?", mimeografiado, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- MOREIRA, M. M. (2004), "Fear of China: Is There a Future For Manufacturing in Latin America?", documento de trabajo 33, Latin America/Caribbean and Asia/Pacific Economics and Business Association (LAEBA), diciembre, documento presentado en la Conferencia Anual de LAEBA 2004, Beijing, República Popular China, 3-4 diciembre.
- NORDAS, H. K. (2004), "The Global Textile and Clothing Industry Post the Agreement on Textiles and Clothing", mimeo., Organización Mundial de Comercio, Ginebra.

- ROMALIS, J. (2003), "NAFTA's and CUSFTA's Impact on North American Trade", Escuela de Graduados de Negocios, Universidad de Chicago, diciembre (sin publicar).
- US INTERNATIONAL TRADE COMMISSION (USITC) (2002), *The Economic Effects of Significant U.S. Import Restraints*, tercera actualización, Publicación USITC 3717, junio, Investigación núm. 332-325, Publicación 3519, USITC, Washington, D.C.
- USITC (2004), *U.S.-Central America-Dominican Republic Free Trade Agreement: Potential Economywide and Selected Sectoral Effects*, Publicación USITC 3717, Investigación núm. TA-2104-13, agosto, USITC, Washington, D.C.
- WATANUKI, M., y J. MONTEAGUDO (2002), "FTAA in Perspective: North-South and South-South Agreements in the Western Hemispheric Countries", manuscrito sin publicar presentado en la 5a. Conferencia Anual sobre Análisis Económico Global, Taipei China.

Capítulo 5

¿Afecta China la inversión extranjera directa en América Latina?

por Alicia García-Herrero y Daniel Santabárbara¹

Sinopsis

Este capítulo analiza empíricamente si la incursión de China como receptor de IED ha afectado la cantidad de IED captada por los países de América Latina. Sobre el periodo más extenso posible (1984-2001), dada la disponibilidad de datos, no se halló una desviación de IED de América Latina hacia China, cuando se consideran otros factores importantes. No obstante, poniendo énfasis en los últimos años (1995-2001), cuando la IED tuvo auge a nivel mundial y se aceleraron las negociaciones para la entrada de China en la OMC, el “efecto chino” es altamente significativo. Evaluando el impacto país por país, la entrada de IED en China parece haber obstruido el flujo hacia Colombia y México, aunque no es el caso para otras cuatro grandes economías estudiadas.

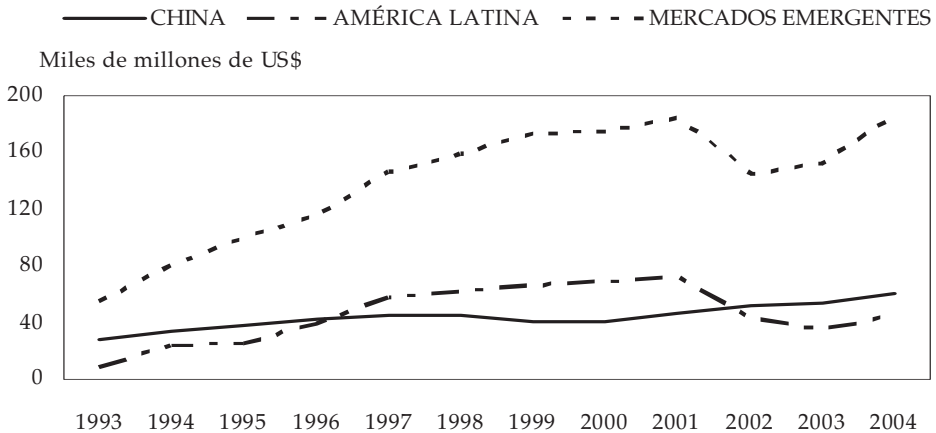
Introducción

La destacada y acelerada incursión de China como notable actor de la economía global tiene consecuencias para el resto del mundo. Una de ellas, muy importante, tiene que ver con la inversión extranjera directa (IED). China ha atraído una porción creciente de los flujos de IED desde la década de los noventa. Después de alcanzar un promedio anual de \$28 mil millones en dicha

década, los flujos medios anuales de entrada de IED chinos se incrementaron hasta \$47 mil millones después de que la República Popular China (RPC) ingresara a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 2001² (Gráfica 5.1), y continuaron creciendo aún más rápido, hasta alcanzar \$61 mil millones en 2004. En un periodo relativamente corto, China ha acumulado el tercer *stock* más importante del mundo de IED después de los Estados Unidos y el Reino Unido. Las firmas extranjeras son atraídas por el rápido crecimiento económico de China, lo cual ha fomentado la demanda de bienes de consumo, una fuerza laboral relativamente capacitada y educada para los salarios que percibe, infraestructura mejorada y un ambiente de negocios más previsible. Desde inicios de los años ochenta, China ha obtenido una inversión significativa de conglomerados regionales implantados en Hong Kong, Macao, Singapur y Taipei China, así como de las principales economías industrializadas, particularmente Japón y los Estados Unidos.

Del mismo modo en que muchos países muestran temor hacia China como un competidor de exportaciones, la preocupación crece, especialmente en países en desarrollo, de que la IED se pudiera desviar hacia el país asiático. La IED es muy importante para América Latina, y se considera como una fuente esencial de financiamiento externo que ha contribuido a modernizar la estructura económica. Sin embargo, los flujos de IED hacia América Latina

Gráfica 5.1. **Flujos de IED**
(\$ miles de millones)



Fuentes: Administración General de Aduanas de China, base de datos del WEO del FMI.

comenzaron a disminuir en 2000, mientras que la IED hacia China se ha acelerado (Gráfica 5.1). Debido a la relevancia de la IED para el futuro de la región, es necesario un conocimiento más profundo de sus determinantes. Este estudio se concentra en el impacto de China como un destinatario cada vez más importante de IED.

El que el financiamiento externo sea redirigido de los países de América Latina hacia China dependerá de varios factores. El primero es el grado de integración de los mercados de capitales. Si éstos no se encuentran integrados completamente entre los países, o más aún, entre las regiones, un incremento de la IED que entra a China no implicará necesariamente una reducción de IED en otros países o regiones. Los grandes flujos de IED en Asia pueden encajar en tal descripción. De hecho, Hong Kong, Macao, Singapur y Taipei China han sido los principales proveedores de IED hacia China, en tanto su presencia ha resultado irrelevante para otras partes del mundo, incluida América Latina.

Un segundo factor se centra en el hecho de que la oferta global de IED sea constante o, más específicamente, si la IED que entra a China afecta los flujos mundiales de IED. Si la oferta fuera constante, un incremento de IED hacia China reduciría el flujo de IED hacia otras regiones. Éste podría ser el caso para América Latina, pero no necesariamente, pues otras regiones podrían verse afectadas. Más aún, la oferta global de IED podría ser elástica; de hecho, si los inversores extranjeros directos obtienen grandes beneficios de su presencia en China o hay derramas en otros países, más ahorros podrían convertirse en IED en otras regiones del mundo. En la misma línea, la contribución de China para aumentar la tasa de retorno de IED podría desviar las preferencias de los inversores hacia IED en vez de otros flujos de capitales privados —sobre todo de cartera (portafolio) y préstamos internacionales—, en particular si sus retornos no están correlacionados con los de IED. Además, China misma, con su elevada tasa de ahorro, es una fuente relevante de IED; la IED que sale de China se ha incrementado en 66 por ciento anual desde su entrada a la OMC, a pesar de que sigue siendo baja comparada con la IED de los países de la OCDE más importantes.

Un tercer aspecto que considerar es la naturaleza de la IED que entra a China. Si está orientada hacia las exportaciones, reduciría la IED en otros países, compitiendo en los mismos mercados de exportación. Este efecto sería menos fuerte si la IED estuviera orientada hacia la demanda interna china. Más aún, si la IED incrementa sustancialmente las importaciones chinas, promovería la IED hacia otros países de donde vienen tales importaciones, particularmente exportadores de materias primas, escasas en el país asiático.

Parece claro que el impacto de la IED china en América Latina es más una cuestión empírica. Existen pocos intentos para tratar este tema en la literatura. Un primer paso —aunque sea sólo descriptivo— se halla en BID (2004). Aquí se describe la evolución de los flujos de IED bilateral acumulada hacia América Latina y China y se calcula un índice de coincidencia de los países de origen de la IED, que parece bastante bajo. Chantasawat *et al.* (2004) analizan empíricamente si China está apropiándose de la IED de los países latinoamericanos. Encuentran que el nivel de IED hacia China está correlacionado positivamente con la IED dirigida a economías asiáticas y que prácticamente no hay impacto sobre América Latina. Realizando un ejercicio similar con los porcentajes de IED, hay un efecto negativo chino sobre las participaciones asiáticas y latinoamericanas de IED.

