
El Comercio Chino -Latinoamericano. Tres Casos de Estudio.

Liska Gálvez

Candidata doctorante

Universidad del Pueblo de China

lizka.galvez@gmail.com

El desempeño económico chino llama su atención tanto por sus complejidades como por sus características y ha motivado el interés por el análisis de sus impactos y consecuencias en los países en desarrollo, precisamente porque estos países se han visto focos de los intereses comerciales chinos. A través de la observación de los principales socios comerciales chinos en la región, el presente análisis mostrará que Brasil, México y Chile presentan realidades e intereses económicos diferentes para China por lo tanto sus relaciones económicas generarán diferentes resultados. No obstante, los tres casos comparten un punto en común: poseen una relación asimétrica con China. Ya sea por la perspectiva del modelo productivo, con sus ventajas y dotaciones económicas o por el actual desempeño económico, incluyendo la ausencia de una política macroeconómica que impulse la competitividad de la región, China supera a la región. Esto no sorprendente dada la interacción entre actores con diferentes naturalezas económicas: Latinoamérica (países en desarrollo) y “China”, un país que por su actual desempeño económico no puede ser considerado plenamente como un país en desarrollo. Dicha asimetría se pronuncia ante los actuales desempeños económicos de los países de la región y la ausencia de una política regional frente al auge chino.

Palabras Claves: materias primas, asimetría, Latinoamérica, modelo de especialización,

El impacto Chino en la región Latinoamérica

Un comprensivo análisis de los impactos que ha causado el resurgimiento de China en los países latinoamericanos (LA) debe partir del hecho de que los mismos dependerán tanto de la actual característica y desempeño económico chino como también de los países de la región.

Dos puntos esenciales al evaluar el impacto chino en la región: El primero, el análisis se debe realizar observando las distintas relaciones bilaterales debidas a la diversidad de las realidades económicas de la región tanto como si fueran dichas realidades las que se corresponden con los intereses económicos chinos. Por ejemplo, la región centroamericana, con excepción de Costa Rica, no mantiene relaciones diplomáticas con China y por ello Beijing no tiene, de momento, un interés económico en la región (exceptuando Panamá), así pues sus intereses van a ser diferentes de los que tiene con algunos países de la región caribeña donde China está enfocada en los beneficios de exenciones fiscales para su inversión extranjera, igualmente serán diferentes a los impactos que puede generar en la región suramericana exportadora de materias primas. Y, en segundo lugar, se deben incluir al análisis las fuerzas del mercado, la naturaleza económica, las dotaciones y demás actuales desempeños económicos tanto de China como de la región. Por tanto, se seleccionó tres países como casos de estudio dado que en ellos se reflejan la gama de variedades económicas latinoamericanas y también los diversos resultados que tendrán las relaciones económicas Sino-LA.

Puesto que las relaciones Sino-LA se encuentran, a nivel general, en un nivel relativamente bajo, el presente análisis se enfocará en la esfera comercial. De hecho la inversión extranjera china en la región representa sólo el 3.2% de la inversión extranjera directa (IED) china en todo el mundo y por parte de Latinoamérica, sus inversiones a china representan menos del 1% del total de las salidas de América Latina (BID 2010).

Un análisis de la estructura productiva china, muestra claramente que desde la reforma y apertura económica, China ha presentado una profunda transformación de su modelo productivo. Dicha trayectoria ha presentado una evolución desde una producción industrial con bajo valor agregado hacia una gama cada vez más diversificada, con alta tecnología, bienes de consumo y de capital de la industria, hoy día enfocado en la industria pesada (siderurgia). Lo relevante de la trayectoria económica china es su actual desarrollo en la industria pesada porque es precisamente en esta fase actual donde no sólo ha impactado la economía a lo interno de China, sino también en sus relaciones con otros países en desarrollo que le brindan los recursos naturales que su actual crecimiento requiere.

Latinoamérica, por su parte es una región con diversas realidades económicas, pero en general con una estructura económica que percibe un aumento del contenido importado especialmente en los segmentos más dinámicos y de mayor productividad del comercio, y una concentración de sus exportaciones en productos intensivos en recursos naturales, con relevancia exclusivamente en el caso de las materias primas y marginal en los productos manufacturados, de hecho la exportación de materias primas representa el 70% del crecimiento de las exportaciones LA desde el 2000 (Gallager y Porzecanski 2009).

La imperante necesidad china de recursos naturales se ha sincronizado con la naturaleza económica latinoamericana precisamente por su especialización en la

exportación de productos primarios. A primera vista es pues esta fuerza básica del mercado, la complementariedad estructural con la región, la que ha actuado como plataforma para el desarrollo de las mismas (Ferchen, 2011: 63). Sin embargo esta tendencia a sustentar la complementariedad entre China y LA, soslaya que bajo este modelo comercial China avanza hacia un mayor nivel de industrialización mientras LA continúa en su etapa de especialización económica concentrada en la exportación de materias primas.

Este argumento se sustenta fácilmente con solo observar que los países con cierto grado de industrialización enfrentan competencia por parte de China. Si a estos planteamientos se les añade variantes tanto económicas como no económicas se podrá concluir que efectivamente se está ante un comercio asimétrico más que complementario. No solo han sido las dotaciones económicas chinas: tamaño, mano de obra barata, alta productividad y disponibilidad de capital las que la han provisto ventajas sobre los países latinoamericanos, sino también su actual desempeño económico. El año 2010, siendo todavía un país en desarrollo, China continuó con su vigoroso dinamismo, el Producto Interno Bruto creció 10,3% anual. Todo ello le permitió consolidarse como la segunda economía del mundo. Esta férrea y agresiva economía en términos comerciales no se puede comparar con los países de la región. Pero es pertinente puntualizar que si bien China puede ser clasificada como un país de industrialización rápida, sigue siendo un país en desarrollo - pero de ingresos medios y con desequilibrios en lo interno y también con tendencia al desequilibrio entre su economía nacional y la economía mundial (Yu Yongding 2007). Esta particularidad china hace más compleja las relaciones económicas Sino-LA, que no es más que las relaciones entre “China” y los países en desarrollo.

