



EL IMPACTO DE CHINA EN AMÉRICA LATINA: COMERCIO E INVERSIONES

Gustavo Bittencourt (Coordinador)

Enrique Dussel Peters • Célio Hiratuka • Marta Castilho
Carlos Bianco • Gastón Carracelas • Samantha Cunha
Andrea Doneschi • Nicolás Reig Lorenzi • Débora Modolo
Karla Sarmento • Fernando Sarti • Héctor Bazque

TÍTULOS DE LA SERIE RED MERCOSUR

1. El Boom de Inversión Extranjera Directa en el Mercosur
 2. Coordinación de Políticas Macroeconómicas en el Mercosur
 3. Sobre el Beneficio de la Integración Plena en el Mercosur
 4. El desafío de integrarse para crecer: Balance y perspectivas del Mercosur en su primera década
 5. Hacia una política comercial común del Mercosur
 6. Fundamentos para la cooperación macroeconómica en el Mercosur
 7. El desarrollo industrial del Mercosur
 8. 15 años de MERCOSUR: Comercio, Macroeconomía, e Inversiones Extranjeras
 9. Mercosur: Integración y profundización de los mercados financieros
 10. La industria automotriz en el Mercosur
 11. Crecimiento económico, instituciones, política comercial y defensa de la competencia en el Mercosur
 12. Asimetrías en el Mercosur: ¿Impedimento para el crecimiento?
 13. Diagnóstico de Crecimiento para el Mercosur: La Dimensión Regional y la Competitividad
 14. Ganancias Potenciales en el Comercio de Servicios en el Mercosur: Telecomunicaciones y Bancos
 15. La Industria de Biocombustibles en el Mercosur
 16. Espacio Fiscal para el Crecimiento en el Mercosur
 17. La exportación de servicios en América Latina: Los casos de Argentina, Brasil y México
 18. Los impactos de la crisis internacional en América Latina: ¿Hay margen para el diseño de políticas regionales?
 19. La inserción de América Latina en las cadenas globales de valor
 20. El impacto de China en América Latina: Comercio e Inversiones
 21. Los desafíos de la integración y los bienes públicos regionales: Cooperación macroeconómica y productiva en el Mercosur
-

SERIE RED MERCOSUR



**EL IMPACTO DE CHINA
EN AMÉRICA LATINA:
COMERCIO E INVERSIONES**

INSTITUCIONES MIEMBRO DE LA RED MERCOSUR DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

ARGENTINA

Centro de Estudios de Estado y Sociedad (CEDES)
Centro de Investigaciones para la Transformación (CENT)
Instituto Torcuato Di Tella (ITDT)
Universidad de San Andrés (UDESA)

BRASIL

Instituto de Economía, Universidade Estadual de Campinas (IE-UNICAMP)
Instituto de Economía, Universidade Federal de Río de Janeiro (IE-UFRI)
Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA)
Fundação Centro de Estudos do Comércio Exterior (FUNCEX)

PARAGUAY

Centro de Análisis y Difusión de Economía Paraguaya (CADEP)
Universidad Católica Nuestra Señora de la Asunción (UCNSA)

URUGUAY

Centro de Investigaciones Económicas (CINVE)
Departamento de Economía, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República (DECON-FCS, Udelar)
Instituto de Economía, Facultad de Ciencias Económicas y Administración (IECON – CCEE, UdelaR)

Oficina de Coordinación:

Luis Piera 1992 Piso 3 - Edificio Mercosur, CP 11200 Montevideo, Uruguay
Teléfono: (598) 2410 1494 Fax: (598) 2410 1493
Email: coordinacion@redmercosur.org
Sitio web: www.redmercosur.org

Esta publicación ha sido posible gracias al apoyo
del Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo de Canadá (IDRC).



EL IMPACTO DE CHINA EN AMÉRICA LATINA: COMERCIO E INVERSIONES

Gustavo Bittencourt (Coordinador)

Héctor Bazque
Carlos Bianco
Gastón Carracelas
Marta Castilho
Samantha Cunha
Andrea Doneschi
Enrique Dussel Peters
Célio Hiratuka
Débora Modolo
Nicolás Reig Lorenzi
Karla Sarmento
Fernando Sarti



© RED MERCOSUR DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Prueba de imprenta: Mercedes Altuna
Depósito legal 355-175 - Comisión del Papel
Edición amparada al Decreto 218/96
ISBN: 978 9974 7992 9 5

Diseño y armado: Manosanta desarrollo editorial
Zelmar Michelini 1116
11000 Montevideo Uruguay
Telefax: (598) 2902 7681
manosanta@manosanta.com.uy
www.manosanta.com.uy

Impreso en Uruguay - Printed in Uruguay
por Manuel Carballa en febrero de 2012

Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier procedimiento (ya sea gráfico, electrónico, óptico, químico, mecánico, fotocopia, etc.) y el almacenamiento o transmisión de sus contenidos en soportes magnéticos, sonoros, visuales o de cualquier tipo sin permiso expreso de Red Mercosur.

Para solicitar autorización para realizar cualquier forma de reproducción o para proceder a la traducción de esta publicación, diríjase a la *Oficina de Coordinación de la Red Mercosur*, enviando un fax al número: (00598) 2410 1493 o un email a: coordinacion@redmercosur.org

Este libro es el resultado de una investigación realizada por investigadores/as de la Red Mercosur e investigadores/as de otras instituciones de América Latina en el correr de 2010-2011. El proyecto fue seleccionado en un llamado abierto a la presentación de proyectos realizado en Mayo de 2010. Los temas del llamado fueron producto de una consulta online realizada a actores clave sobre temas considerados prioritarios para la región. Los proyectos de investigación seleccionados fueron elegidos por un panel de evaluación externo conformado por Mauricio Mesquita Moreira, José Antonio Ocampo y Fernando Porta. Una vez concluidas las investigaciones fueron sometidas a un sistema de revisión.

ÍNDICE

Títulos de la Serie Red Mercosur	2
Reseña de autores	19
Introducción.....	25
I Motivaciones del presente libro	25
II ¿Cuáles son las políticas chinas de comercio exterior y de IED?	28
III ¿El crecimiento comercial global de China desplaza a la producción latinoamericana?	31
IV ¿Existe evidencia sobre competencia por la inversión extranjera entre China y América Latina?	37
V ¿Cuáles son las políticas de desarrollo que se derivan de estos resultados?.....	42
1 Políticas chinas de comercio exterior e inversión extranjera y sus efectos	51
1.1. Introducción	51
1.2. Estudios precedentes sobre la relación de ALC con China	52
1.3. Políticas de China hacia el comercio exterior y la IED.....	57
1.4. La especialización internacional de la economía china y de América Latina	70
1.5. Conclusiones y perspectivas	75
2 Relações comerciais entre América Latina e China: caracterização da evolução recente	81
2.1. Evolução recente do comércio entre América Latina e China.....	83
2.2. Comércio exterior brasileiro e as relações bilaterais com a China.....	102
2.3. Relações de comércio bilaterais entre México e China	110
2.4. Comercio exterior argentino y las relaciones bilaterales con China ...	116
2.5. Relaciones comerciales bilaterales entre Uruguay y China	125
2.6. Considerações finais.....	128
3. Avaliação da competição comercial chinesa em terceiros mercados	135
3.1. Introdução	135

3.2. Competição chinesa nos mercados da ALADI: avaliação a partir da metodologia <i>Constant Market Share (CMS)</i>	137
3.3. Avaliação do efeito competição e do efeito demanda da China através de modelo gravitacional	145
3.4. Avaliação da competição chinesa por segmentos de qualidade.....	155
3.5. Considerações finais	188

4. La transnacionalización en el mundo,

en China y en América Latina.....	195
4.1. Evolución de la transnacionalización en el mundo	195
4.2. Evolución de la IED en América latina y en China	201
4.3. IED en los países del MERCOSUR.....	217
4.4. La IED proveniente de China en América Latina y el mundo	235
4.5. Consideraciones finales	258
4.6. Anexo	260

5. Estimaciones econométricas de la competencia

por IED entre China y América Latina	263
5.1. Antecedentes	263
5.2. Marco teórico-analítico sobre determinantes de la IED	265
5.3. Estudio econométrico de la competencia por la recepción de IED entre países de América Latina y China	276
5.4. Anexos	294
ANEXO III. DATOS PARA EL MODELO GRAVITACIONAL	298

6. Referencias bibliográficas

303

ÍNDICE INDICE DE CUADROS, TABLAS, FIGURAS Y GRÁFICOS

1. Políticas chinas de comercio exterior e inversión extranjera y sus efectos

Cuadro 1.1 Crecimiento del PIB per cápita: países seleccionados 1960-2009..... 57

2. Relações comerciais entre América Latina e China: caracterização da evolução recente

Gráfico 2.1	Composição geográfica do comércio total da América Latina, 1990 e 2009	84
Gráfico 2.2	Evolução do comércio exterior da América Latina com a China, 1990-2009	85
Gráfico 2.3	Evolução do saldo comercial da América Latina por parceiro, 1990-2009	86
Tabela 2.1	Taxa de crescimento das exportações latino-americanas por destino, 1990-2009	87
Tabela 2.2	Taxa de crescimento das importações latino-americanas por origem, 1990-2009	87
Tabela 2.3	Peso da China no comércio da AL e mundial, 1992-2009	88
Gráfico 2.4	Evolução do saldo comercial da América Latina com a China por grupo de países, 1990-2009	89
Tabela 2.4	Comércio exterior dos países da América Latina com a China, 2009	91
Gráfico 2.5	Peso da América Latina no comércio exterior chinês, 1992-2009 ..	92
Tabela 2.5	Comércio exterior AL-China, 2009	94
Tabela 2.6	Especialização do comércio bilateral AL-China, 2009	96
Tabela 2.7	Comércio exterior AL-China segundo a intensidade tecnológica dos produtos, 2009	98
Tabela 2.8	Índices de comércio Intra-Industrial Total e no Comércio com a China da América Latina e Caribe e países seleccionados.	100
Tabela 2.9	Indicadores de competição entre China e América Latina e países seleccionados no comércio mundial. (2000-2009)	101

Gráfico 2.6	Exportações e importações brasileiras. 1990 a 2010.....	103
Tabela 2.10	Exportações brasileiras por região/país de destino. 2000, 2008 e 2009.....	104
Tabela 2.11	Importações brasileiras por região/país de origem. 2000, 2008 e 2009.....	105
Tabela 2.12	Comércio exterior brasileiro por intensidade tecnológica. 2000, 2008 e 2009.....	106
Gráfico 2.7	Saldo comercial brasileiro por intensidade tecnológica. 2008...	106
Gráfico 2.8	Comércio exterior brasileiro com a China. 2000 a 2010	107
Tabela 2.13	Comércio exterior brasileiro com a China por grupo de produto. 2009	108
Gráfico 2.9	Comércio exterior brasileiro com a China por intensidade tecnológica. 2009	109
Tabela 2.14	Participação das exportações e importações da China nas exportações e importações totais brasileiras por categoria tecnológica. 2009. ..	110
Gráfico 2.10	Comércio exterior mexicano. 1990 a 2010	111
Tabela 2.15	Exportações mexicanas por região/país de destino. 2000, 2008 e 2009.....	112
Tabela 2.16	Importações mexicanas por região/país de origem. 2000, 2008 e 2009.....	112
Gráfico 2.11	Comércio exterior mexicano com a China. 2001 a 2010.....	113
Tabela 2.17	Comércio exterior mexicano com a China por grupo de produto. 2009.....	114
Tabela 2.18	México: exportações, importações e saldo comercial com a China. 2009	115
Tabela 2.19	Participação das exportações e importações da China nas exportações e importações totais do México por categoria tecnológica. 2009.....	115
Gráfico 2.12	Evolución de las exportaciones, las importaciones y la balanza comercial bilateral entre Argentina y China, 2000-2009	117
Gráfico 2.13	Evolución de las exportaciones argentinas a China según Grandes Rubros, 2000-2009.....	118
Gráfico 2.14	Evolución de las importaciones argentinas de China según uso económico, 2000-2009	119

Tabla 2.20	Exportaciones argentinas a China, 10 rubros principales, 2008	120
Tabla 2.21	Importaciones argentinas de China, 10 rubros principales, año 2008.....	121
Gráfico 2.15	Composición de las exportaciones argentinas a China según contenido tecnológico, año 2008.....	122
Gráfico 2.16	Evolución de la composición de las exportaciones argentinas a China según contenido tecnológico, 2000-2009	123
Gráfico 2.17	Composición de las importaciones argentinas de China según contenido tecnológico, año 2008.....	124
Gráfico 2.18	Evolución de la composición de las importaciones argentinas de China según contenido tecnológico, 2000-2009.....	125
Tabla 2.22	Exportaciones de Uruguay por principales destinos, 1991-2009 ...	126
Tabla 2.23	Uruguay: Comercio con China 2001-2009	127
Gráfico 2.19	Exportaciones a China (incluye estimación ZF Nueva Palmira), principales productos según CTP. Período 1981-2009	127

3. Avaliação da competição comercial chinesa em terceiros mercados

Tabela 3.1	Perdas e ganhos totais da Argentina, do Brasil, do México e do Uruguai no mercado da ALADI, 2002-2009	140
Tabela 3.2	Ganhos e perdas da Argentina, do Brasil, do México e do Uruguai no mercado da ALADI para os principais parceiros comerciais da região, 2002-2009	142
Tabela 3.3	Ganhos e perdas da Argentina, do Brasil, do México e do Uruguai no mercado da ALADI para a China, 2002-2009	142
Tabela 3.4	Ganhos e perdas da Argentina, Brasil, México e Uruguai no mercado da ALADI atribuídos à China, 2005-2009.....	143
Tabela 3.5	Efeito competição da China nas exportações para a ALADI, 2000-2009	152
Tabela 3.6	Efeito-demanda das importações chinesas sobre o comércio intra-ALADI	154
Gráfico 3.1	Exportações argentinas por grupo de qualidade. 1998 a 2007 ...	160
Gráfico 3.2	Exportações brasileiras por grupo de qualidade. 1998 a 2007	161
Gráfico 3.3	Exportações mexicanas por grupo de qualidade. 1998 a 2007	162

Gráfico 3.4	Exportações uruguaias por grupo de qualidade. 1998 a 2007162
Gráfico 3.5	Exportações chinesas por grupo de qualidade. 1998 a 2007.....163
Gráfico 3.6	Evolução relativa dos segmentos de alta qualidade 164
Tabela 3.7	Varição do <i>market-share</i> por segmento de qualidade no mercado mundial, período 1998-2007. Em pontos percentuais 166
Tabela 3.8	<i>Market-share</i> por categoria tecnológica no mercado da ALADI, 1998, 2003 e 2007..... 168
Tabela 3.9	Varição do <i>market-share</i> por categoria tecnológica e segmento de qualidade no mercado da ALADI, período 1998-2007 171
Tabela 3.10	Índice de Similaridade da pauta de exportações com as exportações chinesas no mercado da ALADI. 1998, 2003 e 2007 173
Tabela 3.11	Índice de similaridade da pauta de exportações com as exportações chinesas por categoria tecnológica nos mercados da ALADI. 1998, 2003 e 2007..... 174
Tabela 3.12	Índice de similaridade ao nível de produto/Índice de similaridade ao nível de segmento de qualidade, por categoria tecnológica. 1998, 2003 e 2007..... 175
Tabela 3.13	<i>Market-share</i> por categoria tecnológica no mercado dos EUA, 1998, 2003 e 2007 176
Tabela 3.14	Varição do <i>market-share</i> por categoria tecnológica e segmento de qualidade no mercado dos EUA, período 1998-2007179
Tabela 3.15	Índice de similaridade da pauta de exportações com as exportações chinesas nos mercados dos Estados Unidos. 1998, 2003 e 2007..... 180
Tabela 3.16	Índice de similaridade da pauta de exportações com as exportações chinesas por categoria tecnológica no mercado dos Estados Unidos. 1998, 2003 e 2007 181
Tabela 3.17	Índice de similaridade ao nível de produto/Índice de similaridade ao nível de variedades, por categoria tecnológica. Mercado dos Estados Unidos 1998, 2003 e 2007182
Tabela 3.18	<i>Market-share</i> por categoria tecnológica no mercado da União Européia, 1998, 2003 e 2007.....183
Tabela 3.19	Varição do <i>market-share</i> por categoria tecnológica e segmento de qualidade no mercado da União Européia, período 1998-2007..... 184
Tabela 3.20	Índice de similaridade da pauta de exportações com as exportações chinesas no mercado da União Européia. 1998, 2003 e 2007 186

Tabela 3.21 Índice de similaridade da pauta de exportações com as exportações chinesas por categoria tecnológica no mercado da União Européia. 1998, 2003 e 2007..... 186

Tabela 3.22 Índice de similaridade ao nível de produto/Índice de similaridade ao nível de variedades, por categoria tecnológica. União Européia, 1998, 2003 e 2007.....187

4. La transnacionalización en el mundo, en China y en América Latina

Gráfico 4.1 Flujos de entrada de IED 1970-2009 196

Cuadro 4.1 Flujos de entrada y salida de IED197

Gráfico 4.2 Indicadores de la transnacionalización mundial basados en IED .. 199

Gráfico 4.3 Indicadores de la transnacionalización mundial basados en actividad de filiales.....200

Gráfico 4.4 Flujo de Entrada de IED 203

Cuadro 4.2 Entradas de IED. Flujos promedio del período 204

Gráfico 4.5 IED recibida por China 206

Gráfico 4.6 IED recibida por América Latina 207

Gráfico 4.7 IED emitida por los países de la OCDE hacia América Latina y China..... 207

Gráfico 4.8 América Latina y China en IED mundial 209

Gráfico 4.9 América Latina y China en IED a Países en Desarrollo..... 210

Cuadro 4.3 Participación de China y A. Latina en flujos de IED mundiales .. 211

Cuadro 4.4 Participación en el stock de entrada de IED/participación en el PIB mundial..... 212

Gráfico 4.10 Entradas acumuladas de IED sobre PIB 213

Gráfico 4.11 Salidas acumuladas de IED sobre PIB..... 215

Gráfico 4.12 Correlación IED recibida por China y América Latina 1990/2009..... 216

Gráfico 4.13	Flujo de IED: Argentina, Brasil y Uruguay, 2000-2008	221
Gráfico 4.14	Stock de IED: Argentina, Brasil y Uruguay, 2000-2008	222
Cuadro 4.5	Stock de IED como porcentaje del PIB, 1990-2008	222
Cuadro 4.6	Relación <i>OUTFLOW</i> / <i>INFLOW</i> , 1990-2008.....	223
Cuadro 4.7	Distribución de IED según sectores productivos, 2005-2008	224
Cuadro 4.8	Distribución de IED según origen de capital, 2001-2008	226
Gráfico 4.15	Flujo de IED de translatinas Argentina y Brasil, 2006-2009	227
Cuadro 4.9	Principales F&A de “transargentinas” en el exterior, 2006-2008....	229
Cuadro 4.10	Principales anuncios de inversión de tipo <i>greenfield</i> de transargentinas en el exterior, 2006-2008.....	230
Cuadro 4.11	Flujo de inversiones brasileñas en el exterior por sector de actividad, 2008-2010	230
Cuadro 4.12	Flujo de inversiones brasileñas en el exterior por país de destino, 2008-2010.....	231
Cuadro 4.13	Empresas argentinas con IED en China, 2010	233
Gráfico 4.16	OFDI de principales países 1990-2009	237
Gráfico 4.17	Países seleccionados: OFDI / IED 1996-2009.....	238
Cuadro 4.14	China: OFDI por sectores, 2009.....	240
Gráfico 4.18	Flujo de IED china en AL y África, 2003-2009	241
Cuadro 4.15	Distribución geográfica de la OFDI china, 2003-2009	241
Cuadro 4.16	Distribución geográfica de la OFDI china, 2003-2009	242
Cuadro 4.17	Distribución geográfica de la OFDI china, 2010	245
Gráfico 4.19	Stocks de IED china en AL, Argentina y Brasil 2003-2009.....	248

Gráfico 4.20 Distribución de IED china en Argentina y Brasil según tipo de inversión 2010.....	249
Cuadro 4.18 Anuncios de inversión de firmas chinas en Brasil, 2010	250
Cuadro 4.19 Anuncios de inversión de firmas chinas en Argentina, 2007-2010 ...	251
Cuadro 4.20 Distribución sectorial de la IED en México, 2000-2010	253
Cuadro 4.21 Principales F&A de firmas chinas en México, 2000-2009.....	254
Cuadro 4.22 Distribución geográfica de la OFDI china en América Central, 2008-2010.....	256
Cuadro A4.1 Datos sobre transnacionalización mundial 1982-2009	260
Cuadro A4.2 IED mundial a fines del siglo XX e inicios del XXI	260
5. Estimaciones econométricas de la competencia por IED entre China y América Latina	
Gráfico 5.1 Salida neta de IED (stock) / PIB y PIB / hab	271
Gráfico 5.2 IED y Fusiones y Adquisiciones mundiales.....	274
Gráfico 5.3 IED y Fusiones y Adquisiciones en América Latina.....	275
Gráfico 5.4 IED y Fusiones y Adquisiciones en China	275
Cuadro 5.1	281
Cuadro 5.2 Estimación del KCM con “efecto China”	289
Cuadro 5.3	290
Cuadro 5.4 Estimación del KCM con “efecto China”, análisis sobre América Central y Caribe y sobre América del Sur	292
Cuadro A5.1 Definición de variables	297
Cuadro A5.2 Países incluidos en las regresiones del KCM	297

RESEÑA DE AUTORES

Bittencourt, Gustavo (DECON, Uruguay)

Máster en Economía Internacional (Universidad de la República, Uruguay). Investigador en el Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. Profesor de Economía Internacional y de Economía de América Latina, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de la República. Fue Asesor Económico de la Dirección de la Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP), Presidencia de la República, Uruguay.

Dussel Peters, Enrique (CECHIMEX-UNAM, México)

Doctor en Economía por la Universidad de Notre Dame (1996). Desde 1993 trabaja como Profesor Tiempo Completo en la División de Estudios de Posgrado de la Facultad de Economía de la UNAM. Coordinador del Centro de Estudios China-México de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México. Miembro de Sistema Nacional de Investigadores (SNI), nivel 3.

Hiratuka, Célio (IE/UNICAMP, Brasil)

Doctor en Economía (Universidade Estadual de Campinas, UNICAMP). Profesor del Instituto de Economía e investigador del Núcleo de Economía Industrial y de Tecnología (NEIT) de la UNICAMP. Autor de varias publicaciones en revistas especializadas sobre comercio internacional, inversión extranjera directa y economía industrial. Autor de varios capítulos de libros publicados sobre Internacionalización Productiva y Comercio Internacional y Empresas Transnacionales.

Castilho, Marta (Universidade Federal do Rio de Janeiro, Brasil)

Doutora em Economia pela Universidade de Paris I Panthéon-Sorbonne. Professora de Economia Internacional e Comércio Exterior do Instituto de Economia da Universidade Federal do Rio de Janeiro, onde faz parte do Grupo de Pesquisa Indústria e Competitividade. É também pesquisadora associada do centro de pesquisa DIAL da Universidade de Paris-Dauphine/IRD.

Bianco, Carlos (Universidad Nacional de Quilmes, Argentina)

Licenciado en Comercio Internacional por la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ). Investigador de la UNQ y del Centro de Estudios para el De-

sarrollo Argentino (CENDA). Docente de grado y posgrado en la UNQ y en la Universidad de Buenos Aires (UBA). Actualmente se desempeña como Director de Desarrollo de Proyectos de Inversión de la Subsecretaría de Desarrollo de Inversiones en la Cancillería Argentina.

Carracelas, Gastón (DECON, Uruguay)

Licenciado en Economía (Universidad de la República, Uruguay). Actualmente finalizando la maestría en Economía Internacional (Universidad de la República, Uruguay). Docente e investigador del Área de Internacionalización Productiva y del Área de Econometría del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales (Universidad de la República). Sus temas de interés incluyen comercio internacional, transnacionalización productiva, economía industria y microeconometría aplicada.

Cunha, Samantha (IE/UNICAMP, Brasil)

Mestre em Economia pela Universidade Federal de Uberlândia e doutoranda em Economia pelo Instituto de economia da UNICAMP. Pesquisadora do Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia/IE/UNICAMP. Tem como área de interesse comércio internacional e internacionalização produtiva.

Doneschi, Andrea (DECON, Uruguay)

Licenciada en Economía (Universidad de la República, Uruguay). Candidata a Magister, Maestría en Economía Internacional (Universidad de la República, Uruguay). Docente e investigadora del Área de Internacionalización Productiva y de Economía de la Educación del Departamento de Economía de la Universidad de la República.

Reig Lorenzi, Nicolás (DECON, Uruguay)

Master (c.) en Economía Internacional (Universidad de la República, Uruguay). Licenciado en Economía (Universidad de la República, Uruguay). Docente e investigador del Área de Internacionalización Productiva del Departamento de Economía de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República. Economista del Área Estrategia de Desarrollo y Políticas de Inversión, Oficina de Planeamiento y Presupuesto (OPP), Presidencia de la República, Uruguay.

Modolo, Débora (IE/UNICAMP, Brasil)

Bacharel em Economia pela FEA/USP e mestranda em Economia pelo Instituto de economia da UNICAMP. Pesquisadora do Núcleo de Economia

Industrial e da Tecnologia/IE/UNICAMP. Possui como áreas de interesse temas relacionados a comércio internacional e investimento direto estrangeiro.

Sarmento, Karla (Universidade Federal Fluminense, Brasil)

Karla Sarmento é doutoranda do Programa de Pós-graduação em Economia da Universidade Federal Fluminense, onde desenvolve sua tese sobre integração produtiva na América Latina.

Sarti, Fernando (IE/UNICAMP, Brasil). Doutor em Economia (Universidade Estadual de Campinas). Professor do Instituto de Economia e Investigador do Núcleo de Economia Industrial e da Tecnologia (NEIT) da UNICAMP. Tem vários trabalhos publicados sobre integração regional, investimento direto estrangeiro e desenvolvimento industrial.

Bazque, Héctor (Universidad Nacional de Quilmes, Argentina)

Licenciado en Comercio Internacional (UNQ). Es doctorando de la UNQ y actualmente finalizando la Maestría en Economía y Desarrollo Industrial, Mención Pymes (Universidad Nacional General Sarmiento). Docente del Departamento de Economía y Administración de la UNQ. Sus temas de interés giran en torno de las actividades de innovación y desarrollo industrial del universo PyME en Argentina.

I

INTRODUCCIÓN

GUSTAVO BITTENCOURT

INTRODUCCIÓN

GUSTAVO BITTENCOURT

I MOTIVACIONES DEL PRESENTE LIBRO

Cumplidas más de tres décadas desde que China inició su período de reformas -que podríamos fechar en 1978-, este país alcanzó una tasa media de crecimiento económico sin precedentes históricos, comparada con cualquier otra región o país de gran tamaño, transformándose en la segunda economía del mundo. Su presencia en los mercados mundiales vía exportaciones es cada vez más notable, en razón de un ritmo de crecimiento que también supera los dos dígitos por año. No solamente gana mercados en productos intensivos en mano de obra de baja calificación, sino que con el correr del tiempo se multiplica su presencia en mercados de media y alta tecnología como la industria automotriz, la electrónica y la química fina.

Esta evolución no solamente se apoya en ventajas como costo de mano de obra y escala, donde radican sus ventajas comparativas estáticas, sino que, como se señala en el Capítulo 1 de este libro, es también el producto de una estrategia consistente orientada a cambiar esas ventajas comparativas incorporando tecnología. Una estrategia que no necesariamente articula de manera precisa todos sus componentes a lo largo del tiempo, pero que no se priva de utilizar todos los instrumentos disponibles al servicio de algunos objetivos generales que se mantienen en el tiempo y otros objetivos temporarios que van cambiando de acuerdo a prioridades correspondientes con etapas de maduración industrial y desarrollo territorial. A su vez, la implementación de los instrumentos resulta bastante pragmática, de modo que admite retrocesos parciales siempre que se apunte a los objetivos de medio y largo plazo. Es así que, desde la expansión exportadora basada en la adquisición y transferencia de tecnología -lo que se buscó con un conjunto de políticas donde la zonas económicas especiales ocuparon un espacio relevante, con un rol importante de las ET especialmente en la primera mitad de los noventa, luego de un proceso de apertura en el que el ingreso a la OMC en 2001 fue pieza clave-, en los últimos años se pasa a jerarquizar la

búsqueda de innovación endógena. El componente más reciente de este diseño estratégico se refiere a la promoción de la Inversión Extranjera Directa (IED) en el exterior (OFDI, *Outward Foreign Direct Investment*) según una serie de criterios e instrumentos precisamente definidos.

Es decir que el paquete de instrumentos de promoción seguirá vigente, así como las ventajas de tamaño, mientras que las de costo de mano de obra -originadas en la dualidad de la economía china, donde la población rural ampliamente mayoritaria aumenta su ingreso mucho más lentamente que en las áreas urbanas- es probable que se vayan debilitando lentamente. Probablemente, en razón de las dificultades para la solución de importantes desequilibrios de la economía mundial, el crecimiento chino pase a una tasa más moderada que la del período anterior. Si este escenario es correcto, de todos modos China continuará creciendo mucho más que la economía mundial, pasando probablemente a ocupar un lugar todavía más central, quizás como la economía más grande, en un futuro no demasiado lejano.

Esto tendría numerosas consecuencias sobre el desarrollo de los países latinoamericanos. Así como el cambio de centro económico mundial desde Inglaterra hacia EUA que se produjo a inicios del siglo XX tuvo diversas implicaciones de carácter estructural que provocaron el agotamiento del modelo de crecimiento primario exportador en el que las economías de la región se insertaron al capitalismo mundial, parece necesario ubicar el rol de China alterando las bases de funcionamiento de la fase actual de desarrollo del sistema. Debe indicarse que resulta imprescindible elaborar teóricamente, con elevado nivel de abstracción, cuál es el impacto sobre la tradicional estructura de un sistema centro periferia donde la economía que juega el rol de centro es importadora de primarios y exportadora de manufactura, pero es al mismo tiempo una economía con ingreso medio menor que la periferia latinoamericana, originado en su característica de dualidad, y no necesariamente sustituye el rol de las economías centrales en el sistema como proveedoras de servicios de alta tecnología y motores de innovación. Esta tarea está fuera del objeto del presente documento, pero no es ajena a él.

Asimismo, comprender el fenómeno desde cierto enfoque teórico también informa y en cierta manera determina las recomendaciones sobre políticas de desarrollo. Como lo señalan Lall (2000) y Lall y Weiss (2005), si se asume un modelo teórico de corte neoclásico, a la Heckscher-Ohlin, la especialización excesiva en *commodities* agrícolas, energéticos o mineros (primarización) y el desplazamiento de actividades manufactureras que implicaron acumulaciones históricas anteriores (desindustrialización) no de-

ben ser consideradas como amenazas al proceso de desarrollo; antes bien, forman parte del ajuste histórico necesario para la asignación eficiente de los recursos que inducirá un aumento del bienestar general y un mejor funcionamiento de la economía mundial. Pero si se considera la acumulación de factores que determina el crecimiento de largo plazo -más allá de cambios puntuales en el bienestar- y además se toma en cuenta la existencia de economías de escala de firmas y de plantas productivas, diferenciación de productos o diferentes oportunidades de progreso técnico, todos elementos asociados a diferentes sectores o actividades; entonces no solamente importa el proceso de especialización que determine el mercado siguiendo las ventajas comparativas estáticas, sino que la dirección de la especialización nos coloque en línea con aquellas actividades donde existen retornos crecientes a escala y mayor dinamismo tecnológico en el largo plazo.

Desde esta perspectiva, si la especialización en actividades con mayor intensidad de tecnología y conocimientos genera más procesos innovativos que fortalecen el crecimiento también de otras actividades, mejorando la productividad general, y si la competencia con China deteriora nuestras capacidades en dichos sectores en función de perder espacios en los mercados locales y en terceros, entonces la primarización es un problema para el desarrollo. Esta es la perspectiva que asume este trabajo y sobre ella realizaremos algunas consideraciones de política, luego de dar cuenta del panorama actual de las relaciones entre nuestros países y el gigante asiático.

El libro comienza analizando las principales políticas de China en sus aspectos de promoción de exportaciones y de IED hacia el país y hacia el exterior (OFDI), para luego describir y evaluar en sus diversos capítulos, mediante una amplia batería de instrumentos, el desempeño de estas variables en relación con las economías latinoamericanas, confirmando varias preocupaciones para el desarrollo latinoamericano que forman parte de nuestro punto de partida:

- la excesiva especialización latinoamericana en exportaciones hacia China de materias primas con bajo nivel tecnológico, mientras que las exportaciones chinas a la región, se forman prácticamente en su totalidad con manufacturas con altos niveles de valor agregado y tecnología
- creciente déficit comercial bilateral de varios países de la región (en especial para México y Centro América)

- amenazas y pérdida de mercado de América Latina y el Caribe respecto a China no solamente en los respectivos mercados domésticos sino en terceros mercados (como la Unión Europea, Estados Unidos y otros países de América Latina).

Los capítulos siguientes de este libro pretenden identificar, con abundante información empírica, la forma en que la emergencia de China viene afectando el comercio exterior y la IED que reciben los países latinoamericanos. Esperamos que estos estudios puedan contribuir a una necesaria reflexión teórica acerca de cómo funcionan los aspectos principales del nuevo sistema mundial, y como éstos se verían profundizados o atenuados en un futuro posible.

II ¿CUÁLES SON LAS POLÍTICAS CHINAS DE COMERCIO EXTERIOR Y DE IED?

El capítulo 1, elaborado por el Profesor Enrique Dussel Peters y su equipo del Centro China-México (CECHIMEX) de la Universidad Autónoma de México (UNAM), comienza con una reseña de los principales estudios acerca de las relaciones entre China y América Latina y Caribe (ALC). Luego resume las políticas comerciales y de fomento a la inversión extranjera directa, tanto la recibida como la emitida por China (OFDI, *Outward Foreign Direct Investment*), y a partir de una síntesis de las principales estructuras y tendencias del comercio de China en general y con ALC, nos muestra el ejemplo del caso mexicano. Por último, nos ofrece una síntesis de las principales tendencias y plantea una serie de propuestas de política.

Una síntesis acerca de las políticas de desarrollo, comerciales y de inversiones extranjeras tanto recibidas como emitidas por China, debería señalar, por lo menos, los siguientes aspectos:

1. Si se observa el caso de China desde una perspectiva de desarrollo latinoamericano, deben destacarse no sólo sus resultados socioeconómicos y dinamismo, sino también su compleja red de políticas –instrumentos y evaluación- en los diversos niveles del sector público: existen cientos de políticas de fomento al sector productivo, incluyendo Ciencia y Tecnología (CyT), IED y OFDI. China presenta una estrategia relativamente coherente y “sistémica” de apoyo al aparato productivo con una perspectiva de corto, mediano y largo plazo. En este contexto, el tipo de cambio y particular-

mente el financiamiento -con base en una tasa de ahorro cercana al 40% del PIB durante las últimas décadas- han sido dos palancas importantes para el fomento del aparato productivo, muy específicamente para apoyar la expansión exportadora y crecientemente con la OFDI, particularmente apoyando a los sectores que son considerados como estratégicos según los programas públicos. Luego de su ingreso a la OMC en 2001, con el correr del tiempo van cambiando los objetivos y los instrumentos, que en los últimos años se orientan definidamente hacia la generación y apropiación local de tecnología.

2. China generó políticas para la atracción de IED particularmente activas – sectoriales, territoriales, con objetivos y evaluaciones en el corto, mediano y largo plazo, así como con metodologías para actualizar los instrumentos periódicamente- como parte integral de su estrategia de desarrollo de largo plazo. Después del establecimiento de las señaladas Zonas Económicas Especiales (ZEE), en la primera mitad de los noventa se permitió la IED en el resto del país con el objeto de promover las exportaciones, transferir tecnologías e incrementar la productividad del aparato productivo. Hasta su adhesión a la OMC, China presenta una “batería de instrumentos” para la atracción de IED, destacando exenciones tributarias específicas para el capital extranjero, sujeto a ciertas condiciones. Estos incentivos siguen vigentes –por ejemplo para invertir en la zona oeste del país- vía el Catálogo de Industrias Aventajadas para la Inversión Extranjera en el Centro-Oeste de China implementado desde 2008, al igual que el Catálogo para la Guía de las Inversiones para la Inversión Extranjera.

La atracción de IED seguirá siendo una prioridad importante para China, no obstante su importancia relativa haya disminuido desde mediados de los noventa. Si bien esta disminución es resultado de diversas tendencias, resalta la reorientación del crecimiento económico más hacia el mercado interno desde 2007-2008, la creciente apreciación del Renminbi, el aumento de los salarios en China y la competencia con otros países, todos factores que contribuyen a que la IED exportadora pierda magnitud en relación al PIB. Todo lo anterior refleja que muy difícilmente la IED a China continuará creciendo como lo hizo desde los noventa, aunque tampoco se espera una disminución. Desde la perspectiva del sector público –las políticas implementadas durante el último quinquenio son muy claras al respecto- se busca el cambio en la composición de la IED: una participación más importante en sectores priorizados por el sector público en productos

y procesos de alto valor agregado, con un creciente nivel tecnológico y que promuevan la modernización de los servicios, entre otros.

3. Por su parte, la estrategia “Going Global”, que favorece la IED del país en el exterior, seguirá formando parte de la creciente orientación hacia el exterior de actividades y procesos de alto valor agregado, por lo menos hasta el 2020. Así se establece en el Doceavo Plan Quinquenal, que propone un crecimiento de las industrias nuevas –tales como aquellas que preservan el medio ambiente, maquinaria avanzada, nuevas tecnologías de la información, energías renovables, nuevos materiales y automóviles con nuevas energías– de tal forma que la participación del valor generado por estas industrias en el PIB se incremente desde 5%, que es la proporción actual, hasta 8% en 2015 y 15% en 2020. Es decir, todo parece indicar que las autoridades chinas continuarán profundizando este proceso en el corto, mediano y largo plazo.

El programa o estrategia china llamado “*Going Global*” es el principal instrumento de fomento de la OFDI en la actualidad. Permite obtener masivo financiamiento, apoyo logístico y otras formas de ayuda por parte del gobierno central y cada vez más de los gobiernos provinciales y municipales, como resultado de la transferencia de funciones desde el sector público central al regional, proceso que continuará en el futuro. Por el momento, empresas en telecomunicaciones como Huawei y ZTE así como otras en hidrocarburos y energía –véase por ejemplo los casos de CNPC y Sinohydro– reflejan una estrategia de China en los países de ALC. ALC es claramente un proveedor de materias primas: 86% de la OFDI china en la región durante 1990-2010 buscó materias primas y energía, mientras que los proyectos para 2010 acentúan esta estructura. No obstante esta primera fase, será crítico para las empresas chinas y los países de ALC continuar acompañando estas experiencias en aras de una agenda de cooperación en el corto, mediano y largo plazo.

Cabe resaltar el rol de las decisiones de política en este proceso: todo proyecto de OFDI debe ser aprobado por la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma (*National Development and Reform Commission*, NDRC), tanto de empresas establecidas en China como sus filiales en el extranjero; en particular, los proyectos de más de 200 millones de dólares después de la aprobación de la NDRC requieren del visto bueno del Consejo de Estado. Queda claro que la función de la NDRC es la de coordinar e incentivar la OFDI en algunas actividades, por eso exige estar plenamente informada de

todo el proceso de negociación con las contrapartes en el extranjero y permitir la OFDI final (RBS 2009), funcionando explícitamente como “coordinadora expedita” en caso de que varias empresas chinas tuvieran interés en un mismo proyecto de inversión en el exterior.

III ¿EL CRECIMIENTO COMERCIAL GLOBAL DE CHINA DESPLAZA A LA PRODUCCIÓN LATINOAMERICANA?

Los capítulos 2 y 3 del presente volumen estudian la relación reciente de América Latina con China en términos comerciales. Fueron elaborados por los equipos de Brasil, coordinados por Celio Hiratuka de UNICAMP y Marta Castilho de UFRJ, con aportes de los equipos de México, Argentina y Uruguay.

El capítulo 2 se dedica a la descripción de las relaciones comerciales, utilizando para ello una amplia batería de métodos e indicadores. Los datos agregados de comercio muestran que la relación de China con América Latina se intensificó mucho en los últimos años. Deben destacarse dos características:

- primero, existe una marcada asimetría entre exportación e importación. América Latina se consolidó como exportadora de productos primarios a China, mientras este país vende en la región latinoamericana una amplia gama de productos manufacturados.
- segundo, existe asimetría entre países latinoamericanos. América del Sur, por un lado, se beneficia más de la ampliación de la demanda y de la mejora de los términos de intercambio asociados al ascenso de la economía china. México¹ y América Central, con una estructura de exportaciones más próxima a la de China, con más contenido manufacturero, encuentran menos beneficios por ampliación de demanda y mayores desafíos en mercados internos y en especial en el mercado norteamericano.

1 Es importante aclarar que si bien México se ha caracterizado por ser un exportador con más contenido manufacturero -con excepción del petróleo- su relación con China se ha crecientemente “latinoamericanizado”: en 2010 el principal producto de exportación a China fue petróleo. Más de dos terceras partes de las exportaciones mexicanas a China fueron materias primas: petróleo y diferentes formas de cobre.

Estos dos grupos de países latinoamericanos presentan estrategias diferentes de inserción en la economía internacional. Las preferencias comerciales en EUA otorgadas por el TLCAN para México y por varios mecanismos para América Central, permitieron que estos países se integraran de manera más efectiva en la reorganización de las cadenas globales de valor promovida por las ET desde la década de los 90. Relacionado con los procesos de fragmentación de la producción y relocalización, el comercio de estos países, muy intensivo en importación de partes y componentes, origina un flujo de exportaciones que atiende la demanda norteamericana.

En América del Sur la integración a ese movimiento estratégico de las grandes corporaciones fue marginal. En los 90 la región era vista como un mercado potencial, más que como un proveedor global. Ello implicó más inversiones orientadas al mercado que a la eficiencia. También se recibieron inversiones para exportar recursos naturales.

Por su parte, China también tomó parte de ese movimiento de reorganización de la producción internacional, mediante una estrategia agresiva de inserción en el comercio mundial, que se inició con productos intensivos en mano de obra poco calificada y baja tecnología, pero que avanzó rápidamente hacia productos tecnológicamente más complejos.² La política industrial articuló estímulos para atraer inversiones apuntando a maximizar efectos positivos asociados a encadenamientos con empresas locales, a través de requisitos de compras locales o transferencia de tecnología.

La escala y velocidad del proceso de crecimiento chino implicó que luego del año 2000, el comportamiento de esta economía terminara redefiniendo las condiciones de inserción comercial de los países latinoamericanos. Su expansión industrial, más las masivas inversiones para infraestructura urbana en las grandes ciudades, así como el acceso de un enorme volumen de población al mercado de consumo, provocó una explosión de demanda de materias primas y productos intensivos en recursos naturales. En un contexto de crecimiento de la economía mundial, los países de América del Sur (como lo muestran especialmente los involucrados en este estudio, Argentina, Brasil y Uruguay) se reintegran al comercio internacional con una pauta exportadora crecientemente dominada por *commodities* primarias. Estas

2 Según se muestra en el capítulo 2, el elevado y creciente peso de los sectores intensivos en tecnología (de tecnología media y alta) tanto en las exportaciones como en las importaciones de China, así como de insumos y bienes de capital, da cuenta de la creciente inserción de esta economía en cadenas internacionales de valor. De hecho, más de la mitad del comercio exterior de China con el mundo, ya en 2007, se realizaba en sectores de media y alta tecnología.

condiciones externas favorables, junto a políticas de demanda expansivas, crearon condiciones para revitalizar los mercados internos, con un significativo aumento de las importaciones, con China ocupando un espacio creciente. Estos países aplicaron políticas internas expansivas, más activas en la promoción del desarrollo productivo y social que las aplicadas en los 90, lo que implicó la recuperación de la producción industrial en simultáneo con la expansión de las importaciones.

México y América Central tuvieron menos efectos de demanda de productos primarios. Para estos países, el desafío chino se muestra con más nitidez porque exportan productos en los que China pasa a ser vista como centro manufacturero mundial, disputando en especial el mercado norteamericano. A diferencia de países asiáticos que sufrieron el efecto competitivo chino en mercados como el de EUA, pero a la vez reciben cierto impulso por la demanda de piezas y componentes (como los casos de Malasia y Tailandia) México se ve afectado casi exclusivamente por el efecto de competencia, como muestra la asimetría en los flujos comerciales.

Para cerrar este panorama descriptivo, se calculan algunos indicadores de interés. En primer lugar, los índices de especialización referidos al comercio bilateral entre China y AL muestran una gran concentración del flujo de bienes de AL hacia China, en un muy limitado número de sectores, pero en ellos, AL es un muy importante proveedor del mercado chino. El flujo desde China, por su parte, es mucho menos especializado, abarcando una amplia gama de sectores. El comercio intraindustrial con China es una proporción muy baja (inferior al 10%) del comercio bilateral, proporción mucho menor que para el conjunto del comercio de la región, y sin tendencia a mejorar, exceptuando la relación bilateral entre China y Brasil. Esta tan baja proporción de comercio intraindustrial se explica por las diferentes especializaciones de ambas economías en el mundo, que se ve acentuada en las relaciones bilaterales: China es un exportador de manufacturas cada vez diversas y aumentando su contenido tecnológico mientras que América Latina exporta cada vez una proporción mayor de productos primarios.

Por último, comparaciones del crecimiento del comercio de ambas regiones, muestran que en casi la mitad de las exportaciones actuales de América Latina hay amenaza china, directa o parcial (esto se refiere a productos en que AL pierde parte de mercado mundial y China la gana, o ambos ganan, pero China gana más parte de mercado que AL). Un aspecto interesante de este indicador se refiere a que los países con estructuras de exportación más parecidas a China (como México o algunos centroamericanos) son los más amenazados, los países con exportaciones manufac-

tureras desarrolladas, como Brasil u otros medianamente diversificados, muestran amenazas parciales. Pero los más especializados, como Uruguay o Paraguay, en realidad no muestran amenazas de China sino por el contrario, predomina la situación inversa, ganan mercado mundial donde China no lo hace, lo que termina mostrando un balance de más ganancias que amenazas potenciales.

En el capítulo 3, se evalúan los efectos de la competencia china sobre las exportaciones de los cuatro países (Brasil, México, Argentina y Uruguay) en terceros mercados usando tres metodologías: primero se utiliza el Modelo de Participación de Mercado Constante (CMS, *Constant Market Share*) para estimar si China está ganando mercados en los otros países de ALADI. En segundo lugar, mediante diferentes especificaciones de modelos gravitacionales, se intenta evaluar el efecto de las importaciones de China sobre las exportaciones bilaterales de estos países en terceros mercados. Se estudiaron los mercados de ALADI y Estados Unidos, que concentran la mayor parte de las exportaciones de manufacturas de los países objeto de este trabajo. Mediante modelo gravitacional, también se analiza el posible “efecto demanda” de China, es decir el posible impacto sobre el comercio intrarregional derivado del aumento de las exportaciones del país importador hacia China. Por último, se utiliza una clasificación de productos por segmentos de calidad para revisar si las pérdidas de mercado pueden haber sido compensadas parcialmente por cambios en la calidad de los productos exportados por AL.

1. Luego del año 2000, si bien el comercio intra ALADI creció más que el total de comercio de AL, en algunos subperíodos se muestra menos dinámico que el comercio de la región con China, lo que se traduce en una leve pérdida global de partes de mercado de los países de ALADI en los mercados de la misma región. Mediante el modelo CMS se intenta medir, bajo ciertos supuestos, que parte de la ganancia o pérdida de mercado se explica por la presencia de China en los mismos. El comportamiento de los cuatro países es diferente: Argentina y Uruguay mantienen aproximadamente sus partes de mercado, Brasil primero gana entre 2002 y 2005 y luego pierde desde 2005 a 2009, mientras México, arrancando desde más bajas proporciones, gana mercado en todo el período, en la primera etapa poco y luego más rápidamente. Según el CMS, China estaría potencialmente desplazando exportaciones de los cuatro países hacia los mercados de ALADI. Esta tendencia fue más fuerte en el segundo período y con variantes entre los cuatro países: México aparece como el más afectado

por la competencia china, a la que pueden atribuirse más de la mitad de las pérdidas en el período más reciente. Brasil y Uruguay se encuentran en una situación intermedia, mientras que Argentina sería el país con menor cantidad de pérdidas atribuibles a la mayor presencia china. Por su parte, las ganancias de mercados de estos cuatro países en los socios de la ALADI no estarían ocurriendo en aquellos productos o sectores donde China tiene fuerte presencia. La competencia china parece estar determinando importantes efectos perjudiciales, especialmente en el período más reciente, en tres mercados de bienes de elevado contenido tecnológico: químicos, equipos de informática y telecomunicaciones, y maquinaria y equipos. La competencia china también es fuerte para los cuatro países en sectores tradicionales como textiles, calzado y, particularmente de manera más reciente, en el sector de muebles y sus partes. En general, los resultados no solamente muestran probables impactos importantes de la presencia china sobre la pérdida de mercados en ALADI, sino que este efecto es creciente, alcanzando un número cada vez mayor de productos.

2. Cuando se analiza la competencia china en ALADI mediante modelos gravitacionales, una vez resueltas algunas dificultades metodológicas, se obtienen resultados que sostienen la idea de que las exportaciones chinas desplazaron significativamente a las de los países de ALADI a los mercados vecinos, cuando se consideran todos los sectores. Los valores de los coeficientes estimados sugieren que México habría sido el país más negativamente afectado por la competencia china. El efecto negativo de la competencia china no se verifica en todos los sectores, pero se alinea en general con los productos en que China gana espacio en el mercado mundial. Ellos van desde los más tradicionales, como textil-vestimenta-calzado, pasando por productos de madera y algunos metalúrgicos, hasta sectores de mayor contenido tecnológico, que son los que más espacio ocupan hoy en las importaciones latinoamericanas desde China. En algunos productos, como los textiles y siderurgia, la competencia parece afectar sobre todo a México. La competencia china parece una amenaza en tres productos con importante contenido tecnológico: equipos eléctricos -tanto industriales como domésticos-; electrónicos, donde parece amenazar a los cuatro países estudiados; y finalmente máquinas. En el caso de las máquinas se da una situación especial donde parece afectar más a México pero con cierta complementariedad con Brasil (quizás por ventajas tarifarias u otras asociadas al Mercosur). En el caso de vehículos los coeficientes son positivos; el ingreso de los productos chinos no desplaza

en general exportaciones intra ALADI. Son también positivos los restantes coeficientes en los que los socios de ALADI suelen presentar ventajas comparativas, como alimentos, hierro y metales no ferrosos, entre otros sectores.

3. Utilizando modelos gravitacionales para estimar efectos de la demanda, se encuentran resultados interesantes sobre el impacto indirecto de las exportaciones a China sobre el comercio intrarregional. Los resultados positivos sugieren que el aumento de las exportaciones hacia China, controlando por los demás efectos de crecimiento de la economía mundial, impacta positivamente al conjunto de los países de ALADI y a tres de los países estudiados individualmente, exceptuando a México. Brasil sería el más beneficiado.
4. Se observa una tendencia general en todos los países hacia una reducción de la proporción de productos de alta calidad en su pauta de exportaciones, muy marcada en Argentina y México, en este último caso compensada por aumento de calidad media. China también pasa por un proceso de reducción de calidad, todos muy por debajo de la media mundial. Sin embargo en términos de *market-share*, aunque aumentando especialmente en segmentos de baja calidad, China consigue también aumentar su parte del comercio mundial de bienes de calidad alta, a diferencia de los cuatro países latinoamericanos analizados.

Para analizar la competencia china en los mercados de ALADI según categorías tecnológicas y segmentos de calidad, el análisis se complejiza aun más, dado que cambian algunos comportamientos durante el periodo, separando 1998-2003 y 2003-2007, resulta difícil resumir conclusiones de carácter general. Proponemos por lo tanto algunas ideas o hipótesis que la observación no permite descartar. En el caso de Brasil, pierde *market share* en segmentos de alta calidad en la mayoría de las categorías tecnológicas, con la excepción de los productos de alta tecnología, donde gana mercado también en segmento de alta calidad. México muestra un comportamiento más homogéneo, con crecimientos más parejos en diversos grupos de calidades. Llama la atención el hecho de que gana mercados en productos de media y alta tecnología, y dentro de ellos, en segmentos de alta calidad. El aumento de porción de mercados en ALADI que favorece a China, muestra para la mayor parte de las categorías de productos más inclinación hacia segmentos de menor calidad. La primera conclusión, por lo tanto, es que el

efecto competitivo de China aparece con más intensidad entre 1998 y 2003 que entre 2003 y 2007.

El segundo período muestra un crecimiento económico más vigoroso y generalizado que el primero, por la influencia china en los términos de intercambio y demanda externa, en especial para los exportadores de bienes primarios; y por la expansión de la demanda interna en función de políticas expansivas y de apoyo al aparato productivo local. Otra conclusión relevante de este estudio permite identificar que en varias categorías de productos y en algunos mercados una parte de la competencia china con las exportaciones de México y Brasil podría haber generado un efecto de “fuga hacia la calidad”, generando más especialización de los países latinoamericanos en algunos segmentos de mayor valor unitario que la que muestran las ventas chinas de los mismos productos. La competencia expresada en productos, por lo tanto, aparece como mucho más vigorosa que cuando se la expresa en variedades de calidad, donde los índices de similaridad son menores.

El análisis por segmentos de calidad muestra que, durante el período más reciente, en sectores de alta intensidad tecnológica (donde predominan los electrónicos) la competencia con China podría no haber aumentado por especializarse ambos países en diferentes segmentos de calidad, como resultado de las estrategias de las grandes empresas que organizan las cadenas globales de producción que abastecen el mercado norteamericano.

IV ¿EXISTE EVIDENCIA SOBRE COMPETENCIA POR LA INVERSIÓN EXTRANJERA ENTRE CHINA Y AMÉRICA LATINA?

En el capítulo 4 Carlos Bianco resume varios documentos de base elaborados por los equipos de cada país, cuyos principales autores se señalan en el texto correspondiente. Primero observamos los rasgos básicos del proceso de transnacionalización en el mundo, que muestra cambios estructurales recientes sin cuya mención sería incomprendible el rol de AL y de China, que es el objeto de la segunda sección. En tercer lugar se resumen las principales características de la IED recibida por los países del Mercosur y México en lo que va del siglo XXI, a efectos de facilitar la comparación con la IED que recibe China, como base para analizar la eventual existencia de competencia por la captación de esos flujos. Por último, se resumen las tendencias recientes de la inversión china en AL como parte de su estrategia global.

1. Iniciado el siglo XXI, la IED en el mundo alcanza valores que no tienen precedentes históricos. Acelerándose desde la segunda mitad de los 80, los dos sucesivos empujes de la IED en el mundo tienen sus picos en los años 2000 y 2007, con valores cercanos a 1,4 y 2,1 billones de dólares corrientes, lo que implica quintuplicar el máximo histórico de principios de los 90. El grueso de las salidas y entradas de IED durante el período 1970 a 2008 se produjo por y en países desarrollados, los que determinan los movimientos de la IED en la escala global. Sin embargo, se observa una creciente presencia de los países en desarrollo y las economías en transición como receptores, pero también, aunque en proporción más minoritaria, como origen de flujos de IED en el mundo. Por primera vez en la historia, países de menor desarrollo relativo participan en forma mayoritaria como captadores de inversiones dentro del proceso de transnacionalización mundial en 2009 y 2010. Si los países en desarrollo como conjunto pasan a recibir partes crecientes de la IED mundial, que a la vez sigue creciendo tendencialmente, resulta menos verosímil la hipótesis de un juego de suma cero, donde lo que capta un país va en desmedro de lo que recibe otro.
2. De no recibir IED antes del inicio de las reformas pro-mercado en China (que puede fecharse a fines de los 70), este país se transformó en un gran receptor de IED, con una velocidad que impresiona a los observadores: ocupa el primer lugar en la comparación con los restantes países en desarrollo. Este desempeño impactante, sumado a su crecimiento interno y la dinámica presencia en los mercados mundiales, ha generado numerosas alertas respecto a la posibilidad de que la emergencia del gigante asiático en la economía mundial tenga impactos negativos sobre la capacidad de América Latina para atraer IED. Sin embargo, la evolución del flujo de IED recibido por América Latina y por China en las últimas décadas sigue trayectorias bastante similares. China crece más que el agregado de América Latina entre los noventa y 2000-2009, pero varios países de esta región crecen más que China como receptores de inversiones durante el mismo período: México, Colombia, Chile, Brasil y Uruguay se encuentran entre ellos. Cuando se comparan flujos recibidos desde la OCDE, China no supera los montos recibidos por la región: la comparación muestra al continente latinoamericano como un receptor mucho más atractivo de IED procedente desde la OCDE que el país asiático. Tanto China como América Latina reducen su participación en las entradas de IED mundial y en la dirigida a países en desarrollo, en relación a su peso en los noventa (y a la década de los 70 para el caso latinoamericano). Si bien ambos

ocupan una porción relevante dentro de ese grupo, parece constatar una tendencia a la caída. La correlación simple entre la IED recibida por China y por América Latina es positiva y con un coeficiente bastante elevado. Si bien esto parece una primera evidencia acerca de que el acceso a la IED de ambos no es un juego de suma cero, resulta necesario medir el impacto de China tomando en cuenta cómo afecta esta emergencia los procesos de captación de IED de la región, es decir en el contexto o controlado por los determinantes de dicho proceso. Para ello, corresponde revisar cuáles son los modelos teóricos pertinentes para identificar las variables relevantes que afectan las decisiones de las ET. Es llamativa, además, la reducción del peso del stock de capital extranjero radicado en China respecto al PIB de ese país. A diferencia de la tendencia mundial, de los países desarrollados, en desarrollo y de América Latina, cuyos valores convergen en magnitudes en torno al 30% del PIB, este valor en China disminuye progresivamente desde la segunda mitad de los noventa. Parece plausible la hipótesis de que, luego de una fuerte apertura para promover la inserción de China en la economía mundial en la primera mitad de los noventa, ya no es el capital extranjero el motor principal de funcionamiento de esta economía.

3. Resumiendo la recepción de IED por parte de los cuatro países objeto de este estudio, puede observarse que luego de la crisis de 2002-2003, Brasil y Uruguay recuperan de manera más intensa que Argentina la capacidad de captación de flujos de IED. Brasil recibe inversiones en primer lugar para su sector de servicios y para su industria manufacturera (entre ambos resultan en más de dos terceras partes de los ingresos de capital productivo entre 2006 y 2008), aumentando la orientación hacia el sector primario muy fuertemente en 2008. Argentina recibe casi la mitad de los flujos de capital hacia el sector primario, luego casi un tercio a la industria y en menor medida a servicios. Uruguay recibe en mayor medida a sector servicios y primario. Históricamente, México ha recibido IED mucho más orientada a la exportación de manufacturas, en especial a partir de su régimen especial de maquiladoras, que en general realizan montaje de vestimenta y electrónica; y en su industria automotriz integrada con la que provee el mercado norteamericano, en buena medida desde antes de la firma del acuerdo de libre comercio (NAFTA). En conclusión, la IED recibida por México se incluye en cadenas globales de valor cuyo objetivo principal es el de proveer el mercado norteamericano. Por su parte, la IED exportadora que reciben los países del Mercosur, proporción creciente de la IED total

que reciben, se orienta hacia los sectores primarios o fuertemente basados en recursos naturales.

4. Se observa en particular la IED que recibió la región recientemente desde China. La IED de origen chino en estos países según fuentes oficiales es creciente entre 2006 y 2008, pero muy poco significativa en sus montos. El panorama cambia si se observan registros de “anuncios de inversión” que llevan fuentes privadas. Los mismos alcanzan casi 20 mil millones de dólares en Brasil en 2010, en especial como compra de empresas en sectores extractivos. México, por su parte, recibió mucho menores montos de IED desde China que Argentina y Brasil, más orientada a los servicios y a las manufacturas de exportación. Al comparar el desempeño de las inversiones chinas dentro del Mercosur con el verificado en otras regiones de Latinoamérica se logró apreciar diferencias significativas en cuanto a la cantidad y distribución de los capitales. Por ejemplo, para el caso mexicano en particular las inversiones chinas fueron mínimas durante gran parte de la década, donde además las operaciones orientadas al sector agrícola y minero tuvieron un papel prácticamente irrelevante. Por otra parte, la experiencia de América Central muestra obstáculos para la IED china relacionados con cuestiones políticas y dificultades diplomáticas; buscando hacer frente a este contexto negativo la República Popular China ha implementado estrategias específicas orientadas a demostrar los beneficios posibles para los países que entablen relaciones con China. En este sentido se logra apreciar que la relación que China fue conformando con los países de la región latinoamericana resulta notoriamente pragmática pero no por ello menos compleja.
5. El análisis del fenómeno arroja resultados diferentes si se realiza tomando como objeto de estudio las estrategias implementadas por las empresas chinas fuera de su país o si se estudia en función de la política diferencial que el gobierno chino ejecutó tanto para el egreso como para el ingreso de capitales. Así, resulta importante señalar que la promoción de inversiones chinas dentro del MERCOSUR como en el resto de Latinoamérica contrasta con las elevadas exigencias que el gobierno chino impone al reducido número de ET originadas en la región (translatinas), especialmente en el caso de las transnacionales brasileñas que procuran realizar sus actividades dentro el territorio chino.

En el capítulo 5, elaborado por el equipo de trabajo del Departamento de Economía (Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República, Uruguay), se presenta el trabajo coordinado por Gustavo Bittencourt en el que se estudian econométricamente los efectos de la emergencia de China como potencia mundial sobre las inversiones extranjeras que recibe América Latina.

1. Tomamos como base el modelo capital conocimiento de Markusen, así como el enfoque de instituciones de Antrás y el ciclo desarrollo-IED de Dunning. La verificación empírica de este ciclo con datos de 2009 nos muestra que el club de países receptores se amplía, en función básicamente del aumento de la importancia de la IED buscadora de recursos naturales, aunque se dirija a países muy pobres. Adicionalmente, es necesario tomar en cuenta la importancia de las compras de empresas (fusiones y adquisiciones) como vía de entrada, lo que no se encuentra suficientemente tratado en las versiones teóricas señaladas.
2. La incorporación de la captación de IED por parte de China en los modelos determinantes de la IED a largo plazo (1960-2008) en paneles con los cuatro países objeto de este estudio no muestran evidencia de efectos significativos, más allá de la bastante fuerte correlación simple entre la IED recibida por China y la recibida por América Latina desde 1990 a 2009.
3. En modelos que consideran los flujos bilaterales de IED, luego de controlar por los principales determinantes de acuerdo al modelo KCM, y a la vez, siguiendo una estrategia de estimación que aborda al menos parcialmente diversos problemas econométricos que presentan los modelos gravitacionales, se obtiene evidencia empírica a favor de la existencia de un “efecto China” positivo sobre los flujos de IED originados en la OCDE y recibidos por los países en desarrollo. Estos resultados, robustos a diversos métodos de estimación, soportan la hipótesis de “complementariedad” entre los flujos de IED recibidos por la economía China y aquellos recibidos por el resto de los países en desarrollo. Cuando se estima nuevamente el modelo analizando en particular la existencia de un efecto diferencial sobre los países de América Central y el Caribe, los resultados sugieren que si existiera un efecto diferencial sobre América Latina, implica un “efecto China” positivo pero significativamente menor en magnitud al observado sobre la totalidad de los países en desarrollo.