De diferentes maneras, este estudio va más allá de Chantasawat *et al.* (2004). Primero, utiliza datos bilaterales y no agregados. Los datos bilaterales describen mucho mejor el comportamiento de los inversores, evitan un potencial sesgo de agregación y limitan los problemas de colinealidad. Segundo, no sólo estima el impacto de la IED destinada a China en América Latina como un todo, sino que diferencia entre países, ya que sus estructuras productivas y los tipos de IED que atraen difieren de manera importante. Por ejemplo, México y América Central han recibido principalmente IED dirigida a la exportación, mientras que Sudamérica ha atraído IED sobre todo en el sector de los bienes no transables (servicios financieros y públicos), así como la extracción de recursos naturales. Se esperaría, por lo tanto, que China tuviera un impacto negativo en el primer grupo, pero no en el segundo, donde podría volverse positivo en la medida en que el país asiático incrementa su demanda de materias primas.

Tercero, Chantasawat *et al.* (2004) asumen que la oferta de IED es inelástica —un supuesto restrictivo para países emergentes, que deben competir por financiamiento—, mientras, por otro lado, este estudio permite la posibilidad de una oferta elástica de IED introduciendo otros flujos de capitales como un factor adicional. De esta manera, captura la sustitución potencial o las complementariedades entre flujos. Cuarto, toma en cuenta el costo de ajuste de IED, que es relevante para la inversión a largo plazo (generalmente física), tal como la IED. Quinto, mejora la metodología para analizar el fenómeno observado. Recurre al método generalizado de momentos (MGM), utilizando instrumentos para variables potencialmente endógenas con retardo, variables exógenas y otros instrumentos válidos con el fin de obtener estimadores no sesgados, consistentes y eficaces dentro de lo posible. Por último, compara diferentes periodos para evaluar si el impacto de China en la IED que entra a

otros países es un fenómeno reciente, asociado a las negociaciones y participación final en la OMC, o si había comenzado después de que China anunciara su apertura económica al final de la década de los setenta.

Determinantes de la IED

Una porción importante de trabajo empírico ha analizado los principales determinantes de la IED, con muy poco consenso, excepto quizá por el tamaño de la economía del país de origen³. Durante mucho tiempo, la visión general se basaba en que, cuanto mejores eran la situación macroeconómica de un país y su ambiente institucional, más fácilmente éste podría atraer IED. Por ejemplo, Albuquerque *et al.* (2002) encuentran que la estabilidad macroeconómica incrementa la IED. Hines (1995) y Wei (1997) muestran que la corrupción la desmotiva, y lo mismo ocurre para las condiciones deficientes de operación (Singh y Jun, 1995) o la falta de capacidad para repatriar las utilidades (Mody *et al.*, 1998). En la misma línea, una encuesta realizada entre más de mil ejecutivos de empresas multinacionales llega a la conclusión de que la estabilidad macroeconómica y política, así como el ambiente regulatorio y el tamaño del país, son esenciales para las decisiones de los inversores sobre dónde establecerse (AT Kearney, 2003).

Hausmann y Fernández-Arias (2000), sin embargo, desafían esta visión, aportando evidencia de que países con bajos niveles de PIB per cápita y menos estabilidad macroeconómica tienden a atraer más IED. Los autores también encuentran que países con instituciones pobres tienden a atraer más IED como porcentaje de los flujos totales de capital. Otra variable sobre la cual no existe un consenso claro es el capital humano. Mientras que generalmente incrementa la productividad marginal del capital, éste puede no ser el caso en países con bajas capacidades e intensivos en mano de obra, donde principalmente los salarios bajos atraen IED (Chantasawat *et al.*, 2003). Por el tamaño de la economía, Jaumotte (2004) y Love y LageHidalgo (2000), entre otros, aportan pruebas respectivamente de que el PIB total del país receptor y el PIB per cápita contribuyen a atraer más IED. Además, la apertura comercial también parece relevante (Singh y Jun, 1995; Albuquerque *et al.*, 2003).

Otra rama de las investigaciones se ha concentrado en la relación entre comercio e IED (Brainard, 1997). Algunos estudios encuentran evidencia de un efecto de sustitución entre los dos, mientras otros están más a favor de una complementariedad. En principio, la sustitución debería venir cuando los países que exportan un cierto bien deciden producirlo en el país de destino a

fin de evitar aranceles de importación o exportación. Las complementariedades pueden existir si la IED está orientada a las exportaciones y requiere acceso a importaciones en el país de origen. Finalmente, algunos autores se han concentrado en el papel de los factores *push*, sean del país de origen o globales, a pesar de que no hay un consenso claro sobre cuáles son clave. Albuquerque *et al.* (2002) revelan que los factores *push* explican más del 50 por ciento del desarrollo de IED. En la misma línea, Levy-Yeyati *et al.* (2002) muestran que el ciclo económico en los países industrializados es un fuerte determinante de IED, pero la dirección de influencia cambia para Estados Unidos, Europa y Japón.

Variables y datos

La variable dependiente utilizada aquí consiste en flujos de IED bilateral anual de los diferentes países de origen de la OCDE hacia las seis economías receptoras más importantes en América Latina, expresada en millones de dólares. Los países receptores son Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Venezuela (la lista completa de países de origen y receptores está en el Cuadro A5.1). El análisis se limita a estos seis, puesto que son los destinos incluidos en la única base de datos disponible para tales flujos para un número importante de países, conocida como las *Estadísticas de Inversión Directa Internacional de la OCDE* (el Cuadro A5.2 provee detalles sobre las fuentes).

Existen dos horizontes temporales posibles. El más largo, en vista de la disponibilidad de datos, comienza con la decisión de China de poner en práctica una política de puertas abiertas, y va de 1984 a 2001. Esto arroja un panel no balanceado de 2,850 observaciones de flujos bilaterales de IED. Sin embargo, debido a algunos datos inexistentes en las variables explicativas, el primer modelo es estimado con un máximo de 527 observaciones⁴. Segundo, ya que el patrón de flujos de IED parece haber cambiado desde mediados de los años noventa, se estima un panel más corto (1995-2001). Este periodo debería capturar también el comportamiento de los inversores extranjeros a la luz de las negociaciones de China para su entrada a la OMC. Este caso permite solamente un máximo de 428 observaciones en las estimaciones.

La variable objetivo consiste en flujos bilaterales de IED desde diferentes países de la OCDE hacia China. Si hubiera un efecto de sustitución de IED de América Latina hacia China, el signo del coeficiente sería negativo. Los datos se obtienen de la misma fuente de la OCDE. Esto implica que excluyen importantes proveedores de IED hacia China desde la región asiática, pero

fuera de la OCDE. En realidad, es difícil pensar en una competencia potencial entre China y América Latina por IED desde las economías asiáticas, tales como Hong Kong, Macao, Singapur o Taipei China, las cuales constituyen juntas el 44 por ciento de la IED en China en 2003. Los lazos culturales y étnicos entre China y los países asiáticos no miembros de la OCDE sugieren una fragmentación en el mercado de IED. En realidad, incluir a estos países como proveedores de IED podría distorsionar la respuesta a la cuestión de si los inversores extranjeros han reducido su IED en América Latina a causa de China. La IED hacia América Latina se origina principalmente en países de la OCDE, responsables del 76 por ciento del total que recibió la región en 2002. El trabajo se concentra entonces en este flujo de IED, para garantizar un alto nivel de integración del mercado relevante de IED y por lo tanto las oportunidades reales de sustitución entre los países destinatarios.

Otra variable objetivo, construida como un test de robustez, refleja IED bilateral hacia Hong Kong. Gran parte de la reinversión toma lugar entre este punto y China, y no está adecuadamente considerada en las estadísticas. Tal fenómeno, generalmente conocido como flujos de retorno (*round-tripping*), se inicia con el capital de exportación hacia Hong Kong, favorecido por ventajas fiscales. Este capital retorna enseguida hacia China en forma de IED.