Es bajo este complejo panorama que se debe evaluar el impacto del auge chino en la región.

Casos de estudio

1. Brasil

Las relaciones Sino-Brasileñas están caracterizadas no solo por los intereses comerciales sino que, a diferencia del resto de los países de la región, incluye un alto contenido diplomático y político que ha hecho de las relaciones Sino-Brasileñas sean denominadas como “Asociación Estratégica”. Ambos no sólo buscan la realización de sus intereses económicos, (diversificación de mercado en el caso Brasileño y obtención de las materias primas en el caso chino), sino también buscar influenciar los asuntos internacionales.

Comparado con otros países de la región, la estructura económica de Brasil muestra una diversificación tanto en los productos como en los mercados. Al igual que Chile, es exportador de productos primarios y tal como México ha desarrollado un grado la industrialización de su estructura productiva. Por lo que China representa para Brasil tanto una oportunidad de diversificación en el mercado como un competidor. Por lo tanto los impactos que China pueda ocasionar a Brasil se desprenderán de estas tres realidades: un socio estratégico, un mercado y un competidor.

En general, el comercio Sino-Brasileño se ha incrementado en la última década. El flujo de comercio total entre estos dos países fue igual a USD 1,8 billones en 1994 pero se ha expandido enormemente, hasta 48,418 millones en el 2008 (SELA 2009). Las exportaciones brasileñas a China aumentaron de menos de 1.000 millones de dólares, en

1985, a más de 10.000 millones de dólares en el 2007. En el mismo período, las importaciones aumentaron de apenas 500 millones dólares a más de 12.000 millones de dólares (Jenkins y Dussel, 2009: 169). Durante el período 1999-2007, las exportaciones brasileñas para el mundo aumentaron un 237% (112.000 millones dólares). La contabilización de la contribución China al crecimiento de las exportaciones brasileñas entre 1999-2007 fue de 10%, (10.000 millones de dólares). Cifras que han llevado a que Brasil represente el 37% del total de las exportaciones LA a China. Dicho escenario económico explica la búsqueda de Brasil en profundizar los lazos políticos y diplomáticos con un actor global como lo es China.

Los sectores más dinámicos en el comercio con China son las materias primas. El 62% de las exportaciones brasileñas a China en el 2007 están en el grupo "Materiales crudos", que incluye productos como soja, aceite de soja, pasta de madera y minerales de hierro. Pero es de notar que dicho comercio bilateral presenta una concentración y desequilibrios.

Por una parte, mientras que las participación de alimentos y suministros industriales en las exportaciones de Brasil al mundo suman 22% y 40%, en 2007 dichos porcentajes se elevan al 30% y 58% para las exportaciones dirigidas a China (Jenkins y Dussel 2009), donde algunos productos específicos de las exportaciones de Brasil representan más de la mitad de las exportaciones totales de China. Por ejemplo, China representa el 43% y 37% del total de las exportaciones brasileñas de soja y mineral de hierro, respectivamente; hierro (95%), jugo de naranja (84%), hierro fundido (71%) de granito (65%) y tabaco sin elaborar (58%) (1).

Por un lado las exportaciones brasileñas a China como parte de las exportaciones totales de Brasil aumentaron de 2,7% en 1994 al 7,5% en 2007 y, por otro, mientras China fue el origen de sólo el 1,8% de las importaciones brasileñas en 1994, en 2007 esta cifra había aumentado al 11.0%. Sin embargo, la importancia de Brasil para el comercio exterior de China sigue siendo baja. En 1994, Brasil representó el 0,43% de las importaciones chinas totales y un insignificante 0,24% del total de las exportaciones chinas. A partir de 2007, estas cifras habían aumentado a 0,84% y 0,91%, respectivamente (2).

En relación a las importaciones chinas, desde 1994 y hasta 2008 unos 37,7% de las importaciones brasileñas de China correspondieron a equipos electrónicos e industrias varias. Los aparatos electrónicos añadieron otro 9,5%, el resto de los productos proceden de no menos de otros 16 sectores industriales. En 2007 la maquinaria y equipos de transporte y manufacturas diversas representaron el 86% de las importaciones brasileñas de China (3).

El comercio Sino-Brasileño no se limita únicamente al sector agrícola. Ambos países se han especializado en el sector industrial. En este sentido, la teoría económica muestra que países con similares estructura productiva van a tener un mayor grado de competitividad porque compiten en similares productos (4) y/o en el mismo mercado. En 14 de 21 años (1988-1995, 2001-2006) Brasil exportó un valor más alto de lo importado de China (Baumann 2009). Pero hoy día, y debido al rápido cambio en la composición de la estructura exportadora china (hacia un desarrollo industrial especialmente en el sector manufacturero), Brasil enfrenta relativa competencia por parte del reciente incremento de los productos chinos en los mercados importantes de aquel país. Si se cuenta que mientras que las exportaciones brasileñas a China aumentaron un 8% entre 2006 y 2007,

las importaciones procedentes de ese país aumentaron en un 20% (Jenkins y Dussel, 2009) y ya que China se ha convertido en un importante proveedor de manufacturas para LA no es de sorprender que Brasil se verá afectada tanto en su mercado como en sus terceros mercados. Y es relativa porque a diferencia de México, Brasil posee una diversificación tanto en el contenido de su estructura productiva (sector manufacturero como agrícola) como en los mercados (América Latina, Europa y Asia).

El impacto de China tanto en terceros mercados como en el mercado interno brasileño ha sido comprobado en diversos estudios. Gallagher y Porzecanks, analizaron el impacto chino en el sector manufacturero de la región y encontraron que el 45% de lo que los países de América Latina importan en manufacturas de Brasil estaba bajo amenaza de China, que representa el 32% de las importaciones de toda la América Latina de Brasil en 2006 (Gallagher y Porzecanski, 2010). En un estudio similar, Baumann encontró que en Argentina, uno de los principales mercado de Brasil, la participación de los productos brasileños en su mercado alcanzó un máximo del 36,4% en 2005, y fue sólo del 30,8% en 2008. En el mismo período, la presencia china subió del 5,3% al 12,4%. Entre 2003 y 2008 muestra que Brasil perdió cuota de mercado en 19 de los 30 grupos de productos más relevantes para sus exportaciones a ese mercado, mientras que en el mismo periodo China aumentó su participación en todos y cada uno de los 30 grupos (Baumann, 2009).

