

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).

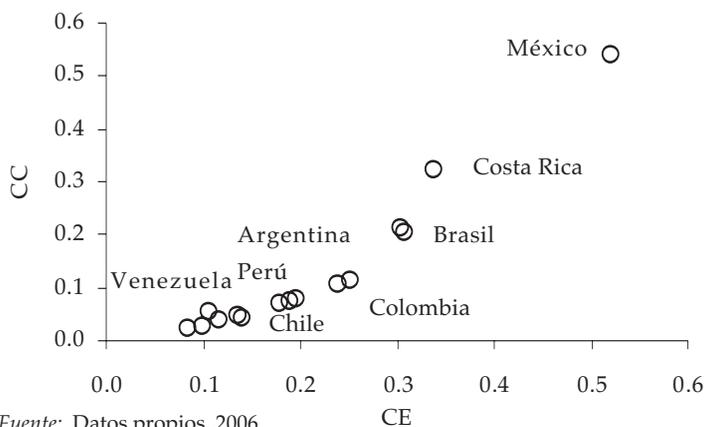
Cuadro 2.5

	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

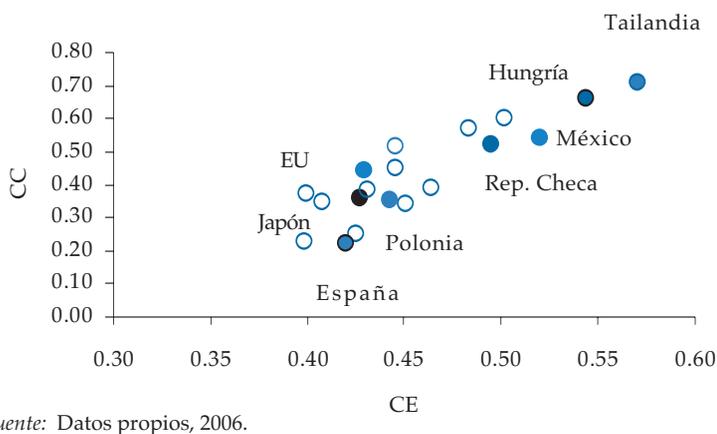
*Promedio 2002-2004
**Promedio 2000-2002

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.

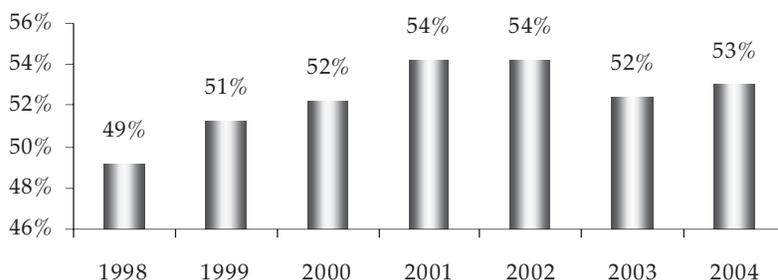
En una comparación de América Latina con otros países emergentes, en particular con los asiáticos, la competencia china no es un problema en términos generales, con la posible excepción de México. Debido a su ventaja comparativa en materias primas, América Latina es aparentemente una de las regiones 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	
Minerales	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)

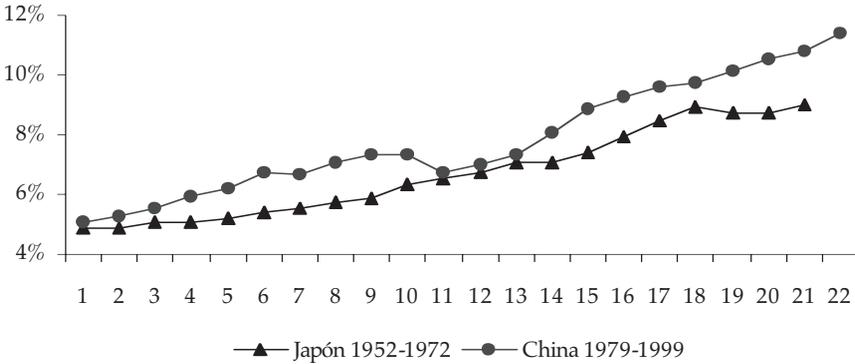
Japón	1953	1972
Consumo	60	53
Inversión	14	35
Exportaciones netas	26	11
China	1979	1999
Consumo	57	47
Inversión	17	21
Exportaciones netas	27	32

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 Chantasasawat *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/teamperso/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: Embracer 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

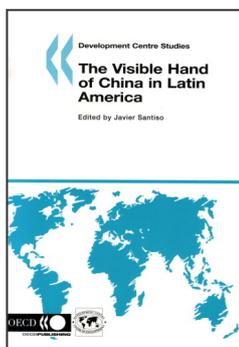
- Response to the Growth of China and India: Overview of Research Findings and Policy Implications”, Oficina del Economista Jefe para América Latina y el Caribe del Banco Mundial, documento preparado para el Programa de Seminarios del Banco Mundial y la Reunión Anual del FMI en Singapur, agosto.
- LEDERMAN, 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).

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



From:
The Visible Hand of China in Latin America

Access the complete publication at:
<https://doi.org/10.1787/9789264028388-en>

Please cite this chapter as:

Blázquez-Lidoy, Jorge, Javier Rodríguez and Javier Santiso (2009), “¿Ángel o demonio?: Impacto del comercio con China en los mercados emergentes de América Latina”, in Javier Santiso (ed.), *The Visible Hand of China in Latin America*, OECD Publishing, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264065017-4-es>

El presente trabajo se publica bajo la responsabilidad del Secretario General de la OCDE. Las opiniones expresadas y los argumentos utilizados en el mismo no reflejan necesariamente el punto de vista oficial de los países miembros de la OCDE.

This document and any map included herein are without prejudice to the status of or sovereignty over any territory, to the delimitation of international frontiers and boundaries and to the name of any territory, city or area.

You can copy, download or print OECD content for your own use, and you can include excerpts from OECD publications, databases and multimedia products in your own documents, presentations, blogs, websites and teaching materials, provided that suitable acknowledgment of OECD as source and copyright owner is given. All requests for public or commercial use and translation rights should be submitted to rights@oecd.org. Requests for permission to photocopy portions of this material for public or commercial use shall be addressed directly to the Copyright Clearance Center (CCC) at info@copyright.com or the Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) at contact@cfcopies.com.