Los otros determinantes potenciales importantes de IED, incluidos como variables de control, se clasifican en: *i)* flujos de capital, *ii)* variables bilaterales, *iii)* factores de país receptor, *iv)* variables de país de origen y *v)* factores globales. Sumándolos, el modelo estimado puede expresarse como:

$$\begin{aligned}
 IED_{i,t}^j = & \lambda + \gamma \times IED_{i,t-1}^j + \eta_1 \times IED_{China,t}^j + \sum \alpha \times \text{flujos capital}_t \\
 & + \sum \beta \times \text{factores bilaterales}_{i,t}^j + \sum \chi \times \text{factores receptor}_{i,t} + \sum \delta \times \text{factores origen}_t^j \\
 & + \sum \phi \times \text{factores globales}_t + \varepsilon_{i,t}^j
 \end{aligned}$$

i = País receptor (América Latina)

j = País de origen (OCDE)

Los flujos de capital incluyen varios factores. Primero, se toma en cuenta el desarrollo de otros flujos de capital (portafolio y transfronterizos [*cross-border*]) para considerar sustituciones potenciales entre diferentes tipos de inversión. Si existe dicho desarrollo, se esperaría que el coeficiente fuera significativo y negativo. Los datos se han obtenido de las *Estadísticas Financieras Internacionales*

(EFI) del FMI. Segundo, debe permitirse la posible persistencia de flujos de IED porque la inversión requiere tiempo para ajustarse a los niveles deseados. Esto se considera al tomar la variable dependiente retardada. Un tercer regresor contempla el comportamiento de otros exportadores de IED para determinar si lo que hacen los competidores influye en las decisiones de inversión. Para tomar esto en cuenta, se incluye la IED de toda la zona OCDE hacia América Latina, así como hacia China y Hong Kong. Un coeficiente positivo y significativo indicaría algún tipo de comportamiento “gregario” o de “imitación de los competidores” entre inversores directos extranjeros. El cuarto cubre la posibilidad de que las decisiones de IED se tomen para el nivel regional. En otras palabras, si un país invierte, por ejemplo, en Chile, ello podría estimular inversión adicional en otros países latinoamericanos. Quinto, se introduce la IED hacia países de la OCDE para verificar si una posible preferencia de los inversores directos extranjeros a estar sólo en países industrializados desestimula la IED hacia América Latina. Por último, el análisis controla las tendencias globales en los flujos de IED, ya que es ciertamente más fácil para los países latinoamericanos recibir inversión durante los años de auge de IED. Todas estas variables (excepto la primera) se obtienen a partir de la base de datos de la OCDE.

Los factores bilaterales incluyen la tasa de cambio nominal de ambas partes, pues afecta el costo de la inversión, si se paga en moneda local, y el valor de las ganancias repatriadas. Una depreciación de la moneda del país receptor en relación con la del país de origen reduce ambos parámetros, así que el signo esperado del coeficiente no es claro a priori. Los datos se han obtenido de las EFI, y un incremento implica una depreciación de la moneda del país receptor frente a la moneda del país de origen. Se agrega una medida del costo de inversión relativo, medido como la diferencia en las tasas de interés de corto plazo entre el país receptor y el país de origen, también de las EFI. El coeficiente de esa variable debería ser negativo en principio, pero sólo si la inversión se financia localmente. De otro modo, sería la tasa de interés local o internacional la que contaría. Más aún, datos bilaterales de exportaciones e importaciones de la Dirección de Estadísticas del Comercio (DEC) del FMI permiten controlar la sustituibilidad o complementariedad entre exportaciones/importaciones e IED que entra. La variable bilateral final es un índice de similitud entre las estructuras de producción de los dos países, basado en datos de manufacturas de valor agregado (dos dígitos), de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI)⁵. Esta variable debería indicar hasta qué punto son similares las economías y en qué medida competirían en mercados terciarios.

Hay diversos factores potenciales del país receptor que son relevantes. Están incluidas las condiciones macroeconómicas relacionadas con el sector

externo, tales como el nivel de deuda externa con respecto al PIB, el servicio de la deuda, las reservas internacionales y el crecimiento de las exportaciones. A pesar de que no existe consenso sobre su influencia, las dos primeras deberían tener en principio una relación negativa con la IED que entra, mientras las dos últimas, en particular el crecimiento de las exportaciones, deberían estar relacionadas positivamente. Otras importantes condiciones macroeconómicas del receptor son el crecimiento del PIB, la proporción de inversión interna con respecto al PIB y el balance fiscal, cuyos coeficientes deberían ser positivos en principio. Es de esperar que la inflación y la tasa de cambio real reduzcan la IED en la medida en que reducen la competitividad del país receptor. Todas estas variables vienen de las EFI y de los *Indicadores de Desarrollo Mundial* (IDM) del Banco Mundial. Finalmente, el tamaño de la economía debería en principio promover la IED. La aproximación a esta variable se realiza utilizando una combinación del PIB per cápita y del PIB⁶, ambos en dólares. Los datos relativos a estos PIB se han obtenido de los IDM y de la base de datos *Perspectivas de la Economía Mundial* (PEM) del FMI, respectivamente. Las dotaciones de recursos naturales se obtienen de Hausmann y Fernández-Arias (2000). Por último, debido a las restricciones impuestas por la metodología utilizada —nada más pueden considerarse variables que cambian a lo largo del tiempo—, sólo se incluyen algunas características institucionales del país receptor; a saber, las restricciones de cuenta de capitales, obtenidas de Lane y Milesi-Ferretti (2004), la calidad de los derechos del acreedor, obtenidos de la base de datos de la *International Country Risk Guide*, y el capital humano, capturado a través del nivel de alfabetización de la base de datos de los IDM. La primera característica debería desalentar los flujos de capital, incluida la IED, mientras que las últimas dos deberían tener un efecto positivo. Al igual que ocurre con las variables macroeconómicas, no debería olvidarse la falta general de consenso en los efectos de estas variables. Finalmente, en cuanto a las crisis financieras, se incluye una variable para cada tipo de crisis —soberana, de cambio o bancaria—, la cual toma el valor de uno en cada año en el cual el país se encontraba en crisis. Esto permite capturar el impacto acumulativo de cada uno de estos eventos⁷. La información se obtiene de Díaz-Cassou *et al.* (2006). Las crisis generalmente deberían desestimular a los inversores extranjeros, pero las crisis bancarias tienden a ser seguidas de la apertura del sistema bancario a la competencia extranjera, principalmente a través de la privatización. Esto podría atraer IED.

Para las variables del país de origen, se incluyen el PIB y el PIB per cápita de la base de datos PEM. La evolución de los precios del petróleo se asume como el principal factor que afecta la IED. Éstos se obtuvieron de DataStream. El Cuadro A5.3 muestra las correlaciones bilaterales entre estos regresores.

Metodología empírica

Al realizar el análisis empírico, debe considerarse una serie de aspectos metodológicos, tales como la endogeneidad, la forma de capturar los costos de ajuste de la IED, la heterogeneidad no observada y la elección de las variables de control. Para tratar la endogeneidad potencial, así como la existencia de costos de ajuste y la heterogeneidad no observada, el análisis utiliza el estimador MGM, como también se conoce al estimador Arellano-Bover (Arellano y Bover, 1995). Este estimador combina la regresión expresada en primeras diferencias (se usan como instrumentos valores retardados de las variables en nivel) con la ecuación original expresada en niveles (esta ecuación se instrumenta con diferencias retardadas de las variables) y permite la inclusión de algunos instrumentos adicionales.

Se prefiere esta opción a un estimador de efectos fijos por varias razones. Primero, considera los efectos específicos bilaterales no observados e invariantes en el tiempo. Segundo, es posible tratar la endogeneidad potencial a partir de la inclusión de la variable dependiente retardada (para capturar los costos de ajuste) y otras variables potencialmente endógenas en el lado derecho de la ecuación, como la IED bilateral hacia América Latina, otros flujos de IED y el comercio bilateral⁸. Tercero, aborda la posibilidad de que la variable dependiente sea no estacionaria. Por último, considerando todos los instrumentos posibles, logra un alto grado de eficacia.

Sin embargo, los estimadores MGM tienen dos desventajas principales. Primero, dado que sus propiedades se mantienen asintóticamente, sería más seguro utilizar esta metodología con un número muy grande de observaciones⁹. Como un test de robustez, todas las regresiones se efectúan como un panel de efectos fijos con errores estándar robustos. Los resultados no difieren mucho. La otra desventaja es que no es posible incluir regresores invariantes en el tiempo debido a que sus coeficientes no son identificables con esta metodología. Sin embargo, esto no significa que haya un problema de variables omitidas, pues se incluyen en los efectos específicos invariantes en el tiempo del país.

Para tratar las variables omitidas, primero se estima una ecuación general incluyendo todas las variables de control (columna uno de los Cuadros 5.1 y 5.2); después, un test de Wald evalúa la hipótesis conjunta de que los coeficientes de las variables que no son significativas individualmente sean iguales a cero. Si no se rechaza, el modelo es reestimado sólo con los controles significativos. De otro modo, se prueba una hipótesis menos restrictiva, intentando reducir el número de regresores al máximo posible. Esta estrategia