Y como consecuencia de dicha competencia, Brasil enfrenta un reciente y creciente déficit con China que según Dos Santos y Zignago asciende a USD 1.132 millones (Dos Santos y Zignago, 2010). Dicho déficit en el sector industrial significa que cualquier espacio incipiente en la mejora de la competitividad en la industria se dificulta en la medida en que el comercio brasileño de recursos naturales se consolida como resultado de la expansión económica de China. Estudios recientes muestran su preocupación por esta tendencia. Para la mayoría, China puede impactar negativamente el proceso de industrialización de Brasil dado la participación que China ha ido adquiriendo en el sector manufacturero en los mercados brasileños (Banum, 2009; Jenkins y Dussel 2009). Otros, si bien no niegan la competitividad entre China y Brasil en el sector manufacturero, mencionan que Brasil ha aumentado su contenido tecnológico en los mercados de LA, Europa y Estados Unidos (5). Ambas posturas evidencian una de las complejas series de cuestiones asimétricas que embarcan las relaciones Sino-Brasileñas.

Sin lugar a dudas, el hecho de que Brasil tenga concentrado su comercio con China en las exportaciones de *commodities* y un déficit en el sector industrial, mientras China avanza hacia el desarrollo en la industria pesada muestra una clara asimetría entre un país en desarrollo y “China” donde las dotaciones y ventajas económicas que presenta China no pueden ser superadas con Brasil. Por ejemplo, en el período comprendido entre 1994 y 2007, el crecimiento promedio del Producto Interno Bruto de China fue de alrededor de 10% en términos anuales. En el mismo período, Brasil creció ligeramente superior al 3% por año. El problema del tipo de cambio, (moneda brasileña está entre 20% y 30% sobrevaluada con respecto al yuan chino) (6) es junto a otros factores los que incrementan los costos de producción industrial de Brasil y que le producen una desventaja.

El impacto en la industria se complica dado el reconocimiento que Brasil ha otorgado a China como economía de mercado (reconocimiento no integrado al ordenamiento jurídico nacional). Hasta finales de 2008 Brasil había abierto 123 procesos de investigación de derechos antidumping, siendo unos de los países con una práctica mayor de iniciar investigaciones comerciales contra China, incluso más de lo que hace contra el

resto del mundo, por ejemplo del total de las investigaciones antidumping contra China no excede del 20% pero los recursos aplicados a los productos chinos en Brasil alcanzó casi el 90% y 70% durante el año 2008 (7). Pero dado que se la ha otorgado el status de economía de mercado, las medidas de defensa comercial se minimizan generando que dichas medidas sólo afecten a un pequeño número de productos manufacturados chinos de uso intensivo de capital y bienes de consumo.

Como se mencionó la particularidad de la naturaleza económica china como un país en desarrollo que ha logrado convertirse en la segunda economía mundial conduce a ciertas fricciones de su estatus como país en desarrollo, pues a lo interno de China existen ciertos intereses económicos que no corresponderán con los de los países en desarrollo (8). En el discurso político, la *Alianza Estratégica* parte del hecho de que como economías emergentes con cierto grado de industrialización ambos países poseen muchas posturas en común, entre ellos, el fortalecimiento de la cooperación Sur-Sur, la lucha por un sistema económico internacional más justo, la identificación china con las demandas de los países en desarrollo, inclusive ambos son miembros del BRICS (9). Sin embargo, Brasil es la parte que mayor énfasis político ha realizado para obtener más allá de ventajas económicas de las relaciones Sino-LA, el caso del Status de Economía de Mercado concedido a China en el 2004 y las resoluciones sobre derechos humanos muestran esta tendencia. Por parte de China, no ha respondido con la misma reciprocidad en el caso de las reformas del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, ni tampoco con una postura determinante en las negociaciones del comercio agrícola en la Ronda de Doha. Definitivamente, Brasil ha sobreestimado el potencial de cooperación y reciprocidad (político) de parte de China olvidando que la predominancia de lo económico explica el pragmatismo de la diplomacia china y que las asimetrías económicas generan también divergencias políticas.

Al tiempo que se identifica como país parte del Tercer Mundo y con sus demandas, el dilema chino consiste en cómo continuar su crecimiento económico y en el caso de Brasil, que dichos intereses se correspondan con las demandas de Brasil en la denominada “Alianza Estratégica”.

2. México

Dado que es el país más afectado negativamente por el surgimiento de China en la región pues ha llegado a convertirse en su competidor económico en el mercado estadounidense (uno de los principales mercados de China y el principal para México), las relaciones Sino-Mexicanas es uno de los casos que ha sido objeto de estudio de los académicos de las relaciones económicas Sino-Latinoamericanas.

La razón de tal competitividad recae en la similitud de la estructura productiva de ambos países, pero también en las actuales diferencias en las estrategias económicas.

A diferencia de Brasil que posee una diversificada estructura económica, México no exporta materias primas sino que se ha especializado en el sector manufacturero y concentrado en el mercado estadounidense. Por lo tanto, China y México son exportadores de productos manufactureros, particularmente en la industria de alta tecnología y desde el ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC), Estados Unidos también se ha convertido en unos de los principales mercados para las exportaciones chinas.

Hacia 2010 el comercio total entre ambos países fue de 49,805,325, donde México

registraba un déficit comercial con China de US\$41,409.78(10). México se ha convertido en el segundo socio comercial de China en la región, pero dicha posición con China se debe a las importaciones, las exportaciones de México hacia China son todavía muy limitadas y apenas alcanza un 1% de su comercio en el 2010 (11). En 2008 China exportó a Estados Unidos US\$ 266.3 mil millones superando a México (US\$234.6 mil millones), pero también a Canadá, con lo cual desplazo a México del primer lugar como proveedor al mercado estadounidense (SELA, 2009).