4. Tomando en consideración las distintas características que presentan los flujos de IED orientados a América del Sur en relación a aquellos dirigidos hacia América Central y el Caribe -donde los primeros tienen una orientación sectorial mucho más dirigida hacia servicios y hacia sectores intensivos en recursos naturales, en tanto que los segundos son más orientados a la industria manufacturera-, se estima el modelo en forma separada para ambas regiones, a los efectos de identificar la existencia de un “efecto China” heterogéneo al interior de AL. Por otra parte, visto que los resultados obtenidos son sensibles a los diversos métodos de estimación, no consideramos que exista evidencia econométrica robusta sobre la existencia de efectos diferentes al interior de AL, diferenciando entre América del Sur y América Central, incluido México.

V ¿CUÁLES SON LAS POLÍTICAS DE DESARROLLO QUE SE DERIVAN DE ESTOS RESULTADOS?

1. El diagnóstico destaca que en los ámbitos comercial y de la inversión esta nueva relación con China implica grandes retos cualitativos y cuantitativos, aunque, por el momento, ALC no ha logrado presentar una propuesta regional e incluso ni siquiera a nivel nacional en la mayoría de los casos con respecto a China y ante la especificidad de la relación binacional respectiva. Una agenda de América Latina y el Caribe en su conjunto, sus subregiones y para cada uno de los países parece ser una urgencia significativa, así como reforzar la institucionalidad binacional, tanto regional como nacional. Los crecientes montos de la OFDI china en la región y sus efectos, así como las propuestas de la República Popular China realizadas en 2008, invitan a una reflexión que recién empieza a tener algunas respuestas en el ámbito académico (ver por ejemplo CEPAL, 2010, y a Jenkins y Dussel Peters, 2009) para la confección de una agenda común.
2. Sin embargo, las conclusiones de este trabajo acerca de políticas de desarrollo, tanto en la promoción del comercio exterior como de la IED, ubican a los países latinoamericanos objeto de este estudio por lo menos en tres posiciones diferentes: por una parte, el caso mexicano, en que la competencia china afecta más duramente su presencia en mercados externos y en el propio mercado (denotado por su creciente déficit comercial), parece reclamar una agenda de negociación en la que no deben faltar las medidas defensivas. El capítulo 1 plantea algunos elementos para dicha

agenda bilateral. La segunda posición es la de los países sudamericanos, cuyas exportaciones primarias hacia China generan aumentos de ingresos y márgenes de maniobra para otras políticas, por ejemplo de promoción de integración regional. Pero aún dentro de estos países, aquellos de mayor tamaño y desarrollo industrial, como Brasil, probablemente reclamen agendas más defensivas desde el punto de vista comercial con China que los países más pequeños y especializados, como Uruguay y Paraguay.

3. En general, los países sudamericanos que muestran mayor complementariedad con China, aumentan sus exportaciones y sus ingresos, lo que permite dinamizar la producción manufacturera para sus mercados internos y para mercados de los otros países de la región, simultáneamente con el aumento de las importaciones desde China. La relación bilateral con China, como en el caso mexicano, produce mayor especialización en productos intensivos en recursos naturales, pero ésta es más aprovechada para incrementar la relación por parte de quienes tienen ventaja comparativa en estos productos, compensando parcialmente la desindustrialización a través del incrementado comercio intrarregional. Como el aumento del comercio entre países sudamericanos implica intercambios de bienes de mayor intensidad tecnológica, permite generar un contrapeso a la demanda china de recursos naturales (o a su efecto sobre los precios internacionales) equilibrando en alguna medida la estructura de exportaciones. Para estos países, por lo tanto, utilizar el favorable marco externo para estimular mecanismos de integración comercial y productiva con los vecinos puede ser un elemento fundamental para que los efectos positivos puedan continuar en el futuro. Pero mientras que la especialización primaria exportadora (que nos hace recordar los esquemas centro-periferia a los que aludía Presbisch y la CEPAL en los 50) derivada de la intensificación comercial con China resulta de las tendencias del mercado y de las ventajas comparativas estáticas, la mayor integración regional depende en mayor medida de una construcción política, que requiere de recomponer la agenda de la integración regional, asumiendo, entre otros, los grandes temas pendientes en la construcción del MERCOSUR como unión aduanera, mercado común y otros mecanismos de integración más avanzada.
4. Reforzar el comercio intrarregional de bienes con mayor contenido tecnológico, promover la formación de cadenas productivas regionales, fomentar complementariedades tecnológicas, reducir la asimetrías estructurales y de políticas, son elementos que están en la agenda de negociación

de estos países desde tiempo atrás. Pero quizás más importante que las negociaciones regionales para favorecer este tipo de procesos, sea el diseño e implementación de políticas industriales o de desarrollo productivo consistentes, de modo de crear la agenda interna que luego se articule con la regional. Quizás la presencia de China como amenaza sobre los sectores productivos locales provocando mayor especialización primaria, pueda ser convertida en una oportunidad, aprovechando los recursos generados en esa más intensa relación para favorecer la mejora de la inserción en la región. Por otra parte, para reducir los efectos negativos en los sectores donde la competencia china en los mercados de ALADI es más fuerte, como los intensivos en mano de obra, pero principalmente los intensivos en tecnología, como máquinas y equipos, y electro-electrónica, o para maximizar la complementariedad en la industria automotriz, el refuerzo de las estrategias de integración productiva regional, articulado con las agendas nacionales, puede ser un elemento de gran importancia. Aun para el caso mexicano, que viene diversificando sus mercados de destino, continuar intensificando su vínculo con países de la región puede ser una estrategia compensatoria, aunque probablemente, en razón de su mucho más intensa relación con EUA y los efectos más acentuados de la competencia china en ese mercado, con mucho menor efecto que las medidas que puedan tomarse dentro de una agenda de negociación bilateral.

5. Se observan también importantes diferencias entre los países sudamericanos. Brasil, con una estructura industrial más completa, enfrenta por un lado de manera directa la competencia china, pero por otro es quien se puede beneficiar más de la demanda regional. La industria argentina también viene sufriendo los impactos de la competencia china, aunque en menor cantidad de mercados, dado que su inserción con exportaciones manufactureras en el mercado norteamericano no es relevante. Uruguay, con una economía más pequeña y especializada, con menos manufacturas exportadas hacia fuera de la región, siente menos intensamente la competencia china. Los indicadores de amenaza comercial dan cuenta de este aspecto. México muestra amenaza en la mitad de sus exportaciones. Los países con exportaciones manufactureras desarrolladas, como Brasil u otros medianamente diversificados, muestran amenazas parciales. Pero los más especializados, como Uruguay o Paraguay, en realidad no muestran amenazas de China sino por el contrario, predomina la situación inversa. Este aspecto parece de primera importancia cuando se discute acerca de la necesidad de políticas defensivas que impliquen formas

modernas de protección a la producción nacional; tal tipo de políticas no tienen demasiado sentido para países que ya no disponen de ciertas capacidades industriales, ni tienen condiciones para desarrollarlas en el mediano plazo. Para esos casos, las políticas defensivas solamente implican un riesgo de represalias o respuestas que por la diferencia de escalas, termine reduciendo significativamente el crecimiento potencial, sin abrir posibilidades reales de desarrollo.

6. Por lo tanto, Brasil debería jugar otro papel en la integración de la región. No se vislumbra una estrategia sostenible a largo plazo sin que Brasil haga posible avanzar en la reducción de las asimetrías con los restantes países de la región, facilitando que se transmitan de manera más efectiva los efectos del crecimiento económico. A su vez, el liderazgo debe entender la diferencia de situaciones, de modo que los países de menor escala no necesariamente deban seguir estrategias comunes con un componente excesivamente defensivo respecto a sus propios intereses, en los que generar grandes escalas industriales aparece como una utopía mucho más lejana.
7. Asimismo, debe resaltarse que tanto en los mercados de productos de ALADI como en los de EUA, se encuentran evidencias de “fuga” de la competencia china a través de especialización en segmentos de calidad diferentes. Enfrentar la competencia china, cuando los mercados de los países industrializados continuarán con muy poco dinamismo, como probablemente suceda en los próximos años, constituye hoy un desafío muy serio para las políticas de desarrollo productivo. Las evidencias sugieren que las políticas orientadas a mejorar la inserción internacional no deben concentrarse exclusivamente en promover el “cambio estructural” hacia sectores con mayor contenido tecnológico desde los perfiles muy primarios actuales. Las políticas comerciales, industriales y tecnológicas deberían poner foco también en las posibilidades de especialización dentro de cada grupo de productos, o aun en variedades de productos, visto que es posible identificar estos nichos incluso entre las *commodities*. Algunos desarrollos teóricos recientes destacan que ante la mayor exposición a la competencia internacional, solo serán exportadoras aquellas firmas que sobrepasen determinado umbral de calidad (Hallak & Sivadasen, 2006). Por tanto, en algunos segmentos y sectores, la competencia china puede estar generando oportunidades para la inserción exportadora de los países latinoamericanos en segmentos de mayor calidad. Estas políticas

pueden tener un papel importante colaborando en la coordinación de decisiones privadas que apunten a reforzar el avance dentro de las cadenas de valor de sectores industriales hacia segmentos más nobles, tratando de eludir la competencia china que resulta más intensa en los segmentos de menor calidad. En lo referido a los mercados de ALADI, estas políticas deben concebirse en el contexto de la profundización de la integración regional. Mayor complementación productiva regional, creando lazos de negocios estables y sólidos entre empresas, puede compensar la competencia en precio por parte de productos provenientes de fuera de la región. A su vez, mecanismos de promoción de la integración más profunda (por ejemplo provisión de financiamiento, infraestructuras regionales, políticas comunes hacia la IED y promoción-protección de la IED cruzada entre países de la región) que están en la agenda pero en los que se constatan muy pocos avances, pueden contribuir a mejorar las condiciones de competitividad externa de los sectores manufactureros buscando especializaciones de mayor calidad.

8. El análisis de la OFDI china muestra diversas estrategias por parte de las empresas transnacionales chinas en el continente según países, con particularidades en los casos de México y América Central. Por un lado, el gobierno central chino se ve en la necesidad de diversificar sus reservas y garantizar la proveeduría de energía y materias primas en el futuro, una de las principales características globales de la OFDI china y particularmente en ALC. En segunda instancia, y ante dificultades políticas y sociales de asegurar activos energéticos y de materias primas en Australia, Estados Unidos y Canadá, China ha logrado importantes inversiones en ALC sin estas limitaciones, por lo que es de esperarse que continúen las inversiones chinas en estos sectores en el futuro y particularmente en Brasil, Perú y México. Este nuevo tipo de relación con China implica masivos retos para los países latinoamericanos, aunque, por el momento, no existe una propuesta de estrategia regional -ni siquiera nacional en la mayoría de los casos- para que este vínculo favorezca el desarrollo económico. En este contexto de “segunda generación de la OFDI china en ALC” es posible imaginarse varios escenarios, y probablemente en todos ellos la OFDI se incremente. En un primer escenario es posible prever crecientes disputas sociales, ecológicas, económicas y comerciales con las empresas transnacionales chinas, ante crecientes dificultades de sobrellevar esta primera etapa de aprendizaje. Estas disputas podrían truncar la dinámica iniciada hace unos 4 años y tensar seriamente la relación con China en el mediano

plazo. Un segundo escenario, más positivo, sería resultado de la intención de China y los países de ALC de no sólo incrementar la OFDI china, sino mejorar su calidad y grado de integración, también con respecto a otras experiencias de IED históricas. En este escenario, tanto China como los respectivos países deberían comprometer esfuerzos significativos, más allá de los aspectos estrictamente económicos y concentrados en los aspectos comerciales que predominaron en los enfoques de las relaciones binacionales recientes, para desarrollar fuertes instituciones que operen reforzando el nivel mesoeconómico de la competitividad sistémica, integrando esfuerzos de cooperación tecnológica y redes locales de producción asociadas a los nuevos emprendimientos.

1

**POLÍTICAS CHINAS DE COMERCIO
EXTERIOR E INVERSIÓN
EXTRANJERA Y SUS EFECTOS**

ENRIQUE DUSSEL PETERS

1 POLÍTICAS CHINAS DE COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA Y SUS EFECTOS

ENRIQUE DUSSEL PETERS³

1.1 INTRODUCCIÓN

Hasta hace menos de un lustro, los estudios y el conocimiento acumulado en América Latina y el Caribe (ALC) sobre China eran insuficientes y reflejaban un importante rezago con respecto a los efectivos movimientos y flujos económicos y comerciales entre ambos. Desde entonces, sin embargo, se percibe un creciente interés con respecto a China. ALC cuenta con varios siglos de relaciones económicas, comerciales y culturales con China y con más de cuatro décadas de relaciones diplomáticas con la República Popular China en varios casos. No obstante, ha sido apenas desde la década de los noventa que la relación económica y comercial con China aumentó significativamente y de ser un socio comercial relativamente insignificante, en la actualidad es el segundo en importancia de la región, y por mucho el más dinámico entre los principales socios comerciales. Por otro lado, a nivel global la presencia de China en múltiples ámbitos se ha incrementado en forma vertiginosa. En este documento se analizarán con mayor detalle tanto los aspectos comerciales como de inversión extranjera directa de China en general y con la región.⁴

-
- 3 Profesor Tiempo Completo del Posgrado en Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) y Coordinador del Centro de Estudios China-México de la Facultad de Economía de la UNAM, <http://dusselpeters.com>. El documento contó con la asistencia coordinada por Alejandro Pérez y el apoyo por parte de Daniel Benítez, Jorge Luis Brito Hernández y Rubén Hernández Cordero. El documento es responsabilidad única del autor y fue elaborado para el Proyecto de Investigación Red Mercosur 2010, “América Latina: exportaciones e inversión extranjera frente a la emergencia de China como potencia económica mundial”.
- 4 Véase por ejemplo los análisis de *Bloomberg Businessweek* (2010) “China goes Shopping” y *The Economist* (2010) “Buying up the World. The Coming Wave of Chinese Takeovers”.

Considerando el monto y la dinámica de la relación económica y comercial entre ALC y China el presente estudio se concentrará en dos aspectos primordiales. El capítulo se inicia con una reseña sobre los principales estudios de ALC sobre China, continúa con un análisis de las políticas comerciales y de fomento a la Inversión Extranjera Directa (IED) en y desde China (OFDI, *Outward Foreign Direct Investment*), resume las principales estructuras y tendencias del comercio de China en general y con ALC, enfatizando el caso de México. El apartado final resume las principales tendencias y plantea una serie de propuestas de política.

1.2 ESTUDIOS PRECEDENTES SOBRE LA RELACIÓN DE ALC CON CHINA

Hasta 2005 el análisis y conocimiento sobre la relación bilateral entre ALC y China fueron muy limitados, destacando dos tipos de estudios (BID 2005; CEPAL 2004; Dussel Peters 2005/a) con resultados diferentes:

- a. Por un lado, varios estudios del Banco Interamericano de Desarrollo (BID 2005; Lora 2005) señalan que la nueva relación económica de China con ALC generaba un grupo de países ganadores, particularmente exportadores de materias primas en América del Sur, y perdedores, en particular México y América Central. Adicionalmente, estimaban que los efectos de China en ALC iban a ser menores, sobre todo como resultado de los efectos financieros de China en la economía global y, por ende, indirectos (Lora 2005).⁵ Esta visión ha cambiado en 2010 en forma significativa (BID 2010) y ha permitido una perspectiva más amplia y propositiva para con China, continuando con el análisis original de Mesquita Moreira (2004) que justamente señalaba los enormes retos que China implicaba para América Latina, sobre todo en el sector manufacturero.
- b. Varios estudios vinculados con la CEPAL (CEPAL 2004; 2005/b) analizaron la relación de América Central y México con China en general y también con énfasis en cadenas de valor relevantes para estos países, como por ejemplo hilo-textil-confección y la electrónica. Estos documentos con-

5 Estos estudios también coincidían con las estimaciones iniciales de la OCDE (Blázquez-Lidoy, Rodríguez y Santiso 2006) que anticipaban menores efectos en la competencia de la región con China y superiores con países de Europa del Este.

cluían que China ya era un socio comercial y económico importante para la región y que estaba desplazando masivamente la producción nacional en los mercados domésticos y en otros mercados como el estadounidense. Así, y a diferencia de un debate limitado sobre “ganadores y perdedores” regionales, se sugerían propuestas para ALC en su conjunto y en su relación de largo plazo con China.

Desde entonces un creciente número de estudios ha destacado que:

1. La masiva integración de China al mercado mundial y sus relaciones económicas y comerciales directas con ALC están transformando rápidamente⁶ los patrones económicos y comerciales de la región y su potencial “desescalamiento” (*upgrading*), es decir, su capacidad de integración a nuevos segmentos de mayor nivel tecnológico y de mayor valor agregado. Varios estudios recientes indican que la significativa demanda de materias primas de China en la región, desde cobre a minerales, soya y energía, han creado un grupo de nuevas empresas “ganadoras”.⁷ Por el contrario, el sector manufacturero de la región -que había logrado cierto grado de escalamiento y desarrollo desde la década de los noventa, y en varios países como Brasil y México como resultado de la industrialización sustitutiva de las importaciones (ISI) desde 1960- ha perdido presencia en términos del PIB, empleo y comercio (Cesarín y Moneta 2005; Cornejo 2005; Gallagher y Porzecanski 2008/b, 2010; Jenkins, Dussel Peters y Mesquita Moreira 2008; Sargent y Matthews 2007; Oropeza 2008). El efecto positivo de China en las exportaciones de materias primas de la región también se ha considerado como crítico en períodos actuales de crisis global (Barbosa y Guimarães 2010; CEPAL 2010/a).

6 Hasta mediados de la primera década del siglo XXI varios estudios (Cesarín 2006; Mann 2005) todavía no vislumbraban la enorme importancia de ALC para China como proveedor de materias primas y alimentos sin mayor valor agregado.

7 Instituciones como el Banco Mundial (2006:1, traducción del autor) apoyan y fomentan explícitamente “estrategias ofensivas que faciliten la participación de empresas latinoamericanas en redes globales de producción” y consideran que “los gobiernos debieran evadir las tentaciones proteccionistas y concentrarse en facilitar el ajuste de sectores afectados, además de los cambios estructurales que emergen resultantes de cambios estructurales hacia sectores más basados en la naturaleza y el conocimiento científico ...”.

2. Si bien es importante reconocer que se requiere mucho más trabajo empírico, resultados iniciales (Dussel Peters 2005/a, 2010/a; Gallagher y Porzecanski 2008/a; Lall y Weiss 2005; Shafaeddin y Pizarro 2007) sugieren que China ha llevado a cabo un profundo proceso de escalamiento tecnológico, a diferencia de ALC (Dussel Peters 2009; OCDE 2010). Además, se ha analizado con detalle el inicial y creciente desplazamiento de América Latina en las ventas a los mercados domésticos y en las exportaciones a Estados Unidos o la Unión Europea, por parte de China. Otros autores (Blázquez-Lidoy *et al*, 2006; Lederman *et al*, 2009) señalan que la evidencia para determinar estos efectos negativos en las exportaciones de ALC es pobre, mientras que la proximidad al mercado estadounidense se ha convertido en una de las ventajas comparativas absolutas más relevantes *vis à vis* China (Sargent y Matthews 2007). Las políticas macroeconómicas y particularmente de tipo de cambio, también son poderosos mecanismos para la competencia entre ALC y China.⁸

3. El libro de Jenkins y Dussel Peters (2009) examina con detalle las estrategias comerciales, de IED y de ciertas empresas en sectores específicos para cuatro países (Argentina, Brasil, Chile y México). El documento reconoce los efectos positivos de China en los términos de intercambio de la región –con beneficios entre los 23.000 y 45.000 millones de dólares tan sólo durante 2002-2006–, pero también destaca la importante competencia de los productos chinos en los mercados domésticos y en terceros mercados, particularmente Estados Unidos y la misma ALC. Más significativo incluso es el hecho de que China pone en cuestión la industrialización orientada hacia las exportaciones iniciada en los noventa y está generando masivos incentivos para producir y exportar materias primas con mínimo valor agregado. En varios casos, tal como la soya proveniente de Argentina y exportada a China, se ha dado un proceso de efectivo de “desescalamiento” (*downgrading*) (López, Ramos y Starobinsky 2010). Adicionalmente, mientras que China se ha convertido en uno de los cinco principales socios comerciales para cada uno de los países de ALC, el comercio originado en ALC se ha concentrado en un reducido número de empresas

8 Alix Partners (2009) destaca por ejemplo cómo en el segundo lustro del año 2000 el tipo de cambio fue el factor más significativo en el costo manufacturero comparativo entre Brasil, China, India y México, siendo que éste último se vio favorecido durante 2005-2008 en los segmentos de cadenas de valor de fabricación y ensamble electrónico.

y capítulos del Sistema Armonizado (SA). Como resultado, el tamaño y el dinamismo del comercio con China ha reabierto un “viejo” debate (Katz y Dussel Peters 2002) en torno a los procesos de industrialización, los costos y beneficios de la especialización agrícola y agroindustrial, así como la sustentabilidad en el largo plazo de estos procesos productivos y comerciales en América Latina, particularmente de Argentina, Brasil y Chile.

4. Varios análisis recientes han destacado que los niveles reducidos de IED entre China y ALC –aunque los flujos provenientes de China bajo la modalidad de búsqueda de recursos naturales han aumentado- también reflejan los todavía reducidos niveles de integración productiva entre ambos (BID 2010; Decomtec 2008; Jenkins y Dussel Peters 2009; Kawai y Zhai 2009); hasta 2010, y como lo destaca el BID (2010:2), la relación China-ALC “se ha mantenido predominantemente sobre un pilar: el comercio”.
5. Una de las principales limitaciones del debate sobre China en ALC ha sido la falta de propuestas de políticas regionales y lograr ir más allá de debates relativamente abstractos e ineficientes en torno a “potencial y amenazas” en el comercio bilateral que no han permitido concretar propuestas puntuales. Vale la pena destacar cuatro iniciativas interesantes al respecto: a) El Primer Foro Chino-Mexicano que se llevó a cabo en marzo de 2006 con la participación de funcionarios, empresarios, académicos y expertos de México, China, América Central y otros países de ALC (Dussel Peters 2007), b) varios “Foros Empresariales China-América Latina” que comenzaron en 2007 –el último se llevó a cabo en 2010 en Chengdu- que permiten un diálogo efectivo entre grupos empresariales de ALC y China (CCPIT 2010/a), c) el documento “Políticas de China Hacia América Latina y el Caribe” de 2008 (MOFA 2008) en el cual se destacan los compromisos de China con la región con base en los Cinco Principios de la Coexistencia Pacífica, el “espíritu de mutuos y compartidos beneficios” y el intercambio de aprendizaje mutuo y de un proceso conjunto. La cooperación efectiva, desde esta perspectiva, debiera priorizarse en aspectos financieros, agrícolas, industriales y en la infraestructura, así como en la cultura, educación, deportes, turismo y el cambio climático, entre otros, d) un grupo de Tratados de Libre Comercio (TLC) que China ha firmado en la región, concretamente con Chile, Costa Rica y Perú (véase el siguiente apartado). Todos estos aspectos han repercutido significativamente en la relación de ALC con China en la actualidad. Otras instituciones (SELA 2010) también

han descrito crecientes intercambios políticos parlamentarios, comisiones mixtas interparlamentarias y diferencias entre los países de ALC.

6. En un trabajo reciente del BID (2010) se destaca que el arancel de las importaciones de China por país para los principales países latinoamericanos se encuentra entre el 12% y 16%. Llama la atención que los sectores manufactureros y agrícolas presentan las tasas más altas, mientras que en la minería el arancel es significativamente inferior. El mismo estudio señala la existencia en China de una importante correlación entre valor de manufactura y transformación y arancel impuesto, así como de importantes barreras arancelarias y no-arancelarias particularmente en los sectores agrícola y manufacturero, y la creciente importancia de los gastos de transporte con respecto a los aranceles.
7. Instituciones como la *Heritage Foundation* (Johnson 2005) han expresado su preocupación sobre la creciente influencia de China en ALC y la necesidad de políticas más agresivas por parte de Estados Unidos hacia la región. Desde una perspectiva china (Wu 2009), estas preocupaciones carecen de sustento y requieren de un diálogo estratégico entre ALC, China y Estados Unidos, concretamente en términos de cooperación a través de instituciones como el BID.

De lo anterior se desprende que el análisis sobre la relación de ALC con China es todavía muy reciente y se requieren exámenes mucho más detallados. No obstante, existen una serie de debates y diferencias importantes. Mientras que un grupo de autores e instituciones –particularmente el BID– destaca la parte exportadora de ALC con China y sus ventajas, otros autores e instituciones –véase las diversas referencias a Dussel Peters, Gallagher y Jenkins, entre otras– invitan a un análisis mucho más amplio, incluso en términos del comercio, que incluya también a las importaciones de ALC provenientes desde China, sus respectivos contenidos tecnológicos, así como efectos en los términos de intercambio, la especialización industrial y productiva y el empleo, entre otras variables. De los estudios reseñados son de particular interés para el futuro aquellos que plantean los potenciales efectos que China pudiera tener en ALC en términos de un proceso de “desindustrialización”, con aparentes incentivos para profundizar un proceso de especialización en materias primas y diferentes formas de energía (petróleo, gas, entre otras). Ante las dimensiones y la rapidez de esta nueva relación, los estudios existentes no llegan a una conclusión definitiva. Más

allá de estas relaciones económicas y comerciales, se destaca que China ha hecho un esfuerzo institucional importante para con ALC, también vía empresarios y políticas explícitas hacia ALC al menos desde 2008, mientras que por el momento la región carece de una agenda con China.

1.3 POLÍTICAS DE CHINA HACIA EL COMERCIO EXTERIOR Y LA IED

Desde una perspectiva latinoamericana, la experiencia de crecimiento de China en las últimas tres décadas resulta significativa por su perspectiva de largo plazo y la relativa coherencia e “integralidad” de los instrumentos y mecanismos utilizados para el desarrollo socioeconómico en general.

El cuadro 1.1 refleja que el PIB per cápita de China, medido en dólares constantes de 2000, aumentó durante 1980-2009 más de 11 veces más que el de América Latina y el Caribe en su conjunto e incluso más de 14 veces que países como México. No obstante, en 2009, el PIB per cápita en China sigue siendo significativamente inferior que el de la mayor parte de ALC, aunque ya superó los niveles de varios países centroamericanos como Guatemala, Honduras y Nicaragua; en 2009 el PIB per cápita de ALC era más del doble del de China.

Cuadro 1.1 Crecimiento del PIB per cápita: países seleccionados (1960-2009) (tasa de crecimiento promedio anual en dólares constantes de 2000)

	1960-1980	1980-2009	1990-2000	1990-2009	2000-2009	PIB per cápita en 2009 (China = 100)
América Latina y Caribe	2,9	0,8	1,7	1,7	1,9	216,66
Argentina	1,8	0,9	3,2	3,0	3,5	447,84
Asia del Este	4,9	2,5	1,9	2,3	2,5	224,27
Brasil	4,6	0,8	1,0	1,5	2,0	200,27
Canadá	2,9	1,5	1,9	1,4	0,9	1162,92
Chile	1,5	3,1	4,7	3,7	2,2	275,71
China	2,9	8,9	9,3	9,5	8,9	100,00
Costa Rica	2,9	1,6	2,7	2,6	2,6	228,56
El Salvador	1,3	1,1	3,5	2,7	1,7	117,72
Estados Unidos	2,4	1,7	2,0	1,4	0,7	1661,03
Guatemala	2,8	0,4	1,7	1,4	0,9	84,62
Honduras	2,0	0,7	0,8	1,5	2,1	62,60
México	3,5	0,6	1,8	1,1	0,4	276,45
Nicaragua	0,4	-0,4	1,2	1,3	1,3	39,74

	1960-1980	1980-2009	1990-2000	1990-2009	2000-2009	PIB per cápita en 2009 (China = 100)
OCDE	3,4	1,8	1,9	1,4	0,7	1254,51
Panamá	3,1	2,1	3,0	3,6	4,4	260,08
Perú	1,6	0,9	2,1	3,0	4,1	132,11
República Dominicana	3,5	2,6	4,2	3,8	3,5	167,57

Fuente: elaboración propia con base en BM (2010).

¿A qué se debe este extraordinario desempeño comparativo, particularmente con ALC? Al menos cuatro aspectos parecieran ser significativos: i. una estrategia sistémica e integral buscando coherencia entre los diversos niveles como por ejemplo el fiscal, de competitividad, tipo de cambio, crecimiento, empleo y desarrollo industrial, con políticas de largo plazo y con crecientes evaluaciones y mecanismos de competencia y de mercado (Wu, 2005); ii. una compleja relación entre el sector público y privado, donde el sector público –comprendido como el gobierno central, así como los gobiernos provinciales, de ciudades y municipios– mantiene hasta 2010 un control directo (vía la propiedad) e indirecto (vía incentivos y múltiples políticas e “instituciones transicionales”; Qian, 2003) muy significativo en la economía china (OCDE, 2002; Tejeda Canobbio, 2009; USITC, 2007); iii. un enorme grado de pragmatismo y flexibilidad, con la participación de ingenieros en los máximos niveles de la toma de decisión, con el objetivo de incrementar el nivel de vida de la población (Nolan, 2004; Williamson, 2010), y iv. significativos esfuerzos en el “escalamiento” (*upgrading*) tecnológico de China, con políticas de Ciencia y Tecnología (CyT) de largo plazo y recursos públicos destinados al sector (Dussel Peters, 2010/a; OMC, 2010/b; Rodrick, 2006). Si bien el aumento del capital es la principal fuente de contribución al crecimiento de la economía china, resalta el alto grado de intensidad en investigación y desarrollo (I&D) de las empresas chinas según su nivel tecnológico (OCDE, 2010).

1.3.1 Políticas orientadas hacia el comercio exterior

En este contexto las políticas de comercio exterior de China destacan por:

- a. Después de un período de sustitución de importaciones (1978-2001), China inició una agresiva y activa política de apertura comercial en el sector industrial, con la expectativa de incrementar significativamente su participación en las exportaciones globales (Wu, 2005). Consecuentemente, la adhesión de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en

noviembre de 2001 fue parte de una estrategia de largo plazo iniciada desde la década de los ochenta (Nolan, 2004). Como parte de un proceso de aprendizaje y de transición de intervención activa en el mercado mundial, se destaca la creación de varias docenas de Zonas Económicas Especiales (ZEE) desde mayo de 1980, con el objetivo de exportar, pero particularmente buscando integrar estos nuevos productos, procesos y empresas con el resto del aparato productivo chino. Inicialmente vía las ZEE en la costa y posteriormente en el resto del país (OMC, 2003), estos “laboratorios” se convertirían en la base para vincular a China con los mercados manufactureros globales y permitir la modernización del aparato productivo.

- b. Con base en tal perspectiva de largo plazo y de aprendizaje de productos y procesos extranjeros en sectores priorizados por el gobierno central, la adhesión a la OMC en 2001 forma parte de esa “apuesta” de desarrollo. El ingreso a la OMC implica una apertura en el sector servicios y el agrícola desde entonces, mientras que se espera un incremento importante de su participación global en el sector manufacturero e industrial (OCDE, 2002). El sector manufacturero juega un papel crítico como parte de una estrategia de escalamiento (*upgrading*), particularmente con el objetivo de vincular al sector con empresas domésticas, tanto privadas como públicas, con tecnologías domésticas y de creciente sofisticación (Yue y Evenett, 2010).
- c. En este contexto que implicó continuas políticas sectoriales y territoriales por parte del sector público (municipios, ciudades, provincias y gobierno central) desde las reformas a finales de los setenta del siglo XX, con la adhesión a la OMC en 2001, China inicia un proceso de negociación y apertura comercial –mayoritaria y preferentemente bilateral- con diversos países y que en varios casos ha culminado en tratados de libre comercio: en la actualidad China es uno de los países más interesados en firmar ese tipo de acuerdos, fundamentalmente con el objetivo de fortalecer su aparato productivo y su competitividad en general. Se destacan los siguientes tratados: Paquistán (entró en vigor en 2009), los 11 países del ASEAN (entró en vigor en 2007), Hong Kong y Macao (2004), Singapur (2009), Nueva Zelanda (2008), Perú (2010), Costa Rica (2010), Chile (2006) y Taiwán (2011). En otros países latinoamericanos, como se verá posteriormente, China también ha sido un impulsor de este tipo de acuerdos comerciales.

En términos generales una serie de aspectos han afectado las políticas comerciales de China. En primera instancia destaca en la actualidad y después

de la crisis que comenzó en 2008 la percepción de las autoridades chinas de encontrarse en una “etapa crítica del desarrollo para construir una sociedad moderadamente próspera” (OMC, 2010/a:5) y con base en un profundo cambio estructural vinculado a la reorientación hacia el mercado interno, a actividades industriales de mayor valor agregado, así como a un generalizado proceso de urbanización y orientación hacia los servicios en los próximos 30 años (DRC, 2010/a). En el contexto de la crisis internacional que comenzó en 2008 y de un paquete anticrisis por parte del gobierno central –de casi de 600.000 millones de dólares- el gobierno central ha generado masivos incentivos para incrementar inversiones en infraestructura vía reducción de impuestos y estímulos en el financiamiento en 10 sectores industriales (incluyendo textiles, automotriz, así como tecnología de la información, petroquímica y logística).⁹ Estas medidas permitieron reducciones en impuestos al valor agregado de las exportaciones del 13.5% al 9.8% durante 2008-2009 y un aumento en las garantías del financiamiento a las exportaciones por más de 84.000 millones de dólares tan solo en 2009. Sin embargo, y además del financiamiento, las principales medidas para fomentar las exportaciones se vincularon con la política monetaria flexible y un tipo de cambio competitivo, además de múltiples medidas vinculadas al fomento de la Ciencia y Tecnología (CyT) y un escalamiento industrial hacia procesos de mayor valor agregado¹⁰, como se verá más abajo para el caso de la IED china (OMC,

9 En términos de política comercial e industrial el reembolso del impuesto al valor agregado e impuestos a las exportaciones constituye uno de los instrumentos más poderosos para “motivar y dirigir” recursos hacia sectores específicos (OMC, 2010/b).

10 El Programa Nacional para el Desarrollo Científico y Tecnológico en el Mediano y Largo Plazo (2006-2020) establece una serie de ambiciosas metas y busca incrementar el gasto en CyT de menos del 1% del PIB en 2006 al 2,5% en 2020. En este programa se establece el fomento de las “*indigenous innovations*” que se ha convertido en un aspecto central del cambio estructural –en términos de escalamiento y desarrollo tecnológico- y vía políticas propuestas e implementadas por la Comisión de Desarrollo y Reforma Nacional (CDRN) y el propio Consejo de Estado. En noviembre de 2009 se publicó una circular creando un Sistema de Acreditación de Productos de Innovación Indígena Nacional en seis áreas (incluyendo computadoras, telecomunicaciones, equipo de oficina, software, equipo de fuentes energéticas y de ahorro energético) con el objeto de obtener tratamiento preferencial en las compras gubernamentales, la política industrial y otros incentivos públicos. A inicios de 2010 se definieron las mercancías chinas como aquellas cuyos costos de producción fueron realizados en más del 50% en China (Kennedy, 2010). Dado que particularmente empresas extranjeras pudieran tener problemas para calificar bajo estos criterios –aunque empresas transnacionales como General Electric, Honeywell y Goodrich entre otras están participando en el desarrollo de componentes y sistemas para el primer avión comercial chino (Kennedy, 2010)- el Sistema de Acreditación ha generado fuertes críticas particularmente en Estados Unidos y en la Unión Europea (Shi, 2010).

2010/a; Zhang y Gang, 2010). En segundo lugar, y más allá de las anteriores medidas por parte del gobierno central, múltiples medidas se han regionalizado y descentralizado, también como resultado de la adhesión de China a la OMC desde 2001 (Dussel Peters, 2005/a); para algunas instituciones, sin embargo, este proceso ha permitido nuevas formas de proteccionismo y de barreras comerciales y de otra índole (OMC, 2010/b:13). En tercer lugar, el gobierno central se ha propuesto convertirse en un actor activo para promover la liberalización comercial tanto en forma bilateral como multilateral: por el momento China ha firmado 8 tratados de libre comercio con 16 países y regiones –incluyendo el TLC con ASEAN, Chile (2006), Pakistán, Nueva Zelanda, Singapur y Perú (2009), así como Medidas para una Asociación Económica Cercana (CEPA, por sus siglas en inglés) con Hong Kong y Macau, y le otorga el trato de Nación Más Favorecida (NMF) a todos los miembros de la OMC, con la excepción de El Salvador y varios territorios de Estados Unidos (OMC, 2010/b). Por último, el gobierno central chino ha tomado una serie de medidas desde 2009 con el objeto de contrarrestar los efectos negativos de la crisis global en las exportaciones chinas.¹¹

1.3.2 Políticas orientadas hacia la atracción de IED y el fomento de la OFDI de China

Hasta la década de los noventa e incluso hasta la actualidad el sector público –en sus diversas dimensiones territoriales- logró atraer masivamente IED en diversas modalidades y particularmente encausada a permitir un proceso de escalamiento y aprendizaje vía coinversiones o nuevas inversiones 100% extranjeras en sectores que el sector público consideró estratégicos (Wu, 2005). Desde el segundo lustro del siglo XXI, sin embargo, estas medidas no han sido suficientes para continuar con este proceso de aprendizaje y, dependiendo del sector específico, también han requerido de la adquisición de nuevas

11 Durante 2009 destacan al menos tres medidas puntuales: a) un programa piloto iniciado por el Consejo de Estado para que Shanghai y otras cuatro ciudades logren saldar sus cuentas internacionales en *renminbi* (RMB) y así no depender de fluctuaciones en el tipo de cambio, b) un incremento en el financiamiento al comercio y concretamente a las garantías para las exportaciones por más de 90.300 millones de dólares en 2009 vía la Compañía China para la Garantía a las Exportaciones, así como una serie de programas por más de 20.000 millones de dólares por parte de la *China Exim Bank* y, c) una serie de medidas por parte de las aduanas chinas para reducir los costos de logística mediante las cuales las aduanas atienden con base en citas 24 horas, 7 días a la semana (OMC, 2010/a; Sauvart y Davies, 2011).

tecnologías en el extranjero, tener acceso a nuevos mercados, así como pasar a una nueva etapa de integración al mercado mundial.

En el caso de cadenas de valor específicas como la de autopartes-auto-motriz este proceso es muy claro: de coinversiones y masiva integración de empresas autopartistas chinas en la década de los setenta y ochenta, a la masiva producción de autos con creciente tecnología china y –en la actualidad- China cuenta con varias docenas de empresas con marcas propias y crecientemente con la capacidad de fabricar los principales módulos tecnológicos de autos cada vez más sofisticados, incluyendo vehículos eléctricos. Como resultado, un grupo de empresas como BAIC, SAIC, FAW, Geely, Chery, BYD y Foton, entre otras, tienen un efectivo potencial de participar activamente y directamente en mercados globales con sus productos (Dussel Peters, 2010/a; Yin, 2010).

Más allá del éxito exportador de China desde los noventa, convirtiéndose en el primer exportador mundial en 2009, en los últimos años se ha presentado un profundo debate en torno al grado nacional y de endogeneidad de las exportaciones chinas. Al respecto, autores como Gilboy (2004) señalan que países como Estados Unidos no debieran preocuparse del “milagro chino” y sus exportaciones y mucho menos tomar medidas proteccionistas, ya que el 55% de las exportaciones chinas provenían ya en 2003 de empresas de capital extranjero, un nivel muy superior al registrado en otros países asiáticos como Taiwán, Corea y Tailandia. Así, el incremento de las exportaciones chinas no sólo favorece al consumidor estadounidense, sino que también genera empleos en Estados Unidos.

La temática se ha profundizado en los últimos años, también en el contexto del reciente debate internacional en torno a las políticas de “innovación doméstica” en China. La OCDE (2010) destaca, por un lado, que la intensidad de la Investigación y Desarrollo de las empresas chinas es todavía muy inferior al promedio de las empresas de la OCDE y particularmente en las industrias de alta tecnología. El mismo estudio señala una alta dependencia de las exportaciones chinas de sus Zonas Económicas Especiales, donde en 2002 las exportaciones sólo contenían un valor agregado doméstico del 18% -correspondiendo a valor agregado de las exportaciones de empresas privadas y extranjeras del 84% y 3% respectivamente- siendo que, fuera de estas Zonas el valor agregado de las exportaciones era del 88%, resultando en un valor agregado doméstico del total de las exportaciones chinas cercano al 50%.

Otro estudio reciente (Kennedy, 2010) presenta un panorama más complejo y actualizado: mientras que las empresas extranjeras controlan en

promedio alrededor del 80% del comercio de productos de alta tecnología –y con niveles superiores al 85% durante 2004-2008, aunque con una ligera tendencia a la baja–, durante 2001-2009 resalta que las empresas paraestatales (SOEs, por sus siglas en inglés) disminuyeron su participación en las exportaciones de niveles cercanos al 50% a inicios del milenio a menos del 20% en 2009, mientras que las empresas privadas incrementaron sus niveles del 5% al 30% y las empresas controladas por inversiones extranjeras del 25% al 40%, respectivamente. Desde esta perspectiva, si bien las SOEs han visto caer su participación en las exportaciones totales, llama la atención el incremento de las empresas privadas –con alto contenido de valor agregado doméstico– y de las empresas controladas por el capital extranjero.

Ernst (2011), por último, plantea que en general los avances de China en términos de innovación, patentes, CyT y centros especializados y universitarios son impresionantes y han iniciado un proceso de “escalamiento” con los principales países de la OCDE, realizando importantes esfuerzos institucionales vinculando a estos centros con empresas, procesos y productos específicos. Si bien en términos absolutos todavía se encuentra lejana de Estados Unidos, Japón, Corea y varios países europeos, destaca la selectividad de los esfuerzos en innovación de China, por ejemplo en telecomunicaciones y el sector automotriz, entre otros.

En el contexto anterior China viene realizando esfuerzos integrales de políticas de largo plazo vinculados a la atracción de IED y de fomento de la OFDI.

1.3.2.1. Políticas orientadas hacia la atracción de IED

Como parte sustantiva del proceso de reformas iniciado en la década de los ochenta del siglo XX, apuntando a generar procesos de aprendizaje, las políticas de atracción de IED han jugado un papel funcional a esos objetivos. China ha sido desde la década de los noventa uno de los países más exitosos a nivel global en la masiva atracción de IED, como resultado de un grupo de políticas explícitas. Las Zonas Económicas Especiales (ZEE) y los mecanismos sectoriales y territoriales han jugado un papel significativo en este rubro.¹²

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

La estrategia anterior no sólo se vislumbra en múltiples mecanismos e instrumentos de fomento a las exportaciones chinas, sino también en la atracción de IED, convirtiéndose desde 1993 en el principal receptor de IED de los países en vías de desarrollo y con crecientes niveles de IED/formación bruta de capital para alcanzar niveles superiores al 5% a mediados de la década de los noventa (OCDE, 2002; USITC, 2007).

Adicionalmente, China generó políticas para la atracción de IED particularmente activas –sectoriales, territoriales, con objetivos y evaluaciones en el corto, mediano y largo plazo, así como con metodologías para actualizar los instrumentos periódicamente– como parte integral de su estrategia de desarrollo de largo plazo (Davies, 2010/b; Dussel Peters, 2005/a; OCDE, 2002). Después del establecimiento de las señaladas ZEE, en la primera mitad de los 90s se permitió la IED en el resto del país con el objeto de promover las exportaciones desde China, transferir tecnologías e incrementar la productividad del aparato productivo establecido en China. Hasta su adhesión a la OMC China presenta una “batería de instrumentos” para la atracción de IED, destacando exenciones sustantivas en el pago de diversos impuestos a diferencia de lo que ocurre con los capitales nacionales. Estos incentivos siguen vigentes –por ejemplo para realizar IED crecientemente en el oeste de China– vía el Catálogo de Industrias Aventajadas para la Inversión Extranjera en el centro-oeste de China implementado desde 2008, al igual que el Catálogo para la Guía de las Inversiones para la Inversión Extranjera.

En la segunda mitad de los ochenta y en los noventa, el sector público chino en sus diversos niveles ofrecía masivos incentivos a empresas extranjeras, favoreciéndolas a través de menores impuestos y diversos instrumentos; sin embargo, no se permitió en general empresas con capital 100% extranjero, salvo que exportaran su producto o desarrollaran tecnología avanzada (Ali y Wei, 2005; Guoqing, 2005). Para el caso concreto de la IED destacaban requisitos para la transferencia de tecnología, particularmente en industrias importadoras como la automotriz, mientras que las exportaciones estaban exentas de ellos (Yan, 2009). La adhesión de China a la OMC a finales de 2001, sin embargo, implicó el gradual desmantelamiento de la mayor parte de estos instrumentos, incluyendo el trato diferente en la tributación y la evaluación de proyectos según la nacionalidad de la inversión, así como la creciente apertura de un número cada vez mayor de sectores a la IED (OCDE, 2003; Banco Mundial, 2004).

Considerando que el peso de la IED en China ha caído tanto en proporción con el PIB como con respecto a los acervos de capital, en la actualidad

destacan una serie de medidas específicas para su atracción (OMC, 2010/a/b; Zhang *et al.*, 2010; Zhang y Gang, 2010):

- a. Mejoras en el sistema de aprobación de la IED, así como una creciente descentralización de los procedimientos desde 2005 en la cual las provincias y las ciudades juegan un rol cada vez más preponderante.
- b. Reforzar los proyectos industriales priorizados por el sector público en sectores estratégicos y vinculados con la atracción de IED, crecientemente orientados hacia el mercado interno, en CyT y servicios.
- c. Reorientar la IED hacia regiones más allá de la costa de China, particularmente en las regiones central y occidental y con el objetivo de desconcentrar territorialmente los flujos de IED.

Las estrategias anteriores se reflejan en una serie de instrumentos específicos en la actualidad. En primer lugar, en la última década se llevaron a cabo diversos cambios en el “Catálogo para la Guía de las Industrias de Inversión Extranjera” y en el “Catálogo de Industrias Prioritarias para la Inversión Extranjera en la Región Central-Occidental”, que constituyen las principales prioridades por parte del gobierno central con respecto a la IED. El primer Catálogo presenta una lista de industrias que se fomentan, restringen y que están prohibidas; el resto de las industrias están permitidas, mientras que el sector público ofrece crecientes incentivos para llevar a cabo IED fuera de la zona costera de China. No obstante un lento proceso de descentralización, es en la actualidad el sector público y concretamente el gobierno central el que define y regula la mayor parte de la IED: ambos catálogos son definidos por el Consejo de Estado y la Comisión de Desarrollo y Reforma Nacional (CDRN), que aprueba los proyectos superiores a 100 millones de dólares para los proyectos “permitidos y los fomentados” y los superiores a 50 millones de dólares para los proyectos restringidos; el resto de los proyectos son verificados por los CDRN locales.

En segundo lugar, en la actualidad las empresas domésticas y extranjeras están sujetas al mismo pago de impuestos¹³ y no existen diferencias

13 La única diferencia se refiere al impuesto de manutención y construcción a nivel de las ciudades que sólo tienen que pagar las empresas chinas.

importantes en cuestiones tributarias: desde 2008 todas las empresas pagan el 25% de impuesto al ingreso.¹⁴

En tercer lugar, el similar tratamiento tributario no impide que existan diferencias entre las empresas extranjeras y chinas en cuanto a incentivos otorgados por parte del gobierno central y, sobre todo, por parte de las ciudades, provincias y municipios.¹⁵ A nivel nacional, por ejemplo, el Ministerio de Comercio promueve la IED a través de la Agencia de Promoción de Inversiones¹⁶, además de exposiciones y exhibiciones comerciales, de ciencia y tecnología e inversión, entre otras. En cuarto lugar es conveniente subrayar –y paralelo al proceso comercial analizado en el subcapítulo anterior– que en los últimos 5 años China ha priorizado la firma de acuerdos bilaterales de protección de inversiones, habiendo alcanzado más de 113 a finales de 2009, también con la intención de evitar la doble tributación.

Todo lo anterior señala que la atracción de IED seguirá siendo una prioridad importante para China, no obstante su importancia cuantitativa haya disminuido desde mediados de los noventa. Si bien esta disminución es resultado de diversas tendencias, resalta la reorientación hacia el mercado interno desde 2007-2008, el crecimiento económico –y por ende la caída en importancia de la IED–, así como la creciente apreciación del renminbi, el aumento de los salarios en China y la competencia con otros países. Todo lo anterior refleja que muy difícilmente la IED a China continuará creciendo como lo hizo desde los noventa, aunque tampoco se espera una disminución. Desde la perspectiva del sector público –y las políticas implementadas desde los últimos 5 años son muy claras al respecto–, se busca un cambio en la composición de la IED: una participación más importante

14 Dado el trato tributario diferenciado anterior, la nueva ley prevé un período de transición para aquellas empresas extranjeras que pagaban un impuesto sobre el ingreso del 15% y que en forma gradual incrementarán la tasa al 25% hasta el año 2011.

15 Si bien la mayor parte de los incentivos se otorgan a través de reducciones al impuesto sobre la renta y, en menor medida, sobre el valor agregado, en forma “horizontal” y sin discriminación según la nacionalidad del capital –por ejemplo para micro, pequeñas y medianas empresas, así como inversiones en regiones menos desarrolladas y en sectores priorizados por el sector público (agricultura, protección del medio ambiente, energía renovable y de alta tecnología, estas últimas gravando un impuesto sobre la renta del 15%–, en la actualidad la IED se beneficia de inversiones en las ZEE. En los casos en que la IED fue realizada en las ZEE después del 1.1.2008, por ejemplo, éstas no gravan ISR durante dos años y después pagan el 12,5% (OMC, 2010/B:51).

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

en sectores priorizados por el sector público en productos y procesos de alto valor agregado, con un creciente nivel tecnológico y que promuevan la modernización de los servicios, entre otros.

1.3.2.2. El fomento de la OFDI de China

El contexto general del fomento de la OFDI en China se encuentra influenciado por crecientes dificultades –particularmente de índole política– para continuar con un crecimiento importante de las exportaciones de China al mundo; la OFDI permitiría así establecer actividades en los respectivos países y sin necesidad de sólo exportar productos desde China. Adicionalmente, las enormes reservas existentes (se estima que superen los 3 billones de dólares en 2011) y la apreciación del renminbi, también hacen atractiva la compra de activos extranjeros y en particular la OFDI en sus diversas modalidades. En la actualidad el principal instrumento por parte del gobierno central para fomentar la OFDI es la *Going Global Strategy* iniciada desde finales de la década de los noventa y que continúa vigente con objetivos tanto macroeconómicos (por ejemplo, reducir las reservas internacionales) como microeconómicos (la obtención de nuevas tecnologías y materias primas y energía, por ejemplo). En marzo de 2009, se promulgaron las Reglas para la Administración de Inversiones de Ultramar y desde mayo de 2009, el Ministerio de Comercio (Mofcom) delegó la autoridad de examinar y aprobar la OFDI a las autoridades provinciales. Incluso en los casos de proyectos más grandes y políticamente sensibles el Mofcom deberá entregar la evaluación en 30 días hábiles y las autoridades provinciales deben tomar una decisión final en 20 días hábiles.¹⁷ De particular importancia es también que la OFDI no contará con restricciones para la compra de divisas e instituciones como la *China Investment Corporation* planean invertir parte de sus fondos –con activos de alrededor de 200,000 millones de dólares– en el exterior (OMC, 2010/b).¹⁸

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

18 *The Economist* (2010) destaca que los créditos al extranjero durante 2006-2009 aumentaron en casi 150% para alcanzar niveles cercanos a los 500.000 millones de dólares tan sólo en 2009.

Adicionalmente, conviene recordar que:

1. si históricamente ya existían formas para regular la OFDI, con la estrategia de “*Going Global*” ahora se apoya activamente –y hasta se presiona– a las empresas para llevar a cabo inversiones en el exterior,
2. las empresas que realizaban OFDI ya recibían significativos incentivos como, por ejemplo, estar exentas del ingreso al valor agregado por cinco años, así como financiamiento vía el *Export-Import Bank of China* (EIBC), la Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma (*National Development and Reform Commission*, NDRC)¹⁹ y la *Credit Insurance Company* (SINOSURE) que aseguraba proyectos en el extranjero a tasas preferenciales²⁰ (Berger, 2008),
3. como resultado de la crisis global que comenzó en 2008 la Comisión Reguladora Bancaria de China permitió que bancos comerciales financiaran directamente todo tipo de adquisiciones y transacciones en el exterior, y
4. en paralelo a los incentivos domésticos, China también ha fomentado los tratados bilaterales de inversión y acuerdos de doble tributación –127 y 112, respectivamente-, en forma congruente con una creciente OFDI (Davies, 2010/b).

Es decir, en la actualidad las empresas chinas que busquen llevar a cabo OFDI y desarrollen procesos y productos según las prioridades establecidas

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

20 Si la transacción propuesta a la NDRC se encuentra dentro del Catálogo de sectores y productos, se siguen los lineamientos exigidos y se cuenta con el permiso de la CNDR y el Consejo de Estado –en caso de inversiones de más de 1.000 millones de dólares en la actualidad- las empresas chinas cuentan con el apoyo financiero del EIBC y del *China Development Bank*, y la garantía por parte de la SINOSURE para reducir el riesgo por parte de la empresa china. Lo anterior significa en términos concretos que sólo el 30% del financiamiento debe ser obtenido por la empresa interesada, mientras que el resto puede obtenerse vía los bancos antes señalados a tasas y/o períodos y/o montos privilegiados (RBS, 2009).

por el sector público cuentan con significativos apoyos financieros, logísticos y por parte de las instituciones del gobierno central responsables de las actividades.

Todo lo anterior significa que forzosamente todo proyecto de OFDI debe ser aprobado por la NDRC, tanto de empresas establecidas en China como sus filiales en el extranjero; en particular, los proyectos de más de 200 millones de dólares después de la aprobación de la NDRC requieren del visto bueno del Consejo de Estado.²¹ Queda claro que la función de la NDRC es la de coordinar e incentivar la OFDI en ciertos procesos, razón por la cual exige estar plenamente informada de todo el proceso de negociación con las contrapartes en el extranjero y permitir la OFDI final (RBS, 2009); la NDRC se comprende explícitamente como “coordinadora expedita”²² en caso de que varias empresas chinas tuvieran interés en una OFDI.

Este proceso de creciente orientación hacia el exterior con actividades y procesos de alto valor agregado continuará siendo favorecido hasta al menos 2020, tal y como se señala en el Doceavo Plan Quinquenal, en el cual se establece un crecimiento de las industrias nuevas –tales como aquellas que preservan el medio ambiente, maquinaria avanzada, nuevas tecnologías de la información, energías renovables, nuevos materiales y automóviles con nuevas energías–, para que su participación en el PIB pueda incrementarse del 5% actual al 8% en 2015 y al 15% en 2020 (DRC, 2010/a; Melton, 2010; RBS, 2009). Es decir, todo parece indicar que las autoridades chinas continuarán profundizando este proceso en el corto, mediano y largo plazo.²³

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

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

23 He Zhenwei, alto funcionario y experto en la temática, indica al respecto: “*In my opinion, it would be definitively be an upward trend in terms of both the quantity and valuations of Chinese outbound M&A deals over the coming 2 years. The reason is very simple –it is the time for bottom-fishing. The concept of bottom fishing may sound unattractive to certain people, but the*

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

1.4. LA ESPECIALIZACIÓN INTERNACIONAL DE LA ECONOMÍA CHINA Y DE AMÉRICA LATINA

Las estructuras productivas, el extraordinario dinamismo económico y el análisis comercial y de las inversiones que se realizarán en posteriores capítulos de este libro, reflejan los profundos retos que China ha generado para ALC en menos de 10 años, particularmente desde el último lustro. Habiéndose convertido en el segundo socio comercial de ALC en la actualidad, también ALC juega un papel crecientemente relevante para China, aunque todavía en un lugar más distante. Destaca el muy alto –y con tendencia a crecer– déficit comercial de la región con China y que generó más de 50.000 millones de dólares en 2008. No obstante lo anterior, la contribución de China al comercio exterior de ALC ha sido particularmente relevante en sus importaciones durante 2000-2009 y en mucho menor medida en sus

credit crunch has meant that, foreign financial markets are very volatile and some large corporations are on the verge of bankruptcy, creating attractive opportunities for acquiring cheap assets” (RBS 2009:32).

exportaciones; bajo este último rubro todavía preponderan la propia ALC, Estados Unidos y la Unión Europea.

Para comenzar a considerar algunas preocupaciones centrales de la relación entre China y ALC, conviene adelantar algunos de los puntos que se abordarán con más detalle en el capítulo 2. Por un lado, las exportaciones de ALC a China se concentran en 77,6% en tan sólo cinco capítulos liderados por productos minerales, agrícolas y combustibles. Desde la perspectiva de China, estos tres capítulos son muy importantes; en 2009, por ejemplo, semillas y frutos oleaginosos provenientes de ALC representaron el 44,7% de las importaciones totales de China bajo este rubro. Las exportaciones chinas a ALC, sin embargo, en ningún caso llegan a representar más del 10% de las exportaciones de los principales capítulos.

El conjunto de indicadores que se calcula muestra con claridad la tendencia a que ALC se convierta en un importante proveedor de materias primas para China. Cuando se observa el comercio según el nivel tecnológico, la competencia de las exportaciones de ALC con China y el comercio intra-industria, aparece la complejidad y diversidad de los retos que China implica para la región. Primero, llama la atención la enorme brecha entre el nivel tecnológico de las exportaciones chinas y las importaciones provenientes de ALC (con México como una notable excepción). En segundo lugar, más de la mitad de las exportaciones de la región durante 2000-2009 se ve afectada por la competencia –directa y parcialmente– de capítulos chinos; para un grupo significativo de países esa amenaza supera el 90% de sus exportaciones. En tercer lugar, el comercio intraindustrial con China es muy bajo, menor al que caracteriza las relaciones comerciales de ALC con el mundo en general.

Este perfil de relación bilateral implica masivos retos que China ha generado muy recientemente en términos del desarrollo socioeconómico en el corto, mediano y largo plazo, así como “viejos y nuevos” temas planteados hace décadas por la sustitución de las importaciones y la generación de una base industrial: ¿es posible un desarrollo socioeconómico con base en materias primas de bajo valor agregado?, ¿hasta cuándo puede mantenerse la enorme brecha tecnológica entre ALC y China en su comercio? y, ¿cuáles son los límites de esta relación, también reflejada en crecientes déficit comerciales?

El caso mexicano resulta un ejemplo interesante de relación problemática desde el punto de vista de la política comercial y de IED bilateral, resultante de un complejo equilibrio de fuerzas e intereses sociales y políticos.

1.4.1. El caso de México

Desde una perspectiva del año 2010, ¿qué esfuerzos se han venido haciendo en los últimos 5 años para mejorar la relación con la República Popular China? Un par de aspectos institucionales son críticos en la historia más reciente para comprender la problemática comercial y de IED entre México y China²⁴:

1. Más allá de añejas relaciones diplomáticas y políticas –de la Nao hasta el importante acercamiento en la década de los setenta con el Presidente Echeverría (Anguiano Roch, 2007)–, es a partir de 2003-2004 que se inicia cualitativamente una nueva etapa en la relación binacional, coincidente también con el crecimiento económico y comercial de la relación binacional. Durante la década de los ochenta y los noventa, México desperdició las excelentes relaciones políticas con China que había cultivado hasta los setenta, básicamente dado que las élites económicas y políticas concentraron su proyecto socioeconómico futuro en América del Norte y en la integración con Estados Unidos y se dejó de lado la integración con ALC y Asia, en particular con China.
2. A partir de 2003-2004, se inicia una nueva etapa en la relación bilateral. Concurren dos elementos importantes: China se convierte desde 2003 en el segundo socio comercial de México –uno de los primeros casos de América Latina y significativo para la relación con Estados Unidos– y se crea la Comisión Binacional México-China en agosto, mientras que en septiembre se establece el Grupo de Alto Nivel (GAN) que se reúne por primera vez en enero de 2005. Mientras que la Binacional se reúne cada dos años, el GAN lo hace al menos una vez al año y es el grupo “técnico” para solucionar temas de la Comisión Binacional y la relación binacional.
3. Con base en una asociación estratégica formal, se han realizado a partir de ese momento diversos esfuerzos en materia binacional, destacando:

24 Para un análisis detallado, véase: COMEXI (2008); Cornejo (2008); Dussel Peters (2005/a); Dussel Peters y Trápaga (2007, 2010).

- a. Acuerdo de combate al comercio ilegal y de cooperación entre el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext, actualmente ProMéxico) y el Eximbank de China (septiembre de 2004).
- b. México recibe el tratamiento de “destino turístico autorizado” por parte de China (2004).
- c. Acuerdo sobre Transporte Aéreo (2005). En mayo de 2008 se da el primer vuelo directo –de Aeroméxico– entre China y México.
- d. Acuerdo sobre Transporte Marítimo en enero de 2005.
- e. Acuerdos para evitar la doble tributación en septiembre de 2005.
- f. Tratado sobre Asistencia Jurídica Mutua en Materia Penal (2005).
- g. Cooperación sobre medidas sanitarias y fitosanitarias para la exportación de aguacate mexicano y la importación de manzana china (2005).
- h. Acuerdo de Cooperación Minera (2005).
- i. Diversos memorándum firmados en 2006 y 2008 en torno a tecnologías de la información, el sector energético, inspección y cuarentena, así como de cooperación técnica sobre asistencia y bienestar social, entre otros.
- j. Acuerdo sobre cuotas compensatorias en junio de 2008, que vence en diciembre de 2011.
- k. Protocolo suscrito en julio de 2008 para exportar e importar carne de cerdo entre México y China.
- l. Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (APPRI) de julio de 2008 que permite la protección jurídica de flujos de capital destinados al sector productivo en forma recíproca (Luna Arena, 2010), aunque sin incorporar ni a Hong Kong ni a Macao. El APPRI da un trato nacional, de Nación más Favorecida, y un nivel mínimo de trato a los inversionistas extranjeros. Explícitamente se abordan los conceptos de expropiación y el pago de una indemnización justa –siempre y cuando también se dé a sus propios inversionistas nacionales– y un mecanismo

de solución de controversias (que inicia con una versión amigable y después prevé procedimientos arbitrales inapelables). De tal forma, este instrumento busca –al menos por los 10 años de su vigencia– dar el máximo grado de seguridad legal a los inversionistas.

Reconociendo los esfuerzos anteriores, un hecho refleja la inquietud ante esos retos: en diciembre de 2007 empresarios y varias decenas de miles de trabajadores vinculados a la producción de cuero y calzado marcharon en la ciudad de León para protestar contra las masivas importaciones chinas, un hecho con pocos precedentes en la reciente historia de México. Esta protesta fue el corolario de una serie de peticiones y presiones que empresarios realizaron durante 2007 para impedir una medida: la eliminación de unas mil 300 fracciones arancelarias, algunas superiores a 1000%, que México imponía a las importaciones de diversas manufacturas chinas, entre ellas, textiles, prendas de vestir, juguetes, maquinaria industrial y productos químicos. Y es que, con el ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 2001, los países miembros de este organismo internacional, incluido México, se comprometieron a eliminar en un plazo de seis años los aranceles que imponían a la importación de los productos de la nación asiática.

En los hechos, sin embargo, los empresarios mexicanos se encuentran profundamente divididos en este tema. Para un grupo de ellos, China ha permitido realizar importaciones de productos que son más baratos a los ofrecidos por otros competidores extranjeros y nacionales. Muchos otros, en cambio, se muestran reacios a aceptar la eliminación de esas cuotas compensatorias como resultado del desplazamiento de sus productos y de la profunda crisis del sector productivo mexicano. La Cámara de Senadores tomó partido en el asunto y a finales de 2007 solicitó al gobierno rechazar la eliminación de los aranceles a los productos chinos. También pidió aclarar las aparentemente secretas negociaciones sobre las cuotas compensatorias durante 2007, así como definir los costos y beneficios de dichas cuotas compensatorias, sobre cuyos efectos no existen evaluaciones.