Cuadro 5.1. Resultados del periodo extendido: 1984-2001

Variable dependiente: flujo bilateral de IED de país de origen a países receptores	(1) Efecto común para todos los países latinoamericanos		(2) (1) + Coeficientes conjuntamente no significativos removidos		(3) (2) + Efecto individual para cada país latinoamericano (a)	
	Coefficiente	Valor p	Coefficiente	Valor p	Coefficiente	Valor p
América Latina en su conjunto						
IED bilateral hacia China	-0.068	(0.234)	-0.062	(0.245)		
IED bilateral hacia HK, China	-0.033	(0.574)				
Específico-país (b): Impacto de IED hacia China en IED:						
A Argentina					-0.095**	(0.043)
A Brasil					0.131	(0.383)
A Chile					0.075	(0.489)
A Colombia					0.228*	(0.091)
A México					-0.068	(0.295)
A Venezuela					-0.062	(0.487)
Variables de control						
Flujos de capital						
Total flujos de capital sobre PIB	-16.535	(0.163)	9.357***	(0.002)	8.775***	(0.002)
Retardo de IED bilateral	0.259	(0.258)	0.221	(0.172)	0.312	(0.140)
IED de OCDE a China	0.003	(0.329)				
IED de OCDE a HK, China	0.006	(0.398)				
IED de OCDE a América Latina	-0.001	(0.308)				
IED total de miembros OCDE	0.000	(0.448)				
IED bilateral a América Latina	0.061***	(0.002)	0.060***	(0.004)	0.051***	(0.003)
IED bilateral a OCDE	0.002	(0.156)	0.001	(0.149)	0.001	(0.118)
Variables bilaterales						
Tasa de cambio nominal bilateral (c)	0.398**	(0.018)	0.082	(0.134)	0.099*	(0.067)
Diferencial de tasa de interés receptor-origen	0.164	(0.414)				
Exportaciones	0.074**	(0.012)	0.038***	(0.007)	0.037***	(0.007)
Importaciones	-0.029	(0.409)				
Similitud en estructura de producción	36.881	(0.808)	94.095	(0.258)	91.405	(0.256)
Variables de país receptor						
Variables macro						
Deuda externa sobre PIB	-4.335	(0.571)				
Servicio a la deuda sobre PIB	-95.210**	(0.018)				
Reservas externas	-0.012	(0.280)				
Crecimiento de exportaciones	-1.772	(0.620)				
Crecimiento del PIB	40.084**	(0.024)	7.707	(0.162)	6.507	(0.205)
Inflación	-0.592	(0.225)				
Balace fiscal	-17.023	(0.384)				
Inversión interna sobre PIB	-18.733	(0.199)				
Tasa de cambio efectiva real (d)	-0.831	(0.495)				

Cuadro 5.1 (continuación)

Variable dependiente: flujo bilateral de IED de país de origen a países receptores	(1)		(2)		(3)	
	Efecto común para todos los países latinoamericanos		(1) + Coeficientes conjuntamente no significativos removidos		(2) + Efecto individual para cada país latinoamericano (a)	
	Coefficiente	Valor p	Coefficiente	Valor p	Coefficiente	Valor p
Características generales						
Tamaño	0.000	(0.540)				
Recursos naturales	1.045**	(0.043)	0.221**	(0.049)	0.216*	(0.055)
Características institucionales						
Restricciones de cuenta de capitales	166.729	(0.372)				
Derechos de acreedor	32.538	(0.583)				
Alfabetización	81.430	(0.243)	15.644	(0.150)	13.752	(0.149)
Ocurrencia de crisis						
Soberana	-94.170	(0.448)				
Bancaria	459.129***	(0.007)	147.731***	(0.009)	135.266**	(0.010)
De cambio	-157.281	(0.232)				
Variables país de origen						
Crecimiento del PIB	-31.985	(0.138)	-4.837	(0.219)	-3.288	(0.334)
PIB per cápita	0.000	(0.957)				
<i>Shocks</i> globales: precio petróleo	6.699	(0.701)				
Constante	-7153.329	(0.246)	-1707.054	(0.114)	-1520.144	(0.112)
Estadística F	42678.81	(0.000)	497.36	(0.000)	1430.84	(0.000)
Observaciones	339		527		527	
Número de grupos (origen, receptor)	65		87		87	

Notas: Valores p fuertes entre paréntesis. * = significativo al 10 por ciento. ** = significativo al 5 por ciento. *** = significativo al 1%. Las variables en *italicas* están instrumentadas a través del procedimiento MGM siguiendo a Arellano y Bover (1995). Las variables removidas en columnas (2) y (3) son conjuntamente no significativas en un intervalo de confianza del 95 por ciento. Las variables categóricas *rating* y *libertades civiles y políticas* también están incluidas como regresores. (a) A pesar de que los coeficientes de las variables de control difieren numéricamente de la columna (2), los resultados son cualitativamente los mismos. (b) Estas variables provienen de multiplicar la IED hacia China y una variable dicotómica que toma el valor de uno para las observaciones de cada uno de los países receptores. (c) El incremento indica una depreciación de la moneda local. (d) El incremento indica una apreciación de la tasa de cambio efectiva real.

secuencial —de general a específico¹⁰— se sigue hasta que sea posible rechazar la hipótesis de que el conjunto restante de coeficientes de las variables de control es igual a cero (columna dos de los Cuadros 5.1 y 5.2). Este procedimiento logra coeficientes más eficaces de los parámetros restantes, incluido el de la variable de interés, por ejemplo, la IED que entra a China. El último modelo, aparte de incorporar estas restricciones en los regresores incluidos, verifica si el efecto de la IED que entra a China es diferente en los países latinoamericanos (columna tres de los Cuadros 5.1 y 5.2).

Resultados

El análisis, como se describió, hace regresiones de la IED de los seis países más grandes de América Latina en la IED bilateral hacia China y controla todos los regresores mencionados anteriormente en el modelo no restringido. El primer paso utiliza la muestra completa de 1984 a 2001. Esto captura desarrollos desde poco después de que China comenzara su política de puertas abiertas hasta los datos más recientes que coinciden con la entrada del país asiático a la OMC. Una vez introducidos todos los controles, no se percibe evidencia de un efecto de sustitución de la IED de América Latina hacia China (Cuadro 5.1, columna uno). Un resultado similar se obtiene para la IED hacia Hong Kong. Después, con un número más reducido de variables de control, se confirma la ausencia de un impacto significativo en la IED que entra a China (Cuadro 5.1, columna dos).

Con respecto al impacto de China en la IED que entra en cada país de América Latina que se consideró, Argentina y Colombia están afectados negativamente a niveles de significancia del 5 y del 10 por ciento, respectivamente, pero los parámetros son muy pequeños (Cuadro 5.1, columna tres). Además, no es posible rechazar la hipótesis de que los coeficientes de cada país latinoamericano sean los mismos e iguales a cero. Dada la debilidad de estos dos resultados, se puede concluir que prácticamente no existe un “efecto chino” en la IED entrante a América Latina en el periodo extendido.

Para reportar la significancia de las variables de control, nos centramos en el modelo restringido, ya que los estimadores son más eficaces¹¹. Primero, hay un efecto de complementariedad fuerte y significativo entre la IED y otros flujos de capital privados, a medida que el coeficiente para el flujo de capitales total sobre el PIB es positivo y altamente significativo. Este resultado sustenta la hipótesis de una oferta elástica de IED. Segundo, existe hasta cierto punto un “efecto regional”, pues un crecimiento en IED hacia un país latinoamericano desde un país de origen incrementa la inversión en otros países de la región. Esto se ilustra en el coeficiente altamente significativo, aunque pequeño, de IED bilateral hacia América Latina. Tercero, la cantidad de exportaciones bilaterales también parecen fomentar la IED, lo que sustenta la hipótesis de complementariedad —no sustitución— entre ambas. Una posible interpretación es que la IED que reciben los países latinoamericanos está orientada a las exportaciones, al menos en ciertos países, y por lo tanto las fomenta. Cuarto, como cabría esperar, la disponibilidad de recursos naturales en el país receptor contribuye a una IED entrante de mayor importancia. Finalmente, es interesante observar que la existencia de crisis bancarias parece estimular la IED en las

tres especificaciones. El vínculo probablemente reposa menos en las crisis bancarias que en la privatización y apertura a la competencia que han seguido prácticamente todos los países latinoamericanos en la muestra¹². Por último, los efectos fijos estimados para cada par origen-receptor también capturan la información de los regresores, la cual difícilmente cambia a lo largo del tiempo. Esto podría explicar por qué no son significativos.

El segundo ejercicio restringe el panel a un periodo más reciente, de 1995 a 2001, por varias razones. Primero, puede haber un cambio estructural en la evolución de la IED desde mediados de los noventa. Segundo, China aceleró las negociaciones para ser miembro de la OMC, antes de acceder a ésta oficialmente en 2001. Una razón adicional, más técnica, es que el problema potencial de la no estacionaridad (aunque está considerada en la metodología Arellano-Bover) es claramente reducido para este periodo más corto.

En este periodo, aparece un efecto claramente negativo y significativo de la IED que entra a China en la de América Latina (Cuadro 5.2, columnas uno y dos). En un análisis país-por-país del impacto, Colombia y México están negativa y significativamente afectados por incrementos en la IED destinada al país asiático, particularmente México, a un nivel de confianza del 99 por ciento (95 por ciento para Colombia). Como lo muestra el Cuadro 5.2, cuando la IED que entra a China se incrementa en \$100 millones, la IED hacia Colombia y México se reduce en \$84 y \$29 millones, respectivamente. A pesar de la diferencia relativamente grande en los parámetros, el impacto podría ser similar, ya que no es posible rechazar la hipótesis de que los dos coeficientes son estadísticamente iguales. Este resultado es particularmente interesante para México, pues el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) estuvo en marcha durante el periodo completo y la IED en general se incrementó. De hecho, comenzó a caer sólo recientemente, en 2002, pero esto no implica que China no haya tenido un efecto. Los resultados deberían leerse en términos de un contrafactual: si la IED hacia China no hubiera sido tan fuerte, México habría atraído más IED de la que recibió realmente. Por último, excluyendo el impacto en Colombia y México, no se encontró dislocación alguna desde los otros países latinoamericanos hacia China¹³.