Por lo cual no es sorprendente que al poseer una similar canasta exportadora y en un mismo mercado ambos países se enfrenten a una férrea competencia, en que dadas las ventajas económicas y su actual desempeño económico China supere a México. La pregunta que surge entonces es si este natural resultado de las fuerzas del mercado es la única respuesta a dicha competitividad. En este sentido, no se puede negar las ventajas y actual desempeño económico chino. Dicho país dispone de una incomparable escala económica, mano de obra barata, alta productividad y disponibilidad de capital (tanto proveniente de las Inversiones Extranjeras como de su ahorro doméstico), esto sin considerar su inversión en la educación terciaria, innovación (sector industrial), el soporte financiero a las empresas y firmas chinas y su estabilidad macroeconómica e institucional.

Pero otra respuesta al impacto negativo que ha recibido México es el actual desempeño de su propia economía. Contrario a los enfoques tradicionales, México aunque forma parte de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y sus innumerables tratados comerciales, no es una economía abierta, de hecho no forma parte de ningún esquema de integración y posee una alta concentración en la economía estadounidense, haciéndola más vulnerable a factores externos, como demostró la crisis estadounidense del 2008. Factores que hacen que la proximidad geográfica ya no sea la panacea de la ventaja comparativa mexicana (12).

Desde el año 2000 las exportaciones mexicanas a EE.UU. representan más del 88% del total, es decir las exportaciones de México a los países partes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) son predominantes, el resto no incluye otro principal destino, incluso en el caso latinoamericano. Y el 50% de las importaciones mexicanas provienen de EE.UU., aunque autores mencionan que China también está adquiriendo gran participación en las importaciones mexicanas y según Dussel han superado las de EE.UU. Lo importante a resaltar es que la estructura productiva mexicana ha evolucionado a favor del sector industrial y del mercado estadounidense pero en desmedro de la participación de otros sectores y de la diversificación de otros mercados. Por lo contrario, el caso chino se observa que en el 2006 sólo el 21% de sus exportaciones se dirigían a EE.UU. (Dussel, Jenkins y Moreira, 2008: 241).

Efectivamente China desplazó a México para ocupar el segundo lugar en las importaciones de Estados Unidos en 2003 y alcanzó a superar Canadá para ocupar el primer lugar en 2007. La competencia se percibe en los textiles y prendas de vestir y materiales electrónicos, donde China desplazó a México como segundo proveedor de bienes al mercado de EE.UU. Según Gallagher y Porzecanski, el impacto chino ha llegado a afectar las exportaciones mundiales mexicanas, su estudio concluye que hacia el 2006, el 99% de las exportaciones manufactureras de México estaban bajo amenaza de China, lo que representa el 72 % de las exportaciones de todo México (Gallaghe y Porezecanski, 2010:51). Pero en el sector automovilístico, México sigue siendo

dominante. Según Wong Gonzales, esto es debido a que no hay fabricantes nacionales que participen en el mercado mexicano (Wong-González, 2008: 20). Argumento que junto a una breve revisión del actual desempeño económico mexicano justifica concluir que unos de los mayores problemas de México es la carencia de vínculos entre empresas extranjeras y la economía nacional que se percibe en las Maquilas y en las inversiones extranjeras.

Analistas de las relaciones económicas Sino-Latinoamericanas, Gallagher y Shafaeddin en estudio comparativo de competitividad, afirman que los impactos económicos del TLCAN en México lo proveyó –al inicio- de acceso a innovaciones tecnológicas y generación de trabajo, pero dichas ventajas hoy día han sucumbido ante el surgimiento chino (Gallagher y Shafaeddin 2010). Actualmente las ventajas de la adopción del TLCAN no parecen estar claras, las empresas estadounidense siguen coordinando el proceso de la producción manufacturera, especialmente con las normas de origen que no permiten la incorporación de insumos de terceros países, por lo que México, si bien sigue beneficiándose de las preferencias concedidas por el tratado, debido al escaso suministro de productos textiles sigue comprando los materiales desde los Estados Unidos (Gratius 2010). A esto hay que agregar que Estados Unidos también ha ampliado sus preferencias arancelarias con otros países a través de sus tratados comerciales(13).

La mayor parte de las exportaciones manufactureras de México se encuentran en los sectores de automoción, electrónicos, textiles y sectores, la mayoría de estos últimos producidos por las empresas *Maquiladoras*. En 2006, las importaciones de Estados Unidos de empresas registradas en los programas de Maquiladora y del Programa de Importación Temporal para la Exportación representaron más del 80% del total de las importaciones de Estados Unidos desde México. Casi todos los bienes manufacturados importados desde México provenían de empresas que operan bajo estos programas y correspondieron a dos terceras partes de empresas registradas en el marco del Programa de Maquila (Watkins 2009). De lo que se desprende la importancia que juegan las “*Maquilas*” en la economía mexicana especialmente en la generación de empleo, pero al mismo tiempo también resulta clara su estrecha vinculación con la economía de EE.UU. donde está perdiendo competitividad con China. La industria textil se ha destacado también por ser una fuente principal de empleo generando alrededor de 1,3 millones de empleos en México, pero recientemente ha presentado una caída del empleo en más de 1 millón entre 2000 y marzo de 2009 aún y que representan el 25% del empleo industrial (Jenkins y Dussel 2009)(14).

Un factor esencial en este decrecimiento ha sido lo que la mayoría de los analistas (Blázquez-Lidoy, Rodríguez y Santiso 2006; Devlin, Estevadeordal y Rodríguez –Clare 2006; Dussel y Jenkins 2009, Lall y Weiss 2005 Mesquita Moreira 2007) sostienen en relación a la economía mexicana, y es tanto la ausencia de vínculo entre los enclaves de maquiladoras de manufactura y el resto de la economía mexicana como la carencia de una política estatal que promueva la innovación y modernización de este sector. Basta observar las estadísticas de la participación en el mercado global de exportaciones de alta tecnología. En 1985 China estaba en el vigésimo noveno lugar entre los exportadores de contenido tecnológico y en 2006 logró ocupar el primer lugar con el 13,7% del mercado global de alta tecnología. México por el contrario alcanzó el número doce en el año 2000 y mantuvo un 3,4% de los mercados mundiales. Se mantuvo en ese lugar en 2006, aunque

perdió cuota de mercado de explotación del 2,7% del mercado. Entre 2000 y 2006, el 65% de las exportaciones de México de alta tecnología estaban bajo amenaza directa, que asciende al 32% del total de las exportaciones de México (Gallager y Porzecanski, 2010).