A mediados de 2008, después de varios meses de tensas negociaciones luego de que en diciembre de 2007 venciera el acuerdo anterior, se logró el Acuerdo Comercial de Transición en materia de Cuotas Compensatorias mediante el cual se establece que la mayor parte de las fracciones a las que México le imponía una cuota compensatoria se elimina: de las 953 fracciones de importación de China a las cuales México le imponía una cuota compensatoria, el 78,6% será eliminada y sólo se mantendrá hasta el 11 de di-

ciembre de 2011 para 204 productos que México definió como “sensibles”, particularmente productos en las cadenas hilo-textil-confección y cuero-calzado (Monitor de la Manufactura Mexicana, 2009). Este acuerdo establece al menos dos puntos importantes para la futura relación China-México: a) las instituciones encargadas de la relación económica y comercial entre ambos países deben hacer un máximo esfuerzo para que la relación no vuelva a tensarse de nuevo de tal forma (las cuotas compensatorias como un buen ejemplo de lo que no debiera volver a suceder), y b) ambos países deben trabajar conjuntamente para que en tres años del nuevo convenio (en 2011), y cuando se eliminen por completo las cuotas compensatorias, no vuelvan a presentarse quejas por parte de empresarios mexicanos.

1.5. CONCLUSIONES Y PERSPECTIVAS

El caso de China desde una perspectiva latinoamericana no destaca sólo por sus resultados socioeconómicos y dinamismo, sino también por su compleja red de políticas –instrumentos y evaluación– en los diversos niveles del sector público; existen cientos de políticas de fomento al sector productivo, incluyendo aspectos de CyT, IED y OFDI, entre otras. Así, China presenta una estrategia relativamente coherente y “sistémica” de apoyo al aparato productivo, con una perspectiva de corto, mediano y largo plazo. En este contexto, el tipo de cambio y particularmente el financiamiento²⁵ –con base en una tasa de ahorro cercana al 40% del PIB durante las últimas décadas– han sido dos palancas importantes para el fomento del aparato productivo y muy específicamente para con el comercio exterior y crecientemente con la inversión extranjera directa fuera de China (OFDI), particularmente apoyando a los sectores que son considerados como estratégicos según los programas públicos. La regionalización de las políticas en general –y en forma relevante para la OFDI–, así como la firma de convenios y acuerdos internacionales por parte del gobierno central son aspectos significativos de la estrategia china actual.

25 En la actualidad China también busca la proveeduría de materias primas a través de instrumentos novedosos como el financiamiento a empresas extranjeras y, como contraparte, la garantía de la proveeduría. Tal es el caso, por ejemplo, de un crédito por 10.000 millones de dólares del *China Development Bank* otorgado a Petrobras en mayo de 2009 y la garantía de petróleo para la siguiente década.

Destaca, desde una perspectiva latinoamericana, la compleja red de instrumentos, instituciones y evaluaciones para un proceso de desarrollo de largo plazo, enfatizando aspectos de desarrollo nacional, aprendizaje, y con base en la innovación y la CyT. Hasta el momento estos esfuerzos no pueden considerarse como “exitosos” en su competencia con otros países industrializados y de la OCDE, aunque sí han logrado avances sustantivos en sectores específicos como telecomunicaciones, electrónica y la cadena autopartes-automotriz, entre otras. No obstante lo anterior, China ha logrado posicionarse como una economía dinámica y con capacidad de integrar rápidamente procesos y productos de alto valor agregado, tanto vía IED como procesos y empresas domésticas.

La estructura y el dinamismo comercial de China han generado para ALC profundos retos particularmente desde el último lustro. Actualmente, China es el segundo socio comercial de ALC; por su parte, si bien ALC juega un papel crecientemente relevante para China, todavía se ubica en un lugar más distante. Destaca el muy alto y creciente déficit comercial de la región con China que fue de más de 50.000 millones de dólares en 2008, que se explica fundamentalmente por las importaciones. Además, existe una fuerte asimetría entre exportaciones latinoamericanas primarias y de bajo nivel tecnológico frente a importaciones de medio y alto contenido de tecnología; aparecen importantes amenazas para más de la mitad de las exportaciones de los países de ALC por parte de exportaciones chinas, y el comercio intra-industrial entre ambos casi no existe. Países como México, que en los últimos 10 años presentaron exportaciones a China de mayor nivel tecnológico, han visto caer la presencia de estos capítulos en la actualidad.

Estas características reflejan los masivos retos que China ha generado muy recientemente en términos del desarrollo socioeconómico en el corto, mediano y largo plazo, así como “viejos y nuevos” temas planteados hace décadas por la sustitución de las importaciones y la generación de una base industrial: ¿es posible un desarrollo socioeconómico con base en materias primas de bajo valor agregado?, ¿hasta cuándo puede mantenerse la enorme brecha tecnológica entre ALC y China en su comercio? y, ¿cuáles son los límites de esta relación, también reflejada en crecientes déficit comerciales?

La relación comercial y económica entre la República Popular China y América Latina es muy reciente en la escala actual. Esta relación se destaca por ser la más dinámica entre los principales socios comerciales tanto de China como de América Latina en el último lustro; esta es una de las razones por las cuales el análisis, diagnóstico y propuestas todavía son limitados. Como se presenta en el documento, China inició en los últimos 5 años

un proceso de transferencia de procesos, productos y F&A en el extranjero de gran envergadura; este salto cualitativo también se refleja en los montos de estas transacciones recientes y en crecientes coeficientes de OFDI/IED, así como masivos incentivos para llevar a cabo este proceso. El diagnóstico destaca que en los ámbitos comercial y de la inversión esta nueva relación con China implica masivos retos cualitativos y cuantitativos, aunque, por el momento, ALC no ha logrado presentar una propuesta regional e incluso ni siquiera a nivel nacional en la mayoría de los casos con respecto a China y ante la especificidad de la relación binacional respectiva. Una agenda de América Latina y el Caribe en su conjunto, sus subregiones y para cada uno de los países pareciera ser una urgencia significativa, así como reforzar la institucionalidad binacional, tanto regional como nacional. Los crecientes montos de la OFDI china en la región, así como las propuestas de la República Popular China hacia ALC en 2008 y los efectos de la OFDI china en ALC parecieran invitar a la reflexión. En términos de la OFDI, el principal instrumento de fomento en la actualidad es el programa “*Going Global*” que permite obtener masivo financiamiento, apoyo logístico y de otra índole por parte del gobierno central y su funcionamiento actualmente es cada vez más eficiente como resultado de la transferencia de las funciones del sector público central al regional; las recientes medidas tomadas durante 2009-2010 indican que China profundizará este proceso en el futuro. Asimismo, existe una cierta coherencia entre las políticas de IED y la OFDI en cuanto a permitir un escalamiento en el proceso de aprendizaje, inicialmente a través de diversas formas de IED y, recientemente y mucho más en el futuro, mediante la OFDI. Los instrumentos para apoyar este proceso de transnacionalización de las empresas chinas, sin lugar a dudas, continuarán sofisticándose en el corto plazo. Por el momento, empresas en telecomunicaciones como Huawei y ZTE, entre otras, así como otras en hidrocarburos y energía –véase los casos de CNPC y Sinohydro– reflejan una estrategia de China en los países de ALC. Es de esperarse, de igual forma, que la experiencia de empresas de la cadena autopartes-automotriz chinas –después de la planta de Chery en Uruguay– continúen expandiéndose en el corto plazo.

En términos cualitativos y con respecto a los temas comerciales examinados, China genera un enorme reto a ALC: ¿es comercial, económica y hasta políticamente sustentable esta relación comercial, también como resultado de los montos deficitarios? ¿Qué implicaciones tienen las masivas importaciones chinas –considerando los aspectos positivos en los términos de intercambio y los nuevos mercados de exportación gene-

rados— en sectores tradicionales resultantes de varias décadas de políticas que sustituyeron importaciones en el sector manufacturero y agroindustrial? La expansión de las exportaciones en ALC ha afectado directamente a estas industrias, concretamente en cadenas como la electrónica, hilo-textil-confección y autopartes-automotriz. Claramente existe una agenda latinoamericana y del Caribe con respecto a China —China ya presentó una agenda en 2008— que todavía requiere de una respuesta holística, pero también en términos concretos del comercio, entre otros aspectos, y adicional a las especificidades nacionales.

El análisis de la OFDI china en ALC, México y América Central muestra diversas estrategias por parte de las empresas transnacionales chinas en el continente. Por un lado, el gobierno central chino se ve en la necesidad de diversificar sus reservas y garantizar la proveeduría de energía y materias primas en el futuro, una de las principales características globales de la OFDI china y particularmente en ALC. En segunda instancia, y ante dificultades políticas y sociales de asegurar activos energéticos y de materias primas en Australia, Estados Unidos y Canadá, China ha logrado importantes inversiones en ALC sin estas limitaciones, por lo que es de esperarse que continúen las inversiones chinas en estos sectores en el futuro y particularmente en Brasil, Perú y México.

En este contexto, y desde una perspectiva china, ALC es claramente un proveedor de materias primas: el 86% de la OFDI china en la región durante 1990-2010 buscó materias primas y energía, mientras que la búsqueda de mercados participó con el 13%; éstos son entonces los intereses por parte de la IED china en ALC y los proyectos de OFDI en 2010 acentúan esta estructura. En todos los casos de ALC, la OFDI china va acompañada por los incentivos de las políticas públicas y particularmente por el financiamiento de instituciones financieras chinas, seguramente uno de los aspectos más débiles en la región y que les permite a las empresas transnacionales chinas integrarse rápidamente.

Las dimensiones y montos de la OFDI china en ALC de ninguna forma garantizan su éxito en términos de rentabilidad, sustentabilidad en el largo plazo, así como en términos de la generación de una base para la cooperación y una relación armónica en el largo plazo. Estas experiencias son todavía demasiado recientes, pero permiten dibujar varios escenarios de éxito y fracaso en el corto, mediano y largo plazo a nivel regional y nacional.

No obstante esta primera fase, será crítico para las empresas chinas y los países de ALC continuar acompañando estas experiencias en aras de una agenda de cooperación en el corto, mediano y largo plazo. Consideran-

do que las propias empresas chinas –públicas y privadas– se encuentran en un proceso de aprendizaje –en términos culturales, intra e interempresas, sociales, laborales, sindicales, ecológicos y de otra índole–, deberán mejorar esta inserción regional inicial. En este contexto de “segunda generación de la OFDI china en ALC” es posible imaginarse varios escenarios, y probablemente en todos ellos la OFDI se incremente. En un primer escenario es posible prever crecientes disputas sociales, ecológicas, económicas y comerciales con las empresas transnacionales chinas, ante crecientes dificultades de sobrellevar esta primera etapa de aprendizaje. Estas disputas podrían truncar la dinámica iniciada hace unos 4 años y tensar seriamente la relación con China en el mediano plazo. Un segundo escenario, más positivo, sería resultado de la intención de China y los países de ALC de no sólo incrementar la OFDI china, sino mejorar su calidad y grado de integración, también con respecto a otras experiencias de IED históricas. En este escenario, con base en fuertes instituciones y reforzando el nivel mesoeconómico de la competitividad sistémica, tanto China como los respectivos países harían un esfuerzo más allá de los aspectos estrictamente económicos y comerciales, a diferencia de los esfuerzos binacionales recientes.

2

**RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE
AMÉRICA LATINA E CHINA:
CARACTERIZAÇÃO DA
EVOLUÇÃO RECENTE**

**CÉLIO HIRATUKA
MARTA CASTILHO
ENRIQUE DUSSEL PETERS
CARLOS BIANCO
GASTÓN CARRACELAS**

2 RELAÇÕES COMERCIAIS ENTRE AMÉRICA LATINA E CHINA: CARACTERIZAÇÃO DA EVOLUÇÃO RECENTE

CÉLIO HIRATUKA, MARTA CASTILHO, ENRIQUE DUSSEL PETERS, CARLOS BIANCO E GASTÓN CARRACELAS

Este capítulo tem como objetivo realizar uma breve descrição dos fluxos comerciais recentes entre a América Latina e a China. Além da análise geral, são detalhadas as relações comerciais bilaterais da China com quatro países selecionados: Argentina, Brasil, México e Uruguai. Busca-se, assim, fornecer um quadro geral das relações comerciais entre a América Latina e a China, para no capítulo 3 analisar de maneira mais detalhada os impactos da ascensão comercial chinesa sobre as exportações dos países da América Latina em terceiros mercados.

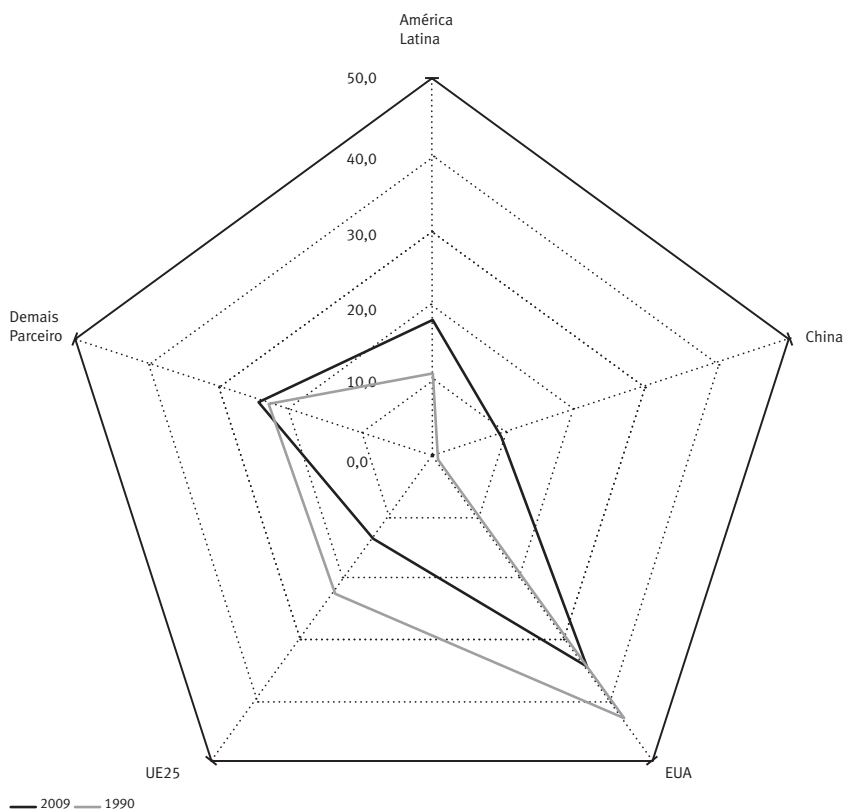
2.1. EVOLUÇÃO RECENTE DO COMÉRCIO ENTRE AMÉRICA LATINA E CHINA

A China vem ganhando espaço crescente no comércio mundial nos últimos anos. Para os países latino-americanos, como atestam diversos indicadores, esse país adquiriu uma importância relevante, chegando a ser o primeiro parceiro comercial de alguns dos países. De fato, para o conjunto dos países da região, a China passou de parceiro medíocre –em 1990, a China representava apenas 0,6% do comércio total da América Latina– a um de seus principais parceiros o percentual em 2009 alcançou 9,7%. O crescimento da China no “mapa” comercial latino-americano é certamente um dos aspectos mais relevantes no comércio exterior da região, mas ele faz parte de uma tendência à desconcentração e diversificação dos parceiros comerciais do conjunto de países. Tal tendência é caracterizada pela perda de importância dos parceiros tradicionais –EUA e UE– e ganho de espaço de países da América Latina e, evidentemente, da própria China.

Os EUA continuam a ser o principal parceiro comercial dos países latino-americanos, respondendo por 34,4% da corrente total de comércio em

2009, o que corresponde a uma redução de 9 pontos percentuais em sua participação relativamente a 1990. Vale assinalar que os EUA ganharam participação até 2000, quando atingiram 55% do total, passando a ter sua participação reduzida desde então. A participação da UE também caiu em cerca de 9 pontos percentuais nesse período, fazendo com que sua participação atingisse 13,3% em 2009. Por outro lado, as exportações para os países da AL cresceram, passando de 11,7% em 1990 a 18,5% do total em 2009 (Gráfico 2.1).

Gráfico 2.1 Composição geográfica do comércio total da América Latina, 1990 e 2009 (em % do total)



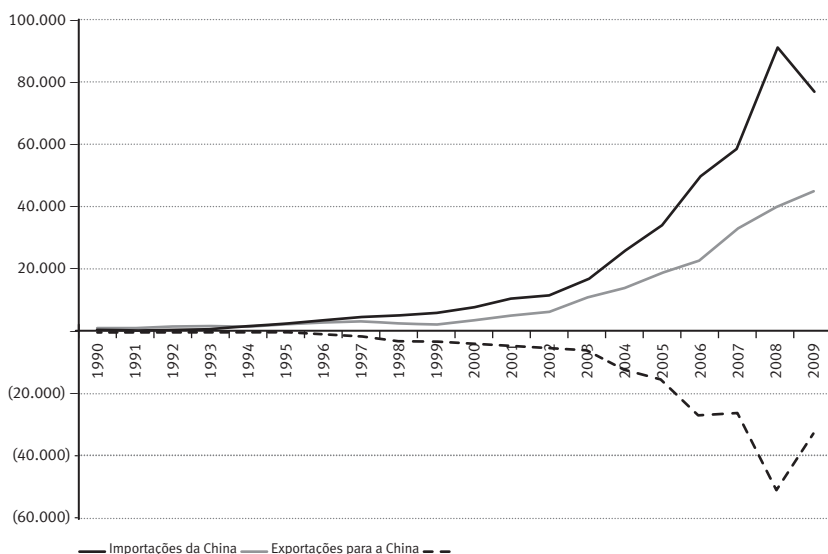
Porém, dentre os parceiros comerciais da região – e a exemplo do que vem ocorrendo em nível mundial – é o intercâmbio com a China que vem

se mostrando o mais dinâmico. Enquanto a taxa de crescimento ao ano da corrente total de comércio da região foi de 11,8% a.a., com a China tal taxa foi de 28,9% a.a.

O crescimento da corrente de comércio com a China reflete, porém, um incremento mais rápido das importações do que das exportações latino-americanas. Esse ritmo diferenciado dos fluxos de mercadorias tem resultado em um crescente déficit comercial da região relativamente à China (Gráfico 2.2), tendência interrompida somente em 2009 como efeito da crise financeira internacional.

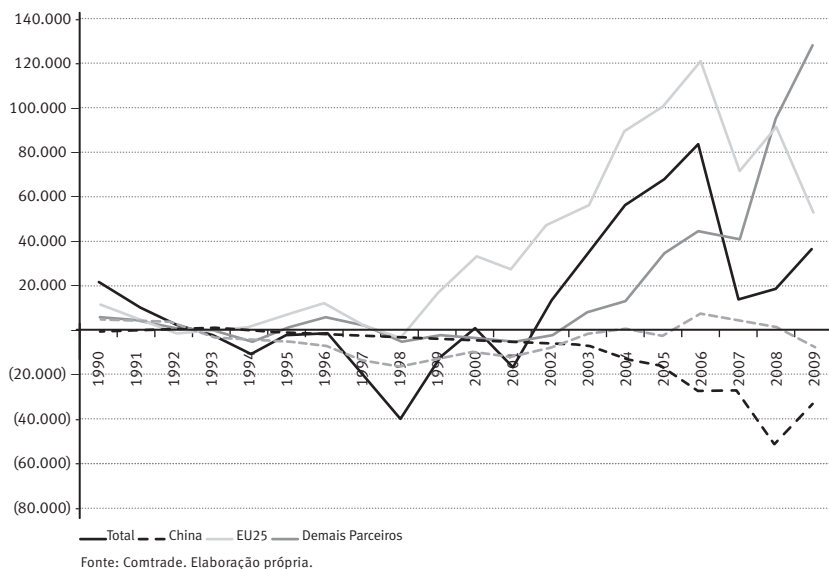
O déficit comercial com a China é crescente desde 1995 e, dentre os parceiros comerciais da América Latina, o mais elevado (Gráfico 2.3). Esse fato destoa do desempenho global da América Latina, sobretudo nos anos 2000. De fato, desde 2002, a América Latina vem se beneficiando do aumento dos preços das *commodities* e do crescimento do comércio mundial, obtendo superávits comerciais crescentes. Tal superávit é, em grande parte, atribuído ao comércio com os EUA e com terceiros países. Esses últimos têm tido papel ainda mais relevante a partir de 2007 e no pós-crise. Com a UE, no entanto, o saldo comercial tem flutuado em torno de zero.

Gráfico 2.2 Evolução do comércio exterior da América Latina com a China, 1990-2009 (em US\$ milhões)



Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

Gráfico 2.3 Evolução do saldo comercial da América Latina por parceiro, 1990-2009 (em US\$ milhões)



No caso do intercâmbio com a China, o crescente déficit comercial relete um crescimento superior das importações relativamente às exportações, embora esse desempenho não seja uniforme entre os países da região, como será visto mais à frente.

Em termos de taxa de crescimento (Tabelas 2.1 e 2.2), a variação acumulada entre 1990 e 2009 para as importações foi quase o dobro daquela observada para as exportações. Em termos de média anual para todo o período, a taxa de crescimento das exportações para a China foi de 26,8% a.a. enquanto a mesma taxa para as importações foi de 30,6% a.a.. A diferença entre o crescimento das importações e das exportações tornou-se, no entanto, bem menor na década de 2000 devido à intensificação dos fluxos de exportação. Considerando apenas o período 2000-2008, o crescimento médio das exportações atingiu 34,0%, enquanto as importações cresceram 35,4%.

Vale assinalar também que a taxa de crescimento dos fluxos de importação e exportação de/para a China foi, ao longo de todo o período, superior ao observado para o comércio exterior total latino-americano. Pode-se ver que as taxas médias de crescimento das importações (30,6%

a.a.) e das exportações (26,8% a.a.) superaram de forma significativa a maioria dos parceiros.²⁶

Tabela 2.1 Taxa de crescimento das exportações latino-americanas por destino, 1990-2009 (em % a.a)

Destino das exportações	1990-2009 %a.a.	1990-2000 %a.a.	2000-2008 %a.a.	2008-2009 %a.a.
Am. Latina	14,0	19,0	14,3	(26,6)
ALADI	14,7	20,0	14,9	(28,1)
Argentina	16,1	23,8	13,6	(27,4)
Brasil	15,7	24,0	12,2	(25,8)
Chile	14,4	20,3	15,5	(35,7)
Uruguai	12,9	18,1	11,0	(17,5)
China	26,8	22,8	34,0	12,5
México	12,5	18,1	12,7	(31,9)
Estados Unidos	10,2	17,9	7,0	(28,6)
UE25	7,5	6,9	14,4	(30,3)
Demais Parceiros	12,2	8,5	19,5	(5,4)
Mundo	11,2	14,4	12,0	(21,5)

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

Tabela 2.2 Taxa de crescimento das importações latino-americanas por origem, 1990-2009 (em % a.a.)

Origem das importações	1990-2009 %a.a.	1990-2000 %a.a.	2000-2008 %a.a.	2008-2009 %a.a.
Am. Latina	15,0	20,4	14,5	(25,1)
ALADI	14,8	20,2	14,7	(26,9)
Argentina	12,3	16,8	10,9	(16,1)
Brasil	17,3	24,4	16,4	(30,8)
Chile	14,7	19,9	15,5	(30,9)
Uruguai	7,7	7,6	9,2	(2,3)
China	30,6	32,2	35,4	(14,4)
México	19,8	27,9	16,9	(23,6)
Estados Unidos	10,8	19,9	5,2	(23,6)

26 Para alguns sub-períodos, isso não é verificado, notadamente no caso das exportações para Argentina e Brasil nos anos 90 devido à intensificação do comércio no âmbito do Mercosul. Esse ponto, aliás, está relacionado a outro aspecto relevante das taxas de crescimento: as estatísticas dos anos 90 estão fortemente influenciadas pelo movimento de integração no Cone Sul e na América do Norte.

Origem das importações	1990-2009 %a.a.	1990-2000 %a.a.	2000-2008 %a.a.	2008-2009 %a.a.
UE25	10,3	13,5	11,2	(22,0)
Demais Parceiros	12,1	14,1	16,1	(29,3)
Mundo	12,5	17,9	11,6	(24,3)

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

Por conseqüência, a China vem se tornando um dos principais parceiros da região. Obviamente esse movimento ocorre em paralelo ao crescimento da importância relativa da China no comércio mundial. A tabela a seguir mostra que a China ganhou espaço no mercado mundial desde meados dos anos 90, sendo tal ganho mais intenso nos anos 2000. No ano de 2009, em que o comércio mundial sofreu uma queda de cerca de 10% segundo a OMC, a China teve sua participação ampliada tanto enquanto exportadora como importadora. Quando se analisa a participação da China no comércio exterior da América Latina, observa-se uma trajetória crescente nos dois sentidos, mas muito mais intensa do lado das importações do que das exportações. O indicador de orientação geográfica (IOG) compara tais razões e mostra que a China está “super-representada” nas importações (indicador superior a 1) e “sub-representada” nas exportações latino-americanas (indicador inferior a 1). Ou seja, a China é um fornecedor das importações relativamente mais importante para a AL do que para o mundo e, por outro lado, é um cliente para as exportações da região relativamente menos importante do que para o total mundial.

Tabela 2.3 Peso da China no comércio da AL e mundial, 1992-2009

Peso da China no comércio da AL e mundial, 1992-2009	Participação da China:		
	nas exp. mundiais	nas imp. mundiais	nas exp. da AL
1992-1995	3%	3%	1%
1996-2000	4%	3%	1%
2001-2005	6%	5%	3%
2006-2008	9%	6%	4%
2009	11%	8%	7%

Nota: * O índice de orientação geográfica (IOG) corresponde à razão entre a participação da China nas export. (import.) da AL e a participação da China nas export. (import.) mundiais.

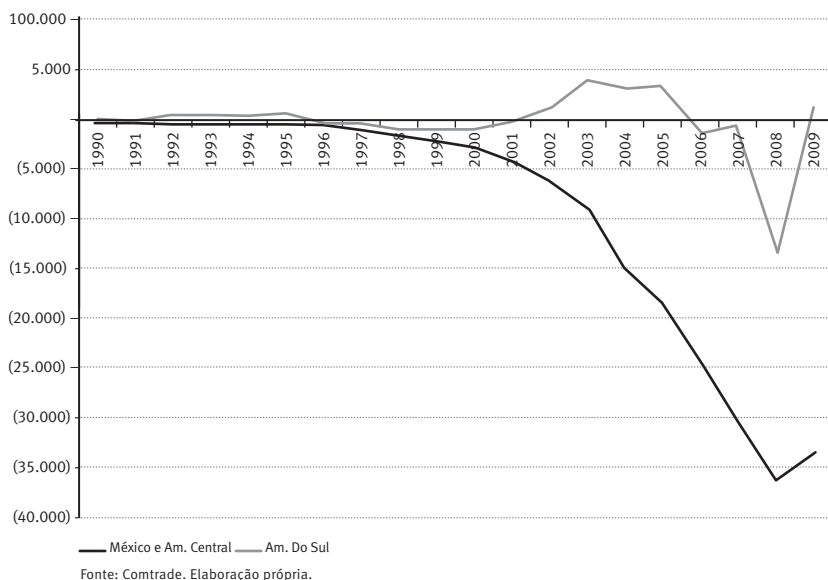
Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

As informações mostradas até aqui indicam uma tendência rápida e importante em direção à intensificação do comércio com a China, com um ritmo maior para as importações do que para as exportações. É importante ressaltar, porém, que, apesar do crescimento do déficit comercial da região com a China, essa tendência não é uniforme entre os países

latino-americanos. Claramente observa-se uma diferença entre o comportamento do comércio bilateral dos países latino-americanos localizados na América do Sul em relação ao México e América Central.

Como pode ser observado no gráfico 2.4, enquanto os países da América do Sul mantiveram um comércio relativamente equilibrado com a China, México e América Central tiveram um déficit crescente, determinando em grande medida o resultado verificado para o total da América Latina mostrado no gráfico 2.2.

Gráfico 2.4 Evolução do saldo comercial da América Latina com a China por grupo de países, 1990-2009 (em US\$ milhões)



Esse fato está relacionado às diferentes inserções que esses países construíram desde os anos 90, e a forma como a ascensão chinesa repercutiu sobre essas inserções. México e América Central tiveram uma maior integração no processo de reorganização das cadeias de valores internacionais promovido pelas grandes multinacionais no bojo do processo de globalização produtiva. Como destacado em UNCTAD (2002), várias indústrias passaram por um processo de reorganização nos seus processos de produção, com intensa fragmentação e realocação da cadeia de valor em nível internacional. Esse movimento de fragmentação das cadeias de valor, sob a coordenação das grandes corporações, teve grande impacto sobre os fluxos de comércio nos

países que passaram a fazer parte destas redes. O México, em especial, se inseriu de maneira importante na organização dos sistemas internacionais de produção levados à frente pelas ETN, em especial das ETN dos Estados Unidos, beneficiadas pela incorporação do país ao NAFTA (Mortimore, 2000). Tal tendência fica clara pelo peso do comércio com os EUA no comércio total desses países e também na composição do comércio bilateral, aonde o peso dos produtos manufaturados é relativamente elevado.²⁷

Por um lado, essa inserção fez com que o México e os países da América Central não fossem beneficiados na mesma intensidade que os países da América do Sul pelo aumento da demanda por commodities liderada pela China, nem pela elevação dos preços desses produtos ocorrido no período recente. Além disso, a direção das exportações ficou muito concentrada nos países centrais, em especial os EUA. De outro lado, a consolidação da China enquanto grande produtora de manufaturas, inclusive de partes, peças e componentes em vários dos setores onde mais avançou a produção fragmentada internacionalmente, fez com que importação desses produtos da China crescesse de maneira explosiva para o México (este fenômeno é menos importante no que diz respeito aos demais países da AC).

Os países da América do Sul, por outro lado, não participam de maneira significativa das redes internacionais de produção, mas por outro lado, se beneficiaram muito mais da elevação de preços e das quantidades importadas de produtos primários e intensivos em recursos naturais ocorrida nesse período, assim como do crescimento relativo mais rápido dos países em desenvolvimento. Chama atenção, no entanto, a tendência verificada a partir de 2006, de reversão dos superávits comerciais, com uma tendência de crescimento dos déficits comerciais negativos que foi interrompida pela crise de 2009, mas que pode voltar a se elevar caso a região retome seu ritmo de crescimento pré-crise.

Analisando as informações por país, é possível perceber que em geral, a China tem um peso maior nas importações dos países do que do lado das exportações, com algumas raras exceções. Esse aspecto está, de alguma forma, relacionado ao fato da maioria dos países (14 deles) apresentarem déficits comerciais com o parceiro chinês.

A China vem se tornando progressivamente um importante fornecedor de produtos para a maioria dos países, respondendo por uma parcela crescente

27 O peso dos EUA nas exportações da América Central e México é, em geral, superior ao peso desse país nos países da América do Sul (com exceção da Colômbia). Ademais, o peso de bens de consumo finais é relativamente importante na maioria dos casos.

das importações totais dos mesmos. Para 11 dos 18 países da região, a China responde por mais de 10% das importações totais, sendo a participação mais elevada no caso do Paraguai (29,6%), seguido pelo Peru (14,9%). A importância da China como fornecedor de produtos importados fica ainda mais evidente quando compara-se seu peso nas importações mundiais, através do IOG. O IOG referente às importações mais elevado é o do Paraguai (2,8), mas Peru, México e Argentina também apresentam valores elevados (superiores a 1,2). Vale assinalar que, além do México, os países da América do Sul (exceto Venezuela), apresentam um Índice de Orientação Geográfica superior a um, denotando uma presença chinesa mais forte do que no resto do mundo.

Do lado das exportações, percebe-se uma concentração maior do que a verificada nas importações. A China responde por mais de 10% das exportações para apenas três países: Chile, Peru e Brasil. Para esses países, o IOG indica que a participação da China é relativamente maior do que no caso das exportações mundiais. No caso do Chile, o valor do IOG atinge 2,2 e nos demais 1,4 (Peru) e 1,3 (Brasil).

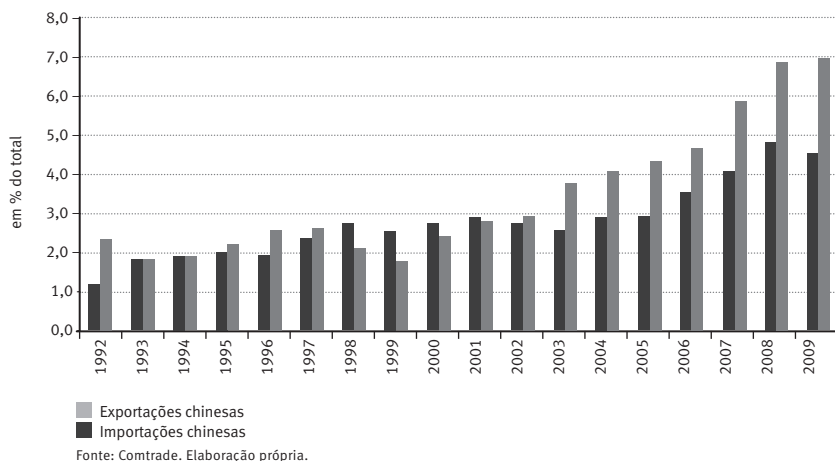
Tabela 2.4 Comércio exterior dos países da América Latina com a China, 2009. Em US\$ milhões

	Exp.	Imp.	% das Exp. Totais	% das Imp. Totais	IOG Exp	IOG Imp
Argentina	3.668	5.384	6,6	13,4	0,62	1,26
Bolívia	130	371	2,5	8,4	0,23	0,79
Brasil	20.190	15.911	13,2	12,5	1,25	1,18
Chile	12.486	4.997	23,2	11,8	2,20	1,11
Colombia	949	3.713	2,9	11,3	0,27	1,07
Costa Rica	552	509	6,3	4,4	0,60	0,42
Rep. Dominicana	92	1.216	2,0	10,1	0,18	0,95
Equador	122	1.722	0,9	11,4	0,08	1,08
Guatemala	30	1.036	0,4	9,0	0,04	0,85
Honduras	42	277	1,6	4,7	0,15	0,44
México	2.207	32.528	1,0	13,9	0,09	1,31
Nicarágua	3	260	0,3	7,5	0,02	0,71
Panamá	14	327	2,4	4,2	0,22	0,39
Peru	4.077	3.268	15,3	14,9	1,44	1,41
Paraguai	33	2.051	1,1	29,6	0,10	2,80
El Salvador	2	333	0,1	4,6	0,00	0,43
Uruguai	233	819	4,3	11,9	0,41	1,12
Venezuela	304	4.034	0,5	10,4	0,05	0,98

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

Do ponto de vista da China, a América Latina também vem ganhando importância como parceiro comercial. De 2000 até 2009, o peso do conjunto de países latino-americanos no comércio total chinês passou de 2,6% para 5,6% em 2009. Se considerada em conjunto, a AL figura como sexto parceiro comercial daquele país, ficando atrás da UE, dos EUA, do Japão, Hong-kong e Coréia do Sul. Porém, desses parceiros, apenas América Latina e UE tiveram sua participação no comércio exterior aumentada entre 2000 e 2009. Outro indicador que expressa o ganho de importância da AL para a China é o indicador de orientação geográfica do comércio que apresenta valores crescentes para as exportações e para as importações chinesas provenientes da América Latina. No caso das exportações chinesas, o valor é crescente, porém bem inferior a um (0,6), o que significa que o peso da região nas exportações chinesas é bem inferior ao peso da AL nas exportações mundiais. Pelo lado das importações chinesas, tal indicador vem aumentando desde 2000, tendo superado o valor um a partir de 2007, sugerindo que a região é uma origem relativamente importante para a China, quando comparado ao seu peso no comércio mundial (gráfico 2.5).

Gráfico 2.5 Peso da América Latina no comércio exterior chinês, 1992-2009 (em % do total)



As informações setoriais acerca do comércio exterior entre América Latina e China revelam que os fluxos de exportações e importações são, por um lado, bastante (e crescentemente) concentrados e, por outro, têm perfis complementares (ver tabela 2.5). Na relação bilateral, os países latino-ame-

ricanos em seu conjunto²⁸ aparecem como fornecedores de matérias primas minerais e agrícolas e compradores de bens manufaturados.

A pauta de exportações da AL para a China é extremamente concentrada. De fato, uma categoria –matérias-primas não comestíveis exceto combustíveis– respondeu, em 2009, por 55,7% das exportações da região. Essa categoria reúne os principais produtos de exportação da AL para aquele país: minério (de cobre e de ferro) e soja. O setor de metais não ferrosos também responde por uma parcela elevada das exportações (18,3%). Ou seja, a participação desses grupos de produtos juntamente com o de alimentos (8,3%), responde por mais de 80% das exportações da região. Tal concentração é muito superior à concentração da pauta de exportações para o mundo, onde a participação conjunta desses 3 grupos de produtos –que seguem sendo os de maior peso na pauta– é pouco superior a 30% do total. No caso das exportações totais, outros produtos, inclusive de maior grau de elaboração como máquinas e equipamentos, informática e veículos, respondem por uma parcela relativamente importante das exportações, enquanto nas exportações para China, esses produtos praticamente não aparecem.

Do lado das importações latino-americanas provenientes da China, poucos setores também respondem por uma parcela elevada do total, porém, em menor medida do que as exportações (além de serem setores industriais, que compreendem produtos com maior grau de diferenciação no interior deles do que os produtos minerais e agrícolas). Os três setores com maior participação na pauta de importações bilaterais –informática, máquinas e equipamentos e manufaturados diversos– respondem por 64,6%.

Tal tendência à concentração em ambos os fluxos e o caráter complementar da especialização da AL e da China vem se intensificando ao longo dos anos 2000. Vale notar, porém, que o *aumento* na concentração é mais marcante pelo lado das importações, uma vez que as exportações já tinham em 2000 um grau de concentração próximo a 80% para os 3 principais produtos, enquanto nas importações o mesmo indicador atingia 52%. O aumento na importância de produtos como máquinas e equipamentos e produtos de informática ocorreu em detrimento de produtos mais tradicionais, como vestuário e calçados, o que mostra o rápido avanço chinês em direção a manufaturas mais intensivas em capital e tecnologia.

28 Como voltaremos a falar adiante, existem diferenças importantes entre os países.

Tabela 2.5 Comércio exterior AL-China, 2009 (em US\$ milhões)

Setores	Exportações		Importações		Saldo comercial
	Valor	%	Valor	%	Valor
0 - Produtos alimentícios (STIC 0+4)	3.734,6	8,3	686,5	0,9	3.048,2
1 - Bebidas e fumo	510,5	1,1	3,1	0,0	507,4
2 - Materiais crus não comestíveis, exceto combustíveis	25.144,6	55,7	325,5	0,4	24.819,1
3 - Combustíveis e lubrificantes	2.264,2	5,0	285,4	0,4	1.978,8
5 - Produtos químicos	1.060,2	2,3	5.762,8	7,4	-4.702,6
61 - Couro e manufaturas de couro	456,4	1,0	18,8	0,0	437,5
62 - Produtos de Borracha	14,6	0,0	999,4	1,3	-984,8
63 - Produtos de madeira	9,7	0,0	212,8	0,3	-203,2
64 - Papel e pasta de papel	46,6	0,1	327,7	0,4	-281,2
65 - Fios, tecidos e artigos têxteis	11,0	0,0	2.941,2	3,8	-2.930,2
66 - Prod. minerais não metálicos	32,1	0,1	1.080,4	1,4	-1.048,4
67 - Ferro e aço	1.643,9	3,6	1.627,0	2,1	16,9
68 - Metais não ferrosos	8.246,4	18,3	436,1	0,6	7.810,2
69 - Produtos de metal	49,5	0,1	2.516,4	3,2	-2.466,9
71 - Máquinas e equipamentos diversos (STIC 71+72+73+74+77)	769,8	1,7	16.618,4	21,3	-15.848,6
75 - Informática e equipamentos de telecomunicações (STIC 75+76)	432,4	1,0	27.472,6	35,2	-27.040,2
78 - Veículos automotores	254,2	0,6	2.278,6	2,9	-2.024,5
79 - Outros equip. de transporte	350,2	0,8	92,9	0,1	257,4
81- Artigos manufaturados diversos (STIC 81+89)	13,6	0,0	6.309,5	8,1	-6.295,9
82 - Móveis	4,8	0,0	721,6	0,9	-716,8
83 - Calçados e artigos de viagem (STIC 83+85)	3,8	0,0	2.082,5	2,7	-2.078,7
84 - Vestuário e acessórios	1,5	0,0	2.625,1	3,4	-2.623,6
87 - Instr. profissionais, científicos, ópticos e fotográficos (STIC 87+88)	78,3	0,2	2.615,0	3,4	-2.536,7
9 - Mercadorias não classificadas	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	45.132,9	100,0	78.039,5	100,0	-32.906,7

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

A especialização bilateral fica ainda mais evidente através do “indicador de especialização comercial”, que compara a estrutura setorial do comércio bilateral com a estrutura setorial do comércio total da China (Tabela 2.6).²⁹ Os resultados confirmam a importância da AL como fornecedora de matérias primas e alimentos para a China, visto que o indicador de especialização das importações daquele país relativamente à AL é sensivelmente superior a um para produtos agrícolas, bebidas e tabacos, matérias primas não comestíveis, couro, e manufaturas. O IEC para os demais setores é, na maioria dos casos, inferior a 0,3. Do lado das exportações chinesas, o IEC denota uma especialização das exportações chinesas em direção a AL em diversos produtos manufaturados, tais como combustíveis, produtos químicos, manufaturas de borracha, produtos têxteis, ferro e aço, veículos e outros equipamentos de transporte, calçados e instrumentos óticos e fotográficos. Vale ressaltar que tal indicador compara o peso das exportações de um bem no comércio bilateral com seu peso no comércio total, o que não significa que em termos absolutos tal produto seja relevante. Indica, sim, que ele é importante no comércio bilateral relativamente ao comércio total do país. Este é o caso de combustíveis, produtos de borracha e outros equipamentos de transporte que tem IED superiores a um e participações no comércio bilateral inferiores a 3%.

Fica claro por esses indicadores que o fluxo de mercadorias da América Latina para a China é mais concentrado do que o proveniente da China tanto no que diz respeito ao número de setores -alguns setores respondem por uma parcela elevada das exportações- quanto no que diz respeito ao peso da AL em alguns setores -para os três principais setores exportadores, a AL é um importante fornecedor do mercado chinês-.

29 O Índice de Especialização Comercial (IEC) corresponde à razão entre a participação do setor nas importações (exportações) da América Latina provenientes da China, e a participação do setor nas importações (exportações) do Mundo provenientes da China. Para as importações o cálculo pode ser representado por:

$$IEC_{CN,AL} = \frac{M_{CN,AL}^{i} / M_{CN,AL}}{M_{CN,TOT}^{i} / M_{CN,TOT}}$$

Onde $M_{CN,AL}^{i}$ é a importação da China no setor i realizada pela AL; $M_{CN,AL}$ é a importação total da China realizada pela AL; $M_{CN,TOT}^{i}$ é a importação da China do setor i realizada pelo mundo e $M_{CN,TOT}$ é a importação total da China realizada pelo mundo.

Tabela 2.6 Especialização do comércio bilateral AL-China, 2009

Setores	Índice de Especialização	
	das exportações chinesas para a AL	das importações chinesas da AL
0 - Produtos alimentícios (STIC 0+4)	0,57	2,55
1 - Bebidas e fumo	0,26	3,99
2 - Materiais crus não comestíveis, exceto combustíveis	0,61	3,45
3 - Combustíveis e lubrificantes	1,70	0,80
5 - Produtos químicos	1,58	0,16
61 - Couro e manufaturas de couro	0,24	2,98
62 - Produtos de Borracha	1,97	0,07
63 - Produtos de madeira	0,59	0,26
64 - Papel e pasta de papel	0,78	0,16
65 - Fios, tecidos e artigos têxteis	1,44	0,02
66 - Prod. minerais não metálicos	0,95	0,07
67 - Ferro e aço	1,14	1,06
68 - Metais não ferrosos	0,57	3,51
69 - Produtos de metal	0,96	0,09
71 - Máquinas e equipamentos diversos (STIC 71+72+73+74+77)	0,99	0,23
75 - Informática e equipamentos de telecomunicações (STIC 75+76)	0,83	0,19
78 - Veículos automotores	1,80	0,16
79 - Outros equip. de transporte	1,14	0,40
81 - Artigos manufaturados diversos (STIC 81+89)	0,87	0,05
82 - Móveis	0,43	0,08
83 - Calçados e artigos de viagem (STIC 83+85)	1,19	0,10
84 - Vestuário e acessórios	0,68	0,14
87 - Instr. profissionais, científicos, ópticos e fotográficos (STIC 87+88)	1,62	0,05
9 - Mercadorias não classificadas	0,00	0,00

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

A análise do comércio entre AL e a China por intensidade tecnológica ilustra de forma clara a especialização das duas regiões (Tabela 2.7). Enquanto as exportações da China se concentram em produtos de média e alta tecnologia –58,2% do total–, as importações provenientes dos países latino-americanos se concentram em commodities primárias (74,1%) e os produtos das categorias de média e alta tecnologia correspondem a pouco mais de 10% do total. Tal evolução reflete, como assinalado anteriormente, as estratégias produtivas e comerciais adotadas pela China, que fizeram com que sua pauta de exportações evoluísse em direção a produtos com maior conteúdo tecnológico.

O peso das exportações de bens de média e alta intensidade tecnológica cresceu cerca de 30 p.p. entre 1995 e 2009. O peso desses produtos também aumentou nas importações, atingindo o mesmo percentual que no caso das exportações. Porém, o crescimento foi menos intenso. Ou seja, mais da metade do comércio chinês hoje com o mundo é de produtos com alta e média intensidade tecnológica. Tal fato reflete a forte integração da China nas cadeias internacionais de valor, tanto como fornecedora de componentes e bens de capital, quanto como montadora de bens finais a partir de bens intermediários de maior valor agregado.³⁰ Esse último aspecto tem, inclusive suscitado uma discussão acerca do conteúdo importado das exportações chinesas e o papel das importações na tendência de sofisticação das exportações chinesas.³¹

A evolução da pauta de comércio da América Latina em termos de intensidade tecnológica atesta um perfil e evolução bem diferente. Do lado das importações, os bens de média e alta tecnologia atingiram, em 2009, 61% do total. Do lado das exportações, existe uma tendência à “piora” do perfil em termos de intensidade tecnológica. Após um crescimento vigoroso do peso dos bens de média e alta tecnologia no total nos anos 90, o percentual voltou a regredir na década seguinte, atingindo 33% do total em 2009. Concomitantemente, as exportações de commodities primárias retomaram o peso que tinham em 1990 no total. No que se refere ao comércio bilateral da AL com a China, o peso dos produtos de média e alta intensidade nas importações provenientes daquele país é próximo ao peso nas importações totais (58,2% e 30,9%, respectivamente). Do lado das exportações, no entanto, o perfil das exportações latino-americanas para a China é de mais baixa intensidade tecnológica do que relativamente às exportações totais (10,7% e 32,7%, respectivamente).

As diferenças entre os países latino-americanos em termos de intensidade tecnológica da pauta também são importantes. O México, em particular, devido ao peso das atividades de montagem industrial (*maquiladoras*) em setores como a eletrônica, apresenta um grau de sofisticação de importações e exportações mais elevado do que os demais países. Em 2009, o peso dos produtos de média e alta intensidade tecnológica nas exportações e importações mexicanas era de 63% e 66% do total, respectivamente.

30 Ver, por exemplo, Lemoine, F., e Unal-Kesenci, D. (2002). Castilho (2001) mostra a diferença da inserção internacional da China, do Brasil e do México em termos de estágios de produção.

31 Para tal discussão, ver, por exemplo, Wang e Wei (2010).

Tabela 2.7 Comércio exterior AL-China segundo a intensidade tecnológica dos produtos, 2009 (em % do total)

Classificação	Exportações chinesas para:		IEC	Importações chinesas para:		IEC
	AL	Mundo		AL	Mundo	
Commodities primárias	2,6	4,6	0,57	74,1	22,0	3,36
Intensivo em trabalho/rec. naturais	23,1	25,2	0,91	1,2	3,3	0,37
Baixa Intensidade	11,3	9,8	1,16	3,2	4,4	0,71
Média Intensidade	22,6	18,9	1,19	1,8	18,4	0,10
Alta Intensidade	35,6	37,5	0,95	8,9	37,5	0,24
Não classificado	4,9	4,0	1,22	10,9	14,4	0,76
Total Geral	100,0	100,0	1,00	100,0	100,0	1,00

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

A particularidade das relações comerciais da América Latina com a China também ficam evidentes quando se toma o índice de comércio intra-industrial. Para o cálculo do índice de comércio intra-industrial (ICI) foi utilizado o índice proposto por Grubel e Lloyd em 1975, e que continua a ser o mais amplamente aceito para medir o comércio intra-industrial.³² Este índice é expresso como:

$$B_i = \frac{(X_i + M_i) \cdot |X_i - M_i|}{(X_i + M_i)}$$

onde:

B_i = parcela intra-industrial do comércio do setor i

X_i = valor das exportações do setor i

M_i = valor das importações do setor i

$|X_i - M_i|$ = comércio interindustrial no setor i

$X_i + M_i$ = comércio total da setor i

i = 1,2, 3, ... n, onde n é o número de setores

O índice assume valores entre 0 e 1. Quanto mais próximo de 1, maior a proporção de comércio intra-industrial no setor i. Inversamente, se B_i é

32 A fonte de dados para este cálculo foi a Comtrade das Nações Unidas, que está disponível através do WITS (World Trade Solution Integrated) do Banco Mundial. Foram utilizadas informações 4 dígitos do Sistema Harmonizado para o cálculo do indicador.

mais próximo de 0, a parcela de comércio inter-industrial é maior. Os resultados para o conjunto dos países da América latina e Caribe, assim como as informações individuais para alguns países selecionados da região são mostrados na tabela 2.8.

Dadas as informações previamente analisadas, espera-se que o índice de comércio intra-industrial da região e dos países no comércio bilateral com a China seja reduzido. Ainda assim, é interessante notar na tabela, a comparação dos resultados observados para a China em relação ao observado para o total do comércio, e a sua evolução ao longo do tempo.

Os principais resultados da análise da tabela 2.8 mostram que:

1. Enquanto o índice total de comércio intra-industrial do conjunto dos países da América Latina e Caribe é relativamente elevado acima de 55% nos dois períodos considerados, no caso da relação com a China o índice não chega a 10% em nenhum dos períodos, nem em nenhum dos anos considerados. O índice caiu de 7,7% durante o período 1990-2005, para 5,8% no período 2005-2009. Essa tendência reflete, entre outras coisas, profundas diferenças estruturais entre o comércio total da região e o comércio com a China, já que mais de 90% do comércio com a China é do tipo inter-industrial.
2. Nenhum dos países alcançou níveis de ICI no comércio com a China superiores a 10% nos períodos considerados. Em geral, os níveis de comércio intra-industrial com a China ainda estão muito abaixo dos níveis totais. Podem ser destacados alguns casos paradigmáticos: enquanto no Brasil e Costa Rica, o índice de comércio intra-industrial com a China aumenta significativamente entre os dois períodos, em outros países como México o índice cai significativamente.
3. Finalmente, destaca-se que não é possível observar uma tendência clara de aumento do ICI, nem no conjunto da região, nem nos seus principais países. Apesar de algumas exceções pontuais, como o já citado caso brasileiro, em geral registram-se níveis baixos e relativamente constantes no comércio Intra-industrial com a China, o que confirma o fato de que a região e seus países estão comercializando produtos muito diferentes com a China, como destacado anteriormente.

Tabela 2.8 Índices de comércio Intra-Industrial Total e no Comércio com a China da América Latina e Caribe e países selecionados.

Pais		1990-2005	2005-2009	1995	2000	2005	2009
Argentina	Total	31,3	33,3	27,3	30,7	30,2	33,9
	China	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Brasil	Total	36,2	39,3	31,4	32,4	35,4	37,5
	China	6,0	7,1	4,7	4,8	6,0	3,2
Bolívia	Total	14,0	6,2	7,8	18,2	8,4	4,2
	China	1,8	0,6	0,0	0,0	0,2	0,3
Chile	Total	13,5	12,5	10,8	13,3	13,9	11,1
	China	0,5	0,7	0,1	0,4	0,3	0,6
Colômbia	Total	22,7	24,2	18,9	22,1	23,4	21,8
	China	1,0	1,7	0,8	1,3	1,9	0,8
Costa Rica	Total	30,8	36,3	19,4	26,6	37,3	35,4
	China	1,2	9,8	0,0	1,2	10,4	6,5
Equador	Total	11,3	13,3	10,2	11,7	10,6	12,6
	China	0,4	0,8	0,0	0,3	0,5	0,7
Guatemala	Total	30,3	26,4	22,6	29,7	26,2	26,5
	China	0,4	1,7	0,0	0,4	0,3	0,6
Honduras	Total	14,1	15,4	6,0	12,3	12,7	15,6
	China	1,3	1,0	0,0	0,1	1,4	1,0
México	Total	55,6	55,1	50,4	53,4	55,5	53,7
	China	9,7	6,3	5,9	13,5	5,7	4,6
Paraguai	China	7,3	6,0	9,1	9,4	7,7	6,9
	Total	0,0	0,1	0,0	0,5	0,6	0,1
El Salvador	China	16,5	19,2	7,5	13,6	19,5	18,7
	Total	1,1	0,9	0,0	1,3	0,5	0,4
Uruguai	China	24,8	21,7	24,4	26,6	23,1	19,5
	Total	0,1	1,5	1,2	3,6	3,5	1,5
Venezuela	China	10,4	3,6	n.d.	8,9	7,9	2,3
	Total	0,1	0,9	n.d.	7,2	2,1	2,5
Total ALC	Total	58,6	57,5	55,3	58,1	58,4	56,2
	China	7,7	5,8	4,2	6,2	7,0	3,9

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

Finalmente, um último indicador a ser analisado nesta seção refere-se a uma primeira aproximação a respeito da competição entre os países da América Latina e a China. Com base na proposta de Sanjaya Lall (Lall e Weis, 2005), buscou-se ter uma primeira avaliação da concorrência os

países da América Latina e a China nos mercados mundiais. Utilizando 2 dígitos do sistema harmonizado, a comparação da evolução do *market-share* das duas regiões permitiu construir cinco cenários: i) ameaça parcial, quando o *market-share* dos dois países aumenta, porém o *market-share* da China aumenta em ritmo superior; ii) sem ameaça, quando o *market-share* dos dois países aumenta, mas o da China aumenta em ritmo inferior; iii) ameaça direta, quando o *market-share* da China aumenta e o dos países da AL diminuem; iv) China sob ameaça, quando o *market-share* dos países da AL aumentam e a da China se reduz; v) retirada mútua, quando o *market-share* dos dois países diminuem.

Tabela 2.9 Indicadores de competição entre China e América Latina e países selecionados no comércio mundial. (2000-2009)

	Ameaça Direta	Ameaça Parcial	China Sob Ameaça	Retirada Mútua	Sem Ameaça
Argentina	20,5	35,0	9,4	19,0	16,2
Bolívia	12,6	46,2	33,7	7,5	0,0
Brasil	12,0	35,7	28,7	0,0	23,6
Chile	3,9	28,2	5,0	21,7	41,2
Colômbia	21,1	21,3	2,7	0,7	54,2
Costa Rica	559,9	36,1	0,9	3,1	0,0
Equador	1,7	89,8	1,9	0,1	6,5
Guatemala	30,7	58,6	9,7	1,1	0,0
Honduras	20,0	70,5	4,1	5,4	0,0
México	83,2	3,9	0,3	5,4	7,2
Nicarágua	34,6	25,6	33,1	6,7	0,0
Panamá	84,1	8,6	0,0	7,3	0,0
Peru	6,3	38,1	26,2	3,0	26,4
Paraguai	2,9	25,2	70,5	1,4	0,0
El Salvador	24,2	70,0	4,4	1,4	0,0
Uruguai	13,2	29,6	53,8	3,3	0,0
Venezuela	99,5	0,1	0,0	0,4	0,0
América Latina	32,4	14,7	13,7	1,4	38,0

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

Os resultados são muito significativos para compreender a outra dimensão da relação China-AL nos anos 2000. Como pode ser observado na tabela 2.9, essa primeira aproximação indica um nível elevado de ameaça: 47% das exportações da América Latina estariam sob ameaça direta ou parcial

por parte da China, enquanto 40% do comércio não sofreria ameaça. No capítulo 3, essa questão será abordada de maneira mais detalhada, com vários indicadores e metodologias que justamente procuram lançar mais luz sobre esse tema.

A seguir, analisamos de forma mais detalhada o comércio bilateral de quatro países selecionados da América Latina com a China. São eles: Brasil, México, Argentina e Uruguai. Busca-se ver a evolução e a estrutura do comércio bilateral, o que deixa evidente as diferentes relações que cada um desses países tem com a China.

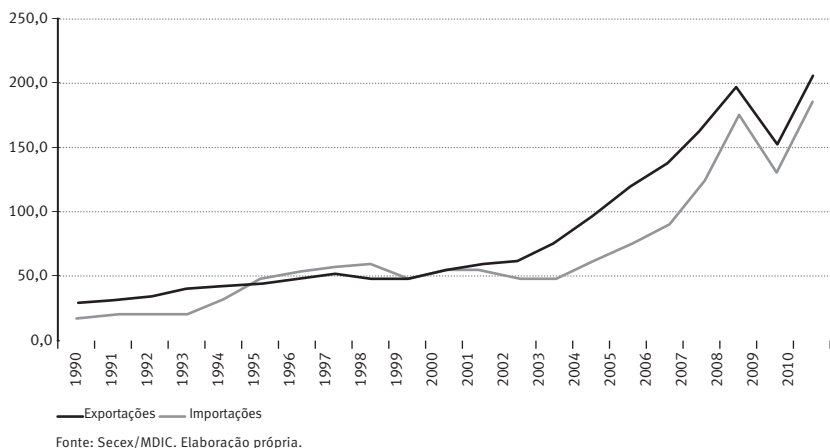
2.2. COMÉRCIO EXTERIOR BRASILEIRO E AS RELAÇÕES BILATERAIS COM A CHINA

A economia brasileira experimentou nos últimos anos um período de extraordinário crescimento de suas exportações, impulsionadas pelo cenário internacional extremamente favorável vigente entre 2003 e setembro de 2008.

Além do aumento na quantidade da demanda de várias commodities agrícolas e minerais, estimulado pelo vigoroso crescimento da China, a elevação dos preços internacionais desses importantes produtos na pauta de exportações brasileira também exerceu impactos positivos. Indiretamente, esse movimento beneficiou as exportações de produtos manufaturados brasileiros, uma vez que vários países, em especial na América do Sul, também foram beneficiados por esses ganhos de termos de troca e passaram a importar mais manufaturados do Brasil.

Enquanto no período 1990-2002 a taxa média de crescimento anual das exportações brasileiras foi de 5,6%, entre 2003 e 2008 essa taxa elevou-se para 22%. O volume recorde de mais de US\$ 190 bilhões atingido pelas exportações em 2008 superou em cerca de US\$ 120 bilhões as exportações de 2003, resultando em reservas elevadas e em redução da vulnerabilidade externa, abrindo caminho para condições macroeconômicas mais favoráveis para a retomada de uma trajetória de maior crescimento. Em 2009, a crise internacional provocou uma queda importante das exportações brasileiras, mas a recuperação ocorrida em 2010 levou o país a um novo recorde de exportações (Gráfico 2.6).

Gráfico 2.6 Exportações e importações brasileiras.
Em US\$ bilhões. 1990 a 2010.



As importações, por sua vez, também tiveram um crescimento expressivo, em especial em 2007 e 2008, quando o crescimento do mercado interno brasileiro e a valorização cambial fizeram com que absorção de importações crescesse a um ritmo mais rápido do que o crescimento das exportações. A crise internacional interrompeu momentaneamente este processo, mas a trajetória de retomada a partir de 2010 aponta para uma possível continuidade dessa tendência de crescimento mais rápido das importações do que das exportações.

Em termos de mercado de destino chama atenção o rápido aumento das exportações para a China, com uma taxa média anual de 40,4% entre 2000 e 2008 e registrando um aumento de 23,1% somente em 2009, enquanto as exportações totais brasileiras apresentaram queda de 22,2%. De uma participação de apenas 2% no total em 2000, a China atingiu uma representatividade de 13,4% em 2009, se consolidando como maior mercado individual para as exportações brasileiras. O crescimento da importância da China foi acompanhado pelo aumento da importância de outros mercados não tradicionais como Índia, Rússia, países do Oriente Médio e África, no bojo de um processo de crescente diversificação de mercados. Esses países, agrupados sobre a rubrica Resto do mundo, apresentaram uma taxa de crescimento médio de 23% entre 2000 e 2008.

O ganho de participação da China contrasta com a perda de espaço dos Estados Unidos e União Europeia, que juntos representavam mais de

50% do total das exportações brasileiras em 2000. Em virtude das taxas de crescimento muito abaixo da média, essa participação se reduziu para cerca de 38% em 2008 e para 33% em 2009. Em especial, chama atenção o crescimento das exportações para os Estados Unidos muito abaixo da média ao longo dos anos 2000, além do grande encolhimento observado em 2009, levando esse país a representar apenas 10,4% do total das exportações brasileiras.

As exportações brasileiras para a ALADI tiveram um crescimento um pouco abaixo da média (16,2% ao ano entre 2000 e 2008), com uma pequena redução na participação relativa entre 2000 e 2008, e uma diminuição um pouco mais acentuada em 2009. Nesse último ano, a ALADI representou cerca de 20% das exportações brasileiras. Vale destacar que as exportações brasileiras para a ALADI, comparativamente aos outros mercados, caracterizam-se pela maior participação de produtos manufaturados, com presença relevante de produtos de maior intensidade tecnológica.

Tabela 2.10 Exportações brasileiras por região/país de destino. Em US\$ milhões e %. 2000, 2008 e 2009.

Parceiro	2000		2008		2009		cres (%)	
	valor	%	valor	%	valor	%	2000-2008	2008-2009
ALADI	12.802,6	23,7	42.548,5	22,0	29.599,0	19,7	16,2	-30,4
China	1.085,1	2,0	16.395,8	8,5	20.182,0	13,4	40,4	23,1
Estados Unidos	13.357,1	24,7	27.688,1	14,3	15.691,2	10,4	9,5	-43,3
União Européia	15.226,6	28,2	45.794,9	23,7	33.631,2	22,4	14,8	-26,6
Resto do mundo	11.574,0	21,4	60.688,4	31,4	51.091,7	34,0	23,0	-15,8
Mundo	54.045,3	100,0	193.115,7	100,0	150.195,1	100,0	17,3	-22,2

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

Quanto ao padrão de origem das importações, observa-se também um aumento rápido da participação da China, passando de 2,2% em 2000 para 12,5% do total em 2009. Individualmente, o país passou a ser o segundo maior fornecedor de produtos para o Brasil, abaixo apenas dos Estados Unidos. Além da China, o grupo Resto do mundo também apresentou aumento de participação relativa nas importações brasileiras, refletindo a diversificação das origens das compras internacionais do Brasil, mas também o aumento do peso das importações de petróleo na pauta, elevando a importância de países do Oriente Médio e África.