Los resultados para las variables de control son muy similares a los del panel más grande, con dos excepciones. La depreciación de la tasa de cambio nominal es ahora claramente significativa al incrementar la IED hacia los países de América Latina, lo que sugiere que un costo de inversión más reducido, dada la depreciación de la tasa de cambio, tiene más peso que una reducción en los beneficios repatriados. Además, las importaciones bilaterales más relevantes parecen implicar menos IED hacia América Latina. Este resultado

Cuadro 5.2. Resultados del periodo reducido: 1995-2001

Variable dependiente: flujo bilateral de IED de país de origen a países receptores	(1)		(2)		(3)	
	Efecto común para todos los países latinoamericanos		(1) + Coeficientes conjuntamente no significativos removidos		(2) + Efecto individual para cada país latinoamericano (a)	
	Coefficiente	Valor p	Coefficiente	Valor p	Coefficiente	Valor p
Variables objetivo						
América Latina en su conjunto						
IED bilateral hacia China	-0.154*	(0.065)	-0.157**	(0.024)		
IED bilateral hacia HK, China	-0.084	(0.299)				
Específico-país (b): Impacto de IED hacia China en IED:						
A Argentina					-0.083	(0.244)
A Brasil					-0.219	(0.260)
A Chile					0.035	(0.737)
A Colombia					-0.844**	(0.013)
A México					-0.287***	(0.007)
A Venezuela					-0.204	(0.230)
Variables de control						
Flujos de capital						
Total flujos de capital sobre PIB	42.349**	(0.034)	9.168	(0.193)	7.464	(0.296)
Retardo de IED bilateral	0.031	(0.877)	0.046	(0.259)	0.064*	(0.055)
IED de OCDE a China	-0.002	(0.430)				
IED de OCDE a HK, China	0.023**	(0.018)				
IED de OCDE a América Latina	-0.004*	(0.013)				
IED total de miembros OCDE	0.000	(0.379)				
IED bilateral a América Latina	0.086**	(0.004)	0.121***	(0.001)	0.108***	(0.001)
IED bilateral a OCDE	0.001	(0.177)				
Variables bilaterales						
Tasa de cambio nominal bilateral (c)	0.621**	(0.020)	0.179**	(0.045)	0.276***	(0.008)
Diferencial de tasa de interés receptor-origen	-3.149	(0.158)				
Exportaciones	0.203***	(0.001)	0.247***	(0.000)	0.250***	(0.002)
Importaciones	-0.121**	(0.033)	-0.168***	(0.003)	-0.167**	(0.011)
Similitud en estructura de producción	97.138	(0.682)				
Variables de país receptor						
Variables macro						
Deuda externa sobre PIB	-3.307	(0.667)				
Servicio a la deuda sobre PIB	122.735**	(0.043)				
Reservas externas	-0.019	(0.130)	-0.007	(0.151)	-0.005	(0.250)
Crecimiento de exportaciones	5.459	(0.374)				
Crecimiento del PIB	-33.646	(0.260)				
Inflación	8.161	(0.165)				
Balance fiscal	-94.879	(0.170)				
Inversión interna sobre PIB	29.968	(0.507)				
Tasa de cambio efectiva real (d)	-1.911	(0.530)				

Cuadro 5.2 (continuación)

Variable dependiente: flujo bilateral de IED de país de origen a países receptores	(1)		(2)		(3)	
	Efecto común para todos los países latinoamericanos		(1) + Coeficientes conjuntamente no significativos removidos		(2) + Efecto individual para cada país latinoamericano (a)	
	Coeficiente	Valor p	Coeficiente	Valor p	Coeficiente	Valor p
Características generales						
Tamaño	0.000	(0.450)				
Recursos naturales	1.702**	(0.044)	0.677**	(0.022)	0.621**	(0.032)
Características institucionales						
Derechos de acreedor	47.222	(0.410)				
Alfabetización	193.501**	(0.026)	46.056*	(0.085)	35.217	(0.189)
Ocurrencia de crisis						
Soberana	-195.527	(0.347)				
Bancaria	-398.843	(0.128)	222.233***	(0.000)	217.170***	(0.001)
De cambio	53.805	(0.773)				
Variables país de origen						
Crecimiento del PIB	-7.787	(0.702)				
PIB per cápita	0.007	(0.260)				
Constante	-20930.168	(0.026)	-4928.704	(0.062)	-3882.54	(0.138)
Estadística F	6425.51	(0.000)	338.92	(0.000)	291.51	(0.000)
Observaciones	172		428		428	
Número de grupos (origen, receptor)	60	99	99			

Notas: Valores p fuertes entre paréntesis. *= significativo al 10 por ciento. **= significativo al 5 por ciento. ***= significativo al 1%. Las variables en itálicas están instrumentadas a través del procedimiento MGM siguiendo a Arellano y Bover (1995). Las variables removidas en columnas (2) y (3) son conjuntamente no significativas en un intervalo de confianza del 95 por ciento. Las variables categóricas *rating* y *libertades civiles y políticas* también están incluidas como regresores. (a) A pesar de que los coeficientes de las variables de control difieren numéricamente de la columna (2), los resultados son cualitativamente los mismos. (b) Estas variables provienen de multiplicar la IED hacia China y una variable dicotómica que toma el valor de uno para las observaciones de cada uno de los países receptores. (c) El incremento indica una depreciación de la moneda local. (d) El incremento indica una apreciación de la tasa de cambio efectiva real.

sigue en línea con la hipótesis de sustitución entre importaciones e IED y sugiere la existencia de una gran proporción de IED dirigida a la demanda interna para los países latinoamericanos como grupo. Considerando tal resultado, junto con el previo de complementariedad en las exportaciones, es posible que la complementariedad provenga desde los países con más IED dirigida a las exportaciones, como México, y la sustituibilidad de importaciones venga de algunos de los países sudamericanos. En cualquier caso, esta hipótesis no puede ser verificada, ya que los datos contienen sólo coeficientes agregados latinoamericanos para las variables de control.

Finalmente, los varios tests de robustez realizados no alteran los resultados obtenidos¹⁴. El primero aborda la relación cercana entre la IED destinada a Hong Kong y a China, tomando como variable objetivo la suma de IED hacia China y Hong Kong. Segundo, se pone a prueba la hipótesis extrema de sustitución completa de la IED que entra a América Latina por la de China. Como cabría esperar por los resultados, la hipótesis es rechazada. Tercero, las regresiones son ejecutadas tomando logaritmos para todas las variables para las cuales es posible. Cuarto, la endogeneidad potencial de la tasa de cambio bilateral se contabiliza tomando instrumentos. El quinto test controla la endogeneidad potencial de la externalidad asociada con la IED total hacia América Latina, excluida la IED del país receptor.

Conclusiones

Este capítulo investiga cómo la IED que entra a China afecta los flujos de IED hacia los países latinoamericanos. En cuanto al periodo de 1984 a 2001, se encuentra poca evidencia de una dislocación de IED de América Latina hacia China, pero tal dislocación parece presentarse en un periodo más reciente (1995-2001), en el que la IED creció más rápidamente a nivel mundial y las negociaciones para la entrada de China a la OMC se aceleraron. Esto se deduce de un impacto negativo y significativo en la IED mexicana y colombiana, en tanto que los otros países latinoamericanos no se ven afectados. Dado que la IED se incrementó de manera general durante este periodo, dichos resultados probablemente implican que, si la IED hacia China no hubiese sido tan fuerte, estos dos países habrían podido atraer más IED.

Ello sugiere que competir en los mismos sectores que China incrementa la posibilidad de un efecto de sustitución de IED. Una mirada superficial a la estructura sectorial de IED en Colombia y en México muestra que las manufacturas corresponden al 56 por ciento del total en México (el sector más grande) y al 21 por ciento (el más grande después de los servicios financieros) en Colombia. En contraste, Brasil tiene una porción mucho más pequeña de IED en manufactura (alrededor del 10 por ciento), mientras la mayor parte se concentra en telecomunicaciones y servicios financieros¹⁵. En cualquier caso, esta interpretación es sólo una tentativa, ya que no existe evidencia suficiente de que éste sea el canal principal a través del cual China afecta la IED de América Latina. De hecho, ya que el foco del capítulo es el comportamiento de los inversores globales, los autores optaron por datos bilaterales y no sectoriales, de manera que poco puede concluirse sobre los canales a través de

los cuales China quizá afecta a otros países receptores. Lo ideal habría sido tener tanto datos bilaterales como sectoriales, pero no están disponibles.