La amplia bibliografía económica revisada constata que China está más ventajada por su estabilidad macroeconómica, la efectividad de sus políticas económicas estatales, la innovación industrial, educación superior y su profundo proceso de integración asiática. Esto sin considerar sus dotaciones y actual desempeño económico. Por tanto, China tiene el desafío de superar las asimetrías o desequilibrios económicos en este caso con los países en desarrollo y al mismo tiempo continuar ese crecimiento económico tan requirente para su estabilidad a lo interno de la sociedad.

Pero el caso de México también genera otra conclusión, que las ventajas comparativas no son estáticas (TLCAN, Maquilas y el mercado estadounidense) y por ello la necesidad de reevaluar las políticas económicas sino el mismo modelo en sí. La actual pérdida de la competitividad mexicana es obvia. Lo sorprendente es que siendo China el segundo socio económico como también su mayor competidor, México no ha formulado de momento estrategia con China. A diferencia de los casos de Brasil con búsqueda política y económica y de Chile con una estrategia económica de diversificación comercial, México se ha quedado rezagado no sólo económicamente sino políticamente (15). Aquí precisamente toma aún más relevancia la conclusión de Barbosa: “La estrategia de inserción externa es resultado y también causa de las opciones de política macroeconómica” (Barbosa 2006). Inclusive si se considera los Producto Interno Bruto entre 2001 y 2007, el de China fue 5.4 más alto que el México y como el caso de Brasil, el peso se ha venido apreciando frente al dólar en términos reales, en marcado contraste con la depreciación de la moneda china.

Lo sorprendente es que siendo China tan importante para México como éste para Beijing (en la medida del TLCAN) y la importancia económica en sus respectivas regiones, la dinámica comercial Sino-Mexicana no coincide con sus respectivos pesos económicos y políticos o con la real y efectiva relación que puede existir entre los dos países, por lo que urge la profundización de mecanismos institucionales que puedan contribuir a superar las tensiones y asimetrías comerciales que genera la interacción entre “China” y México.

3. Chile

Es precisamente el relativo éxito que ha tenido Chile en su balanza comercial con China por lo que muchos analistas afirman la complementariedad de las relaciones Sino-Latinoamericanas. Las relaciones están estrictamente ubicadas en la esfera de “Socios Cooperativos”. Chile es un país que se ha caracterizado por políticas de Estado y en ese sentido ha establecido una estrategia económica con Asia que incluye obviamente a China y donde los objetivos políticos a diferencia del caso de Brasil están ausentes y a diferencia de México, los económicos están claramente diseñados. En este sentido es de destacar la política exterior chilena, pragmática y con un enfoque estatal. La coalición entre diferentes organismos estatales, empresas y mundo académico en consonancia con la tendencia general de despolitización en asuntos económicos exteriores ha hecho que se identifique a Chile como unos de los países con mayor éxito político y económico de la región.

La “denominada” complementariedad de las relaciones Sino-Chilenas está

determinada por las “fuerzas del mercado”. Chile contrario a los previos casos de estudio, es un exportador neto de materias primas y con una relativa diversificación (16). Y China tras los más de treinta años posteriores a su apertura económica se plantea el reto de continuar ese crecimiento económico tan esencial para la estabilidad de su sociedad. Su actual trayectoria económica se encuentra en la fase de desarrollo de la industria pesada y requiere de materias primas para abastecer dicho sector (Ferchen, 2011 y Barton, 2009). Por tanto, el impacto del surgimiento de China no es difícil predecir dadas las estructuras económicas de ambos países. En otras palabras China requiere los recursos naturales que Chile exporta, especialmente el cobre. Esta convergencia de las fuerzas naturales del mercado como de las estrategias políticas han logrado que para el 2008 el comercio bilateral llegaba a US\$17,524.20 millones con una clara balanza comercial para Chile de US\$ 5,223.60 millones (SELA, 2009).

Sin embargo conviene considerar algunos órdenes de magnitud que faciliten el examen de las relaciones Sino-Chilenas en el momento de afirmar su complementariedad: dichas relaciones son inter-industriales, están concentradas y poseen desequilibrios económicos.

En primer lugar, el comercio entre ambos países es el clásico modelo que han adoptado los países latinoamericanos con Europa y Estados Unidos, la exportación de materias primas a cambio de las manufacturas con valor agregado. Específicamente en el caso Sino-Chileno es evidente que las fuerzas naturales del mercado –estructura o naturaleza económica- han sido los factores fundamentales para la profundización de dichas relaciones, que se han aunado al hecho de que ambos países cuentan con una clara estrategia económica. Dicho comercio le permite a China avanzar hacia el desarrollo de su industria pesada, mientras Chile reproduce su clásico modelo de producción y presenta el desafío de cómo agregar más valor agregado a sus productos.

En segundo lugar, la relevancia de China como socio comercial es mucho mayor en las importaciones que en las exportaciones, lo que ha generado una creciente asimetría comercial con China, es decir la participación de las exportaciones chilenas a China es mayor que la que tienen en las exportaciones totales y con ello dependiendo mucho de China como socio comercial. Chile es uno de los cuatro países que representan el 90% de las exportaciones regionales a China, el 24% de las exportaciones de Chile son destinadas a China (17, el comercio Sino-Chileno está concentrado en productos y aquí es de destacar que sus exportaciones a China son una parte muy importante de las exportaciones totales de Chile en un sector, en este caso, el cobre. Dicho producto representa alrededor del 81.2% de las exportaciones (18). Todo lo cual ha permitido que actualmente China sea el socio comercial más importante de Chile, luego de Estados Unidos y Japón.