Os demais grupos tiveram taxas de crescimento menores do que a média geral. Estados Unidos e União Europeia juntos tinham participação de quase 50% em 2000 e atingiram 39% em 2009. Já a ALADI teve sua participação reduzida de 21% para 17,3% no mesmo período, com uma taxa de crescimento abaixo da média e muito menor do que verificada nas exportações brasileiras para esse mercado. Isso significa que enquanto o crescimento mais acelerado desses países no período anterior à crise internacional exerceu efeitos positivos sobre as exportações brasileiras, principalmente de produtos manufaturados, o crescimento brasileiro não exerceu efeitos positivos da mesma magnitude sobre a importação de produtos da região.

Tabela 2.11 Importações brasileiras por região/país de origem. Em US\$ milhões e %. 2000, 2008 e 2009.

Parceiro	2000		2008		2009		cres (%)	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	2000-2008	2008-2009
ALADI	11.755,7	21,0	27.692,4	16,0	22.034,5	17,3	11,3	-20,4
China	1.222,1	2,2	20.039,9	11,6	15.911,1	12,5	41,9	-20,6
Estados Unidos	13.037,4	23,3	25.849,7	14,9	20.214,1	15,8	8,9	-21,8
União Européia	14.534,7	26,0	35.977,9	20,8	29.120,3	22,8	12,0	-19,1
Resto do mundo	15.300,7	27,4	63.636,1	36,7	40.367,3	31,6	19,5	-36,6
Mundo	55.850,5	100,0	173.196,0	100,0	127.647,3	100,0	15,2	-26,3

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

Analisando as informações sobre a composição da pauta por intensidade tecnológica, os dados da tabela 2.12 mostram que, se por um lado o crescimento do volume exportado foi muito significativo, por outro, como seria de se esperar, a conjuntura de demanda aquecida e preços favoráveis representou participação crescente de Commodities Primárias no total. Em 2009, esse grupo passou a responder por 51% das exportações brasileiras. Por sua vez, os produtos manufaturados, em especial os de média e alta intensidade tiveram sua participação reduzido ao longo do período. Vale destacar também o aumento do peso da categoria não classificados, que inclui as matérias-primas energéticas como o petróleo.

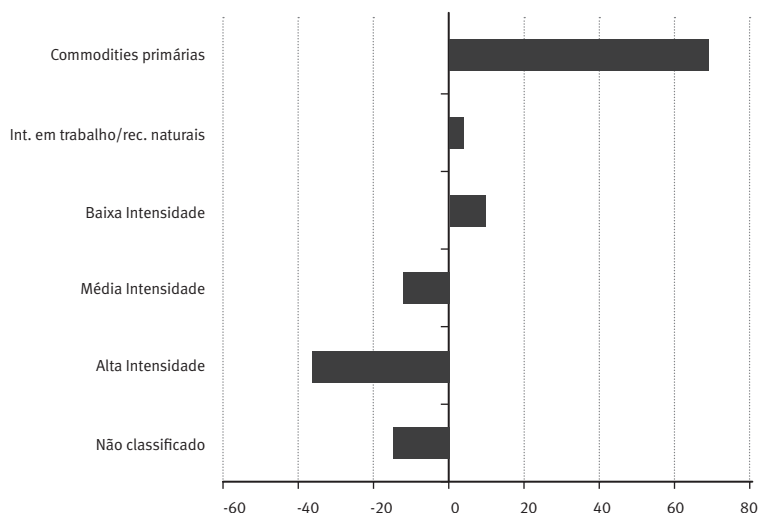
Do lado das importações, as mudanças foram menos significativas, com as importações de produtos de média e alta intensidade tecnológica concentrando a maior parte das importações. Vale destacar também o crescimento da categoria produtos não classificados entre 2000 e 2008, refletindo novamente a importância dos produtos associados ao petróleo.

Tabela 2.12 Comércio exterior brasileiro por intensidade tecnológica. Em %. 2000, 2008 e 2009.

	Exportações			Importações		
	2000	2008	2009	2000	2008	2009
Commodities primárias	38,9	44,9	51,0	11,6	9,9	9,3
Intensivo em trabalho/recursos naturais	12,4	6,2	5,7	5,2	4,7	5,5
Baixa Intensidade	8,4	9,6	6,9	3,2	5,2	5,3
Média Intensidade	18,8	16,9	14,0	27,4	25,7	29,5
Alta Intensidade	18,5	11,7	11,8	36,7	33,8	34,5
Não classificado	3,0	10,7	10,6	15,9	20,6	15,9

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

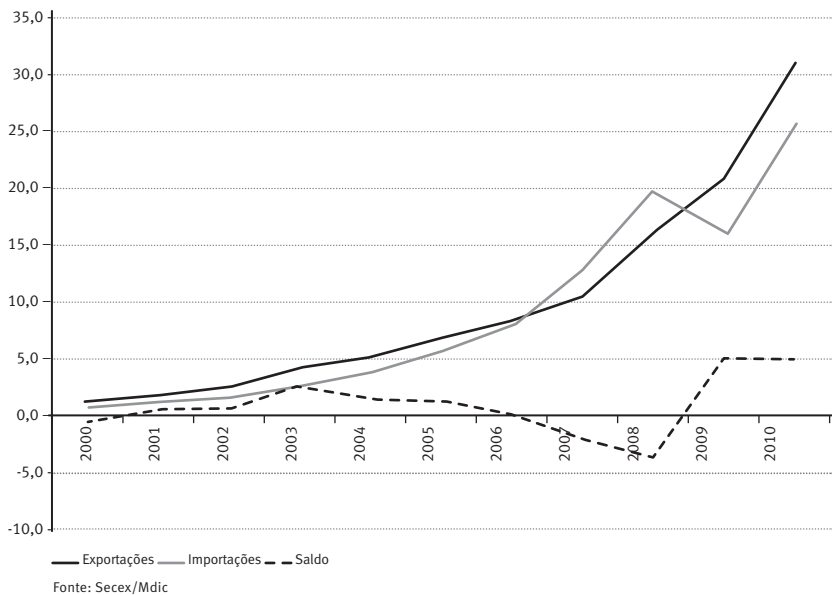
O perfil diferenciado da estrutura de exportações e de importações brasileiras fica evidente quando se analisa o saldo comercial por categoria tecnológica. O gráfico 2.7 mostra que enquanto as Commodities Primárias garantiram um saldo positivo de cerca de US\$ 70 bilhões em 2008, os setores de média e alta intensidade tecnológica, assim como os produtos não classificados, tiveram um déficit bastante importante. Em especial no caso dos produtos de alta intensidade tecnológica, o déficit se aproximou dos US\$ 37 bilhões.

Gráfico 2.7 Saldo comercial brasileiro por intensidade tecnológica. 2008. Em US\$ bilhões.

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

Observando de maneira mais detalhada o comércio bilateral entre Brasil e China, através do gráfico 2.8 confirma-se que os volumes comercializados vem crescendo a um ritmo muito superior ao comércio total brasileiro. Outra característica importante do comércio bilateral é que, em termos de valores, a relação também seguiu relativamente equilibrada. Até 2006 o Brasil apresentava um pequeno superávit, que se converteu em déficit em 2007 e 2008. Em 2009, com a interrupção do crescimento da economia brasileira em razão dos efeitos da crise internacional, as importações se reduziram, ao mesmo tempo em que as exportações para a China continuaram aumentando, resultando em novo superávit, fato que se manteve em 2010.

Gráfico 2.8 Comércio exterior brasileiro com a China.
Em US\$ bilhões. 2000 a 2010



Apesar do equilíbrio em termos dos valores, verifica-se uma clara assimetria em termos da pauta de produtos exportados e importados. Enquanto as exportações brasileiras para a China se concentram em produtos básicos, as importações envolvem principalmente produtos industrializados. O grau de concentração da pauta de exportações brasileira para a China é, inclusive, maior do que a da América Latina, pois os três principais produ-

tos responderam por 86% do total exportado em 2009. Apenas o grupo dos materiais crus não comestíveis somaram 74% do total. Considerando os 5 principais produtos, a concentração chegou a 91% do total.

Por sua vez, as importações da China também mostram certa concentração, embora em grau muito menor do que nas exportações. Os principais grupos de produtos importados são as máquinas e equipamentos diversos (27,9%), os produtos de informática e telecomunicações (25,5%) e produtos químicos (11,1%).

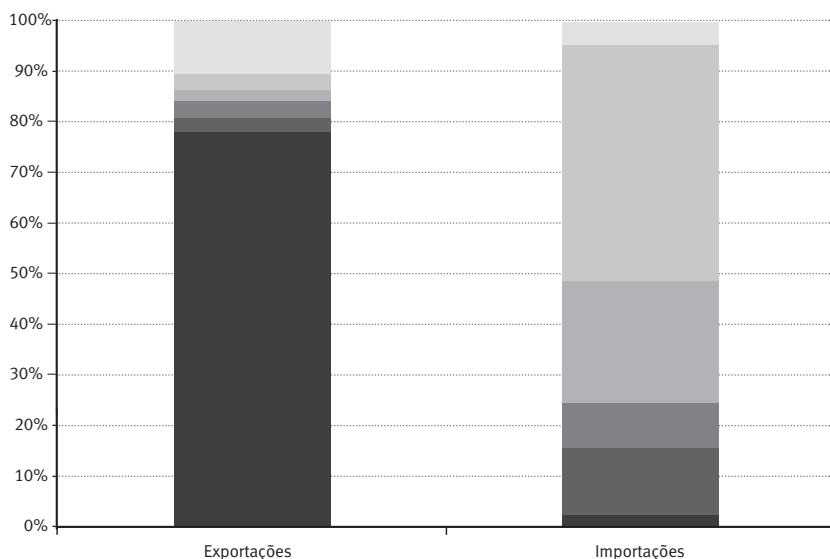
Tabela 2.13 Comércio exterior brasileiro com a China por grupo de produto. Em US\$ milhões e %. 2009

Setores	Exportações		Importações	
	Valor	%	Valor	%
0 - Prod. Alimentícios de origen animal y vegetal (STIC 0+4)	617,0	3,1	187,1	1,2
1 - Bebidas y tabacos	369,0	1,8	0,0	0,0
2 - Materiales crudos no comestibles	14.925,7	74,0	87,8	0,6
3 - Combustibles minerales y productos conexos	1.342,2	6,7	106,9	0,7
5 - Productos químicos	492,0	2,4	1.758,7	11,1
61 -Cuero y manufacturas de cuero	267,9	1,3	1,8	0,0
62 - Manufacturas de caucho	12,9	0,1	163,5	1,0
63 - Manufacturas de corcho y de madera	1,9	0,0	13,3	0,1
64 - Papel, cartón y artículos de pasta de papel	41,0	0,2	60,5	0,4
65 - Hilados, tejidos, art. confeccionados de fibras textiles	3,9	0,0	901,1	5,7
66 - Manufacturas de minerales no metálicos	25,0	0,1	221,5	1,4
67 - Hierro y acero	1.045,1	5,2	470,5	3,0
68 - Metales no ferrosos	356,3	1,8	97,6	0,6
69 - Manufacturas de metales	20,2	0,1	421,3	2,6
71 - Maquinas e equip. diversos (STIC 71+72+73+74+77)	204,3	1,0	4.437,0	27,9
75 - Informatica e equip. de telecomunicações (STIC 75+76)	56,1	0,3	4.059,5	25,5
78 - Vehículos de carretera	16,2	0,1	381,8	2,4
79 - Otro equipo de transporte	349,7	1,7	21,0	0,1
81 - Artículos manufacturados diversos (STIC 81+89)	6,7	0,0	871,9	5,5
82 - Muebles y sus partes	0,2	0,0	64,8	0,4
83 - Calzado, artículos de viajes y bolsos (STIC 83+85)	3,1	0,0	409,3	2,6
84 - Prendas y accesorios de vestir	0,1	0,0	495,0	3,1
87 - Instr. y aparatos cient., ópticos y fotográficos (STIC 87+88)	25,7	0,1	679,1	4,3
9 - Mercancías y operaciones no clasificadas	0,0	0,0	0,0	0,0
Total	20.182,0	100,0	15.911,1	100,0

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

Ou seja, observa-se uma clara concentração das exportações nos produtos mais básicos, enquanto as importações da China envolvem produtos manufaturados com maior grau de elaboração e conteúdo tecnológico. Utilizando a classificação por intensidade tecnológica, observa-se pelo gráfico 2.9, que as Commodities primárias responderam por 78,2% do total exportado pelo Brasil para a China em 2009. Do lado das importações, predominam os produtos classificados como Alta Intensidade Tecnológica, com destaque para os produtos do complexo eletrônico. Em seguida, aparecem os produtos de Média Intensidade Tecnológica, onde aparecem as máquinas e equipamentos. Juntos esses dois grupos responderam por cerca de 70% do que o Brasil importou da China.

Gráfico 2.9 Comércio exterior brasileiro com a China por intensidade tecnológica. Em %. 2009



Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

- Commodities primárias
- Int. em trabalho/rec. naturais
- Baixa Intensidade
- Média Intensidade
- Alta Intensidade
- Não classificado

Observando a tabela 2.14, nota-se que nas exportações, a importância relativa das vendas para a China é muito maior para as commodities primárias do que para as demais categorias tecnológicas. Por outro lado, nas importações, as compras provenientes da China têm uma participação

muito elevada nos produtos intensivos em trabalho e recursos naturais, nas manufaturas de baixa intensidade tecnológica e nos produtos de alta intensidade tecnológica.

Tabela 2.14 Participação das exportações e importações da China nas exportações e importações totais brasileiras por categoria tecnológica. 2009. Em %

Categoria Tecnológica	Exp	Imp.
Commodities primárias	14,8	3,0
Int. em trabalho/rec. naturais	3,8	32,3
Baixa Intensidade	2,9	19,5
Média Intensidade	1,1	10,8
Alta Intensidade	2,3	16,0
Não classificado	8,3	2,7
Total	8,5	11,6

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

Configura-se, portanto, um padrão de comércio onde o Brasil figura como fornecedor importante para a China de produtos básicos com baixo grau de elaboração, localizando-se nas etapas iniciais das cadeias produtivas. De outro lado, a China se consolidou como fornecedora importante de produtos manufaturados, que tem atendido de maneira cada vez mais importante tanto os consumidores finais brasileiros, como a demanda empresarial por partes, peças e componentes, além de máquinas e equipamentos associados às decisões de investimento.

2.3. RELAÇÕES DE COMÉRCIO BILATERAIS ENTRE MÉXICO E CHINA

O comércio exterior mexicano apresentou um crescimento importante ao longo dos últimos 20 anos, saindo de um patamar de cerca de US\$ 50 bilhões no início da década de 90 do século passado, até atingir valores próximos a US\$ 300 bilhões em 2008. Depois de uma queda abrupta em 2009, por conta dos efeitos da crise internacional, o comércio exterior mexicano apresentou reação em 2010, mas continua em patamares inferiores ao verificado em 2008.

Gráfico 2.10 Comércio exterior mexicano. Em US\$ bilhões. 1990 a 2010.


Após a adesão do país ao NAFTA, os ciclos de crescimento e estagnação do comércio exterior mexicano passaram a acompanhar de maneira próxima a demanda interna dos Estados Unidos. Se o ciclo de crescimento americano dos anos 90 teve impacto positivo sobre as exportações mexicanas até 2000, por outro lado, a crise provocada pelo estouro da bolha das empresas de alta tecnologia na bolsa de valores no início dos anos 2000 contribuiu para manter o comércio mexicano estagnado até 2003. A partir daí, o novo ciclo de crescimento dos EUA, baseado na expansão do consumo viabilizado pela política monetária expansiva e por uma nova bolha de ativos, desta vez no mercado imobiliário, acelerou novamente o comércio mexicano até 2008.

De fato, o movimento de integração produtiva do México ao NAFTA representou a possibilidade do país de participar dos movimentos de realocização da produção, em especial das etapas mais intensivas em mão-de-obra da cadeia de valor, levado à frente pelas grandes empresas transnacionais, em especial as empresas norte-americanas. Se por um lado, isso significou um aumento das exportações, por outro, foi acompanhado de perto pela importação de partes, peças e componentes provenientes de terceiros países e do próprio mercado norte-americano, fato que explica os dois fluxos caminharem praticamente juntos.

Os dados da tabela 2.15 mostram, porém, que, apesar da concentração das exportações mexicanas para os Estados Unidos, o crescimento mais rápido das exportações para outros mercados de destino, como para a ALADI e para a China, contribuiu para diminuir essa concentração. De 2000 para

2009, a participação dos Estados Unidos no total exportado pelo México se reduz de 88,2% para 80,7% do total.

Tabela 2.15 Exportações mexicanas por região/país de destino. Em US\$ milhões e %. 2000, 2008 e 2009.

Parceiro	2000		2008		2009		cresc. %	cresc.
	valor	%	valor	%	valor	%	2000-2008	2008-2009
ALADI	3.087	1,9	13.807	4,8	9.840	4,3	20,6	-28,7
China	310	0,2	2.043	0,7	2.214	1,0	26,6	8,4
Estados Unidos	146.512	88,2	232.686	80,3	184.198	80,7	6,0	-20,8
União Européia	5.820	3,5	17.094	5,9	11.569	5,1	14,4	-32,3
Resto do mundo	10.460	6,3	24.316	8,4	20.465	9,0	11,1	-15,8
Mundo	166.189	100,0	289.945	100,0	228.286	100,0	7,2	-21,3

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

Do lado das importações, observa-se uma redução ainda maior dos fluxos de comércio provenientes dos Estados Unidos. De 74,1% de participação nas importações mexicanas em 2000, os EUA atingem 48,6% em 2009. Nesse caso, claramente a China passou a ocupar uma posição importante enquanto fornecedora de produtos manufaturados para a economia mexicana, uma vez que sua participação aumenta de 1,6% para 13,9% no mesmo período. Como destacado por Dussel Peters (2010), outros países asiáticos, como Coreia do Sul, Taiwan e Malásia, também ganharam importância, estando representados no aumento de participação do Resto do Mundo (de 13,3% para 22,6%). Todos esses países se tornaram importantes fornecedores de partes e componentes para as indústrias montadoras instaladas no México e que destinam a maior parte de seus produtos para o mercado norte-americano.

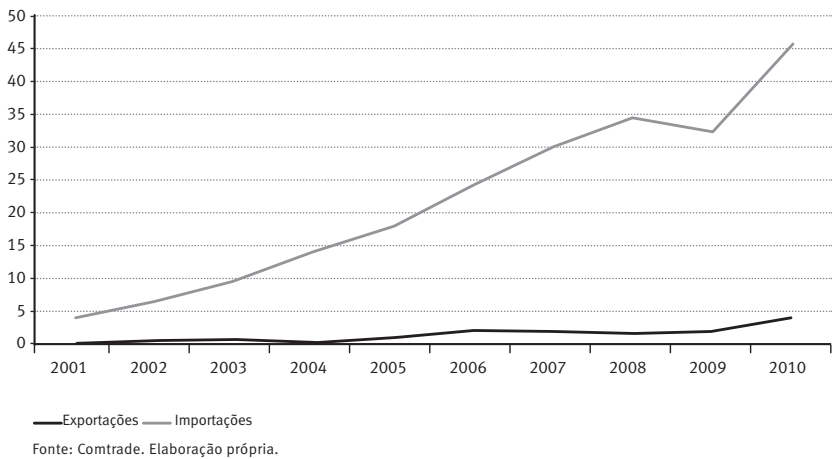
Tabela 2.16 Importações mexicanas por região/país de origem. Em US\$ milhões e %. 2000, 2008 e 2009.

Parceiro	2000		2008		2009		cresc. %	cresc.
	valor	%	valor	%	valor	%	2000-2008	2008-2009
ALADI	3.945	2,3	11.477	3,8	7.663	3,3	14,3	-33,2
China	2.755	1,6	34.008	11,2	31.917	13,9	36,9	-6,1
Estados Unidos	126.123	74,1	150.920	49,7	111.647	48,6	2,3	-26,0
União Européia	14.646	8,6	38.512	12,7	26.636	11,6	12,8	-30,8
Resto do mundo	22.636	13,3	69.003	22,7	51.976	22,6	15,0	-24,7
Mundo	170.105	100,0	303.920	100,0	229.839	100,0	7,5	-24,4

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

Com pode ser visto no Gráfico 2.11, o volume de importações provenientes da China teve um crescimento contínuo até 2008, a passo que o crescimento das exportações, embora importante, ocorreu em ritmo muito inferior.³³

Gráfico 2.11 Comércio exterior mexicano com a China. 2001 a 2010. Em US\$ bilhões



Como fica evidente através da tabela 2.17, o volume de importações provenientes da China está diretamente associado às importações de partes, peças e componentes do setor eletrônico, dentro das redes de produção de produtos de informática e telecomunicações, além de produtos relacionados ao setor de máquinas e equipamentos. Esses dois segmentos juntos respondem por 70% das importações com origem na China e por um déficit comercial de US\$ 22 bilhões.

33 Como destacado por Dussel Peters (2005), existem discrepâncias importantes entre as informações sobre o comércio bilateral entre China e México de acordo com as fontes utilizadas. Neste caso, os dados do Comtrade são dados compilados a partir das informações das estatísticas mexicanas.

Tabela 2.17 Comércio exterior mexicano com a China por grupo de produto. Em US\$ milhões e %, 2009

Produto	Exportação	%	Importação	%	Saldo
0 - Prod. Alimentícios de origen animal y vegetal (STIC 0+4)	29.956	1,4	199.319	0,6	-169.363
1 - Bebidas y tabacos	10.349	0,5	270	0,0	10.079
2 - Materiales crudos no comestibles	936.997	42,3	120.039	0,4	816.958
3 - Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	3	0,0	102.706	0,3	-102.704
5 - Productos químicos	253.480	11,4	1.130.811	3,5	-877.331
61 - Cuero y manufacturas de cuero	47.743	2,2	7.255	0,0	40.488
62 - Manufacturas de caucho	1.118	0,1	313.580	1,0	-312.462
63 - Manufacturas de corcho y de madera	865	0,0	74.830	0,2	-73.965
64 - Papel, cartón y artículos de pasta de papel	2.430	0,1	78.442	0,2	-76.011
65 - Hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles	2.861	0,1	475.602	1,5	-472.741
66 - Manufacturas de minerales no metálicos	3.048	0,1	229.402	0,7	-226.354
67 - Hierro y acero	91.235	4,1	233.165	0,7	-141.930
68 - Metales no ferrosos	180.076	8,1	158.295	0,5	21.781
69 - Manufacturas de metales	7.705	0,3	992.513	3,1	-984.809
71 - Máquinas e equip. diversos (STIC 71+72+73+74+77)	125.228	5,7	7.161.281	22,4	-7.036.053
75 - Informática e equip. de telecom. (STIC 75+76)	266.886	12,1	15.298.527	47,9	-15.031.641
78 - Vehículos de carretera	209.236	9,5	516.991	1,6	-307.755
79 - Otro equipo de transporte	290	0,0	19.424	0,1	-19.135
81 - Artículos manufacturados diversos (STIC 81+89)	5.266	0,2	2.793.961	8,8	-2.788.694
82 - Muebles y sus partes	4.143	0,2	249.420	0,8	-245.277
83 - Calzado, artículos de viajes y bolsos (STIC 83+85)	48	0,0	286.360	0,9	-286.312
84 - Prendas y accesorios de vestir	790	0,0	172.494	0,5	-171.704
87 - Instrumentos y aparatos científicos, ópticos y fotográficos (STIC 87+88)	34.175	1,5	1.302.712	4,1	-1.268.537
9 - Mercancías y operaciones no clasificadas	33	0,0	17	0,0	16
Total	2.213.959	100,0	31.917.415	100,0	-29.703.456

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

Diferente do padrão de exportações do México para o mundo, nas exportações para a China, alguns produtos primários, como materiais crus não comestíveis, aparecem com grande importância relativa. Apesar disso, comparado ao padrão geral da América Latina ou dos países do Cone Sul como Brasil e Argentina, os produtos manufaturados com maior grau de elaboração (p. ex. produtos de informática e telecomunicações) acabam tendo uma importância relativa maior nas exportações mexicanas.

Utilizando a classificação por intensidade tecnológica, é possível verificar que as exportações do México para China, por um lado, estão concen-

tradas nas commodities primárias (56,7%). De outro, as manufaturas de média e alta tecnologia respondem praticamente por todo o restante. Nas importações, a concentração é maior nos produtos de alta intensidade tecnológica, que respondem por 53,4% do total. Em termos do saldo comercial, é possível perceber também que é neste segmento que se concentra o déficit comercial na relação bilateral entre os dois países.

Tabela 2.18 México: exportações, importações e saldo comercial com a China. Em US\$ mil e %. 2009.

Categoria	Exportações		Importações		Saldo
	Valor	%	Valor	%	Valor
Commodities primárias	1.158.189	56,7	599.644	1,8	558.545
Int. em trabalho/rec. naturais	19.787	1,0	4.159.705	12,2	(4.139.917)
Baixa Intensidade	39.051	1,9	1.971.535	5,8	(1.932.484)
Média Intensidade	323.072	15,8	8.425.776	24,8	(8.102.704)
Alta Intensidade	500.351	24,5	18.167.198	53,4	(17.666.847)
Não classificado	2.219	0,1	683.749	2,0	(681.530)
Total	2.042.668	100,0	34.007.606	100,0	(31.964.938)

Fonte: Comtrade. Elaboração própria.

Ainda com relação às categorias tecnológicas, é possível observar que as importações da China têm uma participação relativa muito acima da participação verificada nas importações totais na categoria dos produtos de alta intensidade tecnológica e nos produtos intensivos em trabalho e recursos naturais (Tabela 2.19). Nessas duas categorias, as importações da China respondem por cerca de 19% do total importado. Nos produtos de média intensidade tecnológica, mesmo respondendo por 24% das importações totais oriundas da China, o grupo representou apenas 8,7% do total importado deste grupo.

Tabela 2.19 Participação das exportações e importações da China nas exportações e importações totais do México por categoria tecnológica. 2009. Em %

Categoria	Exportações	Importações
Commodities primárias	0,6	1,7
Int. em trabalho/rec. naturais	3,1	18,8
Baixa Intensidade	1,5	9,0
Média Intensidade	1,2	8,7

Categoría	Exportações	Importações
Alta Intensidade	2,0	19,1
Não classificado	2,0	2,1
Total	1,6	11,2

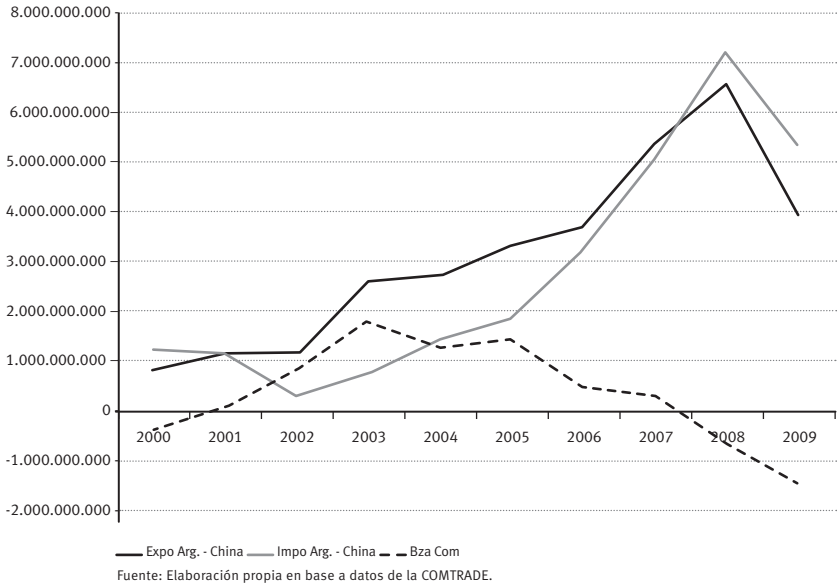
Fuente: Comtrade. Elaboración propia

Observa-se, portanto, que o comércio exterior do México com a China, apresenta um padrão diferente dos demais países analisados neste trabalho. Enquanto Argentina, Brasil e Uruguai se caracterizam por basicamente exportar produtos primários e absorver produtos manufacturados destinados a atender aos seus mercados internos, o México, possui um volume muito menor de exportações para a China e com menor peso de produtos primários, ao passo que importa produtos manufacturados voltados para montagem em território mexicano, mas destinados principalmente a serem re-exportados para os Estados Unidos.

2.4. COMERCIO EXTERIOR ARGENTINO Y LAS RELACIONES BILATERALES CON CHINA

Durante los últimos 10 años, el comercio bilateral entre Argentina y China ha transcurrido por diversas etapas. Hacia comienzos de la década, con un volumen relativamente bajo, Argentina se mostraba levemente deficitaria. La firma del Protocolo de Adhesión de la República Popular China a la Organización Mundial del Comercio (OMC), hacia diciembre de 2001, el posterior reconocimiento “pleno” por parte de Argentina, hacia 2004, y la devaluación del peso argentino, a principios de 2002, llevaron a que el comercio bilateral cobrara un significativo vigor, tal como lo muestra el Gráfico 2.12. En tal sentido, tanto exportaciones como importaciones se multiplicaron entre 2001 (último año de vigencia del régimen de Convertibilidad) y 2008 (pico de la serie) cerca de siete veces. En 2009, como consecuencia de la crisis económica internacional y de la aplicación de algunas medidas de protección comercial, el comercio bilateral se redujo de manera significativa.

Gráfico 2.12 Evolución de las exportaciones, las importaciones y la balanza comercial bilateral entre Argentina y China, 2000-2009



La balanza comercial, por su parte, dejó de ser deficitaria para Argentina para pasar a mostrar un elevado superávit que, con el correr de los años, se fue erosionando, hasta mostrar en los dos últimos años de la serie (2008 y 2009) nuevos déficit bilaterales para la economía Argentina. Dichos déficit se correspondieron, en 2008, con la permanencia de una tasa de crecimiento de las importaciones chinas mayor a la de las exportaciones argentinas hacia ese destino; en 2009, con una mayor caída de las exportaciones argentinas que de las importaciones chinas, entre otros motivos, por el desplome de los precios de los commodities agropecuarios; en 2010 –si bien los datos no se reflejan en la serie– como consecuencia de la decisión del gobierno chino de dejar de importar aceite de soja argentino en defensa de los productores locales y en represalia a las medidas antidumping aplicadas por el gobierno argentino a las importaciones manufactureras chinas, en el marco de la aplicación de diversas medidas destinadas a mantener la actividad y el empleo industrial en el contexto de crisis económica mundial (CENDA, 2010).

El análisis de las exportaciones por Grandes Rubros, tal como se observa en el Gráfico 2.13, permite observar que fueron los Productos Primarios (PP)

y las Manufacturas de Origen Agropecuario (MOA) quienes han dado cuenta de la gran mayoría de los envíos hacia China. En particular, se observa que han sido los PP quienes se colocan en primera ubicación a lo largo de la serie, salvo en el año 2009, cuando la reducción de sus precios llevó a que las MOA los desbancaran de su lugar privilegiado en el podio. Como contraparte, las Manufacturas de Origen Industrial (MOI) y los Combustibles y Energía (CyE) han sido los Grandes Rubros de menor participación en las exportaciones hacia el país asiático para el período analizado.

El Gráfico 2.14 refleja las importaciones argentinas de productos chinos de acuerdo a su Uso Económico. Allí se observan varios fenómenos interesantes. En primer lugar, durante los últimos años de vigencia del régimen de convertibilidad (2000 y 2001), los reducidos montos de importaciones de productos chinos se concentraban fundamentalmente en torno a Bienes de Consumo (BC) y, en menor medida, Bienes de Capital (BK), Bienes Intermedios (BI) y Piezas y Accesorios para Bienes de Capital (PyA p/BK).

Gráfico 2.13 Evolución de las exportaciones argentinas a China según Grandes Rubros, 2000-2009

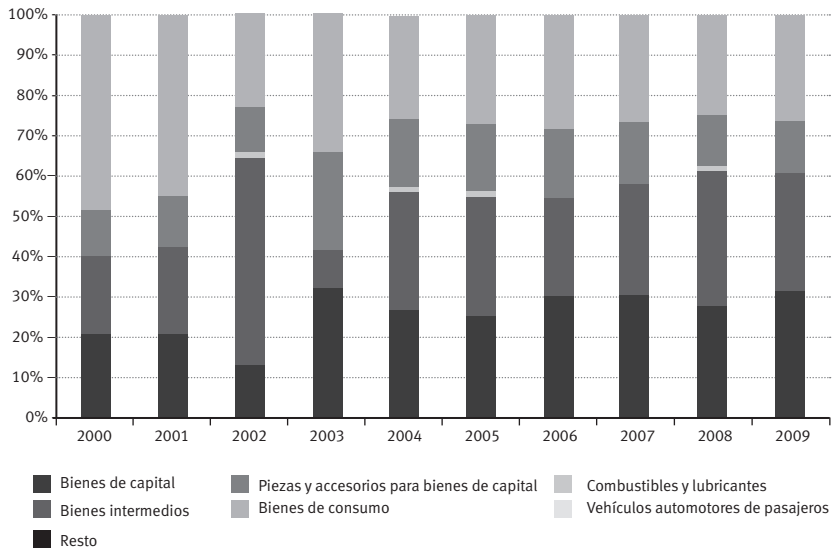


Fuente: Elaboración propia en base a datos de la COMTRADE.

La devaluación del peso, sumada a la crisis económica, provocó un desplome de las compras externas argentinas en general; en ese mar-

co, es entendible que los BI hayan ganado participación dentro de las importaciones de origen chino, en tanto insumos indispensables para mantener en producción a los sectores de destino, al tiempo que el resto de los Usos Económicos presentaron una significativa caída de los volúmenes importados. A partir de 2004, con la economía argentina en fase de crecimiento acelerado, la participación de los distintos Usos Económicos se normaliza, dando lugar al patrón vigente, en donde predominan las importaciones de BK, BI y BC y, en menor medida, PyA p/BK. Por su parte, las importaciones argentinas tanto de Combustibles y Lubricantes (CyL) como de Vehículos Automotores de Pasajeros (VAP) provenientes de China se han mantenido en valores marginales durante el período de análisis.

Gráfico 2.14 Evolución de las importaciones argentinas de China según Uso Económico, 2000-2009



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la COMTRADE.

El análisis de las exportaciones e importaciones entre Argentina y China de acuerdo a principales rubros se realiza para el año 2008, por tratarse del último año “normal” de la serie, en tanto 2009 se trató de un año atípico para el comercio internacional debido a la reducción de los montos comercializados. En la Tabla 2.20, donde se presentan las

exportaciones argentinas a China, se destacan nítidamente dos observaciones. En primer lugar, la fuerte concentración de las ventas externas argentinas en un puñado de rubros; los primero cuatro rubros en orden de importancia dan cuenta de más del 90% de las exportaciones totales hacia dicho destino. En segundo lugar, la altísima participación de rubros compuestos por bienes primarios o de muy bajo grado de elaboración, entre los cuales se destacan las semillas y frutos oleaginosos (con más de la mitad de las exportaciones totales), las grasas y aceites, el petróleo crudo, las pieles y cueros, las carnes, los pescados y mariscos sin elaborar, el tabaco sin elaborar y el resto de productos primarios. La única excepción a esta generalidad la constituyen los productos químicos y conexos, en cuyo caso se verifica un significativo grado de comercio de carácter intraindustrial.

Tabla 2.20 Exportaciones argentinas a China, 10 rubros principales, año 2008

Rank	Rubro	Monto (en USD millones corrientes)	% Total	% Acumulado
1	Semillas y frutos oleaginosos	3.609,7	55,0%	55,0%
2	Grasas y aceites	1.477,6	22,5%	77,5%
3	Petróleo crudo	678,8	10,3%	87,9%
4	Pieles y cueros	228,8	3,5%	91,4%
5	Carnes	126,8	1,9%	93,3%
6	Pescados y mariscos sin elaborar	64,9	1,0%	94,3%
7	Productos químicos y conexos	55,9	0,9%	95,1%
8	Resto de productos primarios	52,2	0,8%	95,9%
9	Tabaco sin elaborar	33,5	0,5%	96,4%
10	Materias plásticas y artificiales	29,8	0,5%	96,9%
	Resto de rubros	203,9	3,1%	100,0%
	Total	6.562,3	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la COMTRADE.

Por el contrario, del lado de las importaciones argentinas desde China, de acuerdo con la Tabla 2.21, los principales rubros, si bien se encuentran igualmente concentrados, corresponden a bienes manufacturados con un visible mayor grado de elaboración y nivel de tecnología; entre estos se destacan las maquinarias, aparatos y material eléctrico, los productos químicos y conexos, el material de transporte terrestre, los textiles y las manufacturas, y otras manufacturas de origen industrial, entre los principales.

Tabla 2.21 Importaciones argentinas de China, 10 rubros principales, año 2008

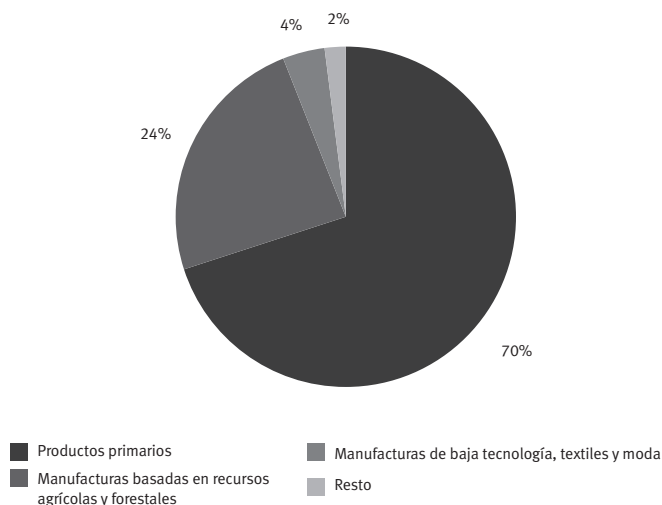
Rank	Rubro	Monto	% / Total	% Acum
1	Máquinas y aparatos, material eléctrico	3.163,0	44,3%	44,3%
2	Productos químicos y conexos	1.424,2	19,9%	64,2%
3	Otras manufacturas de origen industrial	542,0	7,6%	71,8%
4	Material de transporte terrestre	484,1	6,8%	78,6%
5	Textiles y confecciones	408,3	5,7%	84,3%
6	Metales comunes y sus manufacturas	367,1	5,1%	89,4%
7	Materias plásticas y artificiales	183,2	2,6%	92,0%
8	Calzado y sus partes componentes	115,3	1,6%	93,6%
9	Manufacturas de cuero, marroquinería, etc.	103,8	1,5%	95,1%
10	Manuf. de piedra, yeso, etc., prod. cerámicos, vidrio y sus manuf.	87,3	1,2%	96,3%
	Resto de rubros	264,4	3,7%	100,0%
	Total	7.143,2	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la COMTRADE.

El gráfico 2.15 muestra la participación de las exportaciones argentinas clasificadas según su contenido tecnológico –de acuerdo a la metodología de Lall, 2000– para el año 2008. A este respecto, se puede observar que los Productos Primarios (PP) ³⁴ tienen una participación del 70% en las ventas argentinas hacia China. A continuación, se ubican Manufacturas Basadas en Recursos Agrícolas y Forestales (MBRAyF), con el 24%. En suma, estas dos categorías de productos de muy bajo valor agregado y nivel de elaboración dan cuenta de casi el 95% de las exportaciones argentinas hacia la China. En tercer lugar, y con una muy baja proporción relativa (4%), aparecen las Manufacturas de Baja Tecnología; Textiles y Moda (MBTtyM). Completan el panorama el resto de las manufacturas basadas en recursos y de diverso contenido tecnológico, junto a aquellas otras transacciones no clasificadas, dando cuenta solamente del 2% de las ventas externas totales nacionales hacia dicho destino.

34 La definición de PP utilizada en la metodología de Lall (2000) difiere de la utilizada en la clasificación por Grandes Rubros debido a que en aquélla, a diferencia de ésta, se incluyen también combustibles y energías sin elaboración, tales como el petróleo crudo. Es por ello que las participaciones de PP también difieren en uno y otro caso.

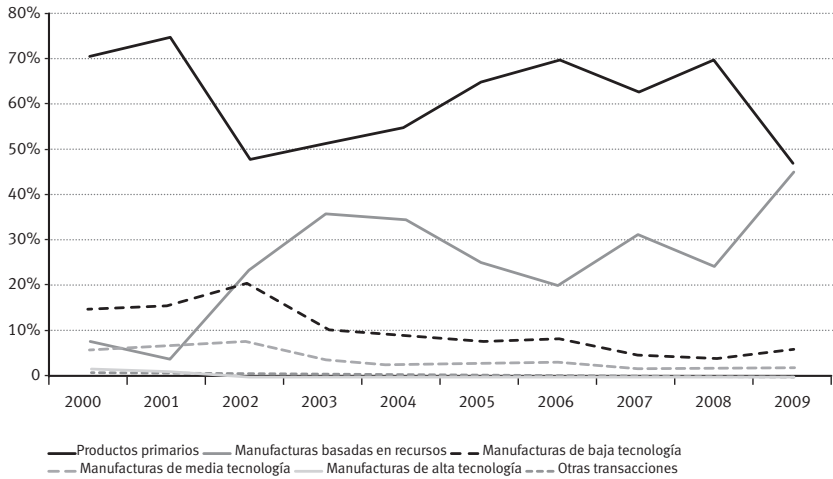
Gráfico 2.15 Composición de las exportaciones argentinas a China según contenido tecnológico, año 2008



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la COMTRADE.

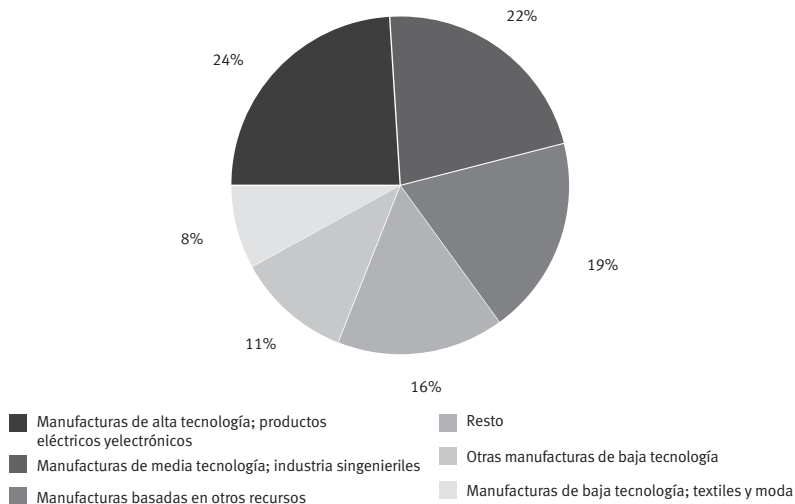
El estudio de la evolución de las exportaciones argentinas hacia China según contenido tecnológico para el período bajo análisis permite observar una participación mayoritaria de los PP en todos los años, de entre el 50% y el 75%, cuyos vaivenes se corresponden con los movimientos de los precios internacionales de las commodities agropecuarias. En tanto, las ventas externas de Manufacturas Basadas en Recursos (MBR) han demostrado una gran performance a partir de 2002, llegando en 2009 a explicar el 45% de los envíos totales, en su gran mayoría correspondientes a MBRAyF. El resto de las categorías presentan participaciones menores, destacándose las Manufacturas de Baja Tecnología (MBT), con porcentajes de entre el 20% y el 4%, y las Manufacturas de Media Tecnología (MMT), con porcentajes de entre el 7% y el 1%, en ambos casos, con una tendencia decreciente a lo largo del tiempo. Las Manufacturas de Alta Tecnología (MAT), por su parte, brillan por su ausencia dentro de la canasta de exportaciones argentinas a China.

Gráfico 2.16 Evolución de la composición de las exportaciones argentinas a China según contenido tecnológico, 2000-2009



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la COMTRADE.

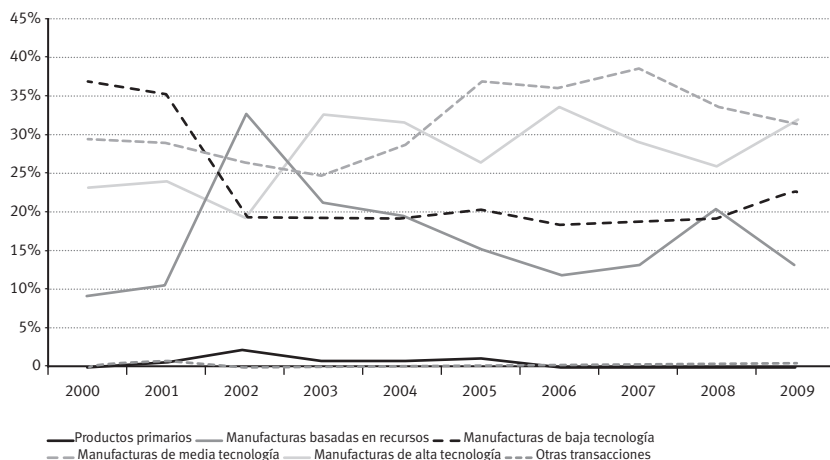
En cuanto a la composición de las importaciones argentinas desde China según contenido tecnológico, el Gráfico 2.17 muestra que son las Manufacturas de Alta Tecnología; Productos Eléctricos y Electrónicos (MATPEYE), las Manufacturas de Media Tecnología; Industrias Ingenieriles (MMTII) y las Manufacturas Basadas en Otros Recursos (MBOR) las categorías visiblemente mayoritarias, representando en su conjunto casi dos tercios del total de las compras. Un escalón más abajo, con alrededor del 10% del total en cada caso, aparecen las importaciones de Otras Manufacturas de Baja Tecnología (OMBT) y las MBTTYM. El resto de las categorías dan cuenta del 16% restante.

Gráfico 2.17 Composición de las importaciones argentinas de China según contenido tecnológico, año 2008

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la COMTRADE.

La evolución de las importaciones argentinas desde China de acuerdo a contenido tecnológico para el período 2000-2009, de acuerdo con el gráfico 2.18, permite observar una reducción importante de las MBT antes y después de la caída del régimen de convertibilidad, pasando de ser la categoría mayoritaria y explicar cerca del 40% de las importaciones totales desde China en 2000, a estabilizarse en torno a un 20% durante la posconvertibilidad. Por el contrario, las importaciones de MMT y MAT presentan un comportamiento diametralmente opuesto; partiendo de porcentajes menores a las MBT del orden del 30% y el 25% de las importaciones totales durante la convertibilidad, pasaron a transformarse en los rubros mayoritarios durante la posconvertibilidad, rozando picos del 38% y el 32%, respectivamente. Por su parte, las MBR mostraron un comportamiento más inestable en la estructura de las compras externas argentinas provenientes de la China. Comienzan la serie como categoría relativamente minoritaria, con el 10% del total de las importaciones, para pasar a dar un salto en 2002, convirtiéndose en la categoría mayoritaria, con más del 30% de éstas. A partir de entonces sufren un descenso en su importancia relativa para mantenerse en torno al 15% o 20%. El resto de las categorías muestra una importancia marginal.

Gráfico 2.18 Evolución de la composición de las importaciones argentinas de China según contenido tecnológico, 2000-2009



Fuente: Elaboración propia en base a datos de la COMTRADE.

En síntesis, en el análisis del comercio bilateral se observa, salvo raras excepciones, un marcado patrón de comercio de carácter intersectorial a la Heckscher-Ohlin, en el que Argentina provee a China de alimentos, materias primas y algunos insumos industriales, a cambio de manufacturas de mayor elaboración, contenido tecnológico y valor agregado. Asimismo, en términos dinámicos, se trata de un patrón que se ha mantenido y profundizado a lo largo de la última década, estableciéndose una relación comercial similar a aquellas presentes a lo largo y a lo ancho de América Latina en el marco de sus modelos agroexportadores de finales de siglo XIX y comienzos del XX.

2.5. RELACIONES COMERCIALES BILATERALES ENTRE URUGUAY Y CHINA

Los flujos de comercio entre Uruguay y China se han incrementado significativamente en los últimos años. Mientras las importaciones y exportaciones de bienes de Uruguay se incrementaron en el período 2001-2009 a una tasa de crecimiento acumulativa anual de 10,8% y 13,2% respectivamente, la tasa de crecimiento de las importaciones provenientes de China alcanzó en el mismo período el 26,1%, mientras que las exportaciones hicieron lo propio a una tasa acumulativa anual del 20,5%.

Sin embargo, China ha sido históricamente uno de los principales destinos de las exportaciones uruguayas. En la primera mitad de la década del noventa, ya se ubicaba como el quinto destino en importancia. Con el crecimiento reciente de la exportaciones a China, y si tomamos en cuenta las estimaciones de exportaciones de soja realizadas a través de la Zona Franca de Nueva Palmira, se consolida en los últimos años como uno de los principales destinos, ubicándose incluso en el año 2009 en el segundo lugar, superando incluso a un socio comercial histórico como Argentina.

Tabla 2.22 Exportaciones de Uruguay por principales destinos: 1991-2009 (millones de US\$)

	1991-1995		1996-2000		2001-2005		2006		2007		2008		2009	
	Pos	Valor	Pos	Valor	Pos	Valor	Pos	Valor	Pos	Valor	Pos	Valor	Pos	Valor
BRASIL	1	447,7	1	731,6	1	563,0	1	580,4	1	751,7	1	998,5	1	1.112,3
ARGENTINA	2	267,2	3	152,1	3	288,4	3	300,6	3	386,2	2	509,9	2	344,4
E.E.U.U.	3	145,3	2	366,7	2	415,3	2	519,3	2	495,2	6	217,8	7	179,5
ALEMANIA	4	123,6	4	104,9	4	147,1	6	167,1	5	207,6	7	212,0	8	160,3
CHINA	5	104,3	5	90,4	5	126,2	5	163,4	6	162,4	9	174,9	3	235,4
CHINA con ZF NP (*)					5	145,8	4	231,9	4	270,7	3	331,8	2	467,8
REINO UNIDO	6	70,0	6	86,5	9	94,1	11	101,2	9	118,9	10	173,6	10	142,9
ITALIA	7	62,8	7	76,4	7	100,3	10	111,0	11	103,4	12	146,5	14	117,8
ESPAÑA	14	32,5	10	58,6	8	99,4	9	120,8	7	154,6	4	241,2	9	149,6
MEXICO	13	34,8	14	42,1	6	116,7	8	136,8	4	210,6	8	175,0	11	136,2

(*) Se incluyen las exportaciones de soja realizadas por la Zona Franca de Nueva Palmira. Se estima que en promedio el 60% de dichas exportaciones tienen por destino China.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Aduana (MEF).

En cuanto a las importaciones, mientras que en la primera mitad de la década del noventa, China se ubicaba en el lugar número 20 como origen de las mismas, ha ido aumentando su importancia, ubicándose entre los 5 primeros en los últimos años.

De esta forma, China se ha transformado en uno de los cinco principales socios comerciales de Uruguay. Para el período 2007-2009, las importaciones provenientes de China representan el 10,5% de las importaciones totales de bienes, mientras que las exportaciones con destino a China representan el 6,6% (tabla 2.23).

Tabla 2.23 URUGUAY: Comercio con China 2001-2009
 (en millones de US\$ corrientes)

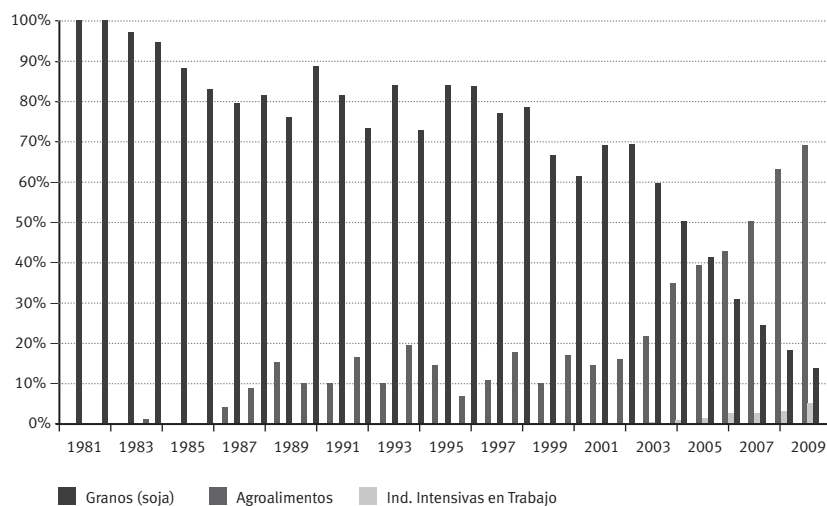
		2001-2003		2004-2006		2007-2009	
Importaciones	China	95,1	4,0%	255,2	6,6%	745,8	10,5%
	Total	2.390,7	100%	3.895,3	100%	7.070,8	100%
Exportaciones	China	101,4	5,0%	134,7	3,9%	190,9	3,6%
	China + ZF (*)	108,1	5,3%	183,5	5,3%	356,8	6,6%
	Total	2.035,9	100%	3.451,3	100%	5.373,3	100%
Saldo Balanza Comercial	SBC China	6,3		-120,6		-554,9	
	SBC China + ZF (*)	13,0		-71,8		-389,0	

(*) Incluye estimación de las exportaciones de soja realizadas a través de la Zona Franca de Nueva Palmira.

Fuente: DNA (MEF).

A lo largo de la década, se ha verificado un proceso continuo de deterioro de la balanza comercial bilateral, pasando de un superávit de 13 millones de US\$ en el período 2001-2003 a un déficit comercial de 389 millones de US\$ en el período 2007-2009.

La canasta exportadora uruguaya con destino a China se encuentra muy poco diversificada, y ha experimentado una tendencia constante a la “prima- rización” a lo largo de las últimas décadas. Tres grandes rubros representan casi la totalidad de bienes exportados a ese país: industrias intensivas en trabajo (lana y cuero), soja y demás alimentos (carne, pescados y mariscos).

Gráfico 2.19 Exportaciones a China (incluye estimación ZF Nueva Palmira), principales productos según CTP. Período 1981-2009 (en %)


Mientras en la década del ochenta, el Uruguay exportaba a China exclusivamente lana y cuero, a partir de la década del noventa, y con particular fuerza en los últimos años, se ha incrementado notablemente las exportaciones de granos, en especial de soja, y en menor medida la de otros alimentos (carne, pescado y mariscos), madera y algunos minerales, en particular, piedras semipreciosas.

A su vez, las exportaciones de lana en los ochenta se realizaban en su totalidad con una mínima incorporación de valor (peinada o cardada), mientras que actualmente sólo la mitad de las exportaciones contienen algún agregado de valor, en tanto que la otra mitad se exporta como lana sin cardar ni peinar. Un proceso similar se ha comenzado a verificar en la industria del cuero, donde se ha incrementado el peso relativo de las exportaciones de cuero en bruto (sin curtir).

Por tanto, la canasta exportadora uruguaya con destino a China, que históricamente se había concentrado en muy pocos productos, ha experimentado en los últimos años un proceso de mayor diversificación, pero siempre hacia productos intensivos en recursos naturales y muy cercanos a la base primaria (carne, pescado, granos, piedras semi-preciosas y madera). A su vez, se ha verificado un proceso de menor incorporación de valor tanto en las exportaciones de lana como en las de cuero.

Dentro de los principales rubros de importación desde China han ganado importancia relativa las importaciones de electrodomésticos, máquinas y aparatos mecánicos, productos químicos y vehículos y autopartes, en detrimento de algunos rubros tradicionales como los textiles, vestimenta y calzado. Por tanto, los flujos de comercio entre Uruguay y China han evolucionado hacia una estructura de carácter interindustrial (alimentos por máquinas). El intercambio comercial con China se asemeja cada vez más al históricamente existente entre Uruguay y los países desarrollados (comercio Norte-Sur).

2.6. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A análise sobre os dados de comércio confirmam que a evolução das relações comerciais entre a China e a América Latina foi marcada nos últimos anos por uma intensificação bastante importante. No entanto, dentro deste quadro geral vale destacar dois aspectos que são extremamente relevantes para se pensar a relação entre as duas regiões no futuro e os possíveis desafios que estão presentes nessa relação.

Em primeiro lugar o fato de que as relações bilaterais são marcadas por uma intensa assimetria entre os fluxos de exportação e importação. Enquanto a América Latina se consolidou como grande exportadora de produtos primários para a China, esta passou a ser uma grande fornecedora de uma ampla gama de produtos manufaturados para a América Latina.

Em segundo a assimetria entre os próprios países da AL. De um lado os países da América do Sul, que se beneficiaram muito mais da elevação da demanda e da melhora nos termos de troca provocada pela ascensão chinesa. De outro, o México e América Central, com um padrão de especialização com menor participação de produtos primários e com estrutura de exportação mais próxima da China. Mesmo dentro dessas duas regiões, também existem diferenças importantes, como o tamanho relativo, o desenvolvimento relativo das manufaturas, a existência ou não de commodities de exportações, etc.

No entanto, a distinção entre esses dois grupos é relevante porque representam estratégias diferentes de inserção na economia internacional. A adesão do México ao Nafta e os mecanismos de preferência comercial dos países da América Central em relação aos Estados Unidos permitiram que esses países se integrassem de maneira muito mais efetiva ao movimento de reorganização das cadeias de valor internacional promovida pelas grandes empresas transnacionais desde a década de 90. O crescimento dos fluxos comerciais desses países está diretamente relacionada à fragmentação das cadeias de valores e a realocação das atividades intensivas em mão-de-obra para países com custos salariais mais baixos. Uma vez montados, a partir de um fluxo intenso de importação de partes, peças e componentes, a produção passou a atender a demanda crescente da economia americana, originando um fluxo intenso também de exportações.

No caso dos países da América do Sul, a localização geográfica e as políticas econômicas adotadas pelos países fez com que a integração à esse movimento estratégico das grandes corporações fosse marginal. Ao longo dos 90, a região era vista como um mercado importante, mas não como um centro de produção importante dentro da rede global. Utilizando a terminologia de Dunning, os investimentos eram *Market Seeking*, e não *Efficiency Seeking* como nos países do primeiro grupo. Em alguma medida, também ocorreram investimentos *Resource Seeking*, em razão das vantagens em termos de recursos de vários desses países.

A China, por outro lado, também se aproveitou bastante desse movimento de reorganização da produção internacional, através de uma estratégia agressiva de inserção no comércio internacional que se iniciou com

produtos de tecnologia mais simples, intensivas em mão-de-obra pouco qualificada, e que avançou rapidamente para produtos mais complexos, com maior exigência em termos de controle e qualidade do processo produtivo. Além disso, a política industrial chinesa articulou os estímulos para a atração de investimentos estrangeiros com o objetivo de maximizar os efeitos de encadeamentos setoriais e tecnológicos com outras empresas locais através de requisitos de compras locais e transferência de tecnologia. O fato importante, porém, é que a escala e a velocidade do processo de desenvolvimento chinês atingiu no início dos 2000 um patamar que passou a redefinir as condições de inserção comercial dos dois grupos de países da América Latina

O crescimento da produção industrial, combinado com um grande volume de investimentos para a construção de infra-estrutura urbana nas grandes cidades, e com uma incorporação de um volume enorme da população ao mercado consumidor, fez com que a demanda por matéria-primas e produtos intensivos em recursos naturais explodisse. Esse movimento foi impulsionado também pelo rápido crescimento da economia mundial. Nesse contexto, os países da América do Sul foram reintegrados aos fluxos de comércio mundial, como mostram os dados de Brasil, Argentina e Uruguai analisados anteriormente. Porém, com uma pauta de exportação crescentemente dominada por commodities primárias.

A melhora nas condições externas, aliada às políticas internas de expansão da renda, por sua vez criaram condições para que o mercado interno reagisse, em especial no Brasil e na Argentina. A retomada da produção industrial, porém foi acompanhada de aumento das importações, com a China ocupando um espaço importante nesse processo.

Já no caso do México e dos países da América Central, os efeitos em termos de demanda por produtos primários foram menores, até pela estratégia de integração anterior. Para o México e os países da América Central, o desafio chinês se colocou de maneira mais evidente porque a China se posicionou basicamente nos mesmos setores e passou a ser vista como centro manufatureiro mundial para vários produtos anteriormente exportados por esses países, em especial para o mercado dos Estados Unidos. Porém, diferentemente dos demais países asiáticos da primeira e segunda onda de industrialização, que são estimulados pelo crescimento da China, em especial pela oferta de partes, peças, componentes e máquinas, o México parece não ter esse benefício como mostra a assimetria nos fluxos de comércio. Comparando com países como Malásia ou Tailândia, que também tiveram que enfrentar a concorrência chinesa nos Estados Unidos, os dados pare-

cem indicar que o México, ao mesmo tempo em que vem sofrendo o efeito competição, não pode se beneficiar do efeito demanda por peças e componentes que os países da rede asiática tiveram.

Sob esse pano de fundo, o capítulo 3 deste livro procura analisar os efeitos da competição da China no comércio internacional de maneira mais sistemática, com diferentes métodos de análise, para buscar uma avaliação mais geral dos resultados desta competição.

3

AVALIAÇÃO DA COMPETIÇÃO COMERCIAL CHINESA EM TERCEIROS MERCADOS

CÉLIO HIRATUKA
MARTA CASTILHO
KARLA SARMENTO
DEBORA MÓDOLO
SAMANTHA CUNHA

3. AVALIAÇÃO DA COMPETIÇÃO COMERCIAL CHINESA EM TERCEIROS MERCADOS

CÉLIO HIRATUKA, MARTA CASTILHO, KARLA SARMENTO,
DEBORA MÓDOLO E SAMANTHA CUNHA

3.1. INTRODUÇÃO

Como destacado no capítulo 1, a preocupação com os impactos da emergência da China como potencia econômica sobre as economias latino-americanas começou a surgir de maneira mais sistematizada a partir do início do século XXI. Desde então, um conjunto de estudos tem buscado avaliar os desafios colocados na relação entre as duas regiões em diferentes dimensões, com diferentes enfoques e com diferentes metodologias.

Uma das dimensões mais tratadas diz respeito aos efeitos indiretos da ascensão chinesa sobre o comércio dos países da América Latina, ou seja, o quanto o aumento das exportações da China estaria deslocando as exportações da América Latina em terceiros mercados.

Com relação a esta dimensão, alguns estudos como Blázquez-Lidoy *et al*, (2007) e Leaderman *et al*, (2009) ressaltam a complementaridade entre as estruturas de exportação da China e da América Latina, o que seria uma evidência de que a China não estaria deslocando as exportações dos países latino-americanos, em especial aqueles mais especializados na exportação de commodities agrícolas, minerais ou energéticas. Em especial a análise de Leaderman *et al*, (2009) destaca que os benefícios da integração com a China estariam associados não apenas aos ganhos de termos de troca provocado pela entrada da China como grande consumidora de produtos primários, mas também pela possibilidade de importar produtos intensivos em tecnologias mais baratas, além de destacar a China como possível fonte de financiamento externo e parceiro para novas colaborações tecnológicas. Apesar disso, o estudo ressalta que embora o efeito geral tenha sido positivo, haveria setores e regiões com resultados não tão positivos,

e que estariam sofrendo de maneira mais direta a competição chinesa. As regiões mais afetadas seriam o México e América Central, em especial nos segmentos intensivos em mão-de-obra, com o complexo têxtil-vestuário e a montagem de eletrônicos.