Mirando hacia el futuro, existen razones para creer que China seguirá recibiendo grandes cantidades de IED y que incluso quizá se incrementarán. El país está obligado a embarcarse en un gran proceso de privatización, que ya ha sido anunciado para algunos sectores. Más que eso, el diferencial de salarios con los países latinoamericanos probablemente continuará por un tiempo dada la enorme elasticidad —para algunos casi infinita— de la oferta de trabajo en China. Finalmente, aun cuando los salarios se incrementasen de manera sustancial, se dispararía el poder adquisitivo de una gran parte de la población. Esto haría de China un país particularmente atractivo para la IED dirigida a la demanda interna.

El escenario en el cual China continúa atrayendo una gran porción de la IED mundial podría ser preocupante para algunos países latinoamericanos, particularmente aquellos con estructuras productivas más similares a las del país asiático. Sin embargo, esto refleja sólo una cara de la moneda. Una IED importante en China también provee grandes oportunidades a mediano plazo. Por razones geográficas, los países de América Latina no están tan bien posicionados como las economías asiáticas para obtener algunos de estos beneficios —como el ensamblaje y la reexportación de productos manufacturados—. Con todo, se beneficiarán de la creciente demanda china de materias primas en un escenario en que ésta sigue aumentando de manera rápida. Esto se aplica no sólo para las exportaciones latinoamericanas, sino también para la IED destinada a sectores relacionados con las materias primas. Es interesante que los inversores potenciales en la región no sean únicamente los jugadores globales incluidos en nuestra base de datos, sobre todo países de la OCDE, sino también China, que deseará asegurar su abastecimiento de materias primas. Una mayor apertura de estos sectores a los inversores extranjeros es un requisito para los países latinoamericanos a fin de obtener los beneficios de la creciente presencia global de China.

Notas

1. Ambos autores estaban afiliados al Banco de España en el momento de escribir este documento. Alicia García-Herrero trabaja ahora como economista en la rama de Hong-Kong del Banco de Pagos Internacionales (BIS, por sus siglas en inglés). Las opiniones expresadas son suyas y no necesariamente las del Banco de España. Ambos autores quieren agradecer a Juan Carlos Berganza, Luis Molina, José Manuel Montero y Juan Ruiz por sus aclaraciones con respecto a los datos y la metodología. También agradecen sus sugerencias a los participantes en la primera conferencia LAEBA sobre los Retos y Oportunidades de la Emergencia de China y en un seminario en el Banco de España, así como a Javier Vallés y a un colaborador anónimo. Los errores son responsabilidad de los autores.
2. Las cifras fueron obtenidas de *Estadísticas Financieras Internacionales* del FMI.
3. Analizar las razones que subyacen en la falta de consenso va más allá del alcance de este trabajo, pero dos explicaciones importantes son la falta de datos confiables (Singh y Jun, 1995) y la diferencia entre IED horizontal y vertical (Ewe Ghee, 2001).
4. Éste es el número de observaciones en el modelo restringido (después de eliminar conjuntamente los parámetros no significativos). En el modelo general, el número de observaciones es más bajo, 339, debido a la ausencia de datos en los regresores no significativos.
5. La construcción de esta medida de similitud económica sigue el trabajo de García-Herrero y Ruiz (2004). Se expresa como:

$$S_{j,i,t} = - \sum_{n=1}^N |s_{n,j,t} - s_{n,i,t}|$$

donde N es el número de sectores. Nótese que $S_{i,j,t}$ representa el promedio de discrepancias en las estructuras económicas en el periodo t. $S_{i,j,t}$ puede tomar valores desde 0 para estructuras idénticas y -2 para estructuras productivas opuestas. Por lo tanto, los valores más altos de $S_{i,j,t}$ implican más similitud entre las estructuras productivas del país receptor y del país de origen.

6. Ambas variables se controlan también por separado y los resultados no cambian.
7. Para comprobar la robustez de los resultados, una variable dicotómica diferente toma el valor de uno sólo en el primer año de la crisis.
8. Un test de robustez también instrumenta la tasa de cambio nominal bilateral. Los resultados no muestran cambios significativos.
9. En cualquier evento, el problema de muestras muy pequeñas es menos agudo para el estimador Arellano-Bover que para el estimador Arellano-Bond, pues se ha confirmado que proporciona estimaciones más precisas en muestras pequeñas (Bond, 2002). Adicionalmente, este estimador no requiere estacionalidad en la medida en que T sea pequeño, que parece ser el caso aquí.
10. Ver Campos *et al.* (2005) para los detalles de la estrategia general-a-específico.
- 11- La tasa de cambio nominal bilateral, el servicio de la deuda y el crecimiento del PIB en el país receptor son significativos solamente en la primera especificación con todos los regresores. La no significancia en el modelo restringido puede deberse al número creciente de observaciones y los grados de libertad.
12. El hecho de que este resultado se encuentre sólo para las variables dicotómicas que consideran todos los años de crisis y no únicamente cuando éstas estallan respalda esta interpretación.
13. En otras palabras, no es posible rechazar la hipótesis de que los coeficientes de Argentina, Brasil, Chile y Venezuela sean los mismos e iguales a cero.
14. Los resultados de estos tests pueden obtenerse mediante solicitud.
15. Esto puede estimarse usando los flujos de IED desde los tres inversores en Brasil, a saber España, Estados Unidos y Japón. Desafortunadamente, no es posible comparar a México y a Colombia con los otros países latinoamericanos incluidos en el análisis, ya que los autores no pudieron encontrar información sectorial.

Cuadro A5.1. Lista de países considerados

País de origen	País receptor	Países o áreas adicionales
Alemania	Argentina	América Latina
Australia	Brasil	China
Austria	Chile	Hong Kong, China
Bélgica	Colombia	Mundial
Canadá	México	OCDE
Corea	Venezuela	
Dinamarca		
España		
Finlandia		
Francia		
Grecia		
Hungría		
Irlanda		
Islandia		
Italia		
Japón		
México		
Noruega		
Nueva Zelanda		
Países Bajos		
Polonia		
Portugal		
Reino Unido		
República Checa		
República Eslovaca		
Suecia		
Suiza		
Turquía		

Cuadro A5.2. Variables y fuentes

Tipo de variable	Nombre	Descripción	Unidades	Fuente
Bilateral	IED bilateral	IED bilateral	\$ millones	OCDE
Bilateral	Tasa de cambio bilateral	Tasa de cambio bilateral; incremento indica depreciación en moneda de origen	Receptor por moneda de origen	IFS, FMI
Bilateral	Exportaciones bilaterales	Flujos bilaterales de exportación	\$ millones	DOT, FMI
Bilateral	Importaciones bilaterales	Flujos bilaterales de importación	\$ millones	DOT, FMI
Bilateral	Diferencial de tasa de interés receptor-origen	Diferencial receptor-origen en las tasas de interés a corto plazo	Porcentaje	IFS, FMI
Bilateral	Similitud en estructuras de producción	Índice de similitud en las estructuras de producción	Índice	ONU DI
Flujos de capital	IED bilateral a China	Nivel de flujos de IED de cada país de origen a China	\$ millones	OCDE
Flujos de capital	IED bilateral a Hong Kong, China	Nivel de flujos de IED de cada país de origen a Hong Kong, China	\$ millones	OCDE
Flujos de capital	IED bilateral a América Latina	Nivel de flujos de IED de cada país de origen a los seis países latinoamericanos incluidos	\$ millones	OCDE
Flujos de capital	IED bilateral a OCDE	Nivel de flujos de IED de cada país de origen en la OCDE	\$ millones	OCDE
Flujos de capital	IED de OCDE en OCDE	IED de todos los países OCDE en el área OCDE	\$ millones	OCDE
Flujos de capital	IED de OCDE a China	Nivel de IED de todos los miembros de OCDE a China	\$ millones	OCDE
Flujos de capital	IED de OCDE a Hong Kong, China	Nivel de IED de todos los miembros de OCDE a Hong Kong, China	\$ millones	OCDE
Flujos de capital	IED de OCDE a América Latina	Nivel de IED de todos los miembros de OCDE a América Latina	\$ millones	OCDE
Flujos de capital	IED total de miembros de OCDE	IED de todos los miembros de OCDE al mundo	\$ millones	OCDE
Global	Precio del petróleo	Brent crude	\$/bbl., mensual	Datastream
Origen	Crecimiento de PIB en país de origen	Tasa de crecimiento de PIB a precios constantes	Porcentaje	WEO, FMI
Origen	PIB per cápita, país de origen	PIB per cápita a precios actuales	Dólares	WEO, FMI