Las exportaciones chinas a Chile se concentran en pocas industrias, los sectores de cuero, prendas de vestir, calzado y juguetes representan el 45% de dichas exportaciones, mientras que las cuentas de maquinaria un 25% adicional.

Tanto la estructura productiva de ambos países como sus respectivas políticas económicas de diversificación comercial fueron el núcleo promotor para que firmaran el primer Tratado de Libre Comercio (TLC)(19) en el 2005- el primero que China firma con un país de la región. Dicho mecanismo actúa como plataforma tanto para China y Chile como forma de insertarse en los respectivos mercados asiáticos y latinoamericanos. De momento el TLC se enfoca de momento en el intercambio de mercancías y, de acuerdo a

sus estipulaciones, el 92% de las exportaciones de Chile a China parten con arancel cero y de estas una gran parte corresponden al cobre. Sin embargo lo relevante del mismo es su incorporación de productos no tradicionales como productos de la silvicultura, la pesca, frutas, vino y salmón.

Aún cuando se haya firmado un TLC y ambos países se destaquen por la ejecución de una política económica muy coordinada y planificada, las características del comercio Sino-Chileno llaman la atención por la concentración chilena de sus exportaciones de materia prima y del desequilibrio del mismo. Chile esta reproduciendo el clásico modelo de especialización económica que tanto cuestionó Eduardo Galeano en su “*Venas abiertas de América Latina*”, *el escaso valor agregado y sin evolucionar hasta una mayor diversificación en materia de productos y sin avanzar en su industrialización*, mientras China profundiza su desarrollo de la industria pesada.

Esto no es decir que se deba responsabilizar a China de la profundización de una primarización de las exportaciones chilenas y del resto de los países latinoamericanos o, inclusive, de la denominada *Enfermedad Holandesa* (20). La responsabilidad está en primer lugar en las políticas nacionales de los países de la región. Por décadas, la región desatendió las secuelas de dejar todo a las fuerzas del mercado (distribución desigual y la desigualdad -sino exclusión social- que el modelo exportador generó). Barbier muestra cómo LA ha crecido a menudo a través de "expansión de la frontera de la tierra", pero que en la expansión de tal fin no generó rentas suficientemente importantes como para ser reinvertidas en otras actividades productivas ni generó vínculos suficientes de productividad nacional con que lograr una base sostenible de crecimiento. En sus propias palabras “*América Latina atrae a los inversores en la agricultura comercial, la minería, la extracción de madera, y estos inversores tienden a estar entre los más ricos en el país o en todo el mundo*” (Barbier, 2004).

Todo lo cual muestra que el modelo de especialización en materias primas sigue constituyendo un problema en sí. Luego de “décadas pérdidas” las condiciones socioeconómicas de la región han cambiado y Chile ya ha iniciado la implementación de mecanismos que la protejan de las imperfecciones de su propio modelo. En el 2006 Chile ejecutó la Ley de Responsabilidad Fiscal que rige el uso de los ingresos derivados de los aumentos de precios en las exportaciones de las materias primas. La Ley de agosto 2006 (21) contiene el Fondo de Reserva de Pensiones para proveer de reserva de financiamiento de pensiones futuras, y el Fondo de Estabilización Económico y Social que es un fondo de políticas macroeconómicas anticíclicas. Según el Ministerio de Finanzas de Chile lo importante de estos fondos de ingresos es la creación de mecanismos para protegerse de la apreciación de la enfermedad holandesa y consecuente moneda en términos de prosperidad, así como de la volatilidad de los niveles de actividad económica como resultado de la volatilidad de los precios de los productos básicos en tiempos de crisis (22). Sin negar la importancia de la creación de este mecanismo, lo cierto es que dicho estímulo fiscal de Chile es casi exclusivamente dirigido a evitar una fuerte caída en la actividad económica y no contiene medidas a largo plazo para promover la innovación y el desarrollo industrial. Como bien lo menciona Gallagher y Porzecanski, una gran parte del estímulo fiscal de Chile sigue dirigido a los sectores tradicionales de exportación de Chile basados en recursos naturales: la minería y la silvicultura (Gallagher y Porzecanski, 2010: 36).

Por lo tanto el desafío de Chile, y extensivo a los países suramericanos, es que siendo país netamente exportador de materias primas y por la alta concentración y desequilibrios en su comercio con China, reproduce con ello el clásico modelo de especialización, es preciso pues formular estrategias que le permitan convertirse en un verdadero socio comercial con China y abogar por una mayor diversificación comercial que le permitan avanzar hacia modelos con un desarrollo más sustentable. Por todos es sabido que dicho modelo clásico de especialización ha mostrado ser vulnerable dada su propia inestabilidad, su exposición a los vaivenes de los precios internacionales y por su resultados a largo plazo.

Es evidente que debido a estos factores Chile es más sensible a los cambios externos que China. De hecho existe también el impacto del descubrimiento de nuevas reservas por parte de China, el Ministerio Chileno de Relaciones Exteriores espera que estos hallazgos puedan afectar al mercado mundial del cobre (2007). Si a esto se añade que, por comparación, los sectores donde se especializa China son más estables y, finalmente, el hecho de lo incierto que puede ser el modelo chino con sus actuales desequilibrios tanto a lo interno de su economía como a nivel internacional, resulta Chile más vulnerable y con una posible tendencia a la dependencia al mercado chino.

Conclusión

El auge económico chino con sus respectivos impactos en los países en desarrollo, específicamente los latinoamericanos, son una realidad. Efectivamente China se ha convertido en el Tercer Socio comercial de la región y de ahí se desprende su potencial impacto económico. El análisis parte desde las realidades económicas de los países de la región y esto desde una esfera bilateral e individual, también de los intereses chinos, es decir de si los países convergen con el modelo productor chino y de si son economías abiertas. Aunque estas variables económicas (estructuras productivas, dotaciones naturales, naturaleza económica, los actuales desempeños económicos de cada una de las partes) son de particular importancia, es igualmente importante incluir otras variables no-económicas y sociopolíticas.