De outro lado, um conjunto de estudos, entre os quais destacam-se Mesquita (2004,) Lall (2000), Lall & Weiss (2005), Jenkins *et al.* (2008), Jenkin e Dussel-Peters (2009) e Gallagher e Porzecansky (2010), enfatizam o crescimento observado na competição chinesa não apenas no mercado interno dos países da América Latina, mas também em terceiros mercados através de indicadores de *market-share* e sobreposição das estruturas de comércio. Além disso, esses autores enfatizam que se por um lado os benefícios decorrentes das condições favoráveis para as exportações de commodities foram muito positivos, de outro, coloca-se a dificuldade de manter um setor industrial competitivo em uma situação de preços relativos favoráveis aos produtos primários e intensivos em recursos naturais.

Como destacado por Lall (2000) e Lall & Weiss (2005), quando se parte de um modelo teórico padrão de comércio do tipo Heckscher-Ohlin, o deslocamento de atividades manufatureiras e a especialização da AL em commodities agrícolas, energéticas e minerais não poderia efetivamente ser considerada uma ameaça, pois levaria a uma situação de melhor eficiência alocativa e um aumento de bem estar. Porém, quando se leva em conta fatores como economia de escala, diferenciação de produtos, os diferentes graus de cumulatividade e oportunidades do progresso técnico inerentes a distintos setores e atividades econômicas, a questão dos ganhos da especialização passam a estar condicionados não pelo processo de especialização em si, mas também pela direção dessa especialização. Nesse caso, a eficiência estaria associada não a uma melhor alocação estática dos recursos, mas a uma situação de buscar desenvolver capacitações necessárias para aumentar as vantagens comparativas dinâmicas em setores com retornos crescentes de escala.

Partindo dessa segunda perspectiva, é possível assumir que a especialização em direção a setores ou atividades mais intensivas em conhecimento e tecnologia pode gerar maior capacidade de crescimento em razão do maior potencial de ganhos associados a inovação, aumentos de produtividade e efeitos de *spillover* sobre outras atividades. Nesse caso, a competição da China em atividades industriais, em especial naquelas mais intensivas em conhecimento, seja no mercado interno, seja em terceiros mercados, poderia de fato trazer problemas e dificuldades.

As seções seguintes buscam avaliar a competição chinesa em terceiros mercados, tendo essas preocupações como pano de fundo. Atenção especial é dada aos mercados da própria região, uma vez que é uma preocupação do trabalho investigar como a inserção da China na região pode afetar o fluxo de comércio intra-regional, em especial de produtos manufaturados. A seção 3.2 utiliza a metodologia de *Constant Market Share* para quantificar ganhos e perdas de mercado dos países da ALADI, buscando verificar qual a parcela dessas variações podem ser atribuídos à competição chinesa. A seção 3.3 busca encontrar evidências a partir da utilização de modelos gravitacionais, que tem a vantagem de controlar de maneira mais efetiva os demais fatores que podem influenciar na competição comercial entre as duas regiões em terceiros mercados. Finalmente, a seção 3.4 procura discutir a competição chinesa a partir de uma metodologia que procura classificar os fluxos bilaterais de comércio em segmentos de qualidade, ou seja, em um nível de desagregação mais elevado do que os estudos realizados até o momento.

3.2. COMPETIÇÃO CHINESA NOS MERCADOS DA ALADI: AVALIAÇÃO A PARTIR DA METODOLOGIA *CONSTANT MARKET SHARE* (CMS)

A concorrência da China com os países latino-americanos no próprio mercado da ALADI é crescente desde o início da década. Como vimos anteriormente (gráfico 2.1 do capítulo 2), tanto o comércio intra-América Latina quanto o comércio desses países com a China cresceram entre 1990 e 2009. Porém, nos anos 2000, embora o crescimento das exportações para a ALADI tenha continuado mais intenso do que o do total exportado, o comércio intra-regional se mostrou menos dinâmico do que na década anterior e também que o comércio com a China. Isso se traduz em uma perda de mercado (*market share*) dos países da ALADI em seu próprio mercado. A questão é quanto dessa perda pode estar ocorrendo como resultado da concorrência chinesa.

O modelo de *Constant Market Share* (CMS) será utilizado para identificar o quanto e em que setores Argentina, Brasil, México e Uruguai estão ganhando ou perdendo mercado da ou para a China no mercado da América Latina (aqui, utilizamos os países da ALADI). Este modelo permite a quantificação das variações –perdas ou ganhos– de mercado e, em uma versão ampliada, a atribuição de tais variações aos competidores no mercado de destino.

Em sua versão original, o modelo busca explicar as variações de participações de mercado (*market share*) das exportações agregadas de um determinado país através de um exercício de decomposição que identifica os seguintes efeitos: crescimento de demanda mundial, composição setorial, composição geográfica e competitividade, sendo esse último termo residual. De acordo com Chami Batista e Azevedo (2002)³⁵, a equação final que possibilita identificar as principais razões para a diferença entre a performance exportadora de um país e a evolução da demanda mundial por exportações pode ser escrita da seguinte forma (equação 1 abaixo):

$$\sum_i (X_i^t - X_i^{t-1}) - r \sum_i X_i^{t-1} \equiv \sum_i (\gamma_i - \gamma) X_i^{t-1} + \sum_i \sum_j (\gamma_{ij} - \gamma_i) X_{ij}^{t-1} + \sum_i \sum_j (X_{ij}^t - X_{ij}^{t-1} - \gamma_{ij} X_{ij}^{t-1})$$

variación de las exportaciones	efecto demanda mundial de las exportaciones	efecto producto	efecto mercado	efecto competitividad
--------------------------------	---------------------------------------------	-----------------	----------------	-----------------------

Onde: X_i é o valor das exportações do produto i do país em análise; X_{ij} é o valor das exportações do produto i no mercado j do país em análise; r representa a taxa de crescimento das exportações mundiais entre o período t e $t-1$; γ_i representa a taxa de crescimento das exportações mundiais do produto i entre o período t e $t-1$; γ_{ij} representa a taxa de crescimento das exportações mundiais do produto i no mercado j entre o período t e $t-1$.

A primeira diferença à esquerda da equação é o efeito demanda das exportações mundiais, explicada pela diferença entre o aumento das exportações de um determinado país e o aumento necessário para manter constante sua participação nas exportações mundiais. Uma diferença positiva significa que o país aumentou sua participação no mercado (caso contrário, corresponde à uma perda de *market share*). O efeito produto mostra em que medida a alteração na participação no mercado mundial é explicada pela concentração das exportações do país em produtos cuja demanda mundial cresce de forma mais rápida (ou lenta) em termos relativos. Já o efeito mercado explica a variação na demanda que pode ser atribuída à concentração das exportações em mercados cuja demanda cresce relativamente mais (ou menos) que a demanda mundial. E, por fim, o efeito competitividade é considerado o resíduo da equação, ou seja, ele captura outros efeitos que afetam a participação de um determinado país que não pode ser explicado pelo efeito produto e efeito mercado.

35 Ver também Chami Batista (2008).

Essa equação é utilizada para se decompor a variação das partes de mercado das exportações de um país. Ela pode ser usada para exportações para um determinado mercado e/ou determinado produto ou setor. Nesses casos, as dimensões mercado e/ou produto desaparecem e as perdas e os ganhos correspondem à variação da parcela de mercado (avaliadas no início e no final do período em questão) multiplicada pelo valor das importações do país de destino ao final do período. Em outras palavras, avalia-se qual é a variação das exportações de um país para um determinado mercado de destino caso ele tivesse mantido constante sua participação no referido mercado. As perdas ou ganhos (P^i) podem então ser escritas da seguinte forma:

$$P^i = \sum_i [(M_{j,i}^t / M_i^t - M_{j,i}^{t-1} / M_i^{t-1}) M_i^t] \quad (2)$$

Sendo, no caso do presente exercício: M_j^t as importações da ALADI provenientes do parceiro j ; $M_{j,i}^t$ as importações da ALADI provenientes do parceiro j , no produto i ; M^t as importações totais da ALADI; M_i^t as importações totais da ALADI no produto i ; t e $t-1$ representa, respectivamente, o período atual e o período anterior.

Chami Batista e Azevedo (2002), após identificar os ganhos e perdas de um determinado país, buscam identificar quem são os países que ganham ou perdem com as variações de *market share* do país exportador. Esse exercício é realizado para um mercado de destino em particular. Nessa etapa, o modelo procurar associar as perdas ou ganhos de exportações de um país p qualquer para uma determinada região (ou país) às perdas e ganhos de seus concorrentes (país g) naquele mesmo mercado.

O valor das perdas, $P_{j,i}$ (ou ganhos, $G_{j,i}$) de exportações no mercado do país j no produto i em um determinado mercado (país ou região) corresponde a:

$$P_{j,i} = (mks_{j,i}^{t-1} - mks_{j,i}^t) * M_i^t \quad (3)$$

Onde :

$$mks_{j,i}^t = [M_{j,i}^t / M_i^t] \quad (4)$$

Sendo: M_i^t é o valor das importações do país (ou região) provenientes do produto i ; $M_{j,i}^t$ é o valor das importações do país (ou região) provenientes do país j no produto i ; t indica o ano.

Se, $mks_{j,i}^{t-1} > mks_{j,i}^t$ o país j perdeu *market share* naquele mercado.

Uma vez calculada as perdas e ganhos de cada um dos parceiros selecionados para um determinado produto i , entre dois períodos, podemos associar os ganhos e perdas do país exportador às variações de participação dos concorrentes (país g qualquer), no produto i e no mesmo mercado de destino

$$P_{p,g,t} - P_{p,t} * \left[\frac{G_{g,t}}{\sum_{g=1}^{K1} G_{g,t}} \right] \quad (5)$$

O primeiro termo do lado direito corresponde à perda de participação do país p e o segundo termo da equação corresponde a participação do país g no total de ganhos de todos os países que ganharam mercado no país (ou região) em análise. Podemos calcular a perda bruta total de um país p atribuída a um país g através da agregação de todos os produtos para os quais o país p perdeu mercado, assim como todos os produtos em que o país g ganhou mercado.

Vale ressaltar que o cálculo é feito a partir de estatísticas desagregadas por produto. Aqui usamos a classificação SH a 4 dígitos (cerca de 5.200 produtos) e reagregamos na classificação utilizada no capítulo 2. Isso explica o fato de se ter perdas e ganhos para um determinado setor e uma visão global deve contemplar as perdas ou ganhos líquidos.

A tabela 3.1 mostra os ganhos e perdas totais dos 4 países analisados no mercado da ALADI para o período 2002-2009, aqui subdividido em dois períodos. A justificativa para essa divisão em dois sub-períodos fica clara a partir dos próprios dados. Para o período 2002-2005, três dos quatro países tiveram seu *market share* na ALADI ampliado, a exceção é a Argentina, cuja variação negativa foi relativamente pequena. O Brasil é o país que apresenta um maior ganho de mercado, passando de uma fatia de 3,3% das importações totais da ALADI para 6,1%.

Tabela 3.1 Perdas e ganhos totais da Argentina, do Brasil, do México e do Uruguai no mercado da ALADI, 2002-2009. Em US\$ mil.

	Market-share na AL *			2002-2005		2005-2009	
	2002	2005	2009	Perdas	Ganhos	Perdas	Ganhos
Argentina	0,9%	0,8%	0,8%	(4.986.740)	3.002.875	(5.658.266)	4.884.196
Brasil	3,3%	6,1%	5,3%	(1.281.846)	11.049.414	(10.779.189)	5.469.076
México	0,9%	1,2%	1,9%	(1.129.933)	1.998.613	(1.565.862)	5.005.458
Uruguai	0,3%	0,4%	0,4%	(322.347)	733.372	(1.307.812)	940.750

Nota: * Peso de cada país nas importações totais da ALADI.

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

No período subsequente, o comportamento dos quatro países é bastante distinto: enquanto Argentina e Uruguai mantêm suas parcelas de mercado, o Brasil tem sua parte reduzida e o México, ao contrário, vê sua parcela ampliar-se. Isso se traduz, para o Brasil, em ganhos líquidos de cerca de US\$ 10 bilhões no primeiro sub-período e perdas líquidas de cerca de US\$ 5 bilhões no segundo. Para o México, os ganhos líquidos são inferiores a US\$ 1 bilhão entre 2002 e 2005, mas atingem US\$ 3,5 bilhões entre 2005 e 2009. Para a Argentina as perdas no primeiro sub-período são de US\$ 2 bilhões e caem para cerca de US\$ 1 bilhão no segundo. Para o Uruguai, os ganhos de US\$ 400 milhões no primeiro sub-período são compensados por perdas equivalentes entre 2005 e 2009.

Diante da presença crescente da China nos mercados latino-americanos, buscou-se ver em seguida qual a parcela das perdas e dos ganhos podem ser creditados à China. Para tal, foram estimados os ganhos e perdas para os principais parceiros desses países – a própria China, EUA, UE, Outros da ALADI (além do “Resto do Mundo”, que, por agregar um amplo conjunto de países com desempenhos muito diferenciados, não será apresentado aqui) –, conforme a Tabela 3.2 abaixo.

Em primeiro lugar, a China está potencialmente deslocando as exportações dos quatro países analisados no mercado da ALADI. Essa tendência foi mais forte no segundo sub-período e sua magnitude varia segundo os países. Segundo os cálculos realizados, o México é o país para quem a concorrência chinesa parece deslocar a maior fatia de suas exportações: mais de metade das perdas no período mais recente podem ser atribuídas à China. Brasil e Uruguai se encontram em um estágio intermediário, enquanto a Argentina foi o país que teve a menor parcela de perdas atribuída à China, apesar do crescimento observado entre os períodos.

Do lado dos ganhos, o peso da China é fraco em todos os casos, indicando que os ganhos de mercado na ALADI dos quatro países não estão ocorrendo nos mesmos setores/produtos onde a China atua. Aqui, o grande “perdedor” de mercado para Argentina, Brasil, México e Uruguai na ALADI é os EUA em todos os casos.

Tabela 3.2 Ganhos e perdas da Argentina, do Brasil, do México e do Uruguai no mercado da ALADI para os principais parceiros comerciais da região, 2002-2009 (em % do total de perdas e ganhos de cada país exportador)

		Ganhos				Perdas			
		China	UE	EUA	Outros ALADI	China	UE	EUA	Outros ALADI
Brasil	2002-2005	0,5	17,9	48,2	14,1	13,2	15,8	23,2	24,7
	2005-2009	1,8	14,4	43,3	15,4	24,6	8,7	13,2	27,9
Argentina	2002-2005	0,8	17,6	51,4	17,8	3,0	6,7	16,5	29,4
	2005-2009	0,4	13,6	36,8	31,2	12,9	12,9	18,6	29,3
México	2002-2005	0,9	9,9	66,7	3,2	31,6	14,6	17,3	15,3
	2005-2009	0,9	18,3	40,4	31,8	56,0	9,1	14,9	6,6
Uruguai	2002-2005	0,8	17,2	50,2	11,5	8,0	9,7	17,7	49,8
	2005-2009	1,6	16,3	41,9	23,5	20,3	30,7	14,7	17,1

Notas: ganhos e perdas como porcentagem dos ganhos e perdas totais de cada um dos quatro países exportadores.

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

Considerando apenas as perdas de mercado que podem ser atribuídas ao crescimento da China em termo de valor, observa-se também o crescimento entre os dois períodos. Destaca-se, neste caso, o Brasil, com um volume de perdas que aumentou de US\$ 169 milhões para mais de US\$ 2,6 bilhões entre os dois períodos.

Tabela 3.3 Ganhos e perdas da Argentina, do Brasil, do México e do Uruguai no mercado da ALADI para a China, 2002-2009 (em US\$ mil)

País	2002-2005	2005-2009
Argentina	-149.332	-730.634
Brasil	-169.070	-2.648.596
México	-356.676	-876.639
Uruguai	-25.734	-265.845

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

As tabelas 3.4 e 3.5 mostram os ganhos e perdas dos quatro países analisados no mercado da ALADI para a China em termos setoriais (em valor e como percentual das perdas e ganhos totais setoriais de cada país) nos dois sub-períodos analisados.

Um primeiro fato que chama atenção nos dados mostrados na tabela é que o aumento das perdas para a economia chinesa ocorre tanto pelo aumento dos setores afetados pela competição chinesa quanto pelo aumento

na intensidade dessa competição. Ou seja, não apenas observou-se um aumento na maior parte dos setores que já apresentavam percentual elevado de perdas para a China no primeiro período, como também aumentou o número de setores com perdas importantes. Apenas para citar um exemplo, no caso do Brasil, entre 2002 e 2005, dos 24 setores analisados, em 8 a China era responsável por mais de 20% das perdas. No período 2005-2009, esse número aumentou para 15.

Tabela 3.4 Ganhos e perdas da Argentina, Brasil, México e Uruguai no mercado da ALADI atribuídos à China, 2005-2009

	Brasil				Argentina				México				Uruguai			
	Perdas		Ganhos		Perdas		Ganhos		Perdas		Ganhos		Perdas		Ganhos	
	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*
0 - Productos alimenticios, animales vivos y aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal (STIC 0+4)	(10,954)	2.3	1,999	0.1	(65,356)	4.5	948	0.1	(1,686)	12.7	5,668	2.6	(55,364)	17.1	6,718	1.5
1 - Bebidas y tabacos	(60)	0.4	973	5.6	(4)	0.0	122	0.3	(59)	0.7	1,592	8.8	(25)	0.2	0	0.0
2 - Materiales crudos no comestibles, excepto los combustibles	(14,312)	6.0	4,166	4.9	(11,904)	5.8	3,332	2.4	(4,228)	13.0	1,553	0.7	(2,190)	16.2	592	5.6
3 - Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos	(2,144)	0.4	164	0.1	(13,429)	0.8	1,296	0.5	(1)	0.3	509	1.8	(8)	0.0	1	39.4
5 - Productos químicos y productos conexos, n.e.p.	(287,552)	30.1	6,380	0.8	(148,417)	18.9	2,691	0.6	(51,313)	14.2	3,056	0.3	(42,751)	16.8	2,502	1.4
61 - Cuero y manufacturas de cuero, n.e.p., y pieles finas curtidas	(77)	0.3	2,788	8.3	(463)	1.4	2	0.0	(11)	3.8	11	0.8	(4)	0.1	134	0.9
62 - Manufacturas de caucho, n.e.p.	(22,540)	48.4	269	0.2	(1,879)	25.5	1,110	3.0	(553)	22.6	19	0.1	(1,097)	14.8	0	0.0
63 - Manufacturas de corcho y de madera (excepto muebles)	(6,779)	28.7	671	2.4	(12,458)	21.2	22	0.1	(95)	43.3	53	8.1	(107)	44.0	2,570	14.1
64 - Papel, cartón y artículos de pasta de papel, de papel o de cartón	(43,245)	21.7	8	0.0	(17,476)	12.8	88	0.1	(1,224)	9.0	2	0.0	(11,126)	31.0	0	0.0
65 - Hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles, n.e.p., y productos conexos	(144,004)	38.4	5,654	5.3	(19,913)	28.4	842	2.6	(10,295)	27.7	1,246	2.3	(8,764)	45.9	53	0.5
66 - Manufacturas de minerales no metálicos, n.e.p.	(78,558)	45.5	3,030	3.8	(14,180)	36.1	906	2.8	(1,803)	6.9	3,478	2.8	(4,647)	83.7	632	6.6
67 - Hierro y acero	(76,664)	12.0	5,145	2.2	(191,357)	44.1	932	1.0	(77,164)	57.8	7,258	2.3	(4,426)	36.1	1,162	6.6
68 - Metales no ferrosos	(10,938)	21.0	194	0.2	(19,479)	32.4	324	1.0	(8,367)	67.9	5,599	3.1	(4,230)	77.9	-	0.0
69 - Manufacturas de metales, n.e.p.	(76,162)	32.8	571	0.3	(18,664)	44.6	125	0.2	(4,478)	54.9	886	0.8	(5,071)	58.2	98	2.2
71 - Máquinas e equipamentos diversos (STIC 71+72+73+74+77)	(655,958)	33.3	23,338	2.4	(80,654)	27.8	637	0.1	(42,021)	28.4	8,281	1.3	(34,640)	43.2	49	0.2

	Brasil				Argentina				México				Uruguai			
	Perdas		Ganhos		Perdas		Ganhos		Perdas		Ganhos		Perdas		Ganhos	
	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*	US\$ mil	%*
75 - Informática e equipamentos de telecomunicações (STIC 75+76)	(704,758)	85.7	4,771	7.0	(42,251)	87.1	88	0.8	(646,251)	95.8	147	0.1	(18,667)	65.9	97	2.4
78 - Veículos de carretera (incluso aerodeslizadores)	(251,509)	7.7	2	0.0	(16,735)	20.3	1,378	0.1	(7,394)	18.4	2,698	0.2	(12,294)	26.8	-	0.0
79 - Otro equipo de transporte	(1,771)	2.0	35,778	19.5	(1,223)	4.5	99	4.1	(160)	7.2	29	0.2	(644)	0.2	-	0.0
81 - Artículos manufacturados diversos, n.e.p. (STIC 81+89)	(44,669)	33.4	1,371	1.1	(21,515)	36.6	961	1.1	(13,213)	39.6	1,765	2.2	(23,255)	42.9	642	1.0
82 - Muebles y sus partes; camas, colchones, somieres, cojines y artículos rellenos similares	(20,776)	89.9	5	0.0	(6,551)	58.0	-	0.0	(1,043)	93.5	0	0.0	(9,036)	76.9	-	0.0
83 - Calzado, Artículos de viajes y bolsos (STIC 83+85)	(116,919)	44.7	621	7.3	(8,739)	36.0	-	0.0	(888)	75.2	3	0.1	(2,769)	56.7	39	21.0
84 - Prendas y accesorios de vestir	(41,182)	43.3	39	0.6	(11,694)	64.3	1,330	8.8	(2,120)	62.0	249	2.1	(18,632)	74.6	148	1.1
87 - Instrumentos y aparatos profesionales, científicos, ópticos y fotográficos (STIC 87+88)	(37,084)	38.9	31	0.0	(6,293)	19.2	736	3.0	(2,272)	19.5	245	0.3	(5,098)	42.4	7	0.1
9 - Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la cući	-	0.0	0	3.4	-	0.0	1	8.6	-	0.0	1,261	8.6	-	0.0	-	0.0
TOTAL	(2,648,596)	24.6	97,968	1.8	(730,634)	12.9	17,970	0.4	(876,639)	56.0	45,607	0.9	(264,845)	20.3	15,445	1.6

Notas: * % das perdas ou ganhos totais do país naquele setor atribuídas à China.

Fonte: COMTRADE. Elaboração própria.

Apesar desse aumento generalizado e embora existam diferenças entre os países nos dois sub-períodos, em geral, os setores em que a competição chinesa parece impor maiores prejuízos aos quatro países no mercado da ALADI são três setores com maior conteúdo tecnológico: químicos, informática e telecomunicações e máquinas e equipamentos. As perdas foram ainda maiores no segundo sub-período. No caso de informática e telecomunicações, a China foi responsável pela quase totalidade das perdas do México no mercado da ALADI (95,8%) e mais de 85% para o Brasil e para a Argentina no período 2005-2009. No caso de químicos, embora o valor seja bastante elevado, o percentual das perdas atribuídas à China é menor do que nos outros dois setores. Nesse setor, a situação global é um pouco diferente dos demais setores mencionados, pois o déficit comercial dos países latino-americanos é menor com a China, tendo os países latino-americanos conseguido por vezes até ganhar mercado na região relativamente a esse país.

A concorrência chinesa também é forte para os quatro países em produtos tradicionais como têxteis e calçados e móveis e suas partes. Para esses produtos, embora o valor não seja tão alto quanto nos setores mencionados acima, o percentual das perdas atribuído à China é *relativamente* elevado e, sobretudo, no segundo sub-período. Entre 2005-2009, por exemplo, a China foi responsável por 93,5% das perdas do México, 89,9% das perdas do Brasil e 76,9% das perdas do Uruguai no setor de móveis e suas partes.

Os dados analisados demonstram, portanto, que a competição chinesa não apenas tem tido impactos importantes sobre o *market-share* dos países analisados dentro dos mercados da região, como também esse efeito é crescente, com maior número de setores apresentando perdas atribuídas ao crescimento da participação de mercado da China. A seguir, são utilizados modelos gravitacionais para avaliar o fenômeno a partir de outra metodologia.

3.3. AVALIAÇÃO DO EFEITO COMPETIÇÃO E DO EFEITO DEMANDA DA CHINA ATRAVÉS DE MODELO GRAVITACIONAL

O modelo gravitacional se tornou um instrumento bastante popular na área de economia internacional para avaliar os fatores determinantes dos fluxos de comércio e de outros fluxos econômicos, como, por exemplo, os de investimento direto estrangeiro.³⁶

Em sua versão mais simples, os fluxos são determinados pelas forças de atração dadas pelo tamanho econômico dos países e pela força de repulsão representada pelo custo de transporte, cuja *proxy* usual é a distância geográfica. A ampla utilização desses modelos fez com que outros inúmeros determinantes fossem introduzidos, tais como outros custos de transação e a renda *per capita*, além de variáveis que captam a existência de acordos de comércio.

Como ressaltado anteriormente, os vários estudos que procuraram analisar a competição chinesa nos mercados de destino dos países da América Latina utilizaram metodologias que comparavam a evolução do *market-share*, como o exercício realizado na seção anterior, ou calculavam índices de similaridade entre pauta dos países competidores. Essas análises apre-

36 Como veremos, esse instrumento de análise também é utilizado na análise dos fluxos de investimento direto estrangeiro (ver Capítulo 5).

sentam resultados interessantes, mas que podem ser complementados com aqueles obtidos pelos modelos gravitacionais, uma vez que esses permitem controlar outras variáveis que afetam os fluxos dos países analisados.

No presente trabalho, utilizamos esse modelo para tentar captar o duplo efeito que a China pode ter sobre os fluxos de comércio intra-América Latina.³⁷ Eichengreen, Rhee e Tong (2007) ampliam um modelo gravitacional tradicional de forma a captar a concorrência da China nos mercados de destino dos demais países asiáticos. No presente trabalho, adaptamos a metodologia de forma a captar não somente a concorrência da China nos mercados de destino dos países latino-americanos, com particular interesse no mercado latino-americano, como também os possíveis efeitos indiretos sobre a demanda pelas exportações da região.

O primeiro efeito que busca ver se a presença da China nos mercados da ALADI desloca as exportações dos demais países da região, é captado pela introdução das exportações da China para os países de destino das exportações dos países exportadores. Como temos interesse, sobretudo, nos efeitos no comércio intra-AL, estimamos separadamente o efeito-competição da China nas exportações para a própria região e o efeito-competição para o resto do mundo.³⁸

A equação estimada se encontra a seguir:

$$\ln M_{ij}^t = \alpha + \beta_1 \ln PIB_1^t + \beta_2 \ln PIB_j^t + \beta_3 \ln PIBpc_1^t + \beta_4 \ln PIBpc_j^t + \beta_5 dist_{ij} + \beta_6 Lingua_{ij} + \beta_7 Fronteira_{ij} + \beta_8 Colônia_{ij} + \beta_8 \ln M_{iCHN} + \varepsilon$$

Onde as variáveis são:

- = importações de *i* provenientes de *j* em *t*.
- = PIB do país importador (e exportador, no caso do subscrito *j*) em PPP, para controlar para diferenças de preços entre os países
- $PIBpc_1^t$ = PIB *per capita* do país importador (e exportador, no caso do subscrito *j*) em dólares correntes

37 Restringimos nossa análise, nessa parte, aos países da ALADI, que engloba os quatro países estudados com mais detalhe nesse trabalho. Tal opção se explica por se tentar restringir a análise econométrica a um grupo mais homogêneo de países.

38 Resto do mundo aqui engloba todas as exportações dos países não pertencentes à ALADI e também as exportações extra-ALADI dos países da região.

- $dist_{ij}$ = distância geográfica em km entre os países i e j .
- $Lingua_{ij}$ = dummy que toma valor 1 na presença de idioma comum, 0 caso contrário.
- $Fronteira_{ij}$ = dummy que toma valor 1 se houver contigüidade entre os países, 0 caso contrário.
- $Colônia_{ij}$ = dummy que toma valor 1 se os dois países tiveram relações coloniais no passado.
- M_{iCHN} = importações do país i proveniente da China

A variável de maior interesse para a presente análise é M_{iCHN} . Ela visa captar o efeito da concorrência da China nos países de destino das exportações dos países exportadores. Aqui, desmembramos essa variável de forma a captar os efeitos da concorrência chinesa para os países latino-americanos nos mercados latino-americanos. Esse desmembramento é feito da seguinte forma: uma primeira variável corresponde às importações dos países da ALADI provenientes da China e uma segunda, corresponde às importações dos demais países da amostra provenientes também da China. Esse procedimento foi repetido para as estimações que foram feitas em seguida para Brasil, México, Argentina e Uruguai.³⁹

Um sinal negativo indica que as exportações chinesas estão deslocando as exportações dos países latino-americanos na região, pois, controlando para as demais variáveis, um aumento da exportação chinesa em um determinado setor estaria correlacionado com a redução das exportações dos países da Aladi no mesmo setor. Por outro lado, um sinal positivo indica uma correlação positiva, ou seja, quando a China aumenta suas exportações para determinado país de destino, os demais países também aumentam suas exportações.

O segundo efeito –denominado “efeito-demanda”– diz respeito a um possível efeito indireto sobre a demanda pelas exportações latino-americanas. No caso específico do Brasil, as exportações de manufaturados para

39 Ou seja, estimamos uma equação para ALADI, outra para os países individuais, introduzindo em cada uma delas uma variável que captava o efeito competição para os demais países da amostra. Optamos por apresentar apenas o “Resto do Mundo” no caso da ALADI.

a América Latina se beneficiaram ao longo dos anos 2000 do aumento da renda dos países da região decorrente do incremento das exportações de bens primários. No presente exercício, pretendemos verificar se o aumento das exportações dos países da região para a China exerceu um efeito positivo sobre o comércio intra-regional. Para tal, se introduz na equação, como variável explicativa, as exportações para a China do país de destino das exportações bilaterais que figura como variável explicada, conforme a equação a seguir.

$$\ln M_{ij}^t = \alpha + \beta_1 \ln PIB_i^t + \beta_2 \ln PIB_j^t + \beta_3 \ln PIBpc_i^t + \beta_3 \ln PIBpc_j^t + \beta_4 dist_{ij} + \beta_5 Lingua_{ij} + \beta_6 Fronteira_{ij} + \beta_7 Colônia_{ij} + \beta_8 \ln M_{iCHN} + \varepsilon$$

Onde, além das variáveis semelhantes à equação utilizada para identificar o efeito-competição da China, se introduz as importações chinesas provenientes do país *i*, que figura na variável dependente como importador. Assim, tenta-se ver se o aumento das importações chinesas provenientes de um determinado país (*i*) fez com que esse mesmo país aumentasse, por sua vez, as compras de terceiros países (*j*).

Vale ressaltar que as importações chinesas aqui são consideradas sem nenhuma desagregação setorial. Isso se deve à própria especialização do comércio entre AL e a China: está-se testando, grosso modo, se a venda de commodities agrícolas e minerais (que correspondem à maior parte das exportações latino-americanas para a China) está gerando benefícios para os mercados regionais (estes, sim, considerados de forma desagregada).

As estimações foram feitas em painel controlando-se para uma possível endogeneidade da variável independente que pretende captar o efeito competição ou o efeito demanda. Isso se deve ao fato de que os determinantes das exportações chinesas e dos demais países podem ser semelhantes, além de serem componentes dos PIBs que figuram como variáveis explicativas.⁴⁰ Como instrumento, usamos o que Einchengreen, Rhee e Tong (2007) apontaram como a variável instrumental “mais tradicional” nos modelos gravitacionais, que é a distância da China relativamente aos seus parceiros comerciais, além das demais variáveis presentes na equação principal.

As estimativas se fazem em um cross-section empilhado (incluindo-se efeitos temporais – dummy ano – e efeitos setoriais, no caso de empilharmos

40 Esse aspecto é potencialmente mais forte no caso do efeito demanda, aonde o fluxo de exportações chinesas encontra-se agregado.

todos os setores), a partir de uma série de dados de 2000 a 2009, como será detalhado adiante. Os resultados apresentados dizem respeito ao conjunto dos setores (empilhados) e, em seguida, a cada um deles separadamente, em função do reconhecimento de que a concorrência chinesa (assim como o efeito demanda) afeta diferentemente os setores. Os setores utilizados, em número de 12, foram definidos de acordo com a base de dados CHELEM usada para os fluxos de comércio.⁴¹

Além dos problemas de endogeneidade e heterogeneidade já mencionados e cujas soluções adotadas já foram apontadas, outro problema está associado à presença de fluxos nulos, que podem conter informações relevantes sobre a influência dos diversos determinantes. A não consideração de tais fluxos poderia gerar resultados enviesados.⁴² Linders e Groot (2006) argumentam que a simples desconsideração dos fluxos nulos é uma opção inadequada, principalmente, em se tratando de fluxos de comércio desagregados, onde o fluxo zero revela uma informação importante sobre o padrão de comércio entre os países e gerando problemas de viés na amostra e de inconsistência para os resultados da equação gravitacional. Uma segunda solução, amplamente utilizada na literatura, é substituir estes valores por valores próximos a zero. Uma terceira opção consiste em utilizar o método de Heckman para correção do viés de seleção. Esse método consiste em estimar através de um probit a probabilidade de um fluxo ser zero e depois introduzir essa informação na equação final a ser estimada (através da estatística Mills). Por fim, a assunção de uma distribuição diferente da normal pode levar a estimação por meio do método de Poisson, que permite tratar as observações nulas sem modificações ad hoc e ainda oferecer estimativas robustas.⁴³ Azevedo (2004) afirma que, apesar de alguns métodos parecerem mais adequados, testes realizados pela literatura que estuda o

41 Os setores são: Energia, Alimentos, Têxteis, Madeira, Químicos, Minerais ferrosos, Minerais não-ferrosos, Máquinas e equipamentos, Veículos, Elétricos, Eletrônicos e outros. Ver a composição exata em anexo.

42 Cheng e Wall (2005) optaram por incluir em sua amostra apenas os fluxos bilaterais diferentes de zero. Outros trabalhos também já demonstraram que, dependendo da amostra, a exclusão dos fluxos zero não será capaz de gerar resultados muito distintos dos que tratam a questão dos fluxos zero. Anderson (2010) argumenta que, quando o fluxo zero é reflexo de decisões de políticas governamentais, excluir os zeros da amostra seria uma decisão aceitável. Alguns autores arbitram um valor -10%, no caso de Head (2000)- a partir do qual julgam que a não consideração dos fluxos zeros implica em uma perda relevante de informação e por consequência envia os resultados.

43 Ver Silva e Tenreiro (2006).

problema da estimação de fluxos bilaterais iguais a zero indicaram que os resultados encontrados por cada um destes métodos tendem a convergir. No presente exercício, optou-se por utilizar o método de Poisson para a estimação do efeito competição, por conta de suas propriedades estatísticas que permitem considerar as informações –não negligenciáveis, sobretudo quando se estimam equações setoriais– contidas nos fluxos zero. Para o efeito demanda, não foi possível estimar usando tal método pois os dados não convergiram. Nesse caso, os valores zero da variável dependente foram substituídos por 0,0001.

A base de dados é formada por 72 países, extraída da base de dados CHELEM, proveniente do CEPII (Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internacionales) e compreende os fluxos de importações desagregados entre os países da base entre os anos 2000-2009. Também foram coletados do CEPII os dados de PIB (Produto Interno Bruto), além de informações sobre distância, área territorial e as demais informações gravitacionais (língua comum, colônia, contingente e países não costeiros).

3.1.1. Resultados

Os resultados apresentados na tabela 3.5⁴⁴ confirmam a hipótese de que as exportações chinesas têm deslocado as exportações dos países da ALADI no mercado regional. Os coeficientes negativos, ainda que tenham um valor baixo, são negativos e significativos para o conjunto da ALADI e para os três maiores países da região quando são considerados todos os setores. A comparação dos coeficientes estimados confirma o resultado esperado segundo o qual o México seria o país mais afetado pela competição chinesa.

O efeito competição não se verifica em todos os setores, mas aparece nos setores em que a China é sabidamente competitiva e que vem ganhando espaço no mercado mundial. Eles se dividem entre setores mais tradicionais –como têxteis (que inclui vestuário e calçados), produtos do complexo de madeira (ainda que entrem papel e celulose nesse setor também) e alguns produtos metalúrgicos– e setores de maior conteúdo tecnológico, que

44 Para tornar a análise menos exaustiva, são apresentados apenas os coeficientes da variável de interesse para cada setor e país analisado. Em geral, as variáveis gravitacionais são significativas e apresentam o resultado esperado. As variáveis de distância, tamanho do país e fronteira são aquelas cujos resultados são mais robustos, enquanto que as variáveis de renda *per capita*, de língua comum e a existência de relações coloniais apresentam maior variabilidade nos resultados (tanto em sinais quanto em significância).

responde atualmente pela maior parte das importações da América Latina provenientes da China.

O coeficiente do setor dos têxteis revela a concorrência importante da China nesse setor, que vem afetando em particular as exportações do México. As exportações brasileiras dos segmentos abarcados pelo complexo têxtil, embora não sejam muito relevantes para o total exportado pelo Brasil para a região, também tem sido afetada pela concorrência chinesa; o mesmo ocorre no mercado doméstico brasileiro. A Argentina, no entanto, não parece sofrer demasiado com a competição chinesa nesse setor.

No caso do setor de madeira/papel e celulose, convém destacar que a composição dos produtos agregados nesse setor envolve tanto os segmentos de madeira e papel e celulose, como também móveis, brinquedos e manufaturas diversas. Nesses últimos segmentos, assim como móveis, a China tem uma participação relevante como exportadora, ao contrário de papel e celulose. Brasil e Argentina são os países mais afetados pelo efeito competição da China.

Os produtos chineses também parecem deslocar exportações de produtos siderúrgicos, afetando sobretudo o México, e de metais não ferrosos – aqui apenas Brasil não seria afetado negativamente.

Dentre os setores de maior conteúdo tecnológico –químicos, máquinas, veículos, material elétrico e eletrônico–, a presença chinesa parece representar uma ameaça para as exportações intra-regionais em três deles. Em certos segmentos de elétricos (esse setor envolve tanto equipamentos elétricos pesados quanto eletrodomésticos) e eletrônicos, a China já se consolidou como grande exportadora e seus produtos se mostraram ao longo do tempo mais competitivos do que os latino-americanos. Nesses setores, os quatro países têm suas exportações regionais ameaçadas pela concorrência chinesa.

No segmento de máquinas, a China parece afetar de maneira mais intensa apenas o México, influenciando assim o resultado agregado. No que se refere ao Brasil, talvez exista certa complementaridade nos produtos exportados pelos dois ou então as vantagens tarifárias das quais se beneficia o Brasil no Mercosul e no resto da ALADI sejam ainda suficientes para garantir seu mercado. Porém, a participação da China nesse mercado é crescente como visto na seção anterior.

No caso específico do setor de energia, os resultados devem ser analisados com mais cautela, pois envolve, em grande medida, o comércio de petróleo e derivados que está sujeito a determinações não captadas no modelo como a preocupação com segurança energética. Além disso, a China não é

uma grande exportadora do produto, embora atue no mercado de produtos petroquímicos.

Para veículos, o coeficiente é positivo, indicando que, por enquanto (visto que a participação da China no mercado mundial é crescente), a competição chinesa ainda não afetou o comércio regional de veículos, que é um segmento com peso relevante nas exportações de manufaturas da região. A única exceção é o Uruguai, que apresenta coeficiente negativo.

Por fim, o coeficiente para o setor químico também não é negativo, atestando que aqui a competição chinesa não chega a deslocar exportações intra-regionais. Esse também é um setor onde a China não tem tradição de ser grande exportadora e aonde a gama de produtos é tão ampla que pode haver algum tipo de complementaridade entre as duas regiões.

Nos demais setores, os coeficientes foram positivos. No caso dos setores de alimentos, ferro e aço e metais não ferrosos, esse resultado de certa maneira era esperado, pois não faz parte dos setores onde a China tem especialização, ao contrário dos países da própria região.

Tabela 3.5 Efeito competição da China nas exportações para a ALADI, 2000-2009

País Exportador:	ALADI	BRASIL	ARGENTINA	MÉXICO	URUGUAI
Todos os produtos	-0.000262***	-0.00001***	-0.00005***	-0.000189***	-0.000396***
	-1,57E-06	-3,18E-06	-2,49E-06	-4,07E-06	-9,80E-06
Energia	-0.00340***	-0.00208***	-0.000358***	-0.0199***	-0.0348***
	-3,02E-05	-1,03E-04	-3,62E-05	-3,67E-04	-6,61E-04
Alimentos	0.000778***	0.000467***	0.00192***	-0.00270***	0.000795***
	-1,03E-05	-4,51E-05	-1,29E-05	-1,06E-04	-4,26E-05
Têxteis	-0.000119***	-0.00009***	0.000172***	-0.00153***	0.000187***
	-5,42E-06	-1,30E-05	-9,22E-06	-4,67E-05	-2,34E-05
Madeira	-0.00010***	-0.0000264	-0.000156***	0.00004**	-0.000511***
	-6,93E-06	-2,08E-05	-1,58E-05	-1,69E-05	-4,90E-05
Químicos	0.000292***	0.000498***	0.000695***	0.000246***	0.000448***
	-3,29E-06	-8,94E-06	-5,24E-06	-9,14E-06	-1,54E-05
Ferro	-0.000121***	0.00172***	-0.000910***	0.000600***	0.00107***
	-1,46E-05	-2,38E-05	-4,58E-05	-3,34E-05	-3,82E-05
Metais não ferrosos	0.000156***	0.00104***	-9.73e-05***	-0.00132***	-0.00136***
	-1,34E-05	-4,15E-05	-3,51E-05	-8,46E-05	-1,10E-04
Máquinas	-0.000143***	0.000465***	6.51e-05***	-0.000640***	-0.00136***
	-4,36E-06	-6,46E-06	-7,62E-06	-1,80E-05	-7,98E-05

País Exportador:	ALADI	BRASIL	ARGENTINA	MÉXICO	URUGUAI
Veículos	0.000544***	0.00144***	0.000785***	0.000718***	-0.000827***
	-5,58E-06	-1,19E-05	-7,91E-06	-1,16E-05	-9,58E-05
Mat. Elétrico	-0.000758***	-0.00007***	-0.000902***	-0.000626***	-0.00268***
	-1,05E-05	-1,73E-05	-2,59E-05	-2,79E-05	-1,55E-04
Mat. Eletrônico	-0.000425***	-0.000215***	-0.000811***	-0,00000166	-0.00138***
	-3,43E-06	-5,37E-06	-1,59E-05	-3,53E-06	-5,62E-05
Outros	-0.000532***	-0.000272***	-0.000308***	-0.000294***	-0.00223***
	-1,49E-05	-4,14E-05	-2,91E-05	-3,21E-05	-1,74E-04

Notas: *** significativo a 1%, ** a 5% e * a 10%.

Fonte: Elaboração própria.

As estimativas para o efeito demanda sugerem que existe um efeito positivo indireto da China sobre o comércio intra-regional, ao menos para alguns setores e países. Na equação estimada, além dos canais indiretos que poderiam ser captados pela inclusão da variável PIB e PIB *per capita*, associados, por exemplo, a ganhos de termos de troca e menor vulnerabilidade externa, a demanda chinesa estaria sendo captada diretamente pela inclusão dessa variável no modelo devidamente instrumentalizada para evitar endogeneidade.

Os resultados mostram que os efeitos positivos sobre o comércio intra-ALADI produzidos pela demanda chinesa por produtos latino-americanos são significativos para o conjunto das exportações da ALADI. Os coeficientes positivos para os países da ALADI sugerem que a elevação das exportações para a China, controlados os demais efeitos de crescimento da economia mundial, exerce impacto para o conjunto da ALADI e para três dos países individualmente. O único país que não parece se beneficiar do “efeito-demanda” da China em suas relações comerciais com os demais países da região é o México. A comparação dos coeficientes para o total dos produtos sugere que o Brasil é o maior beneficiário desse efeito demanda dentre os quatro países analisados.

Em termos setoriais, o coeficiente é positivo e significativo para os setores de alimentos e de produtos minerais (aço e ferro, metais não ferrosos) para todos os países e para o conjunto de países analisados. Ou seja, para aqueles setores nos quais a demanda chinesa é importante, as exportações para a ALADI também aumentaram. No entanto, esses setores não são aqueles de maior intercâmbio na região e seu aumento pode estar relacionado à evolução dos preços desses produtos.

Tabela 3.6 Efeito-demanda das importações chinesas sobre o comércio intra-ALADI

País Exportador:	ALADI	BRASIL	ARGENTINA	MÉXICO	URUGUAI
Todos os produtos	0.146***	0.237***	0.191***	0.02	0.184***
	-0.01	-0.02	-0.02	-0.02	-0.02
Energia	-0.03	-0.06	0.176**	-0.347***	-0.563***
	-0.04	-0.08	-0.08	-0.08	-0.08
Alimentos e prod agríc.	0.818***	0.649***	0.796***	0.305***	0.916***
	-0.03	-0.06	-0.06	-0.06	-0.06
Têxteis, vest. e calçados	0.215***	0.174***	0.07	-0.192***	0.398***
	-0.03	-0.06	-0.06	-0.06	-0.06
Madeira, papel/cel.	0.0497*	0.07	-0.05	-0.232***	0.135**
	-0.03	-0.06	-0.06	-0.06	-0.06
Químicos	-0.01	-0.181***	-0.155***	-0.233***	0.172***
	-0.03	-0.05	-0.05	-0.05	-0.05
Ferro e Aço	0.275***	0.514***	0.555***	0.390***	0.352***
	-0.03	-0.05	-0.05	-0.05	-0.05
Metais não ferrosos	1.262***	1.254***	1.148***	1.092***	0.715***
	-0.04	-0.07	-0.07	-0.07	-0.06
Máquinas	-0.293***	-0.154***	-0.254***	-0.491***	-0.195***
	-0.04	-0.07	-0.07	-0.07	-0.06
Veículos	-0.419***	-0.216***	-0.09	-0.265***	-0.258***
	-0.04	-0.07	-0.06	-0.07	-0.06
Mat. Elétrico	-0.202***	0.04	-0.111*	-0.163***	0.01
	-0.03	-0.06	-0.06	-0.06	-0.06
Mat. Eletrônico	0.0874***	0.440***	0.185***	0.446***	0.404***
	-0.03	-0.06	-0.06	-0.06	-0.06

Fonte: Elaboração própria.

Quanto às exportações intra-regionais de produtos manufaturados, as exportações de produtos têxteis/vestuário/calçados e de material eletrônico parecem se beneficiar do incremento das exportações da região para a China. Ao olharmos, no entanto, o desempenho das exportações para região isoladamente por país, no caso de têxteis, o efeito é positivo para o conjunto dos países da ALADI, para o Brasil e para o Uruguai. No caso do material eletrônico, todos os países parecem se beneficiar. Os dados também confirmam que setores importantes como Máquinas, Veículos e Material Elétrico, não foram afetados positivamente pelo aumento da demanda chinesa.

3.4. AVALIAÇÃO DA COMPETIÇÃO CHINESA POR SEGMENTOS DE QUALIDADE

As seções anteriores mostraram que a concorrência chinesa tem tido impactos significativos sobre as exportações dos países da região. Porém, a análise da concorrência com produtos chineses pode ser aprofundada se for considerada a diferenciação existente dentro dos produtos comercializados. Nos últimos anos, uma literatura importante tem surgido destacando o fato de que mesmo dentro de definição de produtos bastante desagregadas (por exemplo, dentro da classificação SH a 6 dígitos) existe uma variabilidade extensa de valores unitários, denotando uma variedade grande intra-produto, ou variedades de qualidade. Se a análise for realizada ao nível das variedades, pode acontecer da pressão competitiva chinesa ser menor do que a realmente existente em razão da qualidade dos produtos (medida pelo valor unitário) ser muito diferente. De uma perspectiva dinâmica, é possível avaliar com maior precisão, qual tem sido a evolução do perfil de exportação da China e de países da AL em diferentes segmentos de qualidade.

Importante destacar que a variabilidade de valores unitários pode refletir uma série de fatores e não apenas qualidade. Por exemplo, custo de fatores, produtividade, taxas de câmbio, e mesmo a heterogeneidade entre as firmas de um determinado país.⁴⁵ No entanto, o elemento importante a ser destacado são os elementos empíricos dos estudos realizados que mostram a extensa variabilidade para valores unitários do mesmo produto, o que permite falar em diferentes segmentos de produtos. Para seguir a literatura existente, optamos por utilizar a mesma terminologia -“segmentos de qualidade”- para esses diferentes segmentos de produtos.

Sobre a análise da especialização comercial intra-produto a partir de valores unitários, o trabalho de Schott (2004) é um divisor de águas, pois tornou evidente a extensa variabilidade dos preços unitários de um mesmo produto exportado por diferentes países (conotando diferentes qualidades), ao analisar as importações dos EUA originadas em países abundantes em capital versus países abundantes em trabalho.

Hummels & Klenow (2005) também encontraram evidências a respeito das diferenças entre preços de variedades exportadas por economias de tamanhos diferentes (em termos do PIB), indicando qualidade superior e não apenas diferenças em relação à quantidade e a gama de variedades expor-

45 Ver Hallak e Schott (2008) para uma discussão mais aprofundada.

tadas. Os autores utilizam dados de comércio englobando quase a totalidade dos países importadores no comércio mundial e avaliam os efeitos preço (valores unitários) e quantidade separadamente, distintamente da análise empírica de Schott (2004), que trabalhou com dados de importações apenas dos EUA e somente com valores unitários (valor sobre quantidade).

Por sua vez, o trabalho de Fontagné et. al. (2007) investiga a competição entre o Norte e Sul em variedades verticalmente diferenciadas, a partir da base de dados BACI⁴⁶, nos anos de 1995 e 2004. Na sua abordagem, os autores propõem dividir os fluxos de comércio em segmentos de qualidade (baixa, média e alta), com base nos valores unitários das variedades comercializadas. Os dados mostram que as classificações baseadas apenas em produtos ou classificações agregadas como categorias tecnológicas, podem esconder diferenças intra-produtos importantes.

As principais conclusões do trabalho foram que: (i) a União Européia destacou-se com a maior participação no segmento de alta qualidade, enquanto a China apresentou um elevado *market-share* no segmento de baixa qualidade (20,5% em 2004 contra apenas 3,38% no segmento de alta qualidade); (ii) a partir da análise das razões entre os valores unitários de fluxos de comércio bilaterais, medindo quão distantes estão os preços entre o Norte e Sul, no geral não foi possível concluir que houve um processo de catching up entre as economias emergentes e a Tríade desenvolvida no período analisado; (iii) baseado no trabalho de Schott (2004), testou-se a relação entre o nível de desenvolvimento do país exportador e o valor unitário das variedades exportadas para o mercado da Tríade desenvolvida, encontrando também uma relação positiva e significativa, ressaltando que esta relação depende das características do próprio setor (se os produtos são homogêneos ou diferenciados e em que extensão é possível a diferenciação vertical); (iv) por último, estimou-se um modelo gravitacional procurando explicar as diferenças nos valores unitários de um mesmo produto, encontrando que: a) a magnitude do coeficiente estimado no caso da variável dependente “PIB *per capita* do país exportador” é maior para o segmento de alta qualidade (indicando que o nível de desenvolvimento do país é importante); b) considerando a variável “PIB *per capita* do país importador”, o coeficiente estimado é maior no caso do segmento de alta qualidade, sugerindo que um aumento na renda do país importador é gasto

46 *Base pour l'Analyse du Commerce International*. Maiores detalhes são encontrados na seção dedicada à metodologia.

em mais qualidade ao invés de quantidade; c) em relação à direção do comércio, no caso do segmento de alta qualidade, a intensidade do comércio é maior quando os países envolvidos no comércio possuem um elevado nível de desenvolvimento.

Finalmente, o trabalho de Paillacar & Zignago (2007) aplica a metodologia desenvolvida por Fontagné et. al. (2007) para o caso latino-americano, considerando também seus principais competidores, e inova ao definir os segmentos de qualidade (alta, média e baixa) para as exportações agrupadas em categorias segundo a intensidade tecnológica (produtos primários, baseados em recursos, manufaturas de baixa, média e alta tecnologia).

Em sua análise empírica que considerou o cálculo do *market-share* e sua evolução entre 1995 e 2004, as principais conclusões foram: (i) em geral, as exportações da América Latina (AL) estão concentradas nos segmentos de média e baixa qualidade, sendo que as exportações dos grupos de produtos primários (PP) e baseados em recursos (RB) estão concentradas no segmento de qualidade média. (ii) comparando o resultado da AL com o de seus principais competidores, observou-se que as exportações dos países avançados são, principalmente, de qualidade alta, enquanto dos países em desenvolvimento são de baixa e média qualidade, considerando o mercado de destino dos EUA e UE; (iii) a região da Ásia como um todo apresentou o mesmo desempenho da AL em termos dos segmentos de qualidade (isto é, exportações concentradas no segmento de média e baixa qualidade), sendo que as exportações da China e da Índia estiveram concentradas no segmento de baixa qualidade e no caso das economias asiáticas emergentes⁴⁷ foi encontrado um padrão mais balanceado entre os segmentos de qualidade; (iv) a AL obteve ganhos de *market-share* no segmento de média e alta qualidade no grupo de setores de alta tecnologia “puxada” pelos casos do Brasil e México.

Em termos da relação entre os valores unitários dos fluxos de comércio bilaterais, os autores encontraram que a distância entre os preços dos produtos exportados pelos países desenvolvidos e em desenvolvimento é maior nos casos dos setores de maior conteúdo tecnológico. Em relação à Ásia, as exportações da China têm menor valor unitário que da AL, o que não ocorreu no caso dos países asiáticos emergentes.

47 Segundo nota dos próprios autores, o grupo denominado “Ásia emergente” incluiu alguns países da ASEAN (Associação das Nações do Sudoeste Asiático) e a Coréia do Sul.

O trabalho de Paillacar & Zignago (2007) que avaliou o desempenho das exportações dos países da América Latina abre questões importantes a serem respondidas através do estudo mais aprofundado do comércio internacional no nível das variedades verticalmente diferenciadas. Vale dizer, a competitividade das exportações dos países da América Latina se mostrou bastante heterogênea, com destaque para o melhor desempenho do Brasil e México. De outro lado, a Ásia obteve um desempenho ligeiramente superior à América Latina, ressalvado o fato de que os resultados são heterogêneos no nível dos países. Destaca-se o pior desempenho da China e da Índia que tendem a exportar variedades de baixa-qualidade.

Esses trabalhos indicam que uma análise mais detalhada, incorporando os segmentos de qualidade, e além disso, tratando as diferentes regiões de destino das exportações pode mostrar resultados que não podem ser observados em uma análise agregada. Dessa forma, as próximas seções procuram verificar a concorrência chinesa com os quatro países objeto deste estudo, incorporando esses elementos.

3.4.1. Aspectos Metodológicos

Para realizar essa análise, serão consideradas as variedades de cada setor do comércio, segundo a classificação SH – 6 dígitos, totalizando cerca de 5.000 produtos. Foi utilizada a base de dados internacional “BACI”, que é construída e organizada pelo CEPII, com base nos dados da UN COMTRADE.⁴⁸ Esta base oferece os valores unitários dos fluxos de exportação e importação, corrigindo para as diferenças entre “fluxos-espelho” no comércio bilateral.⁴⁹ São disponibilizados os valores e quantidades comparáveis (isto é, através da conversão de quantidades registradas em diferentes unidades de medida), permitindo o cálculo de valores unitários para cerca de 240 países no período 1998-2007, para SH6, significando um elevado detalhamento dos dados de comércio no nível do produto. (Gaulier & Zignago, 2008).

Os fluxos bilaterais a 6 dígitos do SH para todos esses países mostram obviamente uma extensa variabilidade de valores unitários para um mesmo produto. No trabalho de Fontagné *et al.* (2007), os autores apresentam duas

48 Disponível em: <<http://comtrade.un.org>>.

49 A principal explicação para as diferenças está no registro de valores de comércio CIF (*Cost, Insurance, Freight*) em geral para o fluxo de importação e FOB (*Free on Board*) para o fluxo de exportação e envolve também a qualidade das informações prestadas pelos países.

metodologias alternativas para, a partir dos valores unitários dos fluxos bilaterais, realizar a classificação dos fluxos por segmentos de qualidade.

A primeira metodologia classifica os segmentos de qualidade a partir do valor unitário relativo, obtido pela divisão entre o valor unitário de um determinado fluxo bilateral e a média geométrica de todos os valores unitários mundiais do mesmo fluxo (ou de todos os valores unitários regionais, no caso de se considerar apenas uma região do mundo). Esse valor unitário relativo é denominado “ r ”. Dessa forma:

- Se $r < 1$, então, parte do fluxo de comércio é classificado como baixa qualidade ($1-r^\alpha$) e parte como média qualidade (r^α);
- Se $r > 1$, então, o fluxo de comércio é dividido em alta qualidade ($1 - 1/r^\alpha$) e média qualidade ($1 / r^\alpha$);
- Se $r = 1$, então, o fluxo de comércio não é dividido, sendo de média qualidade.

O parâmetro α suaviza o procedimento de divisão do fluxo em segmentos de qualidade. Fontagné et. al (2007) utilizam o valor 4 para este parâmetro, sendo este o valor que, segundo os autores dividiria de maneira equitativa o valor dos diferentes segmentos de qualidade.

A segunda metodologia simplesmente classifica todos os valores unitários relativos a partir de percentis, sendo que os produtos de baixa qualidade são aqueles localizados abaixo do 33º percentil e os de alta acima do 66º percentil.

Neste trabalho, foram realizados testes com as duas metodologias. Embora a tendência geral tenha sido parecida, os resultados obtidos com a segunda metodologia mostraram maior estabilidade na participação dos 3 segmentos de qualidade dentro do comércio mundial ao longo do período analisado. No caso da primeira metodologia, uma divisão mais estável dos segmentos de qualidade no comércio mundial dependeria de ajustes ad hoc no parâmetro α . Os resultados, portanto, serão apresentados a partir apenas da segunda metodologia.

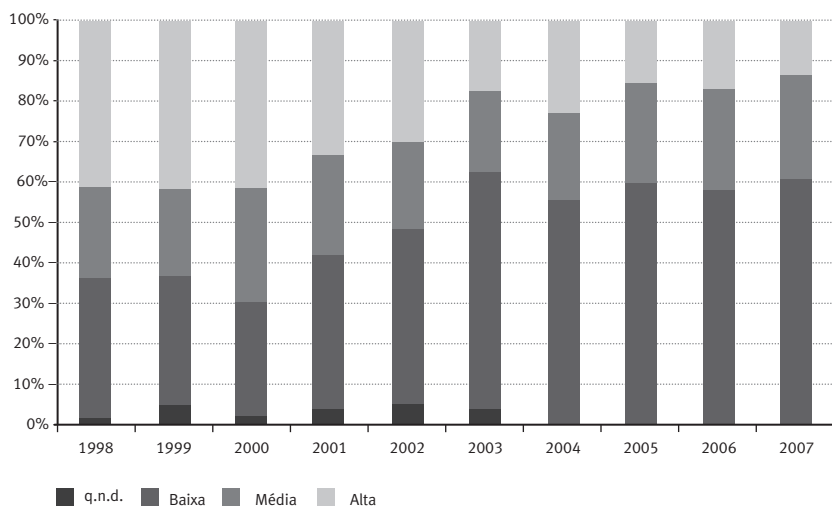
A próxima seção apresenta os resultados gerais em termos de participação relativa e *market-share* dentro dos grupos de qualidade para o comércio geral de Argentina, Brasil, México e Uruguai. Em seguida, os resultados são apresentados por região de destino das exportações para a ALADI, Estados Unidos e União Européia, destacando a evolução e o perfil das exportações

de cada país para cada região, buscando ao mesmo tempo, encontrar evidências de competição com a China.

3.4.2. Análise geral do desempenho comercial em segmentos de qualidade no comércio mundial

Em primeiro lugar, vale destacar o desempenho relativo dos países, em termos de participação de cada grupo de qualidade no total exportado de cada país. Observando inicialmente as exportações da Argentina, é possível observar através do gráfico 3.1, que ocorreu uma piora em termos do padrão de qualidade observado, com uma redução acentuada das exportações de produtos classificados como sendo de alta qualidade, em especial entre 2001 e 2003. Por outro lado, quem ganhou participação foram principalmente os produtos de baixa qualidade, enquanto os produtos de média qualidade tiveram uma perda de participação um pouco menor. É interessante notar que essa tendência continua a partir de 2004, embora de maneira menos acentuada. Em 2007, os produtos de baixa qualidade representaram 60,6% das exportações argentinas, enquanto as de média e baixa responderam por 25,5% e 13,7%, respectivamente.

Gráfico 3.1 Exportações argentinas por grupo de qualidade. 1998 a 2007. Em %

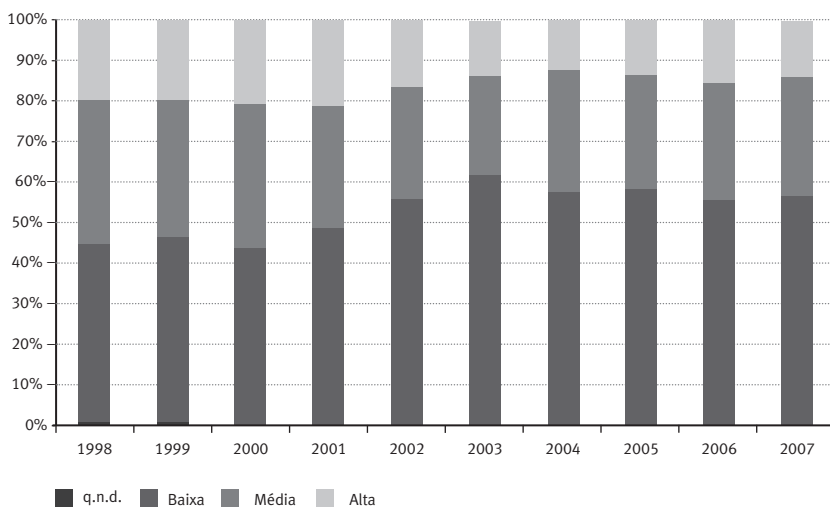


Fonte: Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Com relação ao Brasil, o gráfico 3.2 mostra que até 2001, ocorreu um pequeno aumento da importância relativa do grupo de produtos de baixa qualidade, em detrimento principalmente dos produtos de média qualidade. Já entre 2001 e 2003, o crescimento dos produtos de baixa qualidade ocorre ocupando espaço dos produtos de alta qualidade, que se reduzem para 12,4% em 2004 (contra 20,8% em 2001). Já a partir de 2005, observa-se maior estabilidade, embora com ligeira tendência de elevação da participação de produtos de alta qualidade (14,2% em 2007).