Receptor	Restricciones de cuenta de capitales	Escenario: = 1 si el país tuvo malas restricciones de cuenta de capitales; = 0 si es al contrario	Miles-Ferrati (1998)
Receptor	Derechos de acreedor	Viabilidad contractual, repatriación de utilidades, retrasos en pagos	PRS Group
Receptor	Servicio a la deuda sobre PIB	Gastos de interés más amortización	Banco Mundial
Receptor	Inversión interna sobre PIB	Inversión ajustada de capital	Banco Mundial
Receptor	Crecimiento de exportaciones	Crecimiento anual de exportaciones valuado en dólares	Banco Mundial
Receptor	Deuda externa sobre PIB	Deuda externa total	Banco Mundial
Receptor	Reservas externas	Reservas totales menos oro	IFS, FMI
Receptor	Balance fiscal	Balance del sector público (cifra positiva indica superávit; negativa, déficit)	IFS, FMI
Receptor	Crecimiento del PIB	Tasa real anual de crecimiento del PIB	IFS, FMI
Receptor	Inflación	Tasa de crecimiento anual del IPC	IFS, FMI
Receptor	Alfabetización	Tasa de alfabetización de adultos (de más de 15 años)	Banco Mundial
Receptor	Recursos naturales	Valuación de recursos naturales	\$ millones (PPP) Hausmann (2001)
Receptor	Existencia de crisis bancarias	Escenario: = 1 si hay crisis bancaria en un año determinado	Díaz <i>et al.</i> (2004)
Receptor	Existencia de crisis de cambio	Escenario: = 1 si hay crisis monetaria en un año determinado	Díaz <i>et al.</i> (2004)
Receptor	Existencia de crisis soberana	Escenario: = 1 si el país cae en incumplimiento en un año determinado	Díaz <i>et al.</i> (2004)
Receptor	Otros flujos de capital sobre PIB	Portafolio y otros flujos de inversión	Porcentaje del PIB IFS, FMI
Receptor	Libertades políticas y sociales	Libertad política y social: 0 = más libertad	Freedom House
Receptor	Rating	Rating sobre riesgo soberano de deuda	Categorico Moody's
Receptor	Tasa de cambio efectiva real	Tasas de cambio efectivas reales (un incremento indica apreciación)	IFS, FMI
Receptor	Tasa de interés a corto plazo	Producto del PIB per cápita y el PIB	Porcentaje IFS, FMI
Receptor	Tamaño		WEO, FMI

Cuadro A5.3. Correlación entre variables

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1. IED bilateral a China	1.00										
2. IED bilateral a Hong Kong, China	0.44	1.00									
3. IED bilateral a América Latina	0.34	0.55	1.00								
4. IED bilateral a OCDE	0.29	0.55	0.36	1.00							
5. Exportaciones bilaterales	0.17	0.33	0.35	0.16	1.00						
6. Importaciones bilaterales	0.15	0.32	0.32	0.15	0.99	1.00					
7. IED de OCDE a China	0.23	0.06	0.13	0.19	0.05	0.04	1.00				
8. IED de OCDE a Hong Kong, China	0.11	0.11	0.18	0.30	0.07	0.05	0.75	1.00			
9. IED de OCDE a América Latina	0.09	0.09	0.22	0.35	0.07	0.06	0.71	0.90	1.00		
10. IED total de miembros de OCDE	0.03	0.07	0.19	0.39	0.06	0.06	0.52	0.75	0.89	1.00	
11. Deuda externa sobre PIB	-0.06	-0.04	-0.06	-0.09	0.06	-0.05	-0.28	-0.25	-0.21	-0.20	1.00
12. Reservas externas	0.08	0.04	0.12	0.19	0.12	0.10	0.59	0.60	0.61	0.52	-0.35
13. Recremento de exportaciones	0.04	0.02	-0.01	0.04	0.01	0.01	0.08	0.06	-0.01	0.06	-0.08
14. Crecimiento del PIB	0.02	0.01	-0.01	-0.03	0.00	0.00	0.09	0.12	0.03	-0.05	-0.13
15. Tamaño	0.06	0.04	0.10	0.18	0.15	0.12	0.48	0.54	0.55	0.48	-0.42
16. Inflación	-0.04	0.00	-0.03	-0.05	-0.02	-0.01	-0.14	-0.03	-0.08	-0.11	-0.05
17. Balance fiscal	0.02	0.00	0.00	0.00	0.00	-0.01	0.11	0.08	0.03	0.01	0.06
18. Servicio a la deuda sobre PIB	-0.02	-0.01	0.01	0.03	0.01	0.01	-0.09	-0.08	0.00	0.07	0.69
19. Recursos naturales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.06	0.07	0.00	0.00	0.00	0.00	-0.25
20. Restricciones de cuenta de capitales	0.00	0.01	0.03	0.05	0.01	0.02	0.06	0.13	0.17	0.13	0.09
21. Total de flujos de capital sobre PIB	0.06	0.03	0.07	0.10	0.02	0.00	0.35	0.32	0.32	0.26	-0.50
22. Inversión interna sobre PIB	0.05	0.03	0.00	-0.02	0.05	0.04	0.08	0.05	-0.02	-0.07	-0.34
23. Crisis soberana	-0.07	-0.04	-0.08	-0.15	-0.05	-0.03	-0.36	-0.32	-0.32	-0.35	-0.40
24. Crisis bancaria	0.03	-0.01	-0.03	-0.05	-0.02	0.02	0.01	-0.16	-0.15	-0.13	-0.19
25. Crisis cambiaria	-0.01	-0.01	0.01	0.01	-0.02	-0.02	-0.06	-0.11	0.04	0.03	0.29
26. Derechos de acreedor	0.01	0.02	0.04	0.05	0.08	0.07	0.19	0.32	0.28	0.17	-0.33
27. Similitud en estructuras de producción	-0.09	-0.13	-0.07	-0.13	0.03	0.02	-0.03	-0.05	-0.11	-0.12	-0.24
28. Crecimiento de PIB en país de origen	-0.06	0.05	0.08	0.04	0.00	0.01	0.15	0.14	0.17	0.16	0.06
29. PIB per cápita en país de origen	0.41	0.28	0.20	0.31	0.15	0.13	0.38	0.44	0.42	0.34	-0.13
30. Tasa de cambio efectiva real	-0.13	-0.24	-0.17	-0.18	-0.06	-0.06	-0.15	-0.18	-0.18	-0.16	0.04
31. Tasa de cambio bilateral	-0.01	0.07	0.13	0.26	-0.03	-0.03	0.22	0.27	0.29	0.28	-0.07
32. Diferencial de tasa de interés receptor-origen	-0.03	0.01	-0.02	-0.03	-0.01	0.00	-0.13	-0.03	-0.09	-0.08	0.02
33. Precio del petróleo	-0.05	-0.02	-0.01	0.07	0.01	0.02	-0.21	-0.25	-0.17	0.12	0.01
34. Alfabetización	0.05	0.03	0.08	0.13	-0.03	-0.04	0.34	0.41	0.42	0.35	0.15

	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
12. Reservas externas	1.00										
13. Crecimiento de exportaciones	-0.01	1.00									
14. Crecimiento del PIB	0.06	0.10	1.00								
15. Tamaño	0.89	0.02	0.02	1.00							
16. Inflación	-0.01	0.00	-0.17	0.07	1.00						
17. Balance fiscal	-0.07	0.10	0.18	-0.18	-0.21	1.00					
18. Servicio a la deuda sobre PIB	-0.12	-0.08	-0.09	-0.20	-0.32	0.11	1.00				
19. Recursos naturales	0.46	0.02	-0.05	0.52	0.29	-0.53	-0.22	1.00			
20. Restricciones de cuenta de capitales	0.06	-0.18	0.04	0.02	0.09	-0.06	0.08	0.08	1.00		
21. Total de flujos de capital sobre PIB	0.27	-0.04	0.29	0.16	-0.34	0.29	-0.22	-0.20	-0.16	1.00	
22. Inversión interna sobre PIB	0.06	0.10	0.40	0.07	-0.11	0.06	-0.16	0.04	-0.15	0.40	1.00
23. Crisis soberana	-0.30	-0.12	-0.04	-0.20	0.36	-0.30	0.04	0.20	0.12	-0.56	-0.21
24. Crisis bancaria	0.11	-0.10	-0.21	0.11	0.16	-0.04	0.19	0.01	-0.08	-0.20	-0.14
25. Crisis cambiaria	-0.21	-0.02	-0.32	-0.11	0.08	-0.21	0.18	-0.06	0.09	-0.35	-0.25
26. Derechos de acreedor	0.31	0.04	0.30	0.30	-0.18	0.34	-0.06	-0.10	-0.13	0.43	0.42
27. Similitud en estructuras de producción	0.22	0.07	0.02	0.39	0.17	-0.21	-0.24	0.37	-0.12	-0.01	0.12
28. Crecimiento de PIB en país de origen	0.07	0.10	0.01	0.07	0.00	-0.07	0.07	0.00	0.08	-0.05	-0.01
29. PIB per cápita en país de origen	0.29	0.05	0.07	0.25	0.00	0.08	-0.06	0.00	0.07	0.15	0.02
30. Tasa de cambio efectiva real	-0.12	0.01	-0.01	-0.11	0.02	-0.01	0.01	0.00	-0.03	-0.07	0.01
31. Tasa de cambio bilateral	-0.11	-0.02	0.04	-0.23	-0.13	0.06	0.02	-0.33	0.09	0.15	-0.05
32. Diferencial de tasa de interés receptor-origen	-0.04	-0.05	-0.17	0.04	0.86	-0.15	-0.24	0.20	0.05	-0.30	-0.07
33. Precio del petróleo	-0.10	-0.05	-0.23	-0.07	-0.01	0.01	0.18	0.00	-0.04	-0.02	-0.28
34. Alfabetización	0.00	-0.05	0.03	-0.01	-0.10	0.46	0.07	-0.72	0.04	0.17	-0.10
23. Crisis soberana	1.00										
24. Crisis bancaria	-0.05	1.00									
25. Crisis cambiaria	0.19	0.30	1.00								
26. Derechos de acreedor	-0.35	-0.22	-0.29	1.00							
27. Similitud en estructuras de producción	0.02	0.00	-0.09	0.08	1.00						
28. Crecimiento de PIB en país de origen	0.04	0.02	0.05	-0.10	-0.01	1.00					
29. PIB per cápita en país de origen	-0.16	-0.09	0.00	0.15	-0.33	0.00	1.00				
30. Tasa de cambio efectiva real	0.06	0.02	0.00	-0.06	0.13	-0.01	-0.28	1.00			
31. Tasa de cambio bilateral	-0.22	-0.19	0.06	-0.03	-0.21	0.02	0.18	-0.03	1.00		
32. Diferencial de tasa de interés receptor-origen	0.26	0.20	-0.04	-0.16	0.11	0.02	0.01	0.02	-0.09	1.00	
33. Precio del petróleo	0.04	0.21	-0.03	0.06	-0.03	-0.04	-0.15	0.03	-0.02	-0.03	1.00
34. Alfabetización	-0.10	-0.01	0.06	0.22	-0.22	0.06	0.21	-0.09	0.17	-0.10	-0.10