A través de la observación de los tres países se concluye que las relaciones entre China y LA son asimétricas en sus diversas formas y que el impacto chino no es del todo positivo. Los tres casos pese a sus realidades particulares en su interacción con China muestran una desventaja económica que se agrava ante el hecho de carecer de una estrategia regional ante China.

Para Brasil, el auge económico chino significa un socio, un competidor y un mercado. En el comercio agrícola, a pesar de las ventajas del mercado que supone China, existe lo negativo que dicho comercio este concentrado tanto en las exportaciones como en los productos. En el sector industrial, Brasil enfrenta una competencia y déficit comercial por la incursión de los productos manufactureros chinos en sus terceros mercados como en el doméstico. En el aspecto político, Brasil ha sido testigo de la escasa reciprocidad China en temas políticos, demostrándose que la denominada Alianza estratégica aún no se encuentra institucionalizada.

La creciente presencia económica de China ha afectado a México, cuyo país no ha podido aprovechar el mercado chino y se ha convertido en su competidor. Con similar estructura productiva, la ventaja china no sorprende dada sus dotaciones y actual

desempeño económico afectando las exportaciones mexicanas. Si a esta competencia, resultado de las fuerzas del mercado, se agrega el actual desempeño económico mexicano se observa que el caso mexicano también refleja una llamada de atención en la región a sus políticas macroeconómicas y de la seriedad de la actual pérdida de competitividad económica.

En el caso de Chile, si bien cabe decir que ha sido unos de los países que se ha beneficiado de la oportunidad de diversificación que le ofrece el mercado chino, hay que resaltar los riesgos que presentan no solo las secuelas del modelo clásico de especialización latinoamericana- exportadores de materias primas- sino también las propias características del comercio Sino-Chileno: el desequilibrio comercial como resultado que las exportaciones a China son mayores a las exportaciones totales de Chile, su concentración en el comercio inter-industrial sin avanzar hacia una producción con mayor valor agregado. Implicando con ello la evidente asimetría del comercio Sino-Chileno aún su complementariedad en la estructura económica.

Ante los resultados de los casos evaluados se desprenden dos dilemas.

Por una parte, el desafío que presenta China en sus relaciones con los países en desarrollo, donde China es un país en desarrollo sustancialmente diferente a estos. Sus ventajas económicas y dotaciones la hacen ser más agresiva en términos comerciales en su interacción con el resto de los países en desarrollo. China continuará la búsqueda de mantener ese crecimiento económico e intensificar su desarrollo industrial y es dentro de este marco económico que su desequilibrio comercial con estos países se irá profundizando e inclusive la divergencias de sus intereses nacionales con las demandas de los países en desarrollo irán acentuándose dado que provienen de naturalezas económicas diferentes y dicha divergencia se expresa también en la política.

Y el dilema para Latinoamérica es igualmente complejo. Evidentemente como lo menciona Santiso, el auge de China es verdaderamente una “llamada de atención” (Santiso, 2005) para la región en la urgencia de reevaluar sus políticas macroeconómicas. Latinoamérica debe reaccionar ante China y debe responder con una estrategia regional y de esta manera mejorar su competitividad a nivel general y también para enfrentar el *Dragón en el Cuarto*.

Notas

- (1) Ver: <http://www.cni.org.br/portal/data/pages/FF80808121B638200121B63F0A0D1FA6.htm>
- (2) Observatorio Brasil-China, (CBI) Año 2, No.1 October - December 2008.
- (3) Para mayor comprensión ver: Maciel, “The Economic Relationship between China and Brazil” in Arnson, Mohr and Roett “Enter the Dragon? China’s presence in Latin America”, Woodrow Wilson International Center, Washington, 2004; Abreu, “China’s Emergence in the Global Economy and Brazil”. Integration and Regional Programs Department, *Inter-American Development Bank*, Washington, D. C. 2004; y Souza, “Brazil and China: An uneasy Partnership”, University of Miami, China-LA Task Force, February 2009.
- (4) Ver los estudios de Wall y Weiss, 2005. People’s Republic of China’s competitive Threat to Latin America: An Analysis for 1900-2002. Oxford Development Studies 33 (2): 163-194.
- (5) Basados en un análisis de las exportaciones mundiales de Brasil, los autores sustentan que si bien es evidente la competitividad en los productos de baja tecnología entre Brasil y China y del aumento del contenido de productos primarios en las exportaciones mundiales de Brasil, también afirman que dicho país ha reducido el contenido de baja y media tecnología y que las de alta tecnología se han mantenido sin cambios en sus exportaciones mundiales (1994-2007). En este mismo período el comercio con China, la proporción de productos de baja calidad en las exportaciones brasileñas aumentaron, pero también las de alta calidad, mientras los bienes