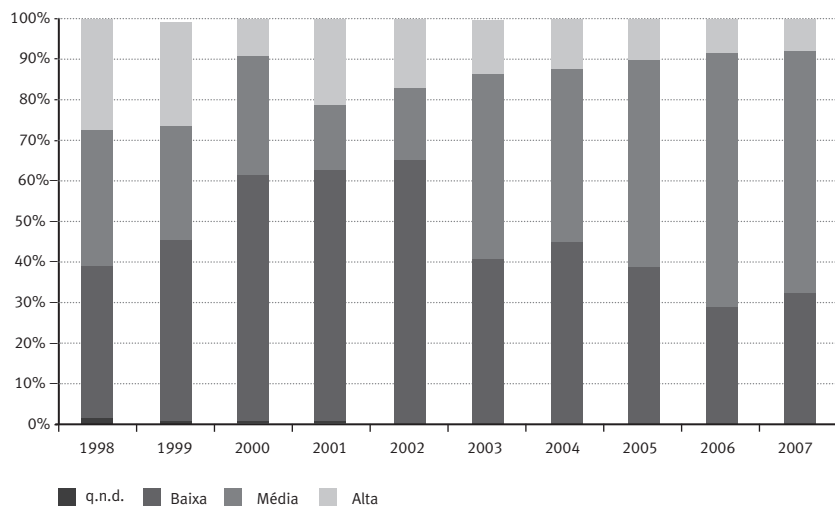
No caso do México, observam-se tendências bastante distintas entre o período 1998 e 2000, e o período 2001-2007. No primeiro período, a tendência mais marcante é a redução da participação dos produtos de alta qualidade (queda de 17,1% em 1998 para 9,4% em 2000), enquanto os produtos de baixa qualidade tem sua participação elevada de 38,3% para 60,8%. Já a partir de 2001, observa-se como tendência principal o aumento da participação de produtos de média qualidade, ocupando o espaço tanto dos produtos de alta, mas principalmente dos produtos de baixa qualidade. Em 2007, os produtos de média qualidade representaram 59,42% do total exportado pelo país, enquanto os produtos de baixa qualidade responderam por 31,1% e os de alta, por 8,2%.

Gráfico 3.2 Exportações brasileiras por grupo de qualidade. 1998 a 2007. Em %



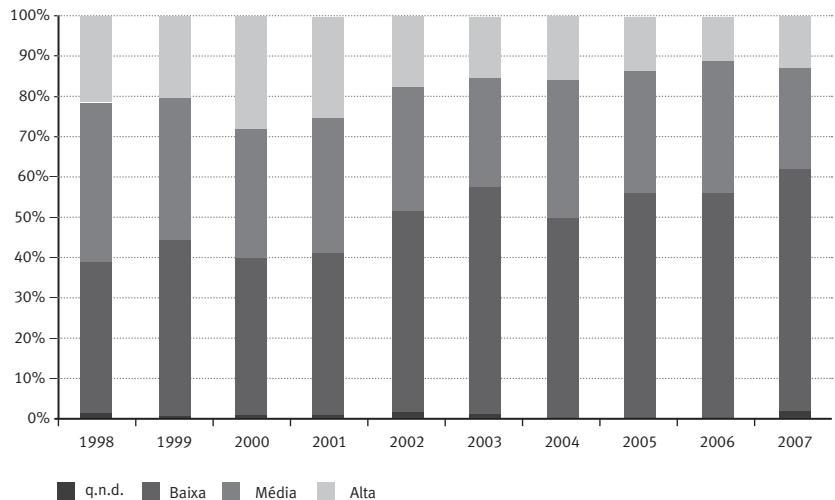
Fonte: Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Gráfico 3.3 Exportações mexicanas por grupo de qualidade. 1998 a 2007. Em %



Fonte: Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Gráfico 3.4 Exportações uruguaias por grupo de qualidade. 1998 a 2007. Em %



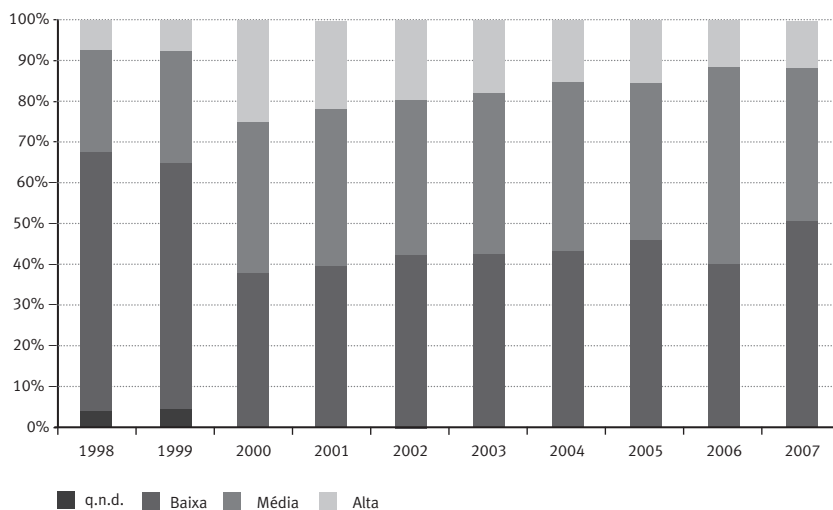
Fonte: Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

No caso das exportações do Uruguai, observa-se uma tendência praticamente contínua de elevação da participação de produtos de baixa qualidade.

Em 1998, a participação desses produtos era de 37,5%, enquanto que em 2007, passou para 60,1%. Já a participação dos produtos de alta qualidade mostrou tendência de redução, em especial a partir do ano 2000. Nesse ano, 28,4% das exportações uruguaias foram de alta qualidade. Em 2007, essa participação reduziu-se para 13,3%. O crescimento dos produtos de baixa qualidade também deslocou a participação dos produtos de média qualidade, que no início do período respondiam por 39,7% e passaram a representar 25,1% em 2007.

Finalmente, no caso das exportações chinesas, observa-se uma alteração importante em 2000, com o aumento da presença de produtos de alta qualidade na pauta. No entanto, a partir desse ano, a tendência passa a ser de piora na qualidade, com redução na participação de produtos de alta qualidade e elevação das participações de produtos tanto de média quanto de baixa qualidade.

Gráfico 3.5 Exportações chinesas por grupo de qualidade. 1998 a 2007. Em %



Fonte: Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

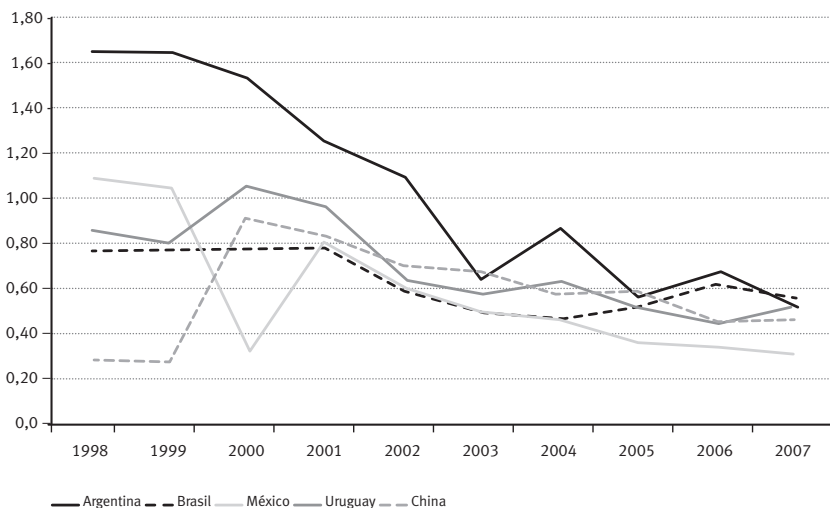
De maneira geral, pode-se perceber uma tendência geral de todos os países analisados em redução da participação de produtos de alta qualidade na pauta. O país que sofreu a maior perda da parcela de alta qualidade nas exportações foi a Argentina; a participação das exportações de alta qualidade foi de 40,6% em 1998 para 13,7% em 2007. O patamar atingido pelas exportações de alta qualidade da Argentina em 2007 foi próximo ao do Brasil, 14,2%, e do Uruguai, 13,3%, nesse mesmo ano. Quanto ao México, a parcela referente às exportações de alta qualidade alcançou 8,2% em 2007, patamar inferior ao

da Argentina, Brasil e Uruguai. Isso mostra que em termos de exportações de produtos de alta qualidade, os quatro países latino-americanos selecionados encontram-se em patamar notavelmente inferior ao do mundo, que exporta no grupo de alta qualidade 25,1% do total. Por sua vez, a China também passou pelo mesmo processo de redução da participação desses produtos.

Uma análise comparativa pode ser mais facilmente visualizada a partir do cálculo da razão entre a participação de cada categoria em cada país e a participação da mesma categoria no total do comércio mundial. Dessa forma, um índice maior do que 1 mostra que naquela categoria de produto o país em questão apresenta participação relativa daquela categoria no total das exportações do país maior do que a observada para o total mundial. Por outro lado, um índice menor do que 1 indica uma participação relativa menor do que a verificada para o total mundial.

O Gráfico 3.6 mostra a evolução desses índices para os países analisados. Como pode ser observado, a maior parte dos países apresenta uma tendência de redução do índice. Argentina e México, inclusive tinham índices superiores à unidade no início do período e passaram a apresentar redução ao longo dos anos analisados. Apenas o Brasil mostra algum sinal de recuperação a partir de 2004, mas ainda assim, com um indicador bastante abaixo de 1. Em 2007, Brasil, Argentina e Uruguai tiveram índices bastante próximos (em torno de 0,55), enquanto a China atingiu 0,46, acima do México, com índice de 0,36.

Gráfico 3.6 Evolução relativa dos segmentos de alta qualidade



Fonte: Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Por outro lado, quando se considera o mesmo índice para os produtos de baixa qualidade, temos uma situação também de piora relativa. Com exceção do México, Argentina, Brasil e Uruguai, apresentaram uma deterioração da qualidade de suas exportações representada pelo aumento da participação do segmento de baixa qualidade. Em comparação ao mundo, a parcela referente à participação do grupo de baixa qualidade no total de exportações foi significativamente maior nesses três países do que a observada no mundo. O México se diferencia dos demais países, pois apesar de ter atingido o pico de 64,9% de participação de produtos de baixa qualidade em 2003, suas exportações melhoraram de qualidade a partir daí. A parcela de produtos de baixa qualidade exportados pelo México reduziu-se gradativamente de 2004 para 2007, e em 2007 a participação relativa de produtos de baixa qualidade no total exportado pelo México era praticamente o mesmo do verificado para o total mundial, resultando em um índice próximo de 1.

Finalmente a China, apesar da redução do indicador entre 1999 e 2000, passou a mostrar uma tendência levemente ascendente a partir de então, situando-se em 2007, em um patamar intermediário entre os países do Mercosul e o México.

Para o segmento de média qualidade, a *performance* exportadora do México é que merece destaque. De 1998 para 2007, a participação de produtos de média qualidade nas exportações mexicanas saltou de 33,6% para 59,4%, patamar superior ao do mundo, que exporta no grupo de média qualidade cerca de 41,5% do total. Com isso, o indicador de qualidade relativa para os produtos de média qualidade ficou bem acima da unidade nos últimos anos analisados.

Os demais países latino-americanos em questão (Argentina, Brasil e Uruguai) ficaram abaixo desse nível mundial, com índices bastante menores do que 1. Já a China, depois de ficar próximo da unidade no início da década, apresentou algumas oscilações a partir de 2005 e terminou 2007 com um índice de 0,87.

As informações sobre o *market-share* dos países em geral mostram que a tendência observada em termos de participação relativa também pode ser verificada nas informações de participação de mercado. Em geral, os países latinoamericanos perderam *market-share*, com exceção do Brasil, que apresentou um pequeno aumento. Por outro lado, a China teve um aumento de mais de 5 pontos percentuais, passando de 4,6% em 1998 para 10% do mercado mundial em 2007.

Considerando os segmentos de qualidade, verifica-se que no caso dos produtos de alta qualidade, os países da AL analisados mostraram uma tendência geral de perda de *market-share*. Na Argentina, o *market-share* era de 0,8% em 1998, caindo para 0,2% em 2007. Por outro lado, o país ganhou participação no segmento de baixa qualidade, atingindo 0,8% em 2007.

No caso do Brasil, a perda tanto nos segmentos de média e alta qualidade foi pequena e mais do que compensada pelo aumento da participação do país no segmento de baixa qualidade (de 1,5% para 2,2% do total mundial), resultando em aumento no *market-share* total do país no mercado mundial.

A perda no segmento de alta qualidade foi mais evidente para o México, que tinha no início do período a maior parcela de mercado entre os países da AL analisados, mas teve seu *market-share* sistematicamente reduzido, atingindo 0,6% em 2007. Ocorreu perda também no segmento de baixa qualidade, que foi compensado pelo ganho nos segmentos de média qualidade.

Tabela 3.7 Variação do *market-share* por segmento de qualidade no mercado mundial, período 1998-2007. Em pontos percentuais.

País		Baixa	Média	Alta	TOTAL
Argentina	1998	0,6	0,3	0,8	0,5
	2007	0,8	0,2	0,2	0,4
	Variação	0,2	0,1	-0,6	-0,1
Brasil	1998	1,5	0,9	0,8	1,0
	2007	2,2	0,8	0,7	1,2
	Variação	0,7	-0,1	-0,1	0,2
México	1998	2,8	1,8	2,3	2,1
	2007	2,0	2,7	0,6	2,0
	Variação	-0,8	0,9	-1,7	-0,1
Uruguai	1998	0,08	0,06	0,05	0,06
	2007	0,08	0,02	0,02	0,04
	Variação	0,00	-0,04	-0,03	-0,02
China	1998	10,2	3,0	1,3	4,6
	2007	16,5	8,7	4,6	10,0
	Variação	6,3	5,7	3,3	5,4

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Com relação ao Uruguai, o segmento de baixa qualidade permaneceu estável, ao mesmo tempo em que os segmentos de média e alta qualidade perderam participação. Por outro lado, a China conseguiu obter uma elevação importante de *market-share*, passando de 1,3% para 4,6% do total mundial dentro de segmento de alta qualidade em 2007. Vale observar, po-

rém, que essa participação é muito menor do que a verificada nos demais segmentos. No segmento de baixa qualidade, por exemplo, o crescimento total foi de 6,4 pontos percentuais no período, atingindo 16,5% em 2007.

Observa-se, assim, que tanto a China quanto os países da AL analisados apresentaram um piora relativa na composição de suas exportações por segmento de qualidade. Porém, em termos de *market-share*, mesmo tendo apresentado maior ganho relativo nos segmentos de baixa qualidade, a China conseguiu aumentar a participação no comércio mundial de produtos de alta qualidade, ao contrário dos demais países analisados. No entanto, até aqui a análise da evolução da participação das exportações por grupo de qualidade no total de exportações e a análise da evolução do *market-share* por categoria de qualidade, esteve focada no mundo como destino.

Pretende-se a seguir, observar os padrões de exportação por qualidade e categoria de produtos para diferentes destinos. Essa análise permitirá observar a existência de concorrência com a China de maneira mais direta nesses diferentes mercados regionais. Dessa forma, destacou-se do mercado mundial três regiões de destino a serem observadas: Aladi, EUA e UE.

Para cada uma dessas regiões, as informações de segmentos de qualidade serão cruzadas com a classificação mais tradicional de intensidade tecnológica, de maneira a ter um retrato mais completo da evolução do *market-share* nas regiões.

3.4.3. Análise da concorrência chinesa nos mercados da ALADI

Considerando em primeiro lugar o desempenho na ALADI mostrado na tabela 3.8, imediatamente chama atenção a rápida evolução do *market-share* da China nesse mercado. No início do período analisado, tanto Argentina quanto Brasil tinham uma posição muito mais destacada do que a China na região. Em 2007, a China já tinha ultrapassado os dois países e atingido quase 10% do *market-share* dentro da ALADI. Considerando a classificação por intensidade tecnológica, chama atenção a elevada penetração dos produtos intensivos em trabalho e recursos naturais, que já era elevada em 1998 (6,3%), mas que atinge 21,3% em 1997. No entanto, em todos os demais segmentos, inclusive nos produtos de alta intensidade tecnológica, o ganho de *market-share* chinês foi muito significativo. Essas informações confirmam que em termos comparativos a China foi um das principais beneficiária do ciclo de crescimento recente das economias da região.

Tabela 3.8 *Market-share por categoria tecnológica no mercado da ALADI, 1998, 2003 e 2007. Em %*

		1998	2003	2007
Argentina	Commodities Primárias	14,2	9,9	10,0
	Intensivas em Trabalho e Recursos Naturais	3,0	2,3	2,3
	Baixa Intensidade	2,9	2,3	2,5
	Média Intensidade	3,7	1,9	3,4
	Alta Intensidade	1,7	1,9	1,9
	Não classificados	8,8	12,6	5,3
	Total	4,6	3,9	3,8
Brazil	Commodities Primárias	5,6	5,2	5,8
	Intensivas em Trabalho e Recursos Naturais	6,0	5,7	6,5
	Baixa Intensidade	7,7	6,8	8,9
	Média Intensidade	5,4	5,8	7,9
	Alta Intensidade	2,9	2,9	4,4
	Não classificados	2,0	2,3	5,3
	Total	4,7	4,5	6,3
México	Commodities Primárias	1,0	0,8	1,2
	Intensivas em Trabalho e Recursos Naturais	1,4	0,8	0,8
	Baixa Intensidade	2,4	1,2	1,6
	Média Intensidade	1,1	0,6	1,8
	Alta Intensidade	2,3	2,2	3,1
	Não classificados	1,4	0,4	0,4
	Total	1,5	1,2	1,8
Uruguai	Commodities Primárias	3,0	1,5	1,3
	Intensivas em Trabalho e Recursos Naturais	1,1	0,5	0,6
	Baixa Intensidade	0,2	0,1	0,1
	Média Intensidade	0,3	0,1	0,2
	Alta Intensidade	0,2	0,1	0,2
	Não classificados	0,3	0,2	0,2
	Total	0,7	0,3	0,3
China	Commodities Primárias	0,6	1,1	1,7
	Intensivas em Trabalho e Recursos Naturais	6,3	11,7	21,3
	Baixa Intensidade	2,1	4,8	12,7
	Média Intensidade	1,0	2,9	7,9
	Alta Intensidade	2,2	8,5	14,3
	Não classificados	2,0	3,2	2,1
	Total	2,0	5,4	9,8

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

O Brasil, embora tenha reduzido ligeiramente sua penetração entre 1998 e 2003, também apresentou um crescimento importante entre 2003 e 2007, indicando que também conseguiu capturar uma parte do crescimento da demanda proveniente do crescimento da região. Embora nesse período também tenha se verificado um crescimento generalizado em todas as categorias, destaca-se a elevação dos produtos de média e alta intensidade tecnológica. Interessante notar que na categoria de média intensidade tecnológica, a participação brasileira é exatamente a mesma obtida pela China em 2007.

Já o México também aumentou sua participação entre 2003 e 2007, embora o valor atingido em 2007 tenha sido somente pouco superior a 1998. Vale também destacar o crescimento observado nas exportações de produtos de média e alta intensidade tecnológica. A Argentina e Uruguai, por outro lado, sofreram uma perda de participação ao longo de todo o período, embora também o primeiro período (1998-2003) tenha sido mais negativo do que o período mais recente. No caso argentino, entre 2003 e 2007, a redução do *market-share* geral foi influenciada pelo desempenho dos produtos não-classificados, uma vez que os demais setores mantiveram sua posição, ao aumentaram, como no caso do setor de média intensidade tecnológica.

As informações de *market-share* da tabela 3.9 indicam que a elevação da demanda por importações dos países da ALADI beneficiou muito mais a China do que os países analisados da própria região. Ao mesmo tempo, também aponta para o fato de que a concorrência chinesa parece ocorrer de maneira mais direta com as exportações brasileiras, com os dois países sendo responsáveis por uma parcela importante das vendas de produtos manufaturados para a região.

Outra informação importante é que no período mais recente (2003 a 2007), o crescimento da China foi acompanhado pelo crescimento, embora em um patamar muito inferior, do *market-share* dos demais países, em especial nos setores de alta e média intensidade tecnológica. Parece haver indicações, portanto, que o período de crescimento mais elevado dos países da região, atenuou os efeitos da competição chinesa, através do estímulo à demanda intra-regional.

A abertura e o cruzamento das informações de categoria tecnológica com grupos de qualidade permitem ter uma visão mais apurada da evolução do *market-share* dos diferentes países. Um primeiro elemento que deve ser destacado é que em geral o perfil da pauta dos países da própria região, em termos de qualidade dos produtos exportados, é mais elevado

do que nas exportações totais. Em especial na Argentina, Brasil e México, a participação dos produtos de alta qualidade nas exportações para a ALADI é mais elevada do que nas exportações totais. Na China, também observa-se uma tendência de aumento da participação de produtos de alta qualidade maior do que a verificada para o total das exportações, enquanto que no Uruguai, as participações são relativamente semelhantes nas duas regiões.

Considerando, porém, os dados de *market-share*, no caso da Argentina fica evidente que a perda de *market-share* ocorrida esteve concentrada principalmente nos segmentos de alta qualidade. A tabela 3.10 mostra que esse processo foi generalizado em todas as categorias tecnológicas, uma vez que a perda de *market-share* no segmento de alta qualidade não foi totalmente compensada pelo ganho nos demais segmentos. Por outro lado, também percebe-se que esse processo foi muito mais intenso no período 1998-2003. No período 2003-2007 a perda de *market-share* foi maior no segmento de média qualidade, em especial pelo desempenho dos produtos não classificados e commodities primárias. Nos produtos manufaturados, deve se destacar que o ganho nos setores de média intensidade tecnológica ocorreu nos três segmentos, inclusive no de alta qualidade.

No caso do Brasil, também se verificou uma perda de *market-share* nos segmentos de alta qualidade da maioria das categorias tecnológicas. No entanto, os ganhos obtidos nos segmentos de baixa e média qualidade acabaram por compensar essa perda. A categoria de produtos de alta intensidade tecnológica, porém, se constituiu em exceção, uma vez que o Brasil conseguiu ganhos nos três segmentos de qualidade, mas em especial no de alta qualidade. Considerando em especial o período 2003-2007, o Brasil apresentou ganhos expressivos nos segmentos de alta qualidade, com exceção da categoria de produtos intensivos em trabalho e recursos naturais.

Já a evolução das exportações mexicanas mostra um comportamento mais homogêneo, com uma distribuição um pouco mais equitativa entre os grupos de qualidade. Chama atenção o fato de que além de ter ganho de *market-share* concentrado no segmento de média e alta intensidade tecnológica, dentro dessa categoria a elevação ocorreu principalmente dentro do segmentos de alta qualidade. Finalmente, no caso do Uruguai, a perda de *market-share* ficou concentrada na categoria de commodities primárias, e dentro desta, no segmento de alta e principalmente de média qualidade.

Tabela 3.9 Variação do *market-share* por categoria tecnológica e segmento de qualidade no mercado da ALADI, período 1998-2007. Em pontos percentuais.

	Intec/Uncdad	1998-2003			2003-2007			1998-2007		
		Baixa	Média	Alta	Baixa	Média	Alta	Baixa	Média	Alta
Argentina	Commodities Primárias	-2,9	-0,0	-23,3	5,9	-4,2	4,4	3,0	-4,2	-18,8
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	1,3	-0,5	-5,7	0,7	0,5	-0,9	2,0	0,0	-6,7
	Baixa Intensidade	2,2	-1,2	-4,8	-0,3	0,7	0,6	1,9	-0,6	-4,2
	Média Intensidade	1,6	0,9	-12,7	0,8	1,7	1,8	2,3	2,6	-10,9
	Alta Intensidade	1,8	0,0	-2,2	0,2	0,7	-0,7	2,0	0,8	-2,9
	Não classificados	6,7	4,5	-10,0	-3,2	-10,1	-7,6	3,5	-5,6	-17,5
	Total	1,3	0,9	-8,7	1,2	-0,4	-0,0	2,4	0,5	-8,7
Brasil	Commodities Primárias	4,8	-1,3	-8,2	-1,8	1,7	1,3	3,1	0,4	-6,9
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	4,1	-1,1	-4,4	-1,7	3,0	-0,6	2,4	1,9	-5,0
	Baixa Intensidade	6,4	-3,7	-6,9	-5,1	7,0	4,8	1,3	3,3	-2,1
	Média Intensidade	4,8	-1,1	-4,3	2,6	2,6	2,6	7,4	1,4	-1,7
	Alta Intensidade	2,7	-1,0	-1,6	-0,9	1,3	4,9	1,8	0,3	3,3
	Não classificados	3,5	-1,7	-1,3	4,5	-0,2	2,1	8,0	-1,9	0,8
	Total	4,0	-1,5	-4,2	0,1	2,1	3,4	4,1	0,6	-0,8
México	Commodities Primárias	-0,5	-0,1	0,5	-0,0	0,9	-0,4	-0,5	0,8	0,1
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	-0,7	-0,6	-0,6	0,2	0,1	-0,2	-0,5	-0,5	-0,8
	Baixa Intensidade	-1,6	-1,1	-0,7	-0,2	1,0	0,1	-1,8	-0,1	-0,6
	Média Intensidade	-0,6	-0,5	-0,2	0,6	1,6	0,9	0,0	1,1	0,7
	Alta Intensidade	0,4	-0,0	-1,2	0,2	0,7	2,4	0,7	0,6	1,3
	Não classificados	-2,0	-0,7	-0,2	0,0	-0,3	1,4	-2,0	-1,0	1,2
	Total	-0,5	-0,3	-0,5	0,3	0,8	1,2	-0,2	0,5	0,7
Uruguay	Commodities Primárias	0,1	-3,0	-1,7	0,1	-0,9	1,0	0,1	-3,9	-0,6
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	-0,3	-0,7	-0,8	0,2	0,2	-0,4	-0,1	-0,5	-1,3
	Baixa Intensidade	-0,1	-0,1	-0,2	-0,0	0,0	-0,1	-0,1	-0,1	-0,3
	Média Intensidade	0,0	-0,2	-0,2	0,3	0,0	-0,2	0,3	-0,1	-0,5
	Alta Intensidade	-0,2	-0,0	-0,1	0,0	0,2	-0,0	-0,2	0,1	-0,1
	Não classificados	0,2	-0,1	-0,2	-0,2	0,0	-0,0	0,0	-0,1	-0,2
	Total	-0,1	-0,5	-0,4	0,1	-0,0	-0,0	0,0	-0,5	-0,4
China	Commodities Primárias	1,0	0,2	0,6	0,7	0,8	-0,5	1,7	1,1	0,1
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	6,7	3,2	10,5	8,1	12,1	4,5	14,8	15,3	15,0
	Baixa Intensidade	3,5	2,5	1,5	12,6	3,6	-0,2	16,1	6,1	1,3
	Média Intensidade	0,4	3,1	1,9	11,7	1,3	4,2	12,1	4,3	6,2
	Alta Intensidade	7,7	5,7	5,9	7,6	7,2	0,3	15,3	12,9	6,2
	Não classificados	-0,8	2,7	2,4	-0,4	-2,2	-0,5	-1,1	0,5	2,0
	Total	3,1	3,5	4,4	7,2	3,3	1,6	10,3	6,8	5,9

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Já para o caso chinês, o crescimento do *market-share* ocorreu em todos os segmentos de qualidade. No entanto, enquanto a categoria de produtos intensivos em trabalho e recursos naturais teve um crescimento parecido em todos os segmentos de qualidade; nas demais categorias, o ganho foi mais concentrado nos segmentos da baixa qualidade.

Interessante notar que, quando se analisa de maneira separada o período 2003-2007, o crescimento da China esteve muito concentrado nos segmentos de baixa qualidade. Esse comportamento ocorreu em especial nas categorias de baixa e média intensidade tecnológica. No caso dos produtos de alta intensidade tecnológica, também observou-se um ganho relevante nos segmentos de média qualidade.

Os efeitos sobre os países da região, porém, se mostrou menos intenso, em grande parte porque os ganhos de *market-share* desses países foram mais acentuados nos produtos de alta qualidade, em especial no Brasil e no México. Ou seja, nesse segundo período parece ter havido uma espécie de fuga da competição chinesa, através do aumento dos produtos de alta qualidade. Por exemplo, considerando a categoria de produtos de alta intensidade tecnológica, o ganho de *market-share* da China no período foi de 7,6 pontos percentuais no segmento de baixa qualidade, e apenas 0,3 pontos percentuais no segmento de alta qualidade. Por sua vez, o Brasil teve um ganho de 4,9 enquanto o México teve um ganho de 2,9 pontos percentuais para essa mesma categoria e para mesmo segmento.

A evolução da concorrência chinesa pode ser melhor avaliada a partir do cálculo do índice de similaridade com as exportações chinesas no mercado da Aladi. O índice de similaridade das estruturas de exportações de cada país com a China pode ser definido por: $Is = (1 - 1/2 * |a_{rit} - a_{cnit}|) * 100$, onde a_{rit} representa a participação das exportações do produto i nas exportações do país r para a Aladi no período t , e a_{cnit} representa a participação do produto i nas exportações da China. Dessa forma, esse índice atinge valor 100 quando a estrutura das exportações dos dois países para a mesma região de destino for exatamente igual. Por outro lado, quanto mais próximo de 0, menor a semelhança em termos das estruturas de exportações. Quanto maior a similaridade das estruturas de exportação, maior a tendência de uma competição acirrada entre os países exportadores para a região. Além do cálculo tradicional para os produtos a 6 dígitos, foi realizado também o cálculo para os segmentos de qualidade. Isto significa que no caso dos segmentos de qualidade, a

influência positiva sobre o índice ocorrerá apenas quando os dois países exportarem o mesmo produto no mesmo segmento de qualidade.

Tabela 3.10 Índice de Similaridade da pauta de exportações com as exportações chinesas no mercado da ALADI. 1998, 2003 e 2007

	Produto			Segmento de qualidade		
	1998	2003	2007	1998	2003	2007
Argentina	10,9	8,7	14,0	3,3	5,2	9,0
Brasil	16,5	18,6	26,0	8,7	12,9	17,4
México	19,4	20,2	22,1	11,5	14,3	15,6
Uruguai	9,4	6,7	7,7	3,6	3,5	4,5

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Considerando os dados por produto, as informações da tabela 3.10 revelam uma tendência clara de aumento dos índices de similaridade, fato que está associado diretamente ao crescimento e à diversificação das exportações chinesas para a região. Comparando entre os países, o Brasil é o país que apresenta estrutura mais próxima das exportações chinesas. Em 1998 a estrutura das exportações chinesas era mais semelhante às exportações do México. Porém, com a diversificação das exportações chinesas para a ALADI, a concorrência com o Brasil aumentou em ritmo superior ao verificado com as exportações do México. Já a sobreposição com as exportações da Argentina e do Uruguai é menor, embora no caso da Argentina o índice tenha se elevado bastante de 2003 para 2007.

Quando se toma em conta os segmentos de qualidade, é possível verificar que os índices, como seria de se esperar, são menores, porém apresentam basicamente a mesma tendência, isto é, crescimento da similaridade com a pauta chinesa, em especial no caso do Brasil.

As informações mais detalhadas são apresentadas na tabela 3.11, que indica o índice de similaridade por categoria tecnológica. No caso da Argentina, é possível observar que a concorrência mais acirrada ocorre nos setores de baixa intensidade tecnológica, seguida pelos produtos de média intensidade e intensivos em trabalho e recursos naturais. Essas mesmas categorias também são, no caso do Brasil, onde se verifica a maior concorrência com a China, embora o patamar do índice seja maior no Brasil. Além disso, os produtos de alta intensidade tecnológica também sofrem uma concorrência relativamente acirrada.

Tabela 3.11 Índice de similaridade da pauta de exportações com as exportações chinesas por categoria tecnológica nos mercados da ALADI. 1998, 2003 e 2007

		Produtos			Segmentos de qualidade		
		1998	2003	2007	1998	2003	2007
Argentina	Commodities Primárias	15,2	9,9	13,7	6,3	4,6	7,4
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	17,3	15,3	22,2	4,4	9,0	14,9
	Baixa Intensidade	18,7	15,7	29,5	4,8	8,2	18,0
	Média Intensidade	15,1	17,4	23,0	4,2	10,6	14,9
	Alta Intensidade	13,0	7,7	9,4	4,5	4,7	6,6
Brasil	Commodities Primárias	8,8	11,9	14,6	3,8	6,9	9,4
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	23,0	28,9	30,4	12,8	20,0	19,7
	Baixa Intensidade	23,0	22,8	38,1	12,6	14,2	21,8
	Média Intensidade	20,0	20,4	31,7	9,5	14,7	20,9
	Alta Intensidade	15,8	18,4	22,3	8,8	11,7	16,4
México	Commodities Primárias	7,8	11,5	11,7	3,6	4,9	4,8
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	22,9	20,0	21,7	14,6	14,0	14,6
	Baixa Intensidade	17,9	15,8	23,6	10,3	9,6	16,6
	Média Intensidade	24,8	28,3	22,7	14,1	20,0	16,2
	Alta Intensidade	21,5	20,5	25,1	12,5	15,2	18,1
Uruguai	Commodities Primárias	20,4	4,8	8,6	1,4	2,6	4,6
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	17,2	12,7	14,1	5,1	6,3	9,0
	Baixa Intensidade	10,1	10,5	10,3	5,4	6,0	5,0
	Média Intensidade	12,0	9,7	12,6	5,1	5,2	7,8
	Alta Intensidade	12,7	8,3	5,6	8,5	4,0	2,5

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Já no caso do México, os produtos de alta intensidade tecnológica são os que sofrem maior concorrência, embora nos demais segmentos de produtos manufaturados também tenha se verificado um índice relativamente elevado. O Uruguai, por ter uma pauta mais especializada, foi o país que menos sofreu com a diversificação das exportações chinesa para a região, inclusive em alguns casos, com a redução do índice de similaridade.

Um último aspecto a ser ressaltado é a diferença de evolução dos índices quando se considera o nível de produtos ou o nível de segmentos de qualidade. Para facilitar a análise, na tabela 3.12, mostrada a seguir, foi calculada a razão entre os dois índices. Dessa forma, a redução do indicador mostra que a diferença entre os dois níveis de análise diminuiu.

A tendência geral observada foi de uma redução do índice entre 1998 e 2003, o que mostra que a competição entre as variedades de qualidade cresceu mais rapidamente que a competição observada ao nível dos produtos. Ou

seja, além do aumento dos índices de sobreposição para produtos, ocorreu um aumento mais rápido ainda no índice de sobreposição para as qualidades exportadas, indicando uma aproximação da China com os produtos exportados pelos países analisados, inclusive e principalmente dentro dos segmentos de qualidade. Já entre 2003 e 2007, não é possível detectar uma tendência clara de redução do índice, inclusive porque em alguns casos o índice volta a aumentar, como no caso das exportações de produtos de média intensidade tecnológica exportados pelo Brasil e dos produtos de alta intensidade exportados pelo México. Nesse caso, a evolução da similaridade ao nível do produto foi menor do que a verificada no nível das variedades.

Tabela 3.12 Índice de similaridade ao nível de produto/Índice de similaridade ao nível de segmento de qualidade, por categoria tecnológica. 1998, 2003 e 2007.

		1998	2003	2007
Argentina	Commodities Primárias	2,4	2,2	1,9
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	3,9	1,7	1,5
	Baixa Intensidade	3,9	1,9	1,6
	Média Intensidade	3,6	1,6	1,5
	Alta Intensidade	2,9	1,6	1,4
Brasil	Commodities Primárias	2,3	1,7	1,6
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	1,8	1,4	1,5
	Baixa Intensidade	1,8	1,6	1,7
	Média Intensidade	2,1	1,4	1,5
	Alta Intensidade	1,8	1,6	1,4
México	Commodities Primárias	2,2	2,3	2,4
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	1,6	1,4	1,5
	Baixa Intensidade	1,7	1,6	1,4
	Média Intensidade	1,8	1,4	1,4
	Alta Intensidade	1,7	1,3	1,4
Uruguai	Commodities Primárias	14,6	1,8	1,9
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	3,4	2,0	1,6
	Baixa Intensidade	1,9	1,8	2,1
	Média Intensidade	2,4	1,9	1,6
	Alta Intensidade	1,5	2,1	2,2

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Novamente aqui, se encontram indícios de que ocorreu uma concorrência menos intensa entre os países da região e a China no mercado da ALADI, em função de uma especialização intra-produtos em segmentos de qualidade de mais diferenciados no período mais recente em relação ao período 1998-

2003. Isso não significa que a similaridade das estruturas de exportações entre a China e os países da região, em especial Brasil e México, não tenha aumentado, mas no período recente, esse aumento foi menos intenso quando se consideram os diferentes segmentos de qualidade.

3.4.4. Análise da concorrência chinesa nos Estados Unidos

A análise das informações no mercado dos Estados Unidos revela o rápido crescimento observado nas importações provenientes da China. O crescimento foi intenso em todas as categorias tecnológicas, com exceção das commodities primárias. Vale destacar, porém, a penetração da indústria intensiva em trabalho e recursos naturais, que já tinha participação elevada em 1998 e chega a 1/3 do total em 2007. Além disso, também vale ressaltar o crescimento acelerado das categorias de alta intensidade e baixa intensidade tecnológica.

Com certeza, entre os países da AL analisados, o México é o país que pode ter sofrido de maneira mais efetiva o crescimento da China, conforme destacado por vários trabalhos. Os dados mostram que enquanto a China teve um crescimento rápido do *market-share*, o México teve um desempenho apenas ligeiramente positivo, com crescimento marginal no período considerado. Além disso, em algumas categorias tecnológicas, claramente houve uma perda de *market-share* do México, como no caso dos produtos intensivos em trabalho e recursos naturais. Esta categoria foi, como destacado, aquela onde a China ocupa maior espaço na importações dos EUA. No caso dos produtos de alta intensidade tecnológica, por outro lado, o México conseguiu ainda elevar um pouco o *market-share* no período, a despeito da concorrência chinesa.

Nos demais países, a disparidade de *market-share* em relação a China aponta efeitos menos intensos, além do fato de da especialização nos produtos manufaturados de maior intensidade tecnológica ser menor nesse mercado.

Tabela 3.13 *Market-share* por categoria tecnológica no mercado dos EUA, 1998, 2003 e 2007.

		1998	2003	2007
Argentina	Commodities Primárias	1,0	0,8	0,8
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	0,3	0,2	0,1
	Baixa Intensidade	0,3	0,3	0,2
	Média Intensidade	0,1	0,1	0,1
	Alta Intensidade	0,1	0,1	0,1
	Não classificados	0,6	0,7	0,4
	Total	0,3	0,3	0,2

		1998	2003	2007
Brasil	Commodities Primárias	2,7	3,2	3,1
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	1,2	1,7	1,4
	Baixa Intensidade	2,7	2,7	3,5
	Média Intensidade	0,8	1,0	0,9
	Alta Intensidade	0,8	1,2	0,9
	Não classificados	1,3	1,3	1,2
	Total	1,2	1,4	1,3
México	Commodities Primárias	9,0	9,3	9,5
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	9,2	8,8	6,5
	Baixa Intensidade	9,2	11,2	9,6
	Média Intensidade	14,4	15,9	15,1
	Alta Intensidade	8,8	9,6	10,7
	Não classificados	8,0	9,0	9,7
	Total	10,6	11,3	11,0
Uruguai	Commodities Primárias	0,10	0,20	0,24
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	0,06	0,03	0,02
	Baixa Intensidade	0,00	0,01	0,00
	Média Intensidade	0,00	0,00	0,00
	Alta Intensidade	0,00	0,00	0,00
	Não classificados	0,08	0,00	0,02
	Total	0,03	0,02	0,03
China	Commodities Primárias	2,0	3,3	4,9
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	18,0	20,5	33,1
	Baixa Intensidade	8,8	17,7	23,9
	Média Intensidade	3,3	6,0	11,5
	Alta Intensidade	6,1	13,6	22,1
	Não classificados	3,3	3,0	2,4
	Total	6,7	10,2	14,9

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Os dados de variação de *market-share* por segmentos de qualidade e por categoria tecnológica revela que o crescimento da China no mercado americano foi muito diferente de acordo com a categoria analisada e também de acordo com o sub-período. Enquanto no período 1998-2003 os dados apontam para um upgrade na pauta com ganho de *market-share* tanto nos segmentos de média qualidade quanto nos de alta qualidade, no período 2003-2007 houve uma concentração muito maior nos segmentos de baixa qualidade. Com exceção dos produtos de média intensidade tecnológica, onde ocorreram ganhos nos três segmentos de qualidade no último período, as demais categorias dentro da manufatura apontaram um crescimento

muito elevado nos segmentos de baixa qualidade, algum crescimento nos de alta e redução no segmento de média qualidade.

Olhando para as informações do México, observa-se para o período como um todo que a perda de *market-share* nos produtos intensivos em trabalho e recursos naturais foi concentrada nos segmentos de baixa qualidade e no de alta qualidade. Em especial no período mais recente, a perda foi muito concentrada no segmento de alta qualidade. Ao mesmo tempo, a concentração dos ganhos no segmento de média qualidade coincide com o segmento onde a China teve menos êxito.

Nas categorias de alta e média intensidade tecnológica, também observa-se uma concentração nos segmentos de média qualidade ao longo do período mais recente, indicando uma certa especialização na faixa de preços médios, de maneira a fugir da concorrência chinesa, que concentrou seus ganhos no segmento de baixa qualidade.

No caso do Brasil, também observa-se uma concentração elevada do ganho de *market-share* nas commodities primárias, nos segmentos de baixa e alta qualidade. Por outro lado, nos produtos industriais, observa-se uma evolução positiva principalmente nos produtos de baixa intensidade tecnológica, onde o ganho de *market-share* foi concentrado nos segmentos de média e alta qualidade. No caso dos produtos de alta intensidade tecnológica, embora o Brasil tenha perdido *market-share* nos segmentos de alta qualidade, chama atenção a participação desse segmento no total (51,7% em 2007).

A Argentina apresentou no período uma piora em termos de *market-share* no mercado dos EUA, basicamente pela perda de mercado nas commodities primárias, concentrada no segmento de média qualidade, embora tenha perdido também espaço no segmento de alta qualidade. Nos produtos industriais, observou-se uma perda importante nos produtos intensivos em trabalho e recursos naturais, em especial no segmentos de média qualidade.

Já o Uruguai, que possui uma inserção no mercado americano também muito concentrada em commodities primárias, teve nesse segmento um aumento de participação relativa dos produtos de baixa qualidade, o que afetou o total do comércio do país com os EUA.

Tabela 3.14 Variação do *market-share* por categoria tecnológica e segmento de qualidade no mercado dos EUA, período 1998-2007. Em pontos percentuais.

		1998-2003			2003-2007			1998-2007		
		Baixa	Média	Alta	Baixa	Média	Alta	Baixa	Média	Alta
Argentina	Commodities Primárias	0,4	-0,9	-0,3	0,4	-0,2	0,0	0,8	-1,2	-0,3
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	0,1	-0,4	0,1	0,1	-0,1	-0,4	0,1	-0,5	-0,3
	Baixa Intensidade	0,3	-0,3	0,1	-0,4	0,1	-0,1	-0,1	-0,2	0,0
	Média Intensidade	0,1	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	-0,1	0,0
	Alta Intensidade	0,1	0,0	-0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0
	Não classificados	-0,5	0,6	0,0	-0,4	-0,5	-0,1	-0,8	0,0	-0,1
	Total	0,1	-0,1	0,0	0,0	-0,1	-0,1	0,1	-0,2	-0,1
Brasil	Commodities Primárias	3,8	-3,0	0,0	-1,3	-0,1	2,9	2,5	-3,0	2,8
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	2,8	-0,3	0,0	-2,7	0,0	0,8	0,0	-0,3	0,8
	Baixa Intensidade	2,2	-2,6	0,6	-2,4	3,8	0,9	-0,2	1,2	1,5
	Média Intensidade	0,1	0,0	0,3	-0,4	-0,2	0,0	-0,3	-0,2	0,4
	Alta Intensidade	0,2	-0,3	0,8	0,2	0,2	-1,5	0,4	-0,2	-0,7
	Não classificados	1,6	-1,9	1,0	0,0	-0,7	-0,6	1,6	-2,6	0,4
	Total	1,3	-0,7	0,7	-0,8	0,1	-0,3	0,6	-0,6	0,4
México	Commodities Primárias	-0,9	-0,8	4,9	2,5	-1,6	-0,4	1,6	-2,4	4,5
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	-7,2	1,2	10,0	-4,2	6,8	-19,2	-11,3	7,9	-9,1
	Baixa Intensidade	3,2	-0,1	3,4	-4,1	-1,5	1,5	-0,9	-1,6	4,9
	Média Intensidade	18,9	0,9	-7,9	-15,3	8,8	-8,0	3,6	9,8	-15,9
	Alta Intensidade	1,5	2,0	-1,5	-7,5	4,6	0,3	-6,0	6,6	-1,2
	Não classificados	18,5	-14,7	2,8	-5,6	2,4	-3,0	12,9	-12,3	-0,2
	Total	6,1	-0,8	-3,7	-6,3	4,6	-5,3	-0,2	3,7	-9,0
Uruguai	Commodities Primárias	0,03	0,20	-0,06	0,41	-0,27	0,03	0,44	-0,07	-0,02
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	0,00	0,01	-0,24	0,00	-0,02	-0,01	0,00	-0,01	-0,25
	Baixa Intensidade	0,02	0,00	0,00	-0,01	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00
	Média Intensidade	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Alta Intensidade	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Não classificados	0,00	-0,15	-0,06	0,03	0,00	0,00	0,03	-0,16	-0,06
	Total	0,00	0,00	-0,03	0,04	-0,03	0,00	0,05	-0,03	-0,03
China	Commodities Primárias	2,3	0,8	0,1	2,3	0,5	3,0	4,5	1,3	3,1
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	-10,3	12,1	13,5	20,2	0,8	6,6	9,9	12,9	20,1
	Baixa Intensidade	12,9	7,7	2,9	10,9	-1,8	0,8	23,8	5,9	3,7
	Média Intensidade	-5,1	6,2	1,9	8,9	4,1	4,0	3,8	10,3	5,9
	Alta Intensidade	0,4	19,9	2,7	27,5	-1,0	2,6	27,9	18,9	5,4
	Não classificados	-4,1	3,7	-0,3	-1,0	-1,6	-0,4	-5,1	2,1	-0,8
	Total	-4,0	9,8	3,4	9,7	-0,3	2,8	5,6	9,5	6,2

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Os indicadores de similaridade mostram novamente que o México é o país que apresenta estrutura de exportação mais próxima da estrutura chinesa no mercado dos Estados Unidos. O indicador, que já era elevado em 1998, elevou-se um pouco para 28,7 em 2003 e ficou neste mesmo patamar em 2007. O Brasil encontra-se em um patamar abaixo do México, com um indicador que apresentou uma pequena alta entre 1998 e 2003, e posteriormente recuou um pouco, atingindo 16,2 em 2007. Já a Argentina e o Uruguai, por terem uma pauta mais especializada, apresentam índices bastante menores com pequena variação no período.

Tabela 3.15 Índice de similaridade da pauta de exportações com as exportações chinesas nos mercados dos Estados Unidos. 1998, 2003 e 2007

	Produto				Segmentos de qualidade			
	Argentina	Brasil	México	Uruguai	Argentina	Brasil	México	Uruguai
1998	6,6	14,6	26,5	3,8	1,8	3,7	14,6	1,1
2003	7,0	17,2	28,7	3,9	3,8	5,3	12,4	1,4
2007	8,1	16,2	28,7	3,8	3,1	6,8	14,8	1,7

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Por categoria tecnológica, é possível observar que quando se consideram os produtos manufaturados, os índices de similaridade do México são ainda maiores. No entanto, vale destacar alguns aspectos que, de certa maneira, causam certa surpresa pois apontam elementos que vão na direção oposta ao que seria esperado. No caso específico dos produtos de alta intensidade tecnológica, onde se destacam os produtos do complexo eletrônico, o índice de similaridade da pauta mostra um pequeno aumento entre 1998 e 2003, e depois uma redução entre 2003 e 2007. Não apenas isso, com também, considerando os segmentos de qualidade, os índices são decrescentes ao longo de todo o período. Isso confirma que vem ocorrendo uma segmentação por qualidade, como foi apontado anteriormente através dos dados de *market-share*, o que pode indicar que o grau de concorrência entre China e México pode estar reduzindo, ou pelo menos não estar aumentando em razão dessa especialização intra-produto.

Por outro lado, o acirramento da concorrência parece estar ocorrendo em novos setores, uma vez que nas indústrias de Baixa Intensidade Tecnológica e de Média Intensidade Tecnológica, os indicadores nos dois níveis aumentaram, inclusive em níveis superiores aos verificados para os setores

onde a concorrência com a China tradicionalmente foi considerada mais intensa, como nos setores de alta intensidade tecnológica e nos intensivos em trabalho e recursos naturais.

Tabela 3.16 Índice de similaridade da pauta de exportações com as exportações chinesas por categoria tecnológica no mercado dos Estados Unidos. 1998, 2003 e 2007

		Produtos			Segmentos de qualidade		
		1998	2003	2007	1998	2003	2007
Argentina	Commodities Primárias	19,3	21,6	21,2	6,2	10,8	11,6
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	4,7	10,8	11,5	1,4	6,2	2,9
	Baixa Intensidade	10,4	10,4	18,8	4,0	4,2	6,4
	Média Intensidade	14,5	19,5	19,6	4,8	9,1	8,5
	Alta Intensidade	14,3	6,5	5,0	2,6	1,8	2,0
Brasil	Commodities Primárias	10,9	14,6	17,0	6,6	6,3	11,5
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	20,7	22,8	26,6	3,9	5,8	9,1
	Baixa Intensidade	11,5	13,6	19,2	5,5	7,6	11,2
	Média Intensidade	15,3	23,3	26,2	7,9	9,9	14,3
	Alta Intensidade	10,8	14,4	11,9	1,7	3,1	1,9
México	Commodities Primárias	13,6	18,4	16,0	4,3	6,7	5,1
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	27,5	27,9	35,8	12,8	15,1	15,8
	Baixa Intensidade	34,2	37,7	42,4	19,0	18,3	24,4
	Média Intensidade	31,0	31,9	33,6	14,1	12,3	24,0
	Alta Intensidade	38,8	40,6	35,9	25,4	18,8	11,9
Uruguai	Commodities Primárias	7,9	6,7	4,0	6,4	1,3	1,3
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	6,3	6,6	7,5	0,5	2,1	4,1
	Baixa Intensidade	2,5	6,2	10,1	0,3	2,1	6,4
	Média Intensidade	12,5	17,5	15,3	1,3	8,9	3,8
	Alta Intensidade	11,5	12,7	14,8	3,4	4,0	8,8

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Essa informação pode ser confirmada através da tabela 3.17, que mostra a relação entre os indicadores de similaridade nos dois níveis. Ao longo de todo o período o indicador para os produtos de alta intensidade tecnológica foi crescente.

Tabela 3.17 Índice de similaridade ao nível de produto/Índice de similaridade ao nível de variedades, por categoria tecnológica. Mercado dos Estados Unidos 1998, 2003 e 2007.

		1998	2003	2007
Argentina	Commodities Primárias	3,1	2,0	1,8
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	3,5	1,8	4,0
	Baixa Intensidade	2,6	2,5	2,9
	Média Intensidade	3,0	2,1	2,3
	Alta Intensidade	5,6	3,6	2,5
Brasil	Commodities Primárias	1,6	2,3	1,5
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	5,3	3,9	2,9
	Baixa Intensidade	2,1	1,8	1,7
	Média Intensidade	1,9	2,3	1,8
	Alta Intensidade	6,3	4,7	6,2
México	Commodities Primárias	3,2	2,7	3,2
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	2,2	1,8	2,3
	Baixa Intensidade	1,8	2,1	1,7
	Média Intensidade	2,2	2,6	1,4
	Alta Intensidade	1,5	2,2	3,0
Uruguai	Commodities Primárias	1,2	5,3	3,0
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	12,0	3,1	1,8
	Baixa Intensidade	7,4	3,0	1,6
	Média Intensidade	9,6	2,0	4,0
	Alta Intensidade	3,3	3,2	1,7

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

3.4.5. Análise da concorrência chinesa na União Européia

As informações para a União Européia indicam de maneira geral uma participação relativa muito menor dos países analisados do que nas demais regiões. Em grande medida esse fato está associado ao grande peso do comércio intra-regional na União Européia. Além disso, para os países do cone sul, também fica evidente o maior peso das commodities na pauta das exportações em relação ao verificado para as demais regiões. Também o México apresenta uma participação bastante pequena nos países da UE. Apesar disso, apresenta um valor acima do Brasil nos segmentos de média e alta intensidade tecnológica, enquanto nas categorias de baixa intensidade e intensivo em trabalho e recursos naturais é o Brasil que apresenta índices ligeiramente superiores aos do México.

Mesmo a China, apesar do crescimento do market-share, apresentou um crescimento muito menor do que o verificado nos Estados Unidos e na ALADI. Os produtos intensivos em trabalho e recursos naturais foram aqueles que atingiram o patamar mais elevado, chegando a 15,7% em 2007. Os produtos de alta intensidade tecnológica também ficaram bastante abaixo do verificado nos demais mercados.

Tabela 3.18 Market-share por categoria tecnológica no mercado da União Européia, 1998, 2003 e 2007. Em %

	Intec/Unctad	1998	2003	2007
Argentina	Commodities Primárias	1,3	1,4	1,2
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	0,1	0,1	0,1
	Baixa Intensidade	0,1	0,1	0,1
	Média Intensidade	0,04	0,04	0,05
	Alta Intensidade	0,03	0,04	0,04
	Não classificados	0,08	0,06	0,03
	Total	0,2	0,2	0,2
Brasil	Commodities Primárias	3,3	3,3	3,4
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	0,5	0,6	0,6
	Baixa Intensidade	0,6	0,5	0,6
	Média Intensidade	0,3	0,3	0,3
	Alta Intensidade	0,2	0,2	0,3
	Não classificados	0,2	0,3	0,4
	Total	0,7	0,7	0,8
México	Commodities Primárias	0,2	0,2	0,3
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	0,1	0,1	0,1
	Baixa Intensidade	0,1	0,1	0,2
	Média Intensidade	0,2	0,3	0,4
	Alta Intensidade	0,2	0,4	0,4
	Não classificados	0,4	0,4	0,5
	Total	0,2	0,3	0,3
Uruguai	Commodities Primárias	0,1	0,1	0,1
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	0,02	0,04	0,02
	Baixa Intensidade	0,00	0,00	0,00
	Média Intensidade	0,00	0,00	0,00
	Alta Intensidade	0,00	0,00	0,00
	Não classificados	0,02	0,01	0,00
	Total	0,02	0,02	0,02

China	Commodities Primárias	0,9	1,1	1,6
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	5,5	9,7	15,7
	Baixa Intensidade	2,4	4,4	8,1
	Média Intensidade	1,1	2,4	4,5
	Alta Intensidade	2,0	5,4	8,6
	Não classificados	1,1	1,4	1,3
	Total	2,0	4,0	6,1

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Cruzando as informações de categorias tecnológicas com as de segmento de qualidade, observa-se que no caso de Brasil, Uruguai e Argentina, a tendência geral foi influenciada pelo grande peso das commodities primárias na estrutura de exportações para a região. A tendência para os três países foi de ganho de *market-share* nas commodities primárias principalmente no segmento de baixa qualidade. No Brasil, porém, além do aumento no segmento de alta qualidade, as commodities primárias de baixa qualidade também ganharam mercado. No caso dos produtos industriais, também o ganho brasileiro foi concentrado nos segmentos de baixa qualidade.

Já o comportamento do México é um pouco diferente, pois os ganhos foram mais significativos nos produtos de média e alta qualidade, em especial nos produtos de média e alta intensidade tecnológica, embora o *market-share* total continue sendo bastante baixo.

Tabela 3.19 Variação do *market-share* por categoria tecnológica e segmento de qualidade no mercado da União Européia, período 1998-2007. Em pontos percentuais.

		Baixa	Média	Alta
Argentina	Commodities Primárias	0,8	-0,1	-0,8
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	-0,1	0,0	0,1
	Baixa Intensidade	-0,02	0,02	-0,1
	Média Intensidade	-0,01	0,01	0,01
	Alta Intensidade	0,03	0,00	-0,01
	Não classificados	-0,05	-0,05	-0,1
	Total	0,01	-0,01	-0,1
Brasil	Commodities Primárias	1,9	-0,9	0,8
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	0,3	0,0	0,0
	Baixa Intensidade	-0,1	0,1	0,2
	Média Intensidade	0,2	0,0	-0,1
	Alta Intensidade	0,3	0,04	-0,01
	Não classificados	0,7	-0,1	0,4
	Total	0,3	-0,1	0,1

		Baixa	Média	Alta
México	Commodities Primárias	0,0	0,1	0,1
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	-0,1	0,0	0,0
	Baixa Intensidade	0,1	0,1	0,0
	Média Intensidade	-0,1	0,3	0,2
	Alta Intensidade	0,04	0,2	0,1
	Não classificados	0,1	0,1	0,4
	Total	0,1	0,2	0,1
Uruguai	Commodities Primárias	0,01	-0,03	0,01
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	-0,02	-0,02	0,1
	Baixa Intensidade	0,0	0,0	0,0
	Média Intensidade	0,0	0,0	0,0
	Alta Intensidade	0,0	0,0	0,0
	Não classificados	-0,04	0,0	-0,01
	Total	-0,01	-0,01	0,00
China	Commodities Primárias	0,7	0,7	0,8
	Int. em Trabalho e Rec. Naturais	15,8	6,4	8,9
	Baixa Intensidade	14,9	2,9	1,5
	Média Intensidade	8,5	2,0	1,9
	Alta Intensidade	13,8	7,2	2,1
	Não classificados	-0,1	0,3	0,8
	Total	7,9	3,1	2,4

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Para a China, a concentração nos segmentos de baixa qualidade fica evidente, com os ganhos ocorrendo nesse segmento em todas as categorias industriais. A única categoria onde o ganho de *market-share* foi grande também nos segmentos de média e alta qualidade foi na de produtos intensivos em trabalho e recursos naturais.

A análise dos dados de *market-share* mostra que, ao contrário da Aladi, onde em especial o Brasil sofre de maneira mais forte a competição chinesa, e dos EUA, onde quem sofre mais é o México, na União Européia a competição com os países analisados é menos acirrada. Ainda assim, a observação dos índices de similaridade mostra que o México é o país que tem uma estrutura mais parecida com a da China, embora não tenha ocorrido uma tendência clara de aumento do índice ao longo do período. No Brasil, o índice é muito menor do que o observado no México, porém mais elevado em relação a Argentina e Uruguai.

Tabela 3.20 Índice de similaridade da pauta de exportações com as exportações chinesas no mercado da União Européia. 1998, 2003 e 2007

	Produto			
	Argentina	Brasil	México	Uruguai
1998	5,3	8,8	20,6	4,7
2003	4,4	9,2	24,2	2,9
2007	5,7	11,7	21,1	3,6
1998	3,1	5,3	11,2	1,6
2003	2,6	6,4	14,0	1,6
2007	3,2	7,3	11,7	2,0

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

A tabela 3.21 permite detalhar um pouco mais os índices de similaridade. Por essa tabela, é possível perceber que para o Brasil, a similaridade com a estrutura das exportações chinesas é maior e foi crescente nos setores de média e baixa intensidade tecnológica. Por outro lado, nos setores de alta intensidade tecnológica, o indicador mostra uma especialização menos convergente ao longo do tempo. Já no caso do México, a estrutura se mostrou mais parecida nos produtos intensivos em trabalho e recursos naturais e nos de alta intensidade tecnológica, embora também nesse caso não se tenha verificado um aumento relevante do índice ao longo do período, uma vez que ocorreu um aumento entre 1998 e 2003, porém uma volta a patamares parecidos ao de 1998 em 2007.

Tabela 3.21 Índice de similaridade da pauta de exportações com as exportações chinesas por categoria tecnológica no mercado da União Européia. 1998, 2003 e 2007

		Produtos			Segmentos de qualidade		
		1998	2003	2007	1998	2003	2007
Argentina	Commodities Primárias	15,2	11,4	11,9	8,2	6,7	8,1
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	6,8	12,3	10,2	3,4	7,2	5,1
	Baixa Intensidade	6,9	7,0	17,6	2,6	3,9	6,7
	Média Intensidade	13,1	13,2	14,9	6,8	7,4	8,8
	Alta Intensidade	9,5	5,3	6,7	4,2	2,3	3,0

		Produtos			Segmentos de qualidade		
		1998	2003	2007	1998	2003	2007
Brasil	Commodities Primárias	6,4	6,8	9,2	3,2	4,4	6,1
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	10,2	13,7	16,2	7,0	9,5	10,3
	Baixa Intensidade	19,4	12,5	28,3	7,3	8,0	15,6
	Média Intensidade	14,3	21,2	24,6	9,3	15,6	16,4
	Alta Intensidade	13,5	12,9	9,3	7,8	8,6	6,6
México	Commodities Primárias	13,7	14,0	16,4	8,7	7,0	11,6
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	25,0	25,7	33,6	16,2	15,0	19,8
	Baixa Intensidade	16,3	19,2	18,4	10,5	8,5	10,1
	Média Intensidade	25,5	25,4	24,7	13,6	11,2	14,0
	Alta Intensidade	34,5	38,5	33,6	15,9	24,5	17,5
Uruguai	Commodities Primárias	12,7	15,1	15,1	4,2	8,6	8,0
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	5,8	3,4	5,5	1,8	1,7	3,0
	Baixa Intensidade	17,4	14,7	13,1	1,0	2,0	6,0
	Média Intensidade	18,4	11,3	18,6	2,2	5,4	8,6
	Alta Intensidade	8,0	8,6	9,9	3,8	3,7	4,1

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

Finalmente, considerando a evolução relativa com os índices ao nível das variedades, observa-se uma pequena tendência de redução do índice, mas não muito evidente, nem muito acentuada. Em geral, para a maioria dos países analisados, em grande parte das categorias tecnológicas, observa-se uma redução do índice entre 1998 e 2003 e por outro lado, um aumento entre 2003 e 2007. Essas informações indicam que neste segundo período, a concorrência foi um pouco menos intensa em virtude da especialização em diferentes segmentos de qualidade.

Tabela 3.22 Índice de similaridade ao nível de produto/índice de similaridade ao nível de variedades, por categoria tecnológica. União Européia, 1998, 2003 e 2007.

		1998	2003	2007
Argentina	Commodities Primárias	1,8	1,7	1,5
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	2,0	1,7	2,0
	Baixa Intensidade	2,7	1,8	2,6
	Média Intensidade	1,9	1,8	1,7
	Alta Intensidade	2,3	2,3	2,2

		1998	2003	2007
Brasil	Commodities Primárias	2,0	1,5	1,5
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	1,5	1,4	1,6
	Baixa Intensidade	2,7	1,6	1,8
	Média Intensidade	1,5	1,4	1,5
	Alta Intensidade	1,7	1,5	1,4
México	Commodities Primárias	1,6	2,0	1,4
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	1,5	1,7	1,7
	Baixa Intensidade	1,6	2,3	1,8
	Média Intensidade	1,9	2,3	1,8
	Alta Intensidade	2,2	1,6	1,9
Uruguai	Commodities Primárias	3,0	1,8	1,9
	Int. em Trab. e Rec. Naturais	3,3	2,0	1,8
	Baixa Intensidade	16,9	7,2	2,2
	Média Intensidade	8,3	2,1	2,2
	Alta Intensidade	2,1	2,3	2,4

Elaboração dos autores, com base nos dados BACI.

3.5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este capítulo buscou avaliar a evolução da intensidade e dos efeitos da competição chinesa em terceiros mercados para os países da América Latina, com base na análise de quatro países: Brasil, México, Argentina e Uruguai. A análise prioriza a competição nos mercados regionais da ALADI para onde as exportações se concentram em produtos manufaturados mas acaba por se estender a outros mercados na análise mais detalhada sobre as exportações de produtos segundo segmentos de qualidade. Foram utilizadas três metodologias distintas para tratar dessa questão. A primeira buscou avaliar, a partir da metodologia de *Constant Market-Share*, a parcela de mercado perdida pelos países da região que poderia ser atribuída à crescente presença da China nesses mercados. A segunda se baseou nos modelos gravitacionais para captar o efeito competição e o efeito demanda da China sobre as exportações intra-regionais. A terceira explora outra dimensão do efeito da competição da China analisando, de maneira bastante desagregada, a pauta de comércio da região. Tal análise incorpora a diferenciação de variedades de qualidade intra-produto a partir da classificação dos produtos exportados segundo segmentos de qualidade.