Bibliografía

- ALBUQUERQUE, R., N. LOAYZA y L. SERVÉN (2003), "World Market Integration through the Lens of Foreign Direct Investors", documento de trabajo de Investigación de Políticas, 3060, Banco Mundial, Washington, D.C.
- ARELLANO, M., y O. BOVER (1995), "Another Look at the Instrumental-Variable Estimation of Error-Components Models", *Journal of Econometrics*, vol. 68, pp. 29-52.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID) (2004), "The Emergence of China: Opportunities and Challenges For Latin America And The Caribbean", borrador de discusión, octubre, disponible en <http://www.iadb.org/>
- BLUNDELL, R., y S. BOND (1998), "Initial Conditions and Moment Restrictions in Dynamic Panel Data Models", *Journal of Econometrics*, 87, pp. 115-143.
- BOND, S. (2002), "Dynamic Panel Data Models: A Guide to Micro Data Methods and Practice", documento de trabajo 09/02, Instituto de Estudios Fiscales, Londres.
- BRAINARD, L. (1997), "An Empirical Assessment of the Proximity-Concentration Trade-off between Multinational Sales and Trade", *American Economic Review*, 87 (4), pp. 520-544.
- CAMPOS, J., N. R. ERICSSON y D. F. HENDRY (2005), "General-to-Specific Modeling: An Overview and Selected Bibliography", documento de discusión núm. 838, Finanzas Internacionales, Banco de la Reserva Federal, agosto.
- CHANTASASAWAT, B., K. C. FUNG, H. IZAKA y A. SIU (2003), "International Competition for Foreign Direct Investment: The Case of China", documento presentado en la Conferencia Hitotsubashi sobre Comercio Internacional e IED, Tokio.
- CHANTASASAWAT, B., K. C. FUNG, H. IZAKA y A. SIU (2004), "Foreign Direct Investment in East Asia and Latin America: Is there a People's Republic of China Effect?", documento de discusión del Instituto del Banco Asiático de Desarrollo, núm. 17, Tokio.
- DÍAZ-CASSOU, J., A. GARCÍA-HERRERO y J. L. MOLINA (2006), "The IMF Catalytic Role in Crisis Resolution and Crisis—Prevention", documento de trabajo 0617, Banco de España, Madrid.

- EWE GHEE L. (2001), *Determinants of, and the Relation Between, Foreign Direct Investment and Growth: A Summary of the Recent Literature*, documento de trabajo del FMI, WP/01/175.
- GARCÍA-HERRERO, A., y J. RUIZ (2004), "How Much do Trade and Financial Linkages Matter for Business Cycle Synchronization?", mimeografiado; se encuentra disponible en www.eco.uc3m.es/jruiz/TFSynchronization.pdf
- GREENE, W. H. (2003), *Econometric Analysis*, 5a. ed., Prentice-Hall, Upper Saddle River, Nueva Jersey.
- HAUSMANN, R., y E. FERNÁNDEZ-ARIAS (2000), "Foreign Direct Investment: Good Cholesterol?", IADB, documento de trabajo del Departamento de Investigación núm. 417. Disponible en SSRN: <http://ssrn.com/abstract=252192>
- HINES, J. R. (1995), "Forbidden Payment: Foreign Bribery and American Business after 1977", Oficina Nacional de Investigación Económica (NBER), documento de trabajo 5266.
- JAUMOTTE, F. (2004), "Foreign Direct Investment and Regional Trade Agreements: The Market Size Effect Revisited", documento de trabajo núm. 04/206, FMI, Washington, D.C.
- KEARNEY, A. T. (2003), *FDI Confidence Index Reports, 1997-2002*. Se encuentra disponible en <http://www.atkearney.com>
- LANE, P. R., y G. M. MILEST-FERRETTI (2004), "Financial Globalization and Exchange Rates", mimeografiado, FMI, Washington, D.C.
- LEVY-YEYATI, E., E. PANIZZA y U. STEIN (2002), "The Cyclical Nature of North-South FDI Flows", documento presentado en la conferencia conjunta del BID-Banco Mundial *The FDI Race: Who Gets the Prize? Is it Worth the Effort?*
- LOVE, J. H., y F. LAGEHIDALGO (2000), "Analysing the Determinants of US Direct Investment in Mexico", *Applied Economics*, 32, pp. 1259-1267.
- MODY, A., S. DASGUPTA y S. SINHA (1998), "Japanese Multinationals in Asia: Drivers and Attractors", *Oxford Development Studies*, vol. 27, núm. 2, pp. 149-164.
- MOORE, M. O. (1993), "Determinants of German Manufacturing Direct Investment: 1980-1988", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 129, pp. 120-137.
- SINGH, H., y K. JUN (1995), "Some New Evidence on Determinants of Foreign Direct Investment in Developing Countries", documento de trabajo de Investigación de Políticas, 2338, Banco Mundial, Washington, D.C.
- WEI, S. (1997), "Why is Corruption So Much More Taxing Than Taxes? Arbitrariness Kills", documento de trabajo de la Oficina Nacional de Investigación Económica (NBER), 6255.

EDICIONES OCDE, 2, rue André-Pascal, 75775 PARIS CEDEX 16
IMPRESO EN FRANCIA
(41 2007 03 4P) – ISBN 978-92-64-06767-7 – no 56860 2009

Estudios del Centro de Desarrollo

La mano visible de China en América Latina

América Latina está volviendo los ojos hacia China y Asia, y éstas le corresponden. Se trata de un cambio significativo: por primera vez en su historia, América Latina puede beneficiarse no de uno, sino de tres importantes motores del desarrollo mundial. Hasta la década de los ochenta, Estados Unidos era el mayor socio comercial de la región. En los noventa, un segundo motor de desarrollo surgió con el boom de la inversión europea en América Latina. Ahora, en los albores del nuevo siglo, la creciente influencia económica global de Asia, y en particular la de China, supone un potencial tercer motor de desarrollo.

Este libro plantea las oportunidades y los retos que las economías latinoamericanas enfrentarán a medida que aumente la preponderancia de China en la economía mundial y en los mercados tradicionales de América Latina.

El texto completo de este libro en su versión original está disponible en línea en:

www.sourceoecd.org/development/9789264027961

www.sourceoecd.org/emergingeconomies/9789264027961

www.sourceoecd.org/finance/9789264027961

www.sourceoecd.org/industrytrade/9789264027961

Quienes tienen acceso a todas las publicaciones de la OCDE pueden entrar a:

www.sourceoecd.org/9789264027961

SourceOECD es la biblioteca en línea de la OCDE, que además contiene publicaciones periódicas y bases de datos estadísticas. Para mayor información sobre este reconocido servicio y accesos de prueba, consulte a su bibliotecario o escribanos a **SourceOECD@oecd.org**.

Este libro se publica bajo el auspicio del Centro de Desarrollo de la OCDE. El Centro fomenta el análisis comparado del desarrollo y la discusión de políticas, como se describe en: www.oecd.org/dev

OECD publishing

www.oecd.org/publishing

ISBN 978-92-64-06767-7
41 2007 03 4 P