- de calidad media se redujeron drásticamente. Todo lo cual les permite concluir que la competitividad entre China y Brasil no parece generar un proceso de desindustrialización para éste último (Do Santos y Zignago, 2010: 8).
- (6) La tasa de interés más importante en Brasil se ubica en 12% anual y más que triplica el nivel de la china. La carga impositiva de Brasil, en alrededor de 37% del Producto Interno Bruto, es más del doble que la china. Ver Brasil trabas en relación con China (Reforma 17/05/11) <http://biblioteca.iiec.unam.mx>
 - (7) Investigations Against China in Latin America, 2010 International Bar Association.
 - (8) JALES, De Monteiro, SAWAYA, Jank, ed., 2006. "Agriculture in Brazil and China: Challenges and Opportunities", Inter-American Development Bank, INTAL-IDT, 2006 Buenos Aires.
 - (9) Sigla para referirse conjuntamente al reciente diálogo que se está desarrollando entre economías emergentes: [Brasil](#), [Rusia](#), [India](#), [China](#) y [Sudáfrica](#).
 - (10) Los casos de investigaciones de antidumping están regulados por un acuerdo mutuo que se discutirá nuevamente en el 2011, pero de momento el grado de los casos es bajo dado que no existe competencia férrea China en el mercado mexicano. Secretaría de Economía, Subsecretaría de Comercio exterior, Exportaciones Totales de México.
 - (11) Global Network. 2009. "China and Latin America. Watching the Dragon".
 - (12) Para mayor comprensión ver los estudios de Hummels, "The role of geography and size", Inter-American Development Bank, INTAL – Occasional Paper 35, Buenos Aires, April 2006; y "Toward a Geography of Trade Costs" (mimeo) Purdue University, September, 2001.
 - (13) La red de Tratados de Libre Comercio de México con 43 países.
 - (14) En diciembre de 2003, el número de plantas y los empleados se había reducido a 2.802 y 1.050.201, respectivamente. En octubre de 2006, el empleo de Maquila aún seguía siendo de 135,000 por debajo del nivel alcanzado en 2000 (Sargets and Mathews 2009).
 - (15) En el 2002 el gobierno mexicano estableció el Consejo Presidencial para la Competitividad y el sector privado confirmó el 2004 el Instituto Mexicano para la Competitividad. A nivel bilateral se constituyó en el 2004 el Grupo de Alto Nivel y Pro-México también han realizado esfuerzos por establecer mecanismos de diálogo sin embargo de momento no se han obtenido evaluaciones de estos instrumentos.
 - (16) Europa representa un 25%, América del Norte (23%), Latinoamérica (12%) y Asia (36%). Prochile, Informe de Comercio Exterior, Chile, 2006, p26.
 - (17) Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, 2011. Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales, (DIRECON) Departamento de Estudios. Informe: Comercio Exterior de Chile, Cuarto Trimestre 2010, febrero 2011.
 - (18) Barton y Ferchen, confirman que dichos productos no están destinados al consumo domestico. El Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile (2007), estima que el 90% de las importaciones de metal se procesan en el país y re-exportados en bienes de maquinaria y electrónica.
 - (19) Chile nunca han tomado ninguna medida antidumping contra China, ya que le otorgó el estatus de economía de mercado a China en el 2004.
 - (20) Se denomina Enfermedad Holandesa, una situación en la que la apreciación de la moneda local estimula la producción de bienes con mayor ventaja comparativa y desalienta la de menor ventaja. En los países periféricos, se alienta la producción de bienes primarios y se perjudica la de industriales.
 - (21) Informe de Finanzas Públicas, Proyecto de Ley de Presupuestos del Sector Público para el Año 2007. (DIPRES (2006), http://www.dipres.gov.cl/presupuesto/documentos/INFORME_FINANZAS_PUBLICAS
 - (22) [Minty of Finance \(Chile\). 2009. Annual Report Sovereign Wealth Funds. Santiago, Chile: Ministry of Finance.](#)

Referencia

_ Banco Interamericano de Desarrollo (BID): "Ten Years After the Take –off. Taking Stock of China- Latin America and the Caribbean Economic Relations", Chengdu, China, October, 2010.

- _GALLAGHER, MORENO-BRID, PORZECANSKI. 2007. *World Development* Vol. 36, No. 8, pp. 1365-1380. The Dynamism of Mexican Exports: Lost in (Chinese) Translation?
- _JALES, De Monteiro, SAWAYA, Jank, ed, "Agriculture in Brazil and China: Challenges and Opportunities", Inter-American Development Bank, INTAL-IDT, 2006 Buenos Aires, 2006.
- _JENKINS, Rhys, DUSSEL, Peters. 2009, "China and Latin America: economic relations in the twenty-first century", DIE, UNAM, CECHIMEX, México City.
- _BARBIER, Edward. 2004. "Agricultural Expansion, Resource Booms and Growth in LA: implications for long run economic development", *World Development* 32 (1): 137-157.
- _BARBOSA, MENDES. 2006. "Economic Relations between Brazil and China: A difficult Partnership", FES Briefing Paper, January.
- _CRISTIANO, Graziella, "Agricultural trade liberalisation and rural poverty: Brazil and China compared", Documentos CIDOB, October 2007, numero 19.
- _FERCHEN, Matt, 2011, "China-Latin America Relations: Long Term Boon or Short-Term Boom?", *The Chinese Journal of International Politics*, Vol.4, 55-58.
- _BLECKER, "La competencia China y la economía Mexicana: Consecuencias para el empleo y los salarios manufactureros", American University, Washington, 2009.
- _ABREU, Marcelo, "China's emergence in the global economy and Brazil", PUC Rio, No, 491, 2005. Janeiro.
- _SOUZA, Amaury, "Brazil and China: An Uneasy Partnership", Center for Hemispheric Policy, University of Miami, June 2006.
- _BARTON, 2009. "The impact of China's global economic expansion on LA", *World Economy & Finance*, Working Paper, No. 6, Chile, February.
- _DOS SANTOS, Enestor y ZIGNAGO, Soledad. 2010. "The impact of the emergence of China on Brazilian international trade", Working Paper, Number 12/22. BBVA Research, Madrid, 1 September.
- _GALLAGHER, Kevin, PORZECANSKI, Roberto: "China and the Latin America Commodities Boom: A Critical Assessment", Working Paper, No. 192, February, Political Economy Research Institute, 2009.
- _Yu, Yongding. 2007. "Global Imbalances: China's perspective", Peterson Institute for International Economics".
- _World Economic Outlook from the IMF –October, 2009.
- _SANTISO, Javier 2005. "Angel or Devil?: Chinese Trade Impact on LA Emerging markets", Banco Bilbao Vizcaya Argentina, The World Bank.
- GRATIUS, , Susanne. 2010El ascenso post-crisis de América Latina", FRIDE, *Policy Brief*, No. 31 enero 2010.
- _ Jenkins, Dussel and Moreira, "The Impact of China on Latin America and the Caribbean", *World Development* Vol. 36, No. 2, pp. 235-253, 2008.
- Wong-Gonzalez, "China and Mexico in the Global Automotive Industry: Competition or Complement?", DSA Annual Conference, 2008: Development's Invisible Hands, November, 2008.
- WATKINS, Watkins, 2009. "The China Challenge to Manufacturing in Mexico", Senior International Trade Analyst US International Trade Commission", April.