De maneira geral, os resultados confirmam que o crescimento da China vem exercendo pressão crescente sobre o comércio dos países da região. Seja através da metodologia de CMS, seja através dos modelos gravitacionais, observa-se um efeito importante de deslocamento dos produtores da região, em especial no mercado dos países que fazem parte da ALADI. Os resultados diferem segundo países e setores, mas, em geral, Brasil e México são os mais afetados devido à especialização desses países, com forte concentração das exportações regionais em produtos manufaturados. No caso do México, as estimativas das perdas para a China de mercado na ALADI representam um percentual muito elevado. Ainda que esses cálculos (a partir do modelo de CMS) sejam estimativos, é um forte indicador da intensidade da competição chinesa com os produtos mexicanos exportados para a região. Em termos de setores, a competição varia um pouco entre os países, porém, em geral, a China estaria deslocando exportações intra-regionais tanto de produtos com maior conteúdo tecnológico quanto de produtos tradicionais e intensivos em mão-de-obra.

Nesses mercados, um aspecto que deve ser destacado é que, na análise da competição chinesa por segmentos de qualidade, para todos os países, observou-se um efeito muito mais intenso entre 1998 e 2003 do que entre 2003 e 2007. A distinção entre os dois períodos é importante porque o último período foi marcado por um crescimento do valor exportador muito mais vigoroso e generalizado entre os países da região do que no período anterior, conforme visto no capítulo anterior e também com a ajuda dos resultados do modelo CMS. Com certeza, o fator China teve influência sobre esse crescimento mais vigoroso, uma vez que resultou em ganhos de termos de troca importantes, em especial para aqueles países onde as *commodities* têm um peso relevante na pauta. Nesse ponto, os resultados do modelo gravitacional referente ao efeito demanda são bastante ilustrativos. Porém, em especial nos países maiores, a situação externa favorável também propiciou maior crescimento da demanda interna. Vale lembrar ainda, que em vários países, em especial na América do Sul, depois das experiências liberais da década de 90, verificou-se a retomada das condições e da disposição dos Estados de implementar políticas mais ativas de desenvolvimento social e produtivo. É importante, portanto, avaliar os efeitos da China sobre o comércio exterior e a estrutura produtiva dos países da região dentro deste contexto.

Se por um lado, o crescimento da região resultou em aumento de demanda por produtos importados da China, também resultou em crescimento do comércio intra-regional. No entanto, os resultados do modelo gravitacional

mostram que os países da ALADI apresentaram um coeficiente negativo o efeito competição da China. Por outro lado o modelo gravitacional que incorporou diretamente o efeito demanda da China indicou que este é um efeito positivo indireto importante que poderia ser melhor aproveitado para mitigar os efeitos negativos decorrentes do efeito competição.

O aumento do comércio intra regional de bens de maior intensidade tecnológica pode ser um fator importante para contra-restar os efeitos negativos da competição chinesa. Dessa forma, estimular mecanismo de integração comercial e produtiva entre os países da região pode ser um elemento fundamental para garantir que no futuro os efeitos positivos continuem sendo capturados. Em outras palavras, se por um lado, a especialização comercial no intercâmbio com a China aponta para uma inserção típica de comércio norte-sul, baseada na exportação de produtos primários e intensivos em recursos naturais e importação de produtos manufaturados, por outro, o comércio intra-regional pode incorporar uma parcela muito maior de comércio intra-industrial. O problema é que se, por um lado, as vantagens “naturais” na relação com a China levam a essa especialização primária-exportadora, por outro, a evolução do comércio intra-industrial e a possibilidade de maior integração produtiva entre os países da região depende de uma construção política que envolve recolocar na agenda a política de integração regional.

Isso significa que, para reduzir os efeitos negativos naqueles setores onde a competição chinesa é mais evidente, como nos setores intensivos em mão de obra, mas, principalmente, nos setores mais intensivos em tecnologia, como máquinas e equipamentos, material elétrico e material eletrônico, e, ainda, para maximizar os efeitos positivos como no setor de veículos, por exemplo, o reforço das estratégias de integração produtiva entre os países da região pode ser um elemento de grande importância. Reforçar o comércio intra-regional de bens de maior conteúdo tecnológico, estimular a formação de cadeias produtivas regionais, encontrar mecanismos para fomentar a complementaridade produtiva e tecnológica, assim como buscar eliminar assimetrias entre os países são elementos que estão na agenda dos países da região há certo tempo. Entretanto, a presença da China como “ameaça”, tanto por conta do deslocamento da produção interna e das exportações para terceiros mercados, quanto pela excessiva especialização na relação bilateral, pode estimular a priorização da integração regional como elemento importante para capturar os efeitos da China como “oportunidade”. Nesse sentido, os países têm contado com uma situação externa mais favorável, o que permite ter maiores

graus de liberdade para a condução de política econômica, inclusive de reforço da integração regional.

Os dados analisados também mostram que um dos desafios para o aumento da integração regional consiste no reconhecimento da diferença existente entre os próprios países latino-americanos. Em primeiro lugar, as análises apontaram que, embora ainda muito atrelado à economia americana, o México vem diversificando seus mercados de destino, intensificando inclusive o comércio com os demais países da América Latina. Embora enfrente a concorrência chinesa nesses mercados de maneira mais intensa do que os demais países analisados, reforçar os laços com a região a fim de aumentar o grau de diversificação regional de suas exportações pode ser uma estratégia relevante para o México.

Para os países da América do Sul, também é importante ressaltar as diferenças. O Brasil, pelo fato de ter uma estrutura industrial maior e mais completa, se por um lado, enfrenta de maneira mais direta a concorrência chinesa, por outro, pôde se beneficiar de maneira mais efetiva do aumento da demanda intra-regional. A Argentina também vem sofrendo os efeitos da competição chinesa, porém, em um patamar menor do que o Brasil. O Uruguai, por sua vez, pelo fato de ter uma economia mais especializada, com a exportação de um número menor de produtos manufaturados, não sente de maneira tão intensa a competição chinesa.

Esse fato chama atenção para o papel do Brasil na evolução futura da integração da região. É difícil vislumbrar uma estratégia que se sustente no longo prazo (o que pressupõe a redução das assimetrias entre os países da região) sem que o Brasil transmita de maneira mais efetiva para os demais países os efeitos positivos de seu crescimento, invertendo, portanto, o que ocorreu no período analisado neste trabalho.

No que se refere ao México, a concorrência chinesa, captada aqui pelo *CMS* somente nos mercado latino-americanos, atinge setores de exportação, não apenas os comumente apontados pela literatura como têxtil-vestuário e eletrônicos, mas também produtos químicos e produtos siderúrgicos. De acordo com a estrutura do comércio do México com os EUA e com a presente análise por segmento de qualidade, fica clara a importância da competição chinesa para esse país no maior mercado de destino de suas exportações. No entanto, a análise por segmentos de qualidade mostrou que, em especial no período mais recente, a concorrência com a China não tem aumentado nos setores de alta intensidade tecnológica (onde predominam os produtos eletrônicos). De fato, os dois países têm se especializado em segmentos de qualidade diferentes. Embora sejam necessárias

investigações mais detalhadas, aparentemente os dois países estariam se especializando em produtos diferentes, provavelmente como resultado das estratégias das grandes empresas que organizam os fluxos internacionais de produção nesse setor para atender ao mercado dos Estados Unidos.

Finalmente, um último aspecto que deve ser ressaltado é que tanto quando se observa a competição no mercado da ALADI quanto no mercado dos EUA, foram encontradas evidências de setores/categorias de produtos que puderam “escapar” da concorrência mais direta com a China pelo fato de se especializar em segmentos de qualidade diferentes. Enfrentar a concorrência chinesa em um momento em que a demanda por produtos manufaturados dos países desenvolvidos deve continuar a apresentar baixo dinamismo nos próximos anos, é um grande desafio para os países da região. As evidências recolhidas neste trabalho através do cruzamento de indicadores de segmentos de qualidade com categorias de intensidade tecnológica indicam que a questão da melhora da inserção comercial internacional não pode mais estar limitada apenas a promover mudanças estruturais de forma a reduzir o peso relativo de commodities e elevar a participação de setores com maior grau de sofisticação e intensidade na utilização de capital e tecnologia. O foco da política comercial, acoplada às políticas industrial e tecnológica, deve considerar também as possibilidades de especialização no interior de cada grupo de produtos ou mesmo dentro de cada produto, uma vez que a concorrência no mercado internacional pode ocorrer no nível das variedades.

Dessa forma, a política industrial e tecnológica passa a ter um papel importante para coordenar as decisões privadas no sentido de reforçar o avanço dentro das cadeias de valores dos vários setores industriais em direção a segmentos mais nobres, de maneira a evitar a concorrência chinesa nos segmentos de baixa qualidade. No caso específico dos países da ALADI, essa política tem que ser complementada com uma política que reforce a integração regional. A busca de complementação produtiva regional deve ganhar ênfase, justamente pela possibilidade de criar laços de negócios mais sólidos e duradouros, que compensem a possibilidade de simplesmente comprar produtos baratos de fora da região. Ao mesmo tempo, é necessária a articulação de várias dimensões e instrumentos de política para fazer avançar a integração além das intenções, com especial destaque para os diferentes mecanismos de financiamento, para os projetos de infra-estrutura regional e para a articulação de investimentos diretos na região.

4

LA TRANSNACIONALIZACIÓN EN EL MUNDO, EN CHINA Y EN AMÉRICA LATINA

CARLOS BIANCO
GUSTAVO BITTENCOURT
ENRIQUE DUSSEL PETERS
HÉCTOR BAZQUE
FERNANDO SARTI
ANDREA DONESCHI

4. LA TRANSNACIONALIZACIÓN EN EL MUNDO, EN CHINA Y EN AMÉRICA LATINA

CARLOS BIANCO, GUSTAVO BITTENCOURT,
ENRIQUE DUSSEL PETERS, HÉCTOR BAZQUE,
FERNANDO SARTI Y ANDREA DONESCHI

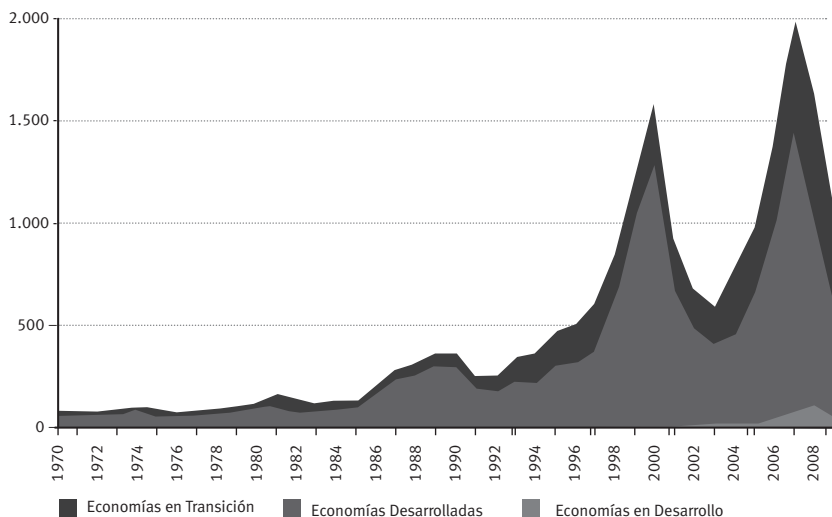
4.1. EVOLUCIÓN DE LA TRANSNACIONALIZACIÓN EN EL MUNDO

4.1.1. Evolución de la IED mundial y su distribución

La evolución de la Inversión Extranjera Directa (IED)⁵⁰ constituye una buena aproximación al proceso de Globalización Productiva o Transnacionalización, proceso por el cual las Empresas Transnacionales (ET) ganan espacio en el conjunto de la economía global, transformándose en la segunda mitad del siglo XX y muy aceleradamente desde los 80, en los agentes principales de la formación de la economía mundial.

50 La IED es un flujo financiero que se registra como entrada y salida en las balanzas de pagos de los países, que implica un movimiento de recursos por parte de un agente residente para participar en el capital de una empresa en el exterior con intención de control. La mayor parte de la IED en el mundo la realizan Empresas Transnacionales (ET) como forma principal de expansión de sus redes de filiales.

Gráfico 4.1 Flujos de entrada de IED 1970-2009 (miles de millones de dólares constantes)



Nota: se utiliza el deflactor implícito del PIB de la OCDE, con base 2005=100.

Fuente: elaboración propia sobre datos de UNCTAD 2010 y OCDE.

El Gráfico 4.1 muestra que iniciado el siglo XXI, la IED en el mundo alcanza valores que no tienen precedentes históricos. La segunda mitad de los 80 implicó un primer salto de aceleración del proceso, que de todos modos no superó los 400 millones de dólares de 2005 en su pico de los años 1989 y 1990. Los dos sucesivos empujes de la IED en el mundo tienen sus picos en los años 2000 y 2007, con valores cercanos a 1.4 y 2.1 billones de dólares corrientes, un valor anual cinco veces superior al máximo histórico de principios de los 90.

Puede observarse que el grueso de las entradas de IED durante el período 1970 a 2008 se produjo en países desarrollados, los que determinan los movimientos de la IED en la escala global. Como se observará más adelante, una porción muy relevante de las entradas correspondientes a los mayores picos históricos tienen que ver con procesos de Fusiones y Adquisiciones (F&A), es decir compras de empresas transfronterizas que realizan algunas ET. Los mercados de telecomunicaciones en Europa constituyen ejemplos paradigmáticos de este tipo de actividades.

En el cuadro 4.1 se observa la creciente presencia de los países en desarrollo y las economías en transición (ex integrantes del bloque de la URSS) como receptores, pero también, aunque en proporción más minoritaria, como origen de los flujos de IED en el mundo. Los países desarrollados, con

un alto componente bilateral o intragrupo, fueron durante todo el período los principales emisores y receptores de estos flujos. Sin embargo, luego de haber recibido tres cuartas partes de la IED mundial entre 1980 y 2000, progresivamente reducen su participación, llegando a la mitad en 2009, proporción que se mantiene en 2010, de acuerdo a datos preliminares de UNCTAD 2011. Por primera vez en la historia, países de menor desarrollo relativo participan en forma mayoritaria como captadores de inversiones dentro del proceso de transnacionalización mundial.

Cuadro 4.1 Flujos de entrada y salida de IED, porcentaje del total

Año	Países desarrollados		Países en desarrollo		Economías en transición	
	entrada	salida	entrada	salida	entrada	salida
1983-1987	76	95	24	5	0	0
1988-1992	78	93	21	7	1	0
1995-2000	73	89	26	11	1	0
2006-2007	68	84	28	14	4	2
2009	51	75	43	21	6	5

Fuente: Markusen (2003) y elaboración propia con datos UNCTAD 2010.

¿Cuánto durará esta mayor participación de los países no desarrollados en los circuitos mundiales de IED? ¿Cuánto de dicho aumento se explica en razón de la crisis económica internacional, que ha afectado más duramente a las economías centrales, y por lo tanto a su capacidad de atraer inversiones? Frente a la marcada tendencia a la concentración de los circuitos mundiales de IED entre los países desarrollados que se observó hasta 1990, ¿nos encontramos con un cambio estructural en el rol que los países en desarrollo ocupan en el proceso de transnacionalización productiva y por lo tanto en el capitalismo mundial? Estas parecen preguntas relevantes para entender las posibles trayectorias económicas en el futuro de estos países, y por lo tanto, para delinear estrategias y políticas de desarrollo. Responderlas excede el objeto de este trabajo, y seguramente serán abordadas, con formulaciones más o menos similares, por numerosos estudios en los próximos tiempos. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que en caso de que existiera un cambio de tendencia en este sentido, el mismo constituye un elemento relevante para el análisis de una eventual “disputa” por las corrientes de IED entre Asia y América Latina. Si los países en desarrollo como conjunto pasaran a recibir partes crecientes de la IED mundial, que a la vez sigue creciendo tendencialmente, resulta menos verosímil la hipótesis de un juego de suma cero, donde lo que capta un país va en desmedro de lo que recibe otro.

También se observan cambios desde el punto de vista de la transnacionalización mundial activa. Desde el predominio casi total en la emisión de IED por parte de países desarrollados, partir de 1995 los restantes países del mundo superan el 10% de la IED total emitida en el mundo y alcanzan a más de la cuarta parte de las salidas totales en el año de la crisis de 2009. Esto refleja dos fenómenos: por un lado⁵¹, la maduración empresarial que genera la aparición de ET con matrices en estos países; por otro, que la crisis de 2009 afectó especialmente a las economías centrales, reduciendo su capacidad de emisión más que en los países en desarrollo. Esta tendencia al crecimiento de las salidas de IED desde países no desarrollados constituye otro elemento a tomar en cuenta al estudiar las posibilidades de realización de IED bilateral entre China y América Latina.

4.1.2. IED y otros indicadores de avance de la transnacionalización en el mundo

En el anexo (cuadro A 4.1), se muestran algunos valores relevantes para representar el proceso de transnacionalización mundial. En primer lugar, puede observarse que aún en plena crisis de 2009 el valor del flujo de IED mundial superó el billón de dólares, ubicándose como uno de los cinco valores más altos de la historia. Estos muy elevados (aunque variables) valores positivos implican que el stock de IED mantiene su elevado ritmo de crecimiento, llegando a casi 18 billones en 2009. En tal sentido, se observa que se consolida y se multiplica la red de filiales, lo que a su vez puede observarse en la expansión de las ventas de estas empresas, que superan los 29 billones en 2009, prácticamente duplicando el nivel de actividad que mostraban hacia el año 2000. Con ello alcanzan un valor agregado cercano a los 6 billones de dólares en 2009.

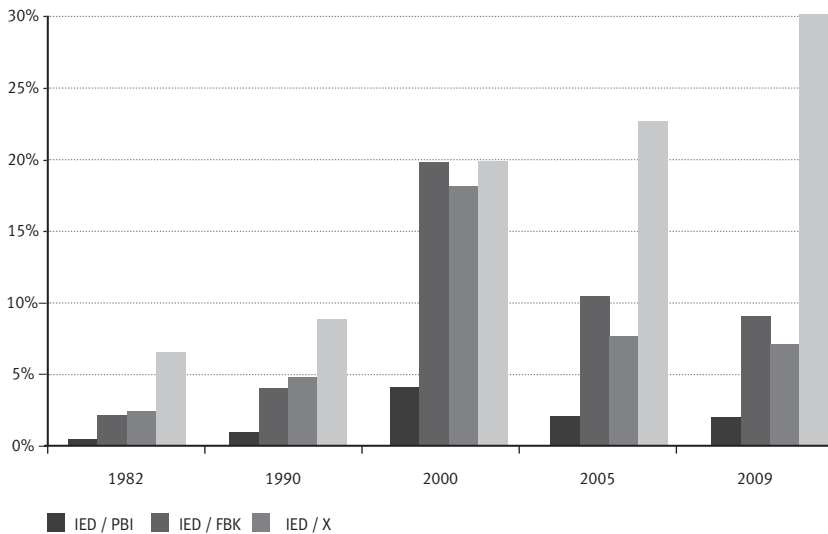
En el gráfico 4.2 se presentan algunos cálculos para estimar el avance de la transnacionalización medido por la IED en relación con algunas variables macroeconómicas. La primera medida, el flujo de IED sobre PIB mundial, estaría mostrando que, luego de una fuerte aceleración de la globalización productiva entre 1982 y 2000 (alcanzando el 4% del PIB en algunos años), el proceso parece desacelerarse iniciado el siglo XXI, para luego estabilizarse en torno a valores cercanos al 2% del PIB. Ello implica que el flujo de IED, que llegaba a

51 A las empresas transnacionalizadas con origen en América Latina se las suele llamar “Translatinas”.

4% de la formación de capital en el mundo en 1990, en el año 2000 salta en torno al 20%, proporción que en los últimos años parece estabilizarse alrededor del 10% de la Formación Bruta de Capital Fijo (FBCF) mundial.

La comparación entre flujos de IED y exportaciones mundiales muestra indicios de que la transnacionalización productiva fue más dinámica que la globalización comercial hasta el año 2000, pero la velocidad de ambos procesos parece haberse nivelado posteriormente, avanzando a ritmo similar. Según esta medida, el mundo continúa globalizándose en ambos sentidos, con un ritmo que no se ve reducido por la crisis de 2009. Sin embargo, a diferencia de la globalización comercial, los flujos anuales de IED implican multiplicaciones de red de relaciones de propiedad transfronterizas que permanecen en el tiempo. De allí que sea más conveniente medir el proceso con la IED acumulada. En tal sentido, el siglo XXI puede estar implicando un cambio estructural en la medida en que el stock de IED pasa a superar el 20% del PIB mundial luego de 2000 y el 30% en 2009. Efectivamente, esta comparación entre IED acumulada y PIB es la que UNCTAD utiliza desde hace varios años para representar la evolución del fenómeno en el mundo, por países y grupos de países, en lo que pareciera ser uno de los mejores indicadores para señalar la presencia y posición del capital transnacional en el sistema económico.

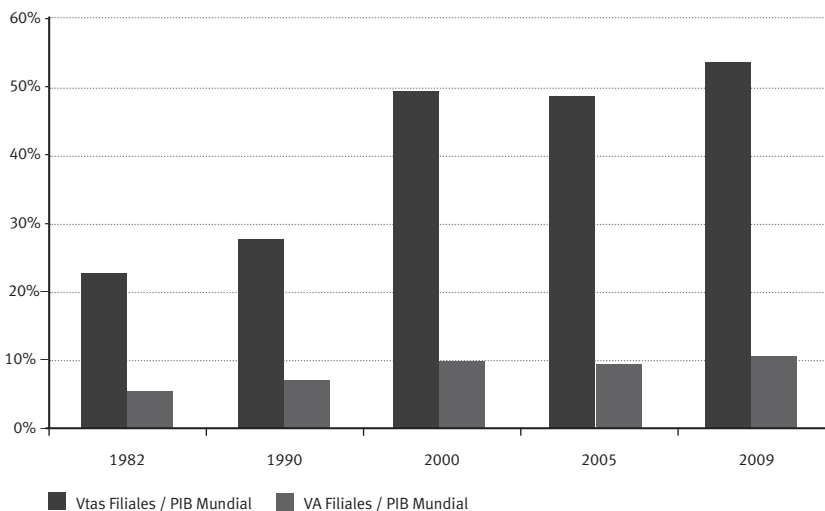
Gráfico 4.2 Indicadores de la transnacionalización mundial basados en IED



Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD.

Las estimaciones directas acerca de la actividad de las ET y de sus filiales permiten otra forma de observar la dinámica de la transnacionalización. De los diferentes ritmos de crecimiento se derivan otros indicadores de presencia de las ET en el mundo que se presentan en el gráfico 4.3. Las ventas de las filiales que superaban el 20% del PIB mundial en 1982, tienen una fuerte aceleración en los noventa, ubicándose cerca de la mitad del PIB mundial, posición que se estabiliza en el año 2000, mientras en 2009 logran superar el 50%. Como ventas y PIB no son estrictamente comparables, dado que las ventas incluyen valor de los insumos, UNCTAD estima el valor agregado por las filiales. Éste, que representaba el 7% del PIB mundial en 1990, en 2000 llega al 10% y en 2009 al 11%. Considerando el valor agregado por las matrices en sus ventas locales y exportaciones desde países de origen, según estimaciones propias del grado de transnacionalización de las mayores empresas del mundo, el peso de las ET en el PIB mundial debe haber superado el 20% en lo que va del siglo XXI.

Gráfico 4.3 Indicadores de la transnacionalización mundial basados en actividad de filiales



Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD.

La dinámica del proceso de globalización se puede resumir a través de la comparación de la tasa de crecimiento de algunas variables. El cuadro A 4.2 (anexo) muestra que los flujos de IED luego del año 2000 reducen

su ritmo de crecimiento respecto al que venían desarrollando tendencialmente desde los años 80. No obstante, la IED acumulada continúa creciendo a tasas muy elevadas, por encima del 12% anual, al igual que las ventas y el valor agregado de las filiales. Estas dos evoluciones son mayores al crecimiento del PIB durante todo el período, lo que habilita la interpretación de que el proceso de apertura hacia el capital extranjero continúa sin pausa: las redes de las ET avanzan más rápido que la dinámica productiva del mundo.

La comparación de IED y actividad de las filiales respecto a las exportaciones muestra que la globalización productiva o transnacionalización es un proceso más dinámico que la de tipo comercial hasta el año 2000. Sin perjuicio de lo dicho, la globalización comercial también avanza en todo el período sin detenerse, dado que las exportaciones e importaciones crecen más rápido que el PIB. En particular, luego del año 2000 avanza más rápidamente que la globalización productiva, si se las mide comparando ventas de filiales con exportaciones mundiales. La velocidad de ambos procesos se nivela, sin perjuicio de que ambos avanzan en paralelo. La relación entre ambos procesos está muy vinculada con las formas de transnacionalización dominantes en cada periodo histórico, lo que a su vez forma parte de una caracterización imprescindible para entender el modo en que cambian en esta nueva etapa los determinantes principales de las decisiones de inversión de las ET, así como el modo en que estas decisiones condicionan y se ven condicionadas por la velocidad de la apertura comercial.

4.2. EVOLUCIÓN DE LA IED EN AMÉRICA LATINA Y EN CHINA

4.2.1. Evolución de la IED en China y América Latina

De no recibir IED antes del inicio de las reformas pro-mercado en China, que pueden fecharse a fines de los años setenta, este país se transformó en un gran receptor de IED, con una velocidad que impresiona a los observadores: ocupa el primer lugar en la comparación con los restantes países en desarrollo. Este desempeño impactante, sumado a su crecimiento interno y la dinámica presencia en los mercados mundiales, ha generado numerosas alertas respecto a la posibilidad de que la emergencia del gigante asiático en la economía mundial tenga impactos negativos sobre la capacidad de América Latina para atraer IED.

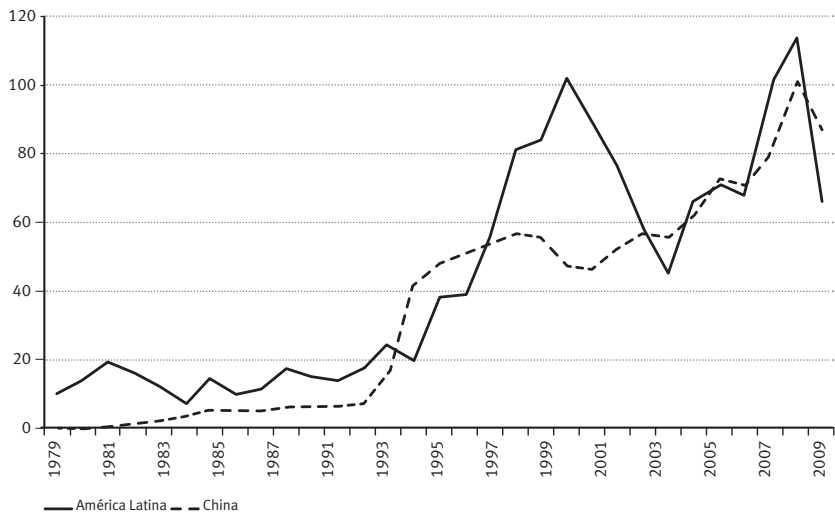
RECUADRO 1**LA IMPORTANCIA DE CHINA EN LA ATRACCIÓN DE LA IED MUNDIAL. ENRIQUE DUSSEL PETERS.**

A inicios de los años noventa los flujos de IED a China representaban menos del 2% global. Sin embargo, a partir de 2006, China se convirtió en el segundo país receptor de IED, dando cuenta del 8,5% de los flujos de IED a nivel global, alcanzando niveles superiores a los 90.000 millones de dólares anuales, sólo después de Estados Unidos, que detentó en ese mismo año el 11,7% de la IED total global. Sin embargo, el peso de la IED en China como proporción de la FBCF y del PIB ha venido disminuyendo significativamente desde mediados de la década de los noventa. En el caso de la IED sobre el PIB, el coeficiente se redujo de 5,8% en 1994 a menos del 3% desde 2006; la tendencia ha sido incluso más pronunciada para la proporción de la IED con respecto a la FBCF, pasando de niveles superiores al 15% a menos del 8% desde 2004. Esta merma se produce a pesar del aumento absoluto de la IED a China, alcanzando niveles superiores a los 90.000 millones de dólares anuales desde 2008, lo que se explica por el gran dinamismo del crecimiento tanto del producto como en la inversión en ese país. La IED a China se destaca en los años recientes por presentar las siguientes características por origen y sector:

1. Según la información proporcionada por el Consejo Empresarial EU-China (US-China BC 2011), la IED en China se concentró en $\frac{3}{4}$ partes en empresas completamente extranjeras, seguidas por co-inversiones –con 18%- y co-inversiones cooperativas con 2%.
2. La IED se originó en 2009 en 59% en Hong Kong, seguida por Taiwán (7,2%), Japón (4,5%), Singapur (4,3%), Estados Unidos (3,9%), Corea del Sur (2,9%) e Inglaterra (1,6%). Por diversas cuestiones estadísticas, particularmente los incentivos ofrecidos a empresas extranjeras, razón por la cual las empresas invierten en China vía Hong Kong, este último país juega un papel crítico en la IED en China.
3. De acuerdo a los sectores, la IED en China refleja una significativa concentración en la manufactura y crecientemente en sectores de alto valor agregado. En 2008, por ejemplo, el 46,1% de la IED en China se orientó a la manufactura, seguida por el rubro de bienes raíces (17,2%) y el sector financiero (15,2%).

El gráfico 4.4 muestra que la evolución del flujo de IED recibido por América Latina⁵² y por China⁵³ en las últimas décadas sigue trayectorias bastante similares. Durante los años ochenta reciben relativamente poca IED, aunque los valores de América Latina, decreciendo respecto a la década anterior, son superiores a los de China, los cuales son prácticamente nulos antes de 1978. En los noventa se produce un salto en la primera mitad para China y en la segunda mitad para América Latina; si bien implican magnitudes mayores para esta región, los valores alcanzados por China se van acercando a los latinoamericanos. Luego del pico de América Latina en 1999 y la posterior caída por cuatro años consecutivos, los flujos a ambos destinos se nivelan en 2004, moviéndose en los últimos años con similares direcciones. No obstante, se observa que los flujos que recibe la región latinoamericana muestran mayores fluctuaciones que los recibidos por China.

Gráfico 4.4 Flujo de Entrada de IED (miles de millones de dólares constantes)



Fuente: elaboración propia con datos de UNCTAD y deflactor de OCDE

- 52 Incluimos en esta denominación a América del Sur y América Central (incluye México), pero no al Caribe, básicamente porque algunas de estas islas juegan un rol particular en el proceso de transnacionalización en razón de su carácter de centros financieros y paraísos fiscales.
- 53 Incluimos exclusivamente China continental, no incluye Hong Kong ni la Provincia China de Taiwán, ni otras áreas muy vinculadas con la “Gran China”, como Macao.

Los años que presentan co-movimientos o movimientos con asociaciones positivas abundan en el período, lo que determina la semejanza del patrón. Los máximos relativos de ambas series se encuentran en 1997 y 1999 para China y América Latina respectivamente, y en 2008 para ambos. Las mayores aceleraciones se producen en 1993-1995 y 1993-1997 para China y América Latina, respectivamente; y en 2004-2008 para ambos. En secciones posteriores de este documento se intentará explicar mediante su conexión con otras variables, tanto descriptivamente como con instrumental económico, por qué ocurre esta similitud.

Mientras que China (véase cuadro 4.2) pasa de recibir un promedio cercano a los 30 mil millones de dólares corrientes en los noventa, a recibir casi 70 mil millones en 2000-2009, América Latina pasa de recibir casi 37 mil millones de dólares a recibir unos 75 mil millones en la comparación entre los mismos períodos. La recepción de IED de China se multiplica por 2,4, mientras que para América Latina se multiplica por 2. Sin embargo, al interior de la región latinoamericana las realidades nacionales son diversas. Mientras que México, Colombia y Uruguay –entre otros– superan el desempeño receptor promedio de la región y también al de China, con factores de crecimiento del orden de 2,6, 3,1 y 7 en la comparación entre ambas décadas respectivamente, Brasil y Chile superan la media del continente, nivelándose con China. Otros países, como Argentina, reciben menos IED en los años 2000 que en los noventa, al tiempo que Perú presenta un desempeño más lento que la media continental y que China. Ambas regiones crecen en promedio menos que el mundo –que se multiplica por 2,9–, se comparen tanto con los países desarrollados como con el conjunto de los países en desarrollo. En estos últimos los flujos de IED se multiplican por 3, lo que implica que otras regiones y países del mundo en desarrollo son mucho más dinámicas como receptoras de IED que los que son objeto de este estudio.

Cuadro 4.2 Entradas de IED. Flujos promedio del período (en dólares corrientes)

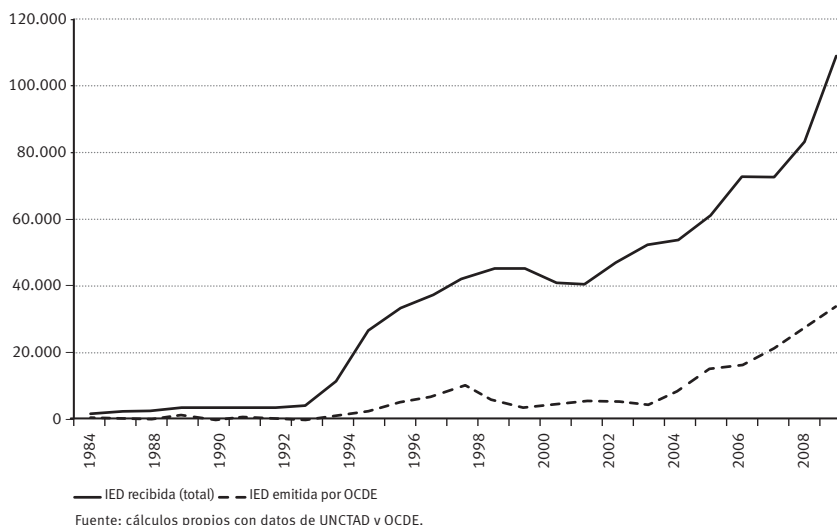
Región / País	1990-1999	2000-2009	multiplicador
China	29.042,7	68.642,4	2,4
América del Sur y Central	36.558,1	74.892,4	2,0
América del Sur	26.696,8	48.926,3	1,8
Argentina	6.813,1	5.240,6	0,8
Brasil	9.921,7	23.959,6	2,4

Región / País	1990-1999	2000-2009	multiplicador
Chile	3.246,7	7.778,9	2,4
Colombia	1.807,0	5.558,9	3,1
Perú	1.575,6	3.026,3	1,9
Uruguay	116,0	816,2	7,0
México	8.507,5	21.784,0	2,6
Mundo	401.994,9	1.158.296,0	2,9
Economías desarrolladas	279.468,2	757.460,3	2,7
Economías en desarrollo	118.134,2	356.095,1	3,0

Fuente: cálculos propios con datos de UNCTAD 2010.

Si se considera exclusivamente la recepción de IED emitida por países de la OCDE, según registros de salida, la comparación realizada muestra resultados más contrastantes con la impresión general existente acerca del rol de China como gran receptor. Efectivamente, estimaciones propias sobre bases de datos de OCDE y UNCTAD permiten agregar el total de salidas de IED con destino a China de modo de hacer una comparación con los registros de entrada de la balanza de pagos de ese país. Ésta permite observar que si bien el ritmo de crecimiento de ambos flujos es similar (cerca de 20% anual para la recepción de IED con origen en países de la OCDE y de 18% anual para el flujo total mundial), los valores recibidos desde OCDE recién alcanzan a la tercera parte de los flujos recibidos en total por China hacia fin del período, al tiempo que dan cuenta de menos del 23% del total de flujos recibidos en la primera década del siglo XXI. De esa forma, más de tres cuartas partes de los flujos recibidos por China o bien son recibidos desde otros orígenes, o bien corresponden a diferencias de estimación entre fuentes de entrada y salida.

En tal sentido, China continental recibe una porción muy importante de su IED desde otras regiones que constituyen parte de la “Gran China”, por su cercanía histórica, cultural y de lengua, como Hong Kong, Macao y Singapur. Una parte significativa de ese capital podría considerarse no estrictamente como IED, en la medida que constituye capital de origen chino que se refugió y circula históricamente entre estos enclaves y el continente.

Gráfico 4.5 IED recibida por China (en millones de dólares)

Sin embargo, existe mucha más cercanía entre las cifras que se obtienen de las balanzas de pagos de los países latinoamericanos según las publica UNCTAD y las de emisión publicadas por OCDE. Según puede observarse en el gráfico 4.6, en los años ochenta los registros crecen de modo coincidente: aunque con fuertes diferencias en algunos años en el promedio del subperíodo, la emisión de OCDE constituye el 64% de la IED recibida. En los noventa la mayoría de los movimientos de la IED hacia estos países parecen explicarse por salidas desde la OCDE; ambos registros tienen movimientos bastante cercanos, mientras que las salidas de la OCDE superan los dos tercios del promedio total recibido. En la primera década del siglo XXI estos flujos se separan, mientras que lo recibido de OCDE implica poco más de la mitad del promedio total. Esto puede deberse a varias razones, tales como el incremento de otras fuentes de IED, particularmente otros países latinoamericanos, o los problemas de registro, que implican que a veces los países emisores captan mejor las salidas de capital que los registros de países receptores.

Por tanto, cuando se comparan flujos recibidos desde la OCDE, China no supera los montos recibidos por la región latinoamericana (véase gráfico 4.7). Si bien la imagen general es la misma, en el sentido de que se mueven en la misma dirección con tasas semejantes y con valores medios que crecen de modo similar pero con mucha más fluctuación en América Latina, la comparación de esos valores muestra al continente latinoamericano como

un receptor mucho más atractivo de IED procedente desde la OCDE que el país asiático.

Gráfico 4.6 IED recibida por América Latina (en millones de dólares)

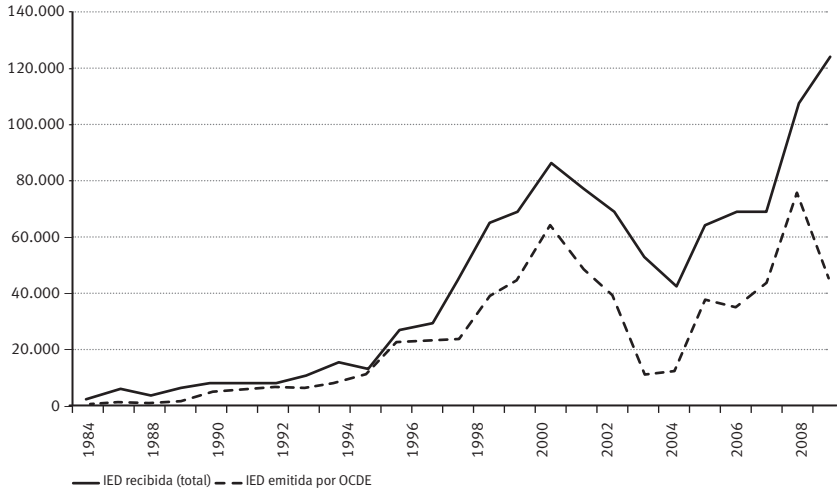
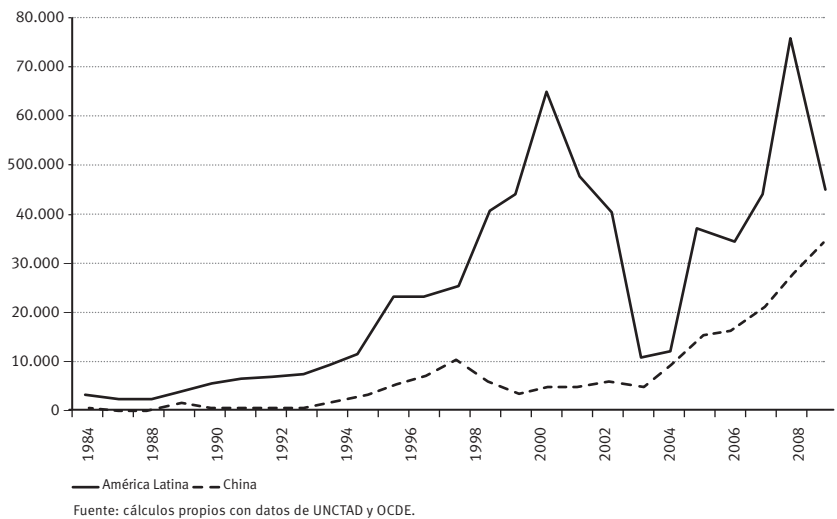


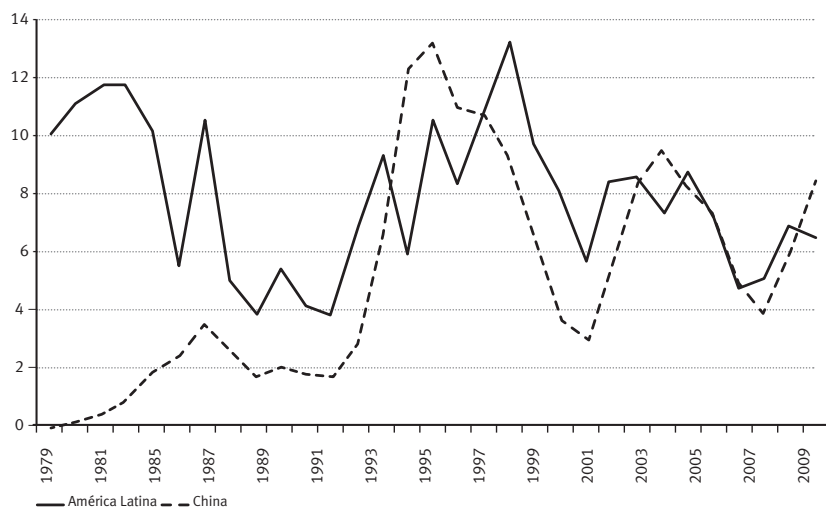
Gráfico 4.7 IED emitida por los países de la OCDE hacia América Latina y China (en millones de dólares)



4.2.2. Participación de China y América Latina en la IED mundial

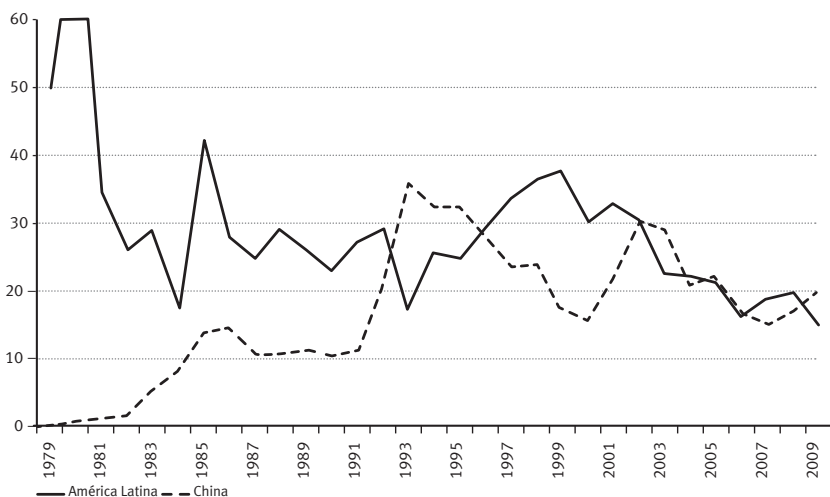
Tal como se observó, al crecer la IED recibida por América Latina y China menos que la mundial, la participación de ambos con rol pasivo en el proceso de transnacionalización mundial decrece entre los noventa y el período más reciente. El pico de máxima participación se corresponde aproximadamente con los dos máximos relativos de la recepción de IED tanto para China (1995) como para América Latina (1998, un año antes que el pico de 1999), superando el 13% de la IED del mundo. Es destacable que entre ambas economías recibían casi la cuarta parte de la IED mundial en el quinquenio que va desde 1994 a 1999.

Una diferencia que vuelve muy llamativo al caso chino se trata de su casi nula participación antes de los años ochenta. En efecto, a partir de entonces comienza a figurar entre los países receptores, con un fuerte empuje hasta 1985, mientras que América Latina ya era un importante receptor de IED hacia fines del proceso de sustitución de importaciones. La segunda mitad de la década perdida para América Latina implicó una creciente marginación de la región en el proceso global de transnacionalización productiva, de forma que su participación converge con la de China, aunque todavía superándola. El empuje impactante que tiene la recepción de IED entre 1991 y 1995, años en que China pasa a ser la estrella entre los países elegidos por los inversores internacionales, permite que este país supere la porción que ocupaba América Latina en la IED mundial. La participación de ambos se reduce en los dos grandes picos de la IED mundial, que ocurren principalmente entre países desarrollados, motivados por olas de fusiones y adquisiciones, especialmente en 2000. Durante la posterior crisis vinculada al estallido de la burbuja tecnológica, que afectó especialmente a los países centrales, ambos recuperan posiciones de forma paralela y relativamente pareja en su función pasiva dentro del proceso de transnacionalización mundial.

Gráfico 4.8 América Latina y China en IED mundial (porcentaje)

Fuente: cálculos propios con datos de UNCTAD 2010.

De igual forma, el crecimiento de la IED dirigida hacia países en desarrollo, mayor que el ocurrido en los países analizados, implicó una pérdida de participación tanto para América Latina como para China a lo largo del período bajo análisis, en particular luego de la primera mitad de los noventa para este último. El gráfico 4.9 muestra que América Latina era, en el caso de la sustitución de importaciones a principios de los años ochenta, una de las regiones preferidas por las empresas transnacionales entre los países en desarrollo, con más de la mitad de la IED dirigida a estos países. Desde la segunda mitad de la década perdida hasta inicios del siglo XXI, la IED recibida por la región latinoamericana oscila en torno al 30% del total destinado hacia países emergentes, variando entre menos del 20% entre 1984 y 1994, y cerca del 40% entre 1985 y 1999, para desde este último máximo en su capacidad de atraer capital empezar un descenso continuo en su participación hasta llegar al 15% en 2009, luego de oscilar en alrededor del 20% entre 2003 y 2008.

Gráfico 4.9 América Latina y China en IED a Países en Desarrollo (porcentaje)

Fuente: cálculos propios con datos de UNCTAD 2010.

En resumen, se observa una muy clara tendencia a la baja en la participación de América Latina (respecto a su peso al inicio del período bajo análisis) y de China (respecto a su peso en la primera mitad de los noventa) tanto en la IED total que el mundo emite y recibe, como en la que reciben específicamente los países emergentes. Ambas participaciones están sujetas a fuertes fluctuaciones, debido a que varía mucho el numerador pero también lo hace el denominador. Así, fluctúa mucho más fuertemente la participación en la IED mundial, cuya mayor variabilidad es aportada por la IED que se dirige a países desarrollados, especialmente cuando ocurren olas de F&A. La participación pasiva de estos países en el proceso de transnacionalización mundial llega hasta más que quintuplicarse dentro de la misma década. Cuando el denominador es la IED dirigida a países en desarrollo la varianza no es tan amplia y se puede observar más claramente la tendencia decreciente. En el cuadro 4.3, se calculan los promedios de participación de las décadas noventa y primera del siglo XXI, mostrando que América Latina aún supera la participación media de China en las dos décadas, aunque las proporciones se van acercando debido a que China muestra un mejor desempeño en relación a la región latinoamericana tanto en los flujos totales como en los dirigidos a países en desarrollo. Comparando la participación media de 2000-2009 respecto a 1990-1999, mientras los flujos dirigidos a China

caen 16 y 12 puntos porcentuales respectivamente, los dirigidos a América Latina lo hacen en 21 y 19 puntos porcentuales.

Cuadro 4.3 Participación de China y A. Latina en flujos de IED mundiales (promedios decenales)

	1990-1999	2000-2009	multiplicador
China sobre IED mundo	7,8	6,6	0,84
A. Latina sobre mundo	8,7	6,9	0,79
China /IED a Países en Des.	23,6	20,8	0,88
A. Latina /IED a Países en Des.	28,4	22,9	0,81

Fuente: cálculos propios con datos de UNCTAD 2010.

4.2.3. Avance de la transnacionalización respecto a la actividad económica

El cuadro 4.4 permite comparar la participación como receptor de IED que muestra un país o grupo de países respecto a su peso en el PIB mundial. De acuerdo con Markusen (2003), llama la atención la existencia de tres conjuntos de países. En primer lugar, un primer conjunto de países pobres (listados en el cuadro de referencia) que recibían, hasta 1990, mucha menos IED que su tamaño relativo. En segundo lugar, el conjunto de países desarrollados, quienes mostraban un coeficiente aproximado a uno. Por último, un tercer conjunto de países en desarrollo, quienes se manifestaban hasta 1995 como receptores de IED en mayor proporción que su peso en el PIB mundial.

En realidad, esta característica se la imprime al grupo de países en desarrollo un limitado número de países de ingreso medio, que son los receptores casi exclusivos de IED, atractividad que no comparten los países más pobres. La explicación provista por Markusen para esta falta de atractividad se relaciona con una baja dotación de capital humano que no permite que se formen matrices y por un mercado interno pequeño, que no resulta atractivo para la radicación de subsidiarias y filiales de firmas extranjeras. La misma visión, menos formalizada, la presenta Dunning en su ciclo IED–desarrollo. Para este autor en una primera etapa de desarrollo, los países muy pobres no logran desarrollar ventajas de propiedad por falta de capacidades empresariales y tampoco ventajas locacionales, en este caso, por falta de mercado interno y mano de obra con mínimas calificaciones.

**Cuadro 4.4 Participación en el stock de entrada de IED/
participación en el PIB mundial**

	Países desarrollados	Países en desarrollo	Países menos desarrollados (*)	América Latina	China
1980	0,96	1,10	0,37		
1985	0,91	1,36	0,51		
1990	0,97	1,22	0,51	0,99	0,52
1995	0,92	1,40	0,72	0,90	1,17
2000	0,99	1,07	0,97	0,92	0,70
2005	1,00	0,99	0,95	1,03	0,48
2009	1,03	0,95	0,84	0,97	0,33

(*) Afganistán, Angola, Bangladesh, Benin, Bhutan, Burkina Faso, Burundi, Cambodia, Central African Republic, Chad, Comoros, Congo, Djibouti, Equatorial, Guinea, Eritrea, Etiopía, Gambia, Guinea, Guinea-Bissau, Haití, Kiribati, Lao People's, Democratic Republic, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Maldives, Mali, Mauritania, Mozambique, Myanmar, Nepal, Níger, Rwanda, Samoa, São Tomé and Príncipe, Senegal, Sierra Leone, Solomon Islands, Somalia, Sudan, Timor-Leste, Togo, Tuvalu, Uganda, Tanzania, Vanuatu, Yemen, Zambia.

Fuente: 1980/1995 Markusen (2003). A.latina y China, y resto elaboración propia sobre datos de UNCTAD *World Investment Report 2010*.

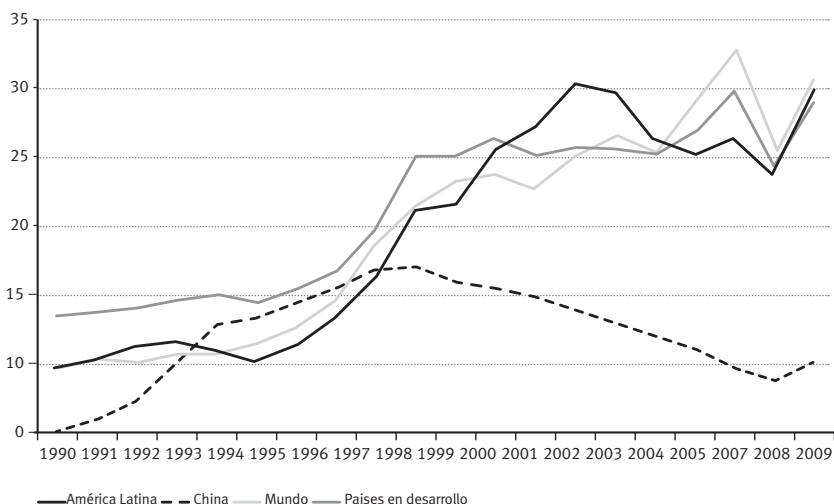
La actualización del cuadro con datos hasta 2009 muestra algunos resultados sorprendentes, en la medida que cambian algunos de los principales hechos estilizados acerca del proceso de transnacionalización mundial que detectaban tanto Markusen como Dunning y que resultan de imprescindible consideración a la hora de proponer hipótesis que sustenten la modelización para los estudios empíricos. En primer lugar, desde 1995 y a lo largo de la primera década del siglo XXI, parece producirse un proceso de convergencia en el nivel de atraktividad relativa al PIB que viven los diversos grupos de países. Los países desarrollados continúan su tendencia a recibir IED tanto como su peso en el PIB; Sin embargo, ahora los países más pobres, que eran relativamente marginados aún en relación con su escaso peso económico, empiezan a aumentar su peso en la posición relativa de capital recibido. A diferencia del pasado reciente, el proceso de transnacionalización pasivo alcanza de manera similar a estos diferentes grupos de países, incorporando a los países más pobres.

Por su parte, los países en desarrollo, que se mostraban especialmente atractivos hasta 1995, convergen desde arriba hacia la unidad. Este hecho oculta comportamientos divergentes entre los mayores receptores de IED dentro de este grupo. China y América Latina explican más del 50% del comportamiento de este grupo desde 1995, con desempeño bien diferentes. Mientras que América Latina se mantiene recibiendo IED más o menos en relación con su peso en el producto o ingreso mundial, China aumenta mucho más su peso en el producto que su porción en el proceso de transnacionalización pasivo. De hecho, sus valores de menos de 0,5 y 0,3 en la primera década del siglo XXI,

son similares a los que mostraban los países más pobres en 1995 y antes, lo que permitía a Markusen calificarlos como marginados de este proceso.

El gráfico 4.10 ofrece elementos complementarios para observar la evolución en el tiempo de las comparaciones anteriores, pero organizados como stock de entradas de IED sobre PIB correspondiente a la región o país considerado durante las últimas dos décadas. Efectivamente, como lo notaban Cravino *et al.*, (2007/a), hacia finales de la década del noventa parece producirse un punto de inflexión en esta relación para el caso de China, desde una participación creciente de la IED acumulada en el PIB, denotando una economía cada vez más transnacionalizada, hacia una paulatina reducción en el grado de transnacionalización, hasta estabilizarse en torno al 10% en los últimos tres años. En tal sentido, parece agotarse el proceso de convergencia de China a los valores de transnacionalización que mostraban tanto América Latina como el conjunto de los países en desarrollo y la economía mundial. Estos dos últimos grupos de países, así como el total mundial, convergen a valores de participación de la IED acumulada de entre 25% y 30% del PIB desde 2003 o 2004 hasta fin del período. El crecimiento de la economía china, a diferencia de lo que parece estar ocurriendo en la mayor parte del mundo (incluida América Latina), parece cada vez más liderado por agentes locales más que por empresas transnacionales, las cuales posiblemente se estén limitando a algunos segmentos de esa economía.

Gráfico 4.10 Entradas acumuladas de IED sobre PIB (en %)

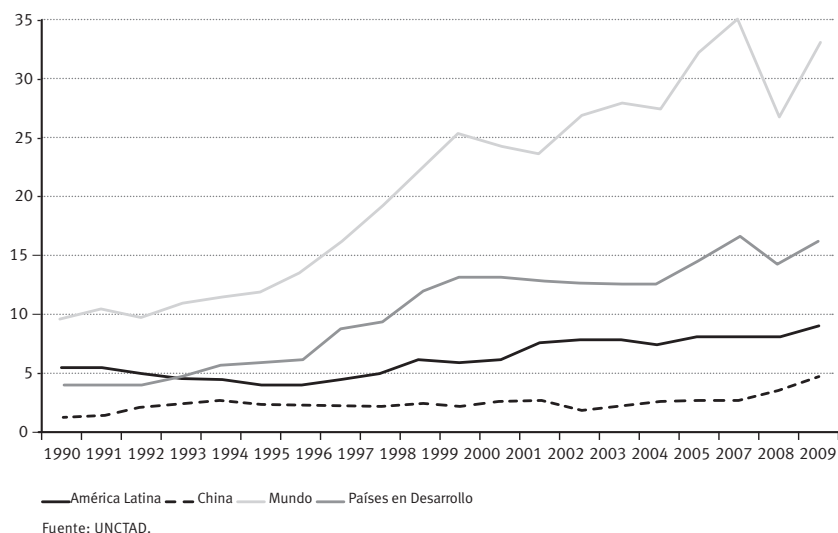


Fuente: UNCTAD.

Desde el punto de vista de su papel como agentes activos en el proceso de transnacionalización, el gráfico 4.11 presenta las salidas acumuladas de IED (la posición de los agentes internos como propietarios de capital en empresas fuera del país) con respecto al PIB del país donde residen las matrices o los agentes propietarios.⁵⁴ En términos tendenciales, se observa un creciente proceso de transnacionalización, pasando de índices que van desde un valor de 10% del PIB a inicios del período a valores cercanos al 30% hacia el final.

Como se observó en el cuadro 4.1, la mayor parte de las salidas de IED son realizadas desde los países desarrollados, lo que no obsta al crecimiento de la participación de países en desarrollo como proveedores de IED hacia otros países. La dinámica de este fenómeno, que tuvo una intensa aceleración entre 1996 y 1999, se morigeró desde entonces, probablemente debido a que las empresas transnacionales con base en países no desarrollados han estado ampliando su red de firmas vinculadas a un ritmo similar o menor que el del crecimiento de su producto doméstico entre 2000 y 2005. A finales del período parece observarse un nuevo salto, que ubica el stock de capital en el exterior en el 15% del PIB de los países en desarrollo. América Latina, que a inicios de los noventa ya había avanzado en este proceso liderando a los países en desarrollo, se rezaga relativamente para entrar en un nuevo ciclo entre 1998 a 2004, que de todos modos implica un proceso de expansión de las *translatinas* de menor intensidad, siempre en relación al tamaño económico que se da en el promedio de las empresas transnacionales con base en países no desarrollados. China, si bien muestra un avance en el stock de capital que empresas locales ostentan en el exterior, resulta todavía más rezagada en este proceso, cuyo valor de capital en el exterior no alcanza el 5% de su PIB.

54 Si bien las salidas mundiales deberían coincidir con las entradas, tal cosa no sucede debido a diferencias en las fuentes estadísticas. En tal sentido, se observa que la información sobre salidas del gráfico 14, definidas como registros de las balanzas de pagos de los países emisores, difiere de la del gráfico 13, donde se incluyen estimaciones provistas por los sistemas estadísticos que se resumen en la balanza de pagos de los países receptores.

Gráfico 4.11 Salidas acumuladas de IED sobre PIB (en %)

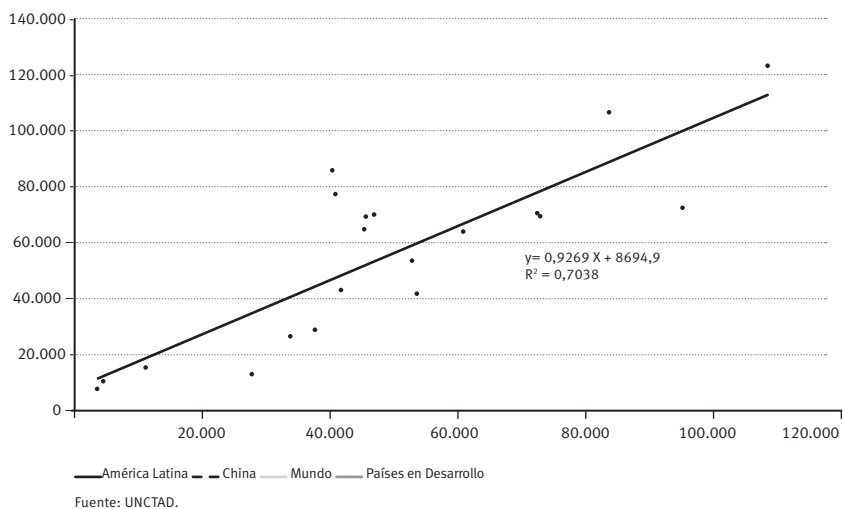
Las primeras observaciones respecto a cómo la economía china y las latinoamericanas se colocan en el proceso de transnacionalización mundial permiten señalar que el proceso en China, si bien puede haber tenido un fuerte impulso y una creciente participación del capital extranjero en la primera mitad de los noventa, pasa a moderarse como atractora de capital extranjero en relación con su tamaño económico. Dicho de otro modo, es posible que la política de desarrollo china esté orientada, en la última década, más a la utilización y desarrollo de capacidades empresariales y a un proceso de crecimiento mucho más autónomo, mientras que en América Latina el rol del capital extranjero es similar al que se presenta a nivel mundial.

Al mismo tiempo, tanto China como América Latina parecen rezagadas en su acumulación de capital en el exterior. Sin embargo, una evaluación inicial de este tema requiere de un marco de referencia. Por ejemplo, China sigue siendo una economía promedialmente pobre; si bien con una fuerte diferencia en los ingresos por regiones, el PIB por habitante en paridad de poder de compra no llegaba a los 7.000 dólares en 2009. Interesa por lo tanto observar si alguna referencia al ciclo IED-desarrollo de Dunning puede resultar de ayuda a la hora de caracterizar estos fenómenos.

4.2.4. Correlación simple de la IED en China con la recibida por América Latina

Luego de no encontrar evidencias primarias de sustitución de IED entre América Latina y China, a través de la observación de los flujos y stocks de IED que ambos reciben, así como de su participación en el proceso de transnacionalización mundial, en donde ambas regiones pierden participación, interesa observar si se puede encontrar alguna asociación significativa entre los flujos dirigidos a ambos destinos.

Gráfico 4.12 Correlación IED recibida por China y América Latina 1990/2009



Como adelanto, y teniendo presente que la existencia de correlación parcial no implica presunción alguna de determinación, en el gráfico 4.12 se muestra la IED recibida por América Latina entre 1990 y 2009 respecto a la IED recibida por China en los mismos años. El resultado muestra una asociación lineal positiva bastante significativa entre ambas variables, con un coeficiente de correlación de 70%, lo que implica que la IED en China explica (estadísticamente) más de dos terceras partes de la varianza de la IED en América Latina, de modo tal que la IED recibida por América Latina entre 1990 y 2009 puede aproximarse de modo razonable si a cada año de la IED que ingresó a China se le adicionan 8.700 millones de dólares. Si bien la explicación de esta relación debe tomar en cuenta

los determinantes de ambos flujos, esto podría interpretarse como una señal, por lo menos parcial e inicial, de que probablemente no se verifique la hipótesis de que ambos destinos compiten por captación de flujos de IED en un juego de suma cero. En adelante se ensayarán un par de ejercicios a tales efectos.

4.3. IED EN LOS PAÍSES DEL MERCOSUR

4.3.1. Introducción

En la década de los ochenta la región se vio atrapada en una situación de profundo estancamiento económico, empeorado aún más por lo que se conoció como la crisis de la deuda. Esta etapa se llamó la “década perdida” y llevó a que los países de la región se vieran obligados a buscar una salida al complejo escollo a partir de la adopción de los lineamientos concebidos en el “Consenso de Washington”. En ese sentido, a medida que en la región se fueron consolidando los programas de apertura externa de las economías, la desregulación de múltiples mercados y la privatización de grandes sectores de actividad industrial (previamente dominados por empresas estatales), se abrió una nueva etapa en el ingreso de capitales extranjeros. El modelo económico de la década de los noventa, basado en la tríada desregulación, apertura y privatización, tuvo un notable éxito en materia de atracción de capitales extranjeros. En este marco, gran parte de los capitales que ingresaron a la región fueron destinados a la compra de empresas públicas. En Argentina este proceso se dio de manera temprana y con mayor fuerza a principios de la década, mientras que en Brasil y Uruguay fue más notorio durante la segunda parte.

Entre 1992 y 1999 el crecimiento de la IED en Argentina fue una tendencia constante. En términos de privatizaciones, entre 1990 y 1993, cerca del 51% del flujo de IED se dirigió a la compra de empresas públicas, participación que se redujo a medida que avanzaba la década, cediendo su lugar a las fusiones y adquisiciones de empresas privadas y, en menor medida, a la realización de ampliaciones de capacidad o nuevos proyectos de inversión. Por su parte, en Brasil el flujo de IED se intensificó notablemente a partir de la mitad de los noventa, pasando de una meseta de US\$ 1,5 billones anuales a crecer todos los años a una tasa promedio del 50% entre 1995 y 2000. Así, cerca del 25% del flujo de IED que ingresó al

país se destinó a operaciones de fusiones y adquisiciones llevadas a cabo en el ámbito del sector público. En Uruguay el fenómeno fue relativamente similar al caso brasileño; el flujo anual de IED pasó de unos US\$ 68 millones durante el período 1990-1994 a US\$ 164 millones entre 1995-1999. Los ejemplos más característicos del proceso privatizador del período se dieron en aviación y en la distribución de gas y agua, entre otros.

El final de los noventa y simultáneamente el comienzo de la década pasada significó un nuevo punto de inflexión para el ingreso de capitales extranjeros a la región. Un conjunto de traspies económicos con origen en distintas partes del mundo terminaron por imponer un contexto económico particularmente negativo para la región y el ingreso de capitales. Durante este período, tanto la actividad económica como el ingreso de capitales extranjeros sufrieron una caída generalizada. Esta etapa se extendió hasta el año 2004 cuando la región logró recuperar un dinamismo de crecimiento en el ingreso de capitales extranjeros, siguiendo la tendencia internacional.

De acuerdo a lo señalado más arriba, el objetivo del presente capítulo es realizar un análisis del dinamismo observado en los flujos de IED que ingresaron a la región durante el período que se extiende entre los años 2000 y 2009, un período que se podría entender de “entre crisis” si se considera la crisis que sufrió gran parte de la región a comienzo de la década y la crisis internacional reciente que se sintió con mayor fuerza en el mundo desarrollado, pero que también significó modificaciones en la dinámica que la IED mostró en América Latina en general y en los países del Mercosur en particular. En este sentido, se procura identificar principalmente cuál fue el impacto de tales dinámicas en la distribución sectorial según el tipo de inversión tanto de los capitales extranjeros que ingresaron al Mercosur como de aquellos que, con origen en la región, encontraron a China como un mercado atractivo para la localización y desarrollo de actividades productivas.

RECUADRO 2 ASPECTOS METODOLÓGICOS

El trabajo fue realizado en base a datos e informes oficiales publicados por organismos internacionales y por instituciones públicas, principalmente de Argentina, Brasil y Uruguay. Citando a las fuentes interna-

cionales, los datos surgieron de los reportes World Investment Reports (WIR) y del Sistema estadístico “on-line” del UNCTAD, Banco Mundial (BM), Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y publicaciones del Investment Map–ITC (www.investmentmap.org). Por otra parte, en un esfuerzo por complementar los datos con información que permitiera ofrecer una comprensión más detallada de las particularidades de cada país del Mercosur, también fueron consultadas fuentes locales. Así, entre las principales fuentes argentinas estudiadas se pueden mencionar la DNCI (Dirección Nacional de Cuentas Internacionales) del Ministerio de Economía (MECON) y el Observatorio de inversiones de la ex Agencia Nacional de Inversiones “ProsperAr”. En el caso de Brasil fueron examinadas las bases del Banco Central de Brasil, lo cual fue complementado con los datos y publicaciones de otras instituciones claves en el manejo de información referida a inversiones del país como Bradesco (www.bradesco.com.br) y otras. Finalmente, para el análisis de la experiencia en Uruguay se tomaron los datos publicados por el Banco Central del Uruguay.

Por otra parte, entre las restricciones encontradas durante el proceso de investigación se destacan las limitaciones en materia de publicaciones oficiales. En determinados casos, la información oficial no se encuentra actualizada. En otros, la información volcada en dichos documentos figura con un elevado grado de agregación, lo cual impide un análisis con mayor grado de detalle. Tales dificultades resultaron más recurrentes en el caso de las inversiones chinas como consecuencia de dificultades metodológicas y de acceso la información referida a IED. Así, en los casos posibles se utilizaron “proxis” para reemplazar los datos faltantes. Por ejemplo se adoptó como indicador para el caso de las inversiones chinas durante la segunda parte de la década información cualitativa referida a los “anuncios de IED” y de operaciones de “adquisiciones” y “fusiones”, según el CEP (Centro de Estudios para la Producción de la Secretaría de Industria y Comercio) para estimar las variaciones de la IED en Argentina y según “Valor Económico” (www.valoronline.com.br) y “Sobeet” (www.sobeet.org.br) para el caso brasileño. También es importante resaltar que en gran parte de los indicadores elaborados, y como resultado de la crisis experimentada a principios de la década en gran parte de la región, el análisis de las estadísticas cobró mayor relevancia al considerarse el año 2002 como punto de partida de la serie.

4.3.2. Características del ingreso de IED en la región

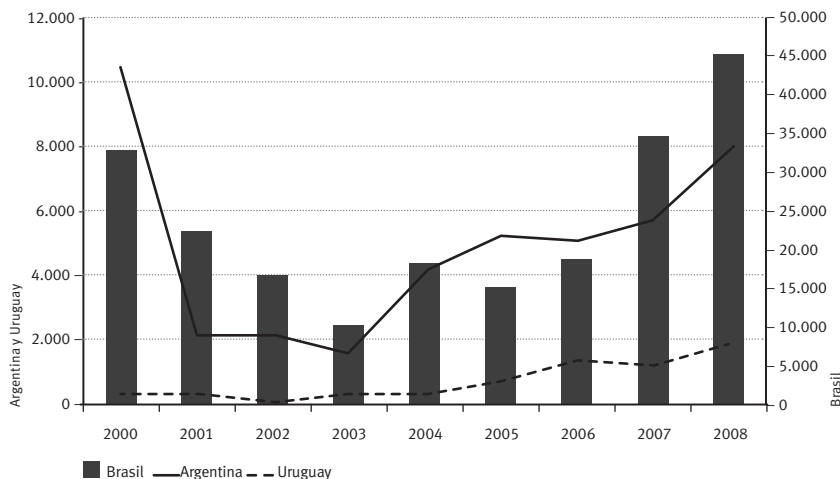
4.3.2.1. Evolución de las series: Flujo / Stock

El principio de la década pasada estuvo signado por una marcada caída en el producto de las economías de la región y un contexto global desfavorable para las inversiones, lo que se vio cristalizado en un período de reducido ingreso de capitales externos. En Brasil, la IED cayó continuamente hasta 2003 cuando alcanzó un valor cercano a los US\$ 10,1 billones, manteniendo una participación promedio del 2,4% en los flujos globales durante el período 2001-2003. En Argentina la caída fue mucho más violenta que en el caso brasileño, verificándose una baja del 79,2% en 2001 y manteniéndose los niveles de inversión notablemente reducidos hasta fines de 2003. Por su parte, en Uruguay entre los años 1998 y 2002, el PIB se contrajo 3,7% anual en términos constantes.

Fue a costa de fuertes devaluaciones de las monedas locales y modificaciones en las políticas económicas que se abrió nuevamente un contexto regional favorable, con recuperación y crecimiento de los países vecinos. En este marco, recién a partir de 2004 se pudieron registrar nuevamente aumentos en los flujos de IED hacia la región. Si se compara el desempeño de los socios comerciales del Mercosur se logra apreciar que la tendencia de crecimiento de la IED luego de 2003 fue relativamente similar⁵⁵ en cada uno de los casos.

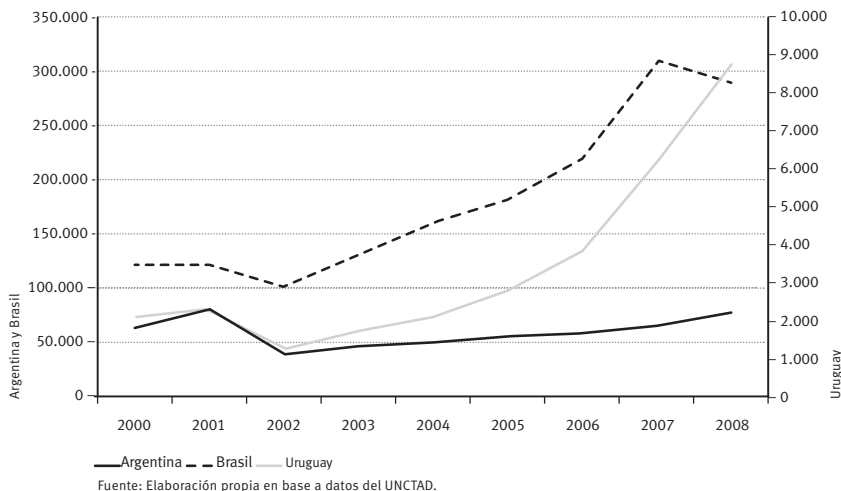
55 De todas maneras vale la pena destacar que la masa de capitales es claramente mayor en el caso brasileño, donde el flujo de IED en promedio es casi cinco veces mayor que el registrado en Argentina y más de veintitrés veces superior al que ingresó en Uruguay durante el período 2003-2008.

Gráfico 4.13 Flujo de IED: Argentina, Brasil y Uruguay, 2000-2008 (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del UNCTAD / Banco Central del Uruguay.

En cuanto a la IED acumulada por los países de la región, Brasil y Uruguay fueron los que más rápido recuperaron sus valores a la salida de la crisis de comienzos de la década. La tendencia de crecimiento en ambos casos fue notablemente superior a la Argentina; mientras que los primeros vieron triplicado su stock de IED respecto de la década anterior, en Argentina tan sólo se logró duplicar los capitales acumulados. Por otra parte, Brasil ha logrado captar hacia el final de la década una masa de recursos superior a la de finales de los noventa, probablemente como resultado de cambios en la composición sectorial de la IED recibida.

Gráfico 4.14 Stock de IED: Argentina, Brasil y Uruguay, 2000-2008 (millones de dólares)

Sin embargo, el panorama cambia notablemente si se realiza un análisis centrado en la evolución del stock de IED como proporción del PIB. Desde esta perspectiva, Argentina pasaría a encabezar la lista de países de la región con mayor acervo de IED; probablemente haya sido la magnitud de los flujos recibidos desde la década pasada el determinante de dicha acumulación.

Cuadro 4.5 Stock de IED como porcentaje del PIB, 1990-2008

	1990	Promedio 90s	2000	2004	2008*	Promedio 2000-08
Argentina	6,4%	11,2%	23,8%	34,3%	23,5%	30,5%
Brasil	9,2%	10,7%	19,0%	24,3%	17,6%	21,1%
Uruguay	7,3%	5,9%	9,1%	15,4%	28,2%	16,9%

* Últimos datos disponibles.

Fuente: Elaboración propia en base a datos del UNCTAD.

Una característica compartida por los países del Mercosur en cuanto al patrón de inserción externa durante los noventa y la primera mitad de la década fue la asimetría existente entre la elevada presencia de empresas extranjeras en la estructura productiva local y el bajo grado de internacionalización productiva de las empresas nacionales. En el caso brasileño la asimetría entre el flujo de ingreso y salida de IED se verifica en un reducido valor para el coeficiente de relación *outflow/inflow*, el cual fue de apenas 8,7% durante el período

do 1990-2000, valor notoriamente reducido comparado con el 40,5% de las economías en desarrollo y el 122,5% para los países desarrollados. La historia se tornó algo diferente a partir del 2004 en adelante cuando comenzaron a crecer las adquisiciones por parte de empresas brasileñas en el exterior.

Cuadro 4.6 Relación *Outflow* / *Inflow*, 1990-2008 (en %)

	1990-00	2001-03	2004-08	1990-2008
Argentina	18,7	5,2	24,1	19,4
Brasil	8,7	1,0	51,7	25,6
China	7,3	8,0	28,6	17,0
Hong Kong	147,3	72,9	103,9	115,9
Taiwán	212,8	267,2	173,8	200,4
India	6,4	32,1	54,3	45,1
Rusia	66,7	111,5	80,7	81,3
Corea del Sur	101,3	71,3	146,0	114,8
Economías en desarrollo	40,5	30,9	47,0	42,6
PED asiáticos	49,1	33,0	54,9	50,2
Economías en transición	29,3	44,2	50,5	47,3
Economías desarrolladas	122,8	117,9	139,1	129,4

Fuente: NEIT-IE-UNICAMP en base a datos del UNCTAD.

En el caso argentino se puede apreciar el mismo proceso que en el caso brasileño, pero con una evolución notoriamente menor durante la segunda parte de la década. Además, siguiendo los datos de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) del INDEC, el número de empresas con participación de capitales extranjeros entre las 500 firmas más grandes del país se incrementó de 219 en 1993 a 338 en 2005, mientras que su participación en el valor agregado de este conjunto de empresas se incrementó de 62% en 1993 a 86% en 2005, participación que resultó relativamente estable para el período 2002-2005.

Por otra parte, además de las diferentes velocidades de recuperación y crecimiento de los capitales extranjeros acumulados en la región, a lo largo de la década también se dio un particular proceso de cambio en la composición del stock de IED respecto de los sectores favorecidos. Esto se vio reflejado en modificaciones de la distribución sectorial de las inversiones entre “servicios”, “agro” y las “actividades extractivas”. En el próximo apartado se trata un poco más en detalle las particularidades del proceso.

DISTRIBUCIÓN SECTORIAL

En general, en la región se lograron apreciar dos cambios significativos en la tendencia mostrada por el ingreso de capitales extranjeros durante los

últimos años. El primero de ellos fue la pérdida de importancia del sector “servicios” como receptor de inversiones, mientras que el otro cambio se dio en un sentido positivo en lo referido a actividades relacionadas con la explotación de recursos naturales.

En cuanto a “servicios”, se verificó una tendencia hacia la baja en el peso del sector respecto de la composición sectorial de la IED. A excepción de Uruguay, donde la construcción y las actividades financieras tienen un peso muy importante, en Argentina hacia 2004 tan sólo el 4% de la IED que ingresaba al país se destinaba al sector servicios; en adición a ello, la caída en los anuncios de inversión durante la segunda parte de la década generó conflictos entre el Estado y las empresas privadas, principalmente entre las distribuidoras de agua potable. Por su parte, en Brasil la pérdida de importancia del sector servicios fue de casi 25% entre 2005 y 2008, probablemente como consecuencia de la baja participación del sector “telecomunicaciones” y la mayor participación que mostró la industria (35% del total de las inversiones) durante el mismo período. No obstante, vale destacar algunos cambios en la composición dentro de la industria, los cuales tendieron a favorecer a sectores más intensivos en recursos naturales.

Cuadro 4.7 Distribución de IED según sectores productivos, 2005-2008 (en %)

		2005	2006	2007	2008
BRASIL (NEIT/IE/UNICAMP a partir de datos do Banco Central do Brasil)	Agricultura y Extractiva	3,6%	6,1%	14,8%	29,6%
	Industria	33,1%	39,3%	36,1%	31,9%
	Servicios	63,3%	54,5%	49,1%	38,5%
ARGENTINA (Anuncios de IED - CEP)	Agricultura y Extractiva	56,4%	44,9%	40,5%	49,9%
	Industria	23,6%	27,9%	34,3%	32,5%
	Servicios	20,0%	27,2%	25,2%	17,6%
URUGUAY (UNCTAD-BCU)	Agricultura y Extractiva	31,1%	21,9%	25,5%	33,4%
	Industria	3,1%	6,4%	19,7%	14,4%
	Servicios	26,0%	35,7%	40,7%	49,9%
	OTROS	39,8%	35,9%	14,1%	2,3%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del UNCTAD-BCU / CEP / BCB.

El aumento de las inversiones orientadas al sector “agrícola y extractivo” durante la segunda parte de la década resultó evidente en gran parte de la región. Mientras en Uruguay el ingreso de capitales extranjeros destinados a la explotación de los recursos naturales se mantuvo relativamente estable en un nivel cercano al 30%, con un gran porcentaje de las inversiones que corresponden a la compra de tierras por parte de países de la región, en

Argentina la IED de tipo *resource seeking* representó casi la mitad de los recursos que ingresaron durante la segunda parte de la década, en particular, hacia el subsector de hidrocarburos.

En tal sentido, la industria extractiva argentina ha mostrado una mayor importancia hacia los últimos años (básicamente desde 2008 en adelante) principalmente por el plan de inversiones plurianual anunciado por Repsol YPF (que prevé 4 años de duración), y en menor medida por los anuncios realizados por Petrobrás S.A. y Pan American Energy sobre ampliación de las actividades y exploración. De la misma manera, en Brasil la tendencia de crecimiento de las inversiones extranjeras destinadas al sector agrícola y extractivo fue notable. En tan solo cuatro años (entre 2005 y 2008) ésta dio un salto de 26 puntos porcentuales, hecho que estaría asociado con la consolidación de Brasil como gran productor mundial de commodities “agrícolas y minerales” y la estrategia de las empresas transnacionales de asegurarse el abastecimiento de ese tipo de productos.

4.3.2.3. Origen de los capitales

En cuanto al origen de los capitales destinados a IED dentro de la región durante la década pasada, por un lado se destaca la menor presencia de los capitales norteamericanos mientras que, por el otro, resulta notoria la progresiva presencia que han adquirido las inversiones provenientes de actores latinoamericanos. En todos los casos las empresas europeas (capitales españoles, franceses y del Reino Unido, entre otros) son las que mantienen su importancia inversora dentro de la región. Por otra parte, prestando atención a la mayor presencia de “translatinas” en la región, se destaca el ingreso de capitales chilenos en Brasil, el importante desembarco de transnacionales brasileñas en territorio argentino bajo la forma adquisiciones y las compras de tierras que inversores argentinos están realizando para la plantación de granos en Uruguay.

En el caso particular de Argentina, se observa que en promedio para el período 2000-2010 tan sólo tres países explican el 40,1% de los “anuncios de IED”. Las empresas españolas, norteamericanas y brasileñas fueron las que mayor cantidad de anuncios de inversión realizaron en Argentina. Así, se destacaron las compras de Acindar, Pecom, Quilmes, Loma Negra, y Swift Armour, entre otras. Claramente el avance de Brasil como origen de los recursos volcados a IED en Argentina restó importancia a Estados Unidos, que hasta 2007 resultaba el más dinámico en el segmento de inversiones *greenfield* en el país. Para el caso uruguayo, los capitales provenientes de la región también

representan un porcentaje importante de la IED recibida; si bien este había perdido peso, en 2008 representó el 42%. El origen que le sigue en importancia es Europa, mientras que la IED proveniente de Estados Unidos también muestra un muy bajo porcentaje al igual que en el caso argentino.

Cuadro 4.8 Distribución de IED según origen de capital, 2001-2008

		Promedio 2001-2003		Promedio 2004-2005		Promedio 2006-2007		2008	
		valor	%	valor	%	valor	%	valor	%
ARGENTINA (Fuente: CEP)	España	1.664	22,2	1.957	21,4	2.087	17,0	2.873	25,9
	EE.UU.	671	9,0	1.603	17,5	1.320	10,8	0	0,0
	Brasil	555	7,4	847	9,3	1.428	11,6	808	7,3
	Otros	4.589	61,4	4.731	51,8	7.432	60,6	7.405	66,8
	Total	7.479	100	9.138	100	12.266	100	11.087	100
BRASIL (Fuente: Banco Central de Brasil)	EE.UU.	3.154	23,6	4.311	23,4	5.236	22,8	6.918	19,0
	Francia	1.518	11,4	972	5,3	980	4,3	2.856	7,8
	España	1.355	10,1	1.138	6,2	1.839	8,0	3.788	10,4
	Otros	7.337	54,9	12.024	65,2	14.948	65,0	22.859	62,8
	Total	13.364	100	18.445	100	23.002	100	36.421	100
URUGUAY (Fuente: Banco Central de Uruguay)	EE.UU.	29	9,6	19	3,2	55	3,9	144	8,0
	España	11	3,6	121	20,5	117	8,3	232	12,8
	Argentina	57	18,9	67	11,4	327	23,2	534	29,5
	Otros	205	67,9	383	64,9	912	64,6	899	49,7
	Total	302	100	590	100	1.411	100	1.809	100

Fuente: Elaboración propia en base a datos del CEP/ BCB / BCU.

A diferencia de lo señalado en los casos anteriores, en Brasil serían las empresas norteamericanas las que liderarían el ranking. En este sentido, el fenómeno de los capitales norteamericanos en la región podría ser caracterizado como una salida de los “países periféricos” para concentrarse en la potencialidad de la industria brasileña; sin embargo, también se debe mencionar que la presencia en Brasil por parte de EUA también mostró una tendencia hacia la baja.

4.3.3. Características del egreso de IED desde la región

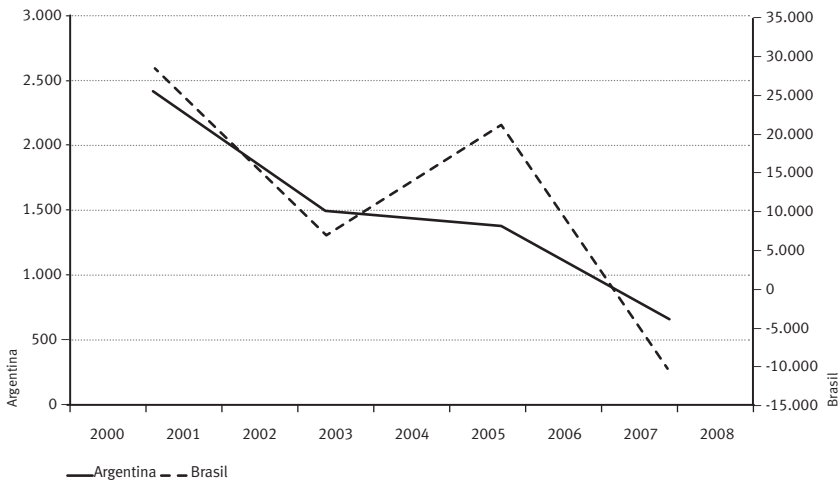
4.3.3.1. Evolución de las series: Flujo/Stock

Hasta hace unos pocos años atrás, las discusiones que en general se daban sobre las posibilidades de internacionalización productiva de empresas en países periféricos destacaban, fundamentalmente, los aspectos negativos del

movimiento. Sin embargo, y a pesar de que los mayores inversores mundiales continúan siendo principalmente los países desarrollados, las empresas de los países emergentes han dado un vuelco importante orientado a desarrollar estrategias más activas en materia de internacionalización productiva, lo cual se ve reflejado en una mayor participación dentro de la IED global.

Centrando la atención en el Mercosur, las empresas brasileñas parecen ser un claro ejemplo de unidades productivas dotadas de una mayor propensión hacia la transnacionalización. Un estudio reciente que efectúa un balance de los resultados para la economía brasileña de la internacionalización de sus empresas concluye que se obtuvieron impactos positivos en términos de generación de empleo local, en los niveles de competitividad general de la economía doméstica, en la obtención de conocimientos en el exterior y en el desarrollo tecnológico local (Alem y Cavalcanti, 2005). A diferencia de ello, las empresas multinacionales argentinas (transargentinas) se destacan por su número acotado y moderado grado de internacionalización. En efecto, en Argentina solamente el Grupo Techint, *holding* integrado por las empresas Tenaris, Ternium, Tecpetrol y Techint Compañía Técnica Internacional, explica el 91% de los activos externos, el 81% de las ventas totales realizadas por las filiales en el exterior y el 64% de los empleados de las transargentinas.

Gráfico 4.15 Flujo de IED de translatinas Argentina y Brasil, 2006-2009 (millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del UNCTAD.

En el caso brasileño, recién a mediados de la década pasada las empresas presentaron cambios cualitativos en relación con las estrategias de internacionalización, que se volvieron mucho más activas y diversificadas. El salto de las inversiones brasileñas en el exterior tuvo su inicio en 2004 (US\$ 9,8 billones) como resultado de la fusión de Ambev con el grupo belga Interbrew, que representó una inversión en el exterior de US\$ 4,5 billones, mientras que en 2005 la mayor operación de capitales brasileños en el exterior fue la adquisición de la empresa argentina Loma Negra por US\$ 1 billón por parte de Camargo Correa. Fue recién en 2006 cuando las inversiones brasileñas en el exterior alcanzaron su mayor expresión (US\$ 28,2 billones), cristalizado en un aumento significativo que alcanzó el 2% del total mundial.

Durante los años marcados por la crisis internacional los países de la región en general vieron notoriamente reducida su participación dentro de la IED global. En términos agregados, y salvando las distancias en cuanto al tamaño de la masa de recursos que cada país destina a la expansión de la IED en el exterior, durante el período 2006-2009 Brasil y Argentina presentan la misma tendencia de expansión y retracción de sus capitales. Luego de alcanzar un pico en 2006, hacia la segunda mitad de la década se observa una clara tendencia hacia la baja.

En el caso particular de Brasil, salvo algunos matices observados en 2008 por motivos de crecimiento económico doméstico, el proceso de internacionalización productiva durante el período posterior a 2006 siguió las tendencias generales del resto de los inversores mundiales. El punto más crítico se verificó en 2009, el peor año en materia de ambiente de inversión para la economía mundial, cuando Brasil incurrió en un proceso de repatriación de capitales, interrumpiendo así una importante tendencia de creciente internacionalización productiva.

4.3.3.2. Distribución sectorial

A lo largo de la década pasada las inversiones de los países en desarrollo han crecido significativamente. En este sentido, los principales organismos internacionales prevén que en los próximos años la participación de los países emergentes como inversores mundiales continuará creciendo. En cuanto a la distribución sectorial de tales inversiones, se observa que usualmente las empresas transnacionales de América Latina concentran sus inversiones en sectores tradicionales, commodities y manufacturas poco intensivas en tecnología.

En el caso argentino en particular, se observa cierta preponderancia de empresas dedicadas a rubros vinculados a las ventajas comparativas tradicionales del agro pampeano y su posterior elaboración (productos agropecuarios y alimentos), así como servicios de diversa índole (construcción, ingeniería, tecnologías de la información, recolección y tratamiento de residuos, servicios comerciales vinculados a la alimentación, investigación y desarrollo). Sin embargo, entre las transargentinas también aparecen empresas productoras de bienes de mayor valor agregado y contenido de tecnología vinculados a la maduración de procesos de creación de ventajas competitivas (maquinaria y equipo, farmacéutica, electrónica y químicos).

Cuadro 4.9 Principales F&A de “transargentinas” en el exterior, 2006-2008

Empresa compradora	Empresa fusionada o adquirida	Sector	País	Valor mill. US\$	% accionario adquirido
Tenaris SA	Maverick Tube Corp.	Materiales	EE.UU.	3.096	100%
	Hydril Co. LP	Energía	EE.UU.	2.212	100%
	Grupo Imsa S.A.	Materiales	México	1.727	100%
	IMSA	Productos metálicos	México	1.700	100%
Grupo Los Grobo SA	Sementes Selecta	Productos alimenticios	Brasil	455	90%
	Ceagro Business	Productos alimenticios	Brasil	16	40%
Bemberg Investments SA	Empresas La Polar S.A.	Comercio minorista	Chile	160	20%
Forestadora Tapebicua SA	FANAPEL	Materiales	Uruguay	45	55%
	FANAPEL	Materiales	Uruguay	24	26%
Mercadolibre Inc.	Classified Media Group Inc.	Comercio minorista	Panamá	19	100%
Molinos Río de la Plata SA	Cia. Alimenticia de Los Andes	Productos alimenticios	Chile	13	49%
Agrometal SA	Fankhauser S.A.	Productos y servicios de consumo	Brasil	5	60%

Fuente: Prosper-Ar (2009).

En este sentido, más allá de los flujos de IED ya realizados, en los últimos años se han hecho algunos anuncios de inversiones en el extranjero de importancia por parte de algunas transargentinas. Entre estos sobresale la inversión anunciada por parte del Grupo Techint para invertir en México más de 6.600 millones de dólares y los varios anuncios de IMPSA tendientes a incrementar su inversión en diversos países de América del Sur (Brasil, Venezuela y Ecuador) y en Vietnam en el negocio de la generación energética, tal como se observa en el cuadro siguiente.

Cuadro 4.10 Principales anuncios de inversión de tipo *greenfield* de transargentinas en el exterior, 2006-2008

Empresa	País/región de destino	Sector	Valor (mill. US\$)
Grupo Techint	México	Acero	6.600
IMPSA	Brasil	Energía	750
	Venezuela	Energía	520
	Vietnam	Energía	480
	Jamaica	Energía	250
	Brasil	Energía	30
Jose Cartellone SA	Bahamas	Ingeniería civil	99
	Brasil	Ingeniería civil	90
Atanor S.C.A.	México	Productos químicos	80
Arcor	Este	Alimentos	60
Ocasa	Sudeste de Asia	Mensajería	60
Tenaris S.A.	México	Acero	50
	China	Acero	35
Oil Fox	Paraguay	Biocombustibles	50
Cubecorp-Byte Tech	Jordania	Servicios de TI	50
Consultatio	Uruguay	Construcción	30
Cresud	Bolivia-Paraguay	Producción agropecuaria	n/d

Fuente: Prosper-Ar (2009).

Por su parte, durante la década pasada las empresas transnacionales brasileñas intensificaron sus inversiones en sectores de agricultura, pecuaria y extracción mineral, metalurgia, automotriz y construcción. Durante el período 2008-2010 se observó un importante desempeño del sector servicios (principalmente los de tipo financiero), alimentos, metalurgia, minerales no metálicos y petroquímica.

Cuadro 4.11 Flujo de inversiones brasileñas en el exterior por sector de actividad, 2008-2010

	en US\$ billones			en participación (%)		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Total	17.310	7.831	29.311	100%	100%	100%
Agricultura, pecuaria y extractiva mineral	815	519	2.405	4,7%	6,6%	8,2%
Industria	7.669	2.666	10.162	44,3%	34%	34,7%
Servicios	8.826	4.646	16.744	51%	59,3%	57,1%

Nota: Los datos de este cuadro se refieren a inversiones en la modalidad de participación de capital.

Fuente: Elaboración NEIT-IE-UNICAMP en base a datos del Banco Central de Brasil.

4.3.3.3. Destino de los capitales

En el caso de Brasil, y excluyendo los paraísos fiscales, el principal destino de las inversiones extranjeras brasileñas es EUA, donde las transbrasileñas realizaron inversiones por un promedio de US\$ 3,4 billones durante el trienio 2008-2010, lo cual representa cerca del 19% del total de las inversiones realizadas durante el período señalado. Por otra parte, los países europeos como Francia (2,9%), Portugal (2,5%) y España (1,5%) también se constituyeron en importantes mercados de destino para las inversiones provenientes de Brasil. Luego, en tercer lugar de importancia se encuentran los países de la región, tales como Chile (2,7%), Argentina (2,4%), Uruguay (1,3%) y Venezuela (0,6%).

Cuadro 4.12 Flujo de inversiones brasileñas en el exterior por país de destino, 2008-2010 (millones de dólares)

	2008	2009	2010	Promedio
Total	17.310	7.831	29.311	18.151
Estados Unidos	4.786	1.780	3.717	3.428
Francia	445	10	1.139	531
Portugal	65	310	959	445
España	81	377	345	268
Chile	547	55	865	489
Argentina	620	191	476	429
Uruguay	483	77	121	227
Venezuela	183	1	152	112
Perú	26	158	94	93
México	54	84	60	66
Colombia	173	18	25	72
Bolivia	3	12	9	8
Ecuador	0	0	7	2
Sub-total: América Latina	2.088	596	1.809	1.498
Participación (en %)	12,1%	7,6%	6,2%	8,3%

Nota: Los datos de este cuadro sólo incluyen inversiones de empresas por montos superiores a un millón de dólares.

Fuente: Elaboración NEIT-IE-UNICAMP en base a datos del Banco Central de Brasil.

En sentido opuesto al caso brasileño, el principal destino de localización para las inversiones de las transnacionales argentinas fueron los países de la región. Así, el 64% de las filiales se ubican en países de América del Sur, con mayor participación en los países limítrofes, en particular, Brasil, Uruguay y Chile, en ese orden. El resto se divide entre las regiones de América del Norte

(17%), Europa (10%) y América Central (7%). El proceso de transnacionalización de las empresas argentinas toma cuerpo, fundamentalmente, a través de la adquisición de terceras empresas o la realización de *joint-ventures* con socios locales; dichas operaciones no suelen contar con programas específicos de financiamiento público, sino que se ejecutan con emisiones de deuda o de capital en los mercados internacionales o mediante la reinversión de utilidades.

4.3.4. IED desde la región hacia China

En cuanto a las inversiones de empresas latinoamericanas (prestando mayor atención a las inversiones argentinas y brasileñas) en China, no se logra apreciar una tendencia de crecimiento en el número de empresas con presencia en el país asiático, lo cual impide hablar de una tendencia regional hacia la localización de las “translatinas” en China. Más bien, se observa un puñado de empresas con una exitosa trayectoria evolutiva que les permitió desarrollar capacidades competitivas suficientes para tener presencia de mercado en diferentes partes del mundo.

En la mayoría de las experiencias, el tamaño y dinamismo de la economía china es lo que impulsa a las transnacionales de Argentina y Brasil a invertir mediante el establecimiento de oficinas comerciales y capacidad productiva propia en el mercado chino. Quizás la apuesta de estas empresas sea ingresar en un país que, en la medida en que mejore el ingreso per cápita, se irá transformando en un mercado de gran importancia estratégica.

Haciendo referencia al caso brasileño, entre las empresas que realizan actividades productivas en China se pueden destacar “Embraer”, “Vale”, “Marpolo”, “JBS”, “Sabó” y “Fras-le”, que son grandes empresas concentradas en sectores de commodities agrícolas, minerales y metales, y alimentos, con mayor grado de internacionalización. Sin embargo, sus inversiones no son muy importantes. “Vale”, por ejemplo, opera en joint-venture, con participación de 25% en una unidad de producción de Zhuahi YPM. El grupo JBS, por su parte posee apenas una unidad de procesamiento de Couros, que anteriormente pertenecía al Grupo Bertin, adquirido por JBS.

Las demás empresas, concentradas en el sector mecánico, realizaron inversiones orientadas bajo la estrategia de ingresar en un mercado con amplio potencial como es China. En cuanto a “Embraer” y “Marpolo”, sus políticas de inversión se encuentran algo restringidas y controladas por

intereses estratégicos del gobierno chino. En el caso particular de “Marco-polo”, que en 2008 abrió una fábrica de componentes en China, la firma encontró dificultades para comenzar a producir ómnibus debido a la obligación de tener un socio chino para hacerlo.

En el caso argentino, durante los últimos años varias empresas argentinas de gran tamaño decidieron instalarse en China mediante la localización de plantas productivas u oficinas. Se trata de un pequeño conjunto de firmas que hace tiempo comenzaron a funcionar como global players mediante estrategias de expansión a escala internacional, de modo de aprovechar sus distintas ventajas de propiedad; este proceso, a su vez, se vio facilitado por las posibilidades de financiamiento de bajo costo en los mercados internacionales.

Cuadro 4.13 Empresas argentinas con IED en China, 2010 (millones de dólares)

Empresa	Rubro	Monto	Forma de localización	Ventaja de propiedad	Ventaja de localización	Estrategia	Asociación c/ empresa local
Chemo	Farmacéutico / Biotecnología	73,0	Laboratorios de I+D / plantas de producción greenfield	Conocimiento tecnológico y know-how	Tamaño y dinamismo del mercado	Market seeking	Sí
Tenaris (Grupo Techint)	Terminaciones de tubos de acero	35,0	Planta de producción greenfield	Producto innovador de alta gama	Tamaño y dinamismo de la industria local	Market seeking	No
Atanor	Productos agroquímicos	34,5	Plantas de producción greenfield	Líder en el mercado mundial	Disponibilidad de materia prima	Resource seeking	Sí
Tenova (Grupo Techint)	Componentes de acero estructural y otros	8,0	Planta de producción greenfield	Activos tecnológicos	Tamaño y dinamismo del mercado / costo de mano de obra local	Market / Resource seeking	Sí
Bodega San Huberto (Grupo Spadone)	Vinos	n/d	Oficinas comerciales / planta de producción	Tecnología y calidad del producto	Tamaño y dinamismo del mercado	Market / Resource seeking	Sí
Arcor	Alimentos y golosinas	n/d	Oficinas comerciales	Marca y calidad de producto	Tamaño y dinamismo del mercado	Market seeking	No
Norton	Vinos	n/d	Planta de producción greenfield	Tecnología y calidad del producto	Tamaño y dinamismo del mercado	Market / Resource seeking	No

Empresa	Rubro	Monto	Forma de localización	Ventaja de propiedad	Ventaja de localización	Estrategia	Asociación c/ empresa local
BML China Business (Grupo Spadone)	Consultoría	n/d	Oficinas de representación y servicios	Conocimiento del mercado chino	Cultura de negocios local	Market seeking	No
El Noble	Alimentos preparados	2,0	Locales comerciales	Materia prima argentina / producto novedoso	Tamaño y dinamismo del mercado (segmento de altos ingresos)	Market seeking	Sí
Lenor S.R.L.	Servicios de ensayos e inspección de productos industriales	0,4	Oficina de servicios	Conocimiento de los marcos regulatorios de América Latina	Tamaño y dinamismo del mercado	Market seeking	No
Belatrix Software Factory	Software	n/d	Oficina de desarrollo	Desarrollos específicos	Infraestructura de calidad y bajo costo / exenciones impositivas	Strategic asset seeking	Sí
Wet Blue	Comercialización de cueros	n/d	Oficina comercial	Materia prima argentina de calidad y bajo costo	Tamaño y dinamismo del mercado	Market seeking	No

Fuente: elaboración propia en base a López y Ramos (2008), Diario Clarín – Suplemento iEco, páginas web de las firmas y otras notas periodísticas.

Un conjunto reducido de empresas son las que han logrado tener presencia dentro del mercado chino. Así puede citarse una lista de empresas de reconocida trayectoria y gran tamaño; sin embargo, también cuentan empresas de características PyMEs que han comenzado a apostar al mercado asiático de modo de expandir sus negocios, aprovechando la escala, el tamaño y dinamismo del mercado chino. En este sentido se puede hacer mención de empresas como “Tenaris y “Tenova” del Grupo Techint que tiene presencia en 27 países, o “Arcor” con presencia en 16 países, y otras empresas como “Chemo”, “Atanor”, “Bodega San Huberto (Grupo Spadone)”, “Norton”, “BML China Business (Grupo Spadone)”, “El Noble”, “Lenor S.R.L.”, “Belatrix Software Factory” y “Wet Blue”.

Otros grupos argentinos con inversiones en China son i) Nidera, que cuenta con una oficina comercial en China, su principal destino de exportación de granos y aceites; ii) SOCMA, con inversiones en el área de bienes raíces; iii) el Grupo Eurnekian, con algunos emprendimientos vinculados al negocio inmobiliario y la genética; y iv) el holding Bulgheroni, con actividades en China vinculadas a la exploración y transporte de gas y petróleo.

4.4. LA IED PROVENIENTE DE CHINA EN AMÉRICA LATINA Y EL MUNDO

A efectos de ubicar inicialmente el rol de la IED en los procesos de desarrollo latinoamericanos, en particular la proveniente de China, corresponde mencionar algunos antecedentes que presentan consideraciones conceptuales y metodológicas. Existe un grupo importante de estudios internacionales sobre los efectos de la IED, entre ellos los estudios anuales de la CEPAL (2010/b) y la UNCTAD (2010), que con fuerte influencia de la obra de Sanjaya Lall (Lall y Narula, 2006) y Michael Mortimore (Mortimore, 2006), reformulan la clasificación de tipos de IED propuesta por Dunning (1993), que enfatiza al menos cuatro causas por las que las empresas transnacionales, particularmente las originadas en países desarrollados, realizan IED: i. buscan recursos naturales, ii. buscan nuevos mercados (nacionales y/o regionales), iii. buscan eficiencia para exportar y, iv. buscan activos tecnológicos y estratégicos. Históricamente no se han encontrado casos importantes para la IED en América Latina y el Caribe (ALC) bajo el último rubro.

En segundo lugar, estudios recientes (Dussel Peters *et al*, 2007) han destacado la importancia de analizar los efectos de la IED a nivel micro, meso (o institucional) y macroeconómico, así como territorial, considerando que en muchos casos los efectos pueden ser diversos y hasta contradictorios, es decir, los efectos de la IED en el empleo, por ejemplo, pueden ser positivos a nivel macroeconómico, pero con certeza negativos para alguno de los cientos de clases económicas –o incluso regiones- en las que se divide la contabilidad nacional de los respectivos países. Es importante, desde esta perspectiva, tener esta apertura ideológica para que la política económica tome en cuenta los efectos sobre diferentes clases económicas, que pueden verse perjudicadas, más allá de que los efectos macroeconómicos puedan ser positivos

Todo lo anterior es relevante al analizar la IED china en ALC en al menos cuatro sentidos. Primero, que al analizar los flujos de *outward foreign direct investment* (OFDI) china –con características de un país en vías de desarrollo, también por su nivel de PIB per cápita e inferior al de ALC como se vio anteriormente, pero también con un nivel tecnológico en ciertos sectores semejante al de países industrializados- a ALC, dicha IED se ubica en un espectro de relaciones cualitativamente nuevas (“Sur-Sur”), es decir, las causas por las que las empresas transnacionales (ETs) invierten fuera de China no son necesariamente las mismas que las de ETs de países industrializados.

En segundo lugar, la OFDI china no sólo presenta causas microeconómicas, también estratégicas y de orden político y de largo plazo: el sector público la fomenta activamente, incluso también por razones macroeconómicas (ante masivas reservas internacionales) y de acceso estratégico a materias primas e hidrocarburos. Estrechas relaciones políticas entre gobiernos latinoamericanos y el gobierno central chino, como el caso de Cuba y Venezuela, incentivos a países con los que todavía no tuvo o tiene relaciones diplomáticas –el “efecto demostración” con Costa Rica hacia el resto de los países en América Central y el Caribe con los que la República Popular de China no mantiene relaciones diplomáticas- y el hecho de que un alto porcentaje de la OFDI se lleva a cabo por empresas públicas, reflejan que la metodología para el análisis de flujos de la IED no es suficiente en el caso de China.

En tercer lugar, y tal como lo hacen Deloitte y Mergermarket (2010), al analizar la OFDI de China es conveniente no sólo incluir la IED de China, sino también la de Hong Kong y Macao, aunque no todas las estadísticas internacionales agrupan estas transacciones, mucho menos distinguiendo entre el origen del capital (público, privado, etc.).⁵⁶ Cuarto, es importante reconocer serias deficiencias en el registro de la IED e importantes distorsiones estadísticas: la inclusión (o no) de flujos desde centros financieros o paraísos fiscales, que las estadísticas de balanzas de pago no provean una clasificación sectorial de la IED y que, en particular, muchas transacciones tengan un origen diferente a la nacionalidad de la empresa; es decir, que la IED se realiza desde un paraíso fiscal o desde una filial de una empresa china y no desde China (Dussel Peters *et al*, 2007). Todo ello genera importantes distorsiones estadísticas que se reflejarán en los siguientes capítulos.

Es importante señalar que el documento no tiene como objetivo una evaluación de la OFDI china en ALC; el tema incluso apenas está iniciando a nivel global (Davies 2010/b; He 2010) y sin lugar a dudas será parte de una

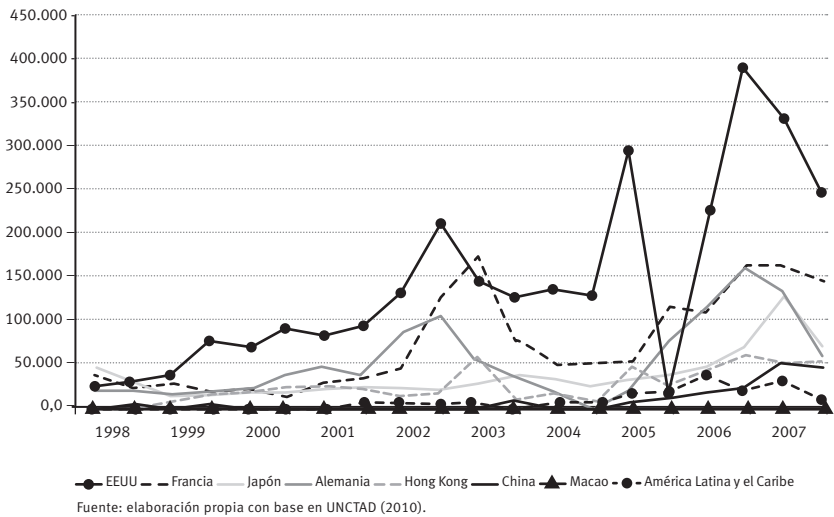
56 Deloitte (2009), por ejemplo, señala que fondos soberanos de inversión (*sovereign wealth funds*) de China han iniciado compras importantes de varios miles de millones de dólares desde 2007 –como es el caso de la compra de una minoría de las acciones de Teck Resources de Canadá por 1.500 millones de dólares- y adquisiciones públicas directas, como es el caso de la *China National Petroleum Corporation* (CNPC) con un crédito de 30.000 millones de dólares otorgado por la *China Development Bank* para adquirir empresas en el exterior.

futura agenda de investigación. Los casos señalados más abajo dan pautas para esta agenda futura.⁵⁷

4.4.1. Algunas particularidades de la IED (OFDI) de China en el mundo

En términos de la OFDI, el Gráfico 4.16 refleja que China es el sexto emisor de IED global en 2009, aunque si se incluyen Hong Kong y Macao es el tercero, con el 9,1% de la OFDI total, sólo después de Estados Unidos y Francia.

Gráfico 4.16 OFDI de principales países 1990-2009 (miles de millones de dólares)

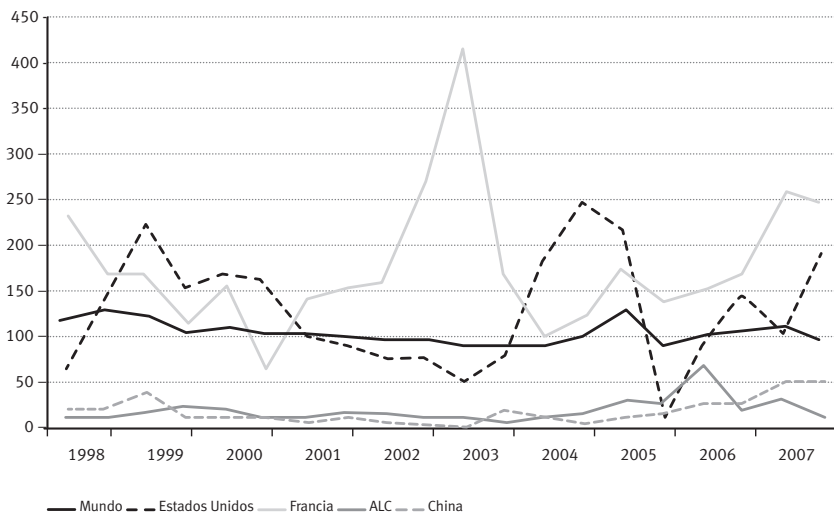


En este contexto de altos y dinámicos flujos de IED a China, a continuación se sintetizan varias de las principales características de la IED y de la OFDI de China:

57 Existe ya una breve “tipología” de F&A de empresas chinas a nivel global. Mientras que casos como la adquisición de varias empresas automotrices coreanas e inglesas por parte de SAICS y la compra de Thomson y RCA por parte de TCL no parecieran haber tenido efectos positivos, otras empresas como Lenovo –y su adquisición del segmento de PCs y laptops por parte de IBM en 2004- pareciera haber sido más exitosa.

1. En 2000 la OFDI de China da un primer salto cuantitativo, aumentando de 916 millones de dólares en 2000 a 6.885 millones en 2001; desde entonces, ha crecido a una tasa promedio anual del 55,3% entre 2000 y 2009. Incluso en el período de crisis internacional, con una caída de la OFDI global de 37,1% en 2009, los flujos de la OFDI de China tan sólo lo hicieron en un 12,3%. Como resultado, de participar con menos del 1% de la OFDI global hasta 2004, en 2009 lo hizo con el 4,4% (y el 9,1% incluyendo a Hong Kong y Macao).
2. La OFDI de China ha crecido en forma espectacular en términos absolutos, de niveles inferiores a los 1.000 millones de dólares a más de 52.000 millones de dólares en 2008. Como resultado, el coeficiente OFDI/IED se ha incrementado significativamente hasta alcanzar el 50,5% en 2009 (UNCTAD, 2010).
3. La OFDI ya se ha convertido en un fenómeno macroeconómico significativo en China y representa, desde 2008, más del 1% del PIB y 2% de la formación bruta de capital fijo (FBCF).
4. El Gráfico 4.17 refleja cómo China en la actualidad se encuentra muy distante de los coeficientes OFDI/IED de los países industrializados. Sin embargo, de continuar el desempeño reciente de China, seguramente se acercarán.

Gráfico 4.17 Países seleccionados: OFDI / IED 1996-2009 (en %)



Fuente: elaboración propia con base en UNCTAD (2010).

Con base en fuentes oficiales chinas (MOFCOM, 2010) se establece adicionalmente que:

1. Son alrededor de 12.000 las empresas que desde China invirtieron en el extranjero y que crearon alrededor de 13.000 empresas.
2. Hasta 2009, el acervo de la OFDI no financiera participó con el 81,3% del total, mientras que las actividades financieras tuvieron hasta hoy un papel secundario, aunque muy dinámico recientemente. La mayor parte de las actividades financieras fueron realizadas por empresas públicas; los bancos comerciales públicos habían establecido 50 oficinas en 28 países en 2009, incluyendo Estados Unidos, Japón y el Reino Unido, empleando a más de 30.000 personas.
3. En 2009, las empresas chinas en el extranjero emplearon a 970.000 personas. Asimismo, generaron 50.500 millones de dólares de exportaciones (un aumento de 59,8% con respecto a 2008) y un comercio total de 163.600 millones de dólares.
4. La OFDI china en los últimos 3 años podría haber sido significativamente más alta, pero la crisis internacional, así como debates políticos en los países receptores, limitaron varias transacciones importantes. Australia y Estados Unidos parecieran ser los casos más significativos al respecto: en Australia después de varios años de negociaciones con empresas chinas, no lograron comprar ni Rio Tinto, ni BHP Billiton, por varias docenas de miles de millones de dólares; la compra de *China National Offshore Oil Corporation* (CNOOC) de Unocal por 18.500 millones de dólares en 2005 en Estados Unidos también se frustró, por poner un par de ejemplos significativos. Estos y muchos otros casos son importantes considerando el enorme potencial de compra que tienen las empresas chinas –tanto del sector público como ante el apoyo a la OFDI-, pero también para comprender una enorme cautela política por parte de las empresas chinas frente a un generalizado ambiente “defensivo y hasta de rechazo” hacia las inversiones chinas en múltiples países.

Sectorialmente, y contrario a lo esperado, la información vertida en el cuadro 4.13 indica que los servicios, en particular los de arrendamiento y servicios empresariales, así como el sector financiero y la distribución y

venta al por menor, son los que concentran la mayor parte de la OFDI china; su participación aumentó del 45,9% en 2004 al 70,4% en 2009. No obstante, la minería incrementó su participación hasta alcanzar el 23,6% en 2009, mientras que la manufactura tiene una participación secundaria y fue en promedio el 6% de la OFDI china total durante 2004-2009, con una tendencia a la baja durante el período en cuestión.

Cuadro 4.14 China: OFDI por sectores, 2009 (participación sobre el total)

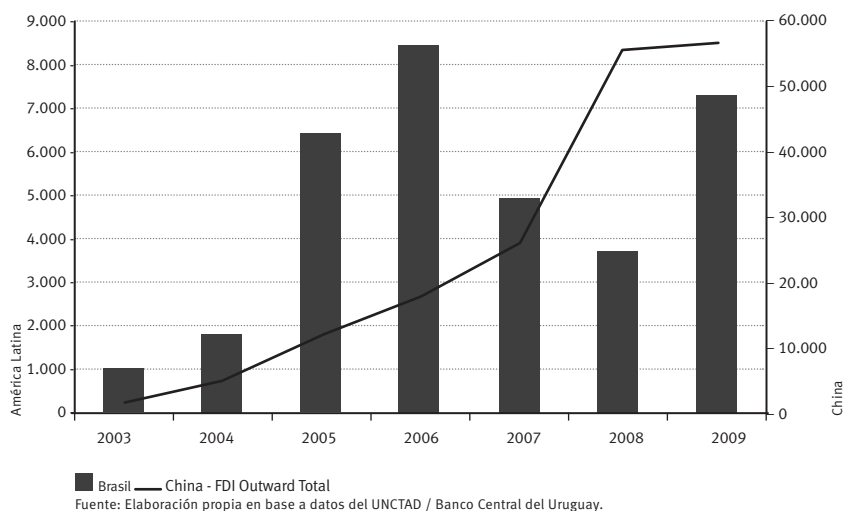
Sector	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Contratos de arrendamiento y servicios empresariales	13,6	40,3	21,4	21,2	38,8	36,2
Minería	32,7	13,7	40,4	15,3	10,4	23,6
Financiero	0,0	0,0	16,7	6,3	25,1	15,5
Distribución y venta al por menor	14,6	18,4	5,3	25,0	11,7	10,9
Manufactura	13,7	18,6	4,3	8,0	3,2	4,0
Transporte, almacenamiento y servicio postal	15,0	4,7	6,5	15,3	4,8	3,7
Resto	10,4	4,3	5,4	8,9	6,1	6,1
Total	100	100	100	100	100	100

Fuente: elaboración propia en base a MOFCOM (2010).

La información proporcionada por MOFCOM (2010) refleja que Hong Kong es la principal salida de la IED china, participando con el 57,6% de la OFDI china total durante el período 2003-2009, particularmente como resultado de los incentivos otorgados a las empresas extranjeras en general y a las facilidades para que empresas chinas transfieran sus ganancias – particularmente aquellas realizadas en el extranjero o vía exportaciones- a Hong Kong o desde alguno de los paraísos fiscales como las Islas Vírgenes Británicas o las Islas Caimán; al no incluirse estos países, la OFDI china se reduce 75,3% en 2009.

4.4.2. La IED (OFDI) de China en América Latina

Recientemente, fruto de un dinámico y sostenido crecimiento económico, China se ha transformado en una fuente de IED de importancia creciente para el resto del mundo, especialmente para los países en vías de desarrollo. En el caso de Latinoamérica en particular, desde mediados de la primera década del siglo XXI en adelante la región pasó ser un elemento clave para el crecimiento de la economía china.

Gráfico 4.18 Flujo de IED china en AL y África, 2003-2009 (millones de dólares)

El perfil de la IED china ejecutada durante el período 2000-2008 guarda un marcado sesgo hacia inversiones tipo *greenfield*. Luego de la visita del Presidente de China a Brasil, Argentina, Cuba y Chile en noviembre de 2004, el 52,7% del flujo de capitales chinos se dirigió a América Latina durante 2005, convirtiéndose en la segunda región receptora de las inversiones chinas, y superando por primera vez en la historia la participación que el resto de los países asiáticos tenían en materia de IED proveniente del mismo país (Castro, 2010; Cheng & Zihui Ma, 2007; Santiso, 2006; Zhao, 2007).

Cuadro 4.15 Distribución geográfica de la OFDI china, 2003-2009

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Europa	3,94%	1,34%	1,55%	0,74%	3,96%	0,83%	5,93%
África	2,62%	5,77%	3,19%	2,95%	5,94%	9,82%	2,55%
Asia	52,72%	54,82%	36,57%	43,46%	62,60%	77,89%	71,48%
EUA	2,28%	2,18%	1,89%	1,12%	0,74%	0,83%	1,61%
América Latina	36,37%	32,06%	52,74%	48,03%	18,50%	6,58%	12,96%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de 2009 "Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment" del Ministerio de Comercio de China (MOFCOM).

En 2009 América Latina representó el 12,96% de la OFDI china, con una tasa promedio del 29,6% durante el período 2003-2009. Desde esta

perspectiva, la OFDI china destinada a América Latina es superior a la de Europa, Asia o Estados Unidos y es la principal región receptora, con excepción de Asia; si no se incluye Hong Kong, el territorio latinoamericano se convertiría en la principal región receptora de IED china en el mundo.

Cuadro 4.16 Distribución geográfica de la OFDI china, 2003-2009

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Argentina	0,27%	3,64%	0,77%	1,54%	12,44%	12,08%	8,64%
Brasil	13,18%	14,97%	14,79%	17,75%	15,00%	15,12%	18,43%
México	24,54%	23,68%	25,77%	17,50%	11,98%	12,06%	8,88%
Perú	31,86%	23,78%	23,48%	17,75%	10,85%	13,54%	14,53%
Venezuela	4,90%	5,06%	7,75%	9,74%	11,39%	10,87%	13,89%
	74,74%	71,14%	72,55%	64,28%	61,66%	63,66%	64,38%
Resto de A.L.	25,26%	28,86%	27,45%	35,72%	38,34%	36,34%	35,62%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de 2009 “*Statistical Bulletin of China’s Outward Foreign Direct Investment*” del Ministerio de Comercio de China (MOFCOM).

En promedio, y excluyendo los paraísos fiscales⁵⁸, durante el período 2003-2009 los países de América Latina que acumularon un mayor volumen de inversiones chinas fueron Perú (19,4%), México (17,8%) y Brasil (15,6%). Si a esto se le suma las inversiones que acumularon Argentina y Venezuela, se logra advertir el elevado grado de concentración de las inversiones (67,5% promedio) provenientes de China en un reducido número de países.

Hacia mediados de la década la iniciativa oficial para promover la inversión china en el exterior fue muy activa. Desde entonces, empresas chinas (en su mayoría de propiedad estatal) fueron adquiriendo progresivamente participaciones minoritarias o mayoritarias en empresas extranjeras, e iniciaron proyectos conjuntos del tipo joint ventures, con el principal objetivo de asegurarse fuentes de abastecimiento energético y de materias primas (Castro, 2010, UNCTAD, 2003; 2005).

Existen diversos factores que permiten explicar el dinamismo de las inversiones chinas en América Latina durante la última década; en ese sentido se podría señalar que una combinación entre las características actuales del desarrollo económico chino y la particular especialización productiva

58 Tanto las Islas Caimán como las Islas Vírgenes distorsionan significativamente los flujos de IED chinas a Latinoamérica, ya que acumularon más de 32.000 millones de dólares durante 2003-2009 o el 96,70% de los flujos de OFDI a América Latina.

de un conjunto de países latinoamericanos propiciaron un escenario adecuado para la vinculación. En líneas generales, la importancia de América Latina para el crecimiento económico de la República Popular China radicaría en su notable dotación recursos. Petróleo, cobre, gas y todo tipo de recursos naturales revisten esencial importancia para la actual dinámica de crecimiento económico chino.

Con el objetivo de identificar las características salientes de las inversiones chinas en territorio latinoamericano a continuación se ahonda en el análisis a partir de examinar las principales operaciones de transacciones de fusiones y adquisiciones (F&A) realizadas durante los últimos años. En este sentido, y considerando que no existe información pública que permita un análisis más detallado sobre la IED por países –por ejemplo por sectores, ramas, clases económicas o incluso a nivel de empresas-, esta parte del trabajo fue realizada teniendo en cuenta dos bancos de datos con información a nivel firma de “Thomson-Reuters (2010)” y “Mergermarket (2010)”.

El trabajo de Thomson-Reuters (2010) incluye las transacciones de F&A de empresas chinas en América Latina y el Caribe durante 1997-2010. El banco de datos incluye transacciones efectivamente realizadas, así como aquellas llevadas a cabo en paraísos fiscales (por ejemplo Islas Vírgenes Británicas, Islas Caimán, entre otros), montos de la transacción, nombre del comprador y del destinatario, así como información sobre las empresas adquiridas. La base de Mergermarket (2010) incluye las transacciones de F&A de firmas chinas en América Latina durante 2003-2010, sólo incluye transacciones definitivas mayores a 5 millones de dólares y no considera las llevadas a cabo en paraísos fiscales. Utilizando ambos bancos de datos, se verificaron cada uno de los registros y se incluyeron varias otras transacciones de 2010 gracias a la investigación realizada para los países más grandes de América Latina.⁵⁹

Como resultado del relevamiento descrito se obtuvo la siguiente caracterización de las inversiones chinas en territorio latinoamericano:

1. La OFDI china en América Latina representó 32.284 millones de dólares. El 86,72% buscó materias primas en sectores como energía y minería particularmente, mientras que las transacciones que buscan mercados -re-

59 De las principales 20 F&A de China en América Latina, 16 fueron reportadas por Reuters y Thomson, 3 por Deloitte y Mergermarkets y una por fuentes propias.

gionales o nacionales- representaron el 13%. La búsqueda de tecnologías u otros aspectos estratégicos, así como la eficiencia vía exportaciones representaron el 0,06% y 0,22%, respectivamente. Esto nos lleva a una conclusión importante: América Latina no sólo es relevante en cuanto a la garantía de suministro actual y futuro de materias primas vía OFDI, sino que también ante las dificultades de comprar activos en países como Australia y Canadá. En general, en los países latinoamericanos no se han presentado las dificultades políticas y sociales que la OFDI china enfrenta en otros continentes.

2. Es de igual forma relevante destacar que tan solo en 2010 el monto de las transacciones de F&A de empresas chinas en el continente y los proyectos anunciados representaron 8,76% más que todas las F&A durante 2000-2009. Esta tendencia refleja el enorme y muy reciente dinamismo de las F&A chinas en América Latina, particularmente desde 2008-2009.
3. Las F&A chinas en América Latina durante 2000-2010 indican significativas concentraciones: Brasil es por mucho el principal destino en la región latinoamericana, con el 36,67% del total, seguido por Chile, Perú y Argentina con el 14,36%, 12,34% y 11,34%, respectivamente, mientras que América Central y México, con el 0,43% y 0,36%, respectivamente, juegan un papel menor desde esta perspectiva.
4. Si bien las estadísticas por empresa no permiten un detallado desglose sectorial, sí llama la atención la predominancia de los sectores energéticos (particularmente petróleo y gas) y minería (cobre, hierro y oro). Llama también la atención la reciente y activa participación de las F&A chinas en infraestructura, como por ejemplo los proyectos con la empresa pública china Sinohydro en Ecuador y Honduras por varios miles de millones de dólares.⁶⁰
5. Con pocas excepciones, y dadas las características de concentración de las F&A en la obtención de materias primas diversas, la mayor parte de la

60 En el caso de Ecuador, por ejemplo, el proyecto Coca Codo-Sinclair –valuado en 1.420 millones de dólares- permitirá que la empresa pública Sinohydro construya el proyecto hidroeléctrico más grande de Ecuador con una capacidad de 1.500 MW; Export-Import Bank of China proveerá el 85% del financiamiento. La misma empresa china ha iniciado proyectos por montos semejantes en Venezuela y Honduras en 2010.

F&A se lleva a cabo a través de empresas públicas chinas y particularmente del gobierno central. Se encuentran excepciones de empresas privadas especialmente en el caso de búsqueda de presencia en el mercado nacional o regional.⁶¹

6. El cuadro 4.16 presenta las principales F&A chinas realizadas desde 2000 y destaca tanto los crecientes montos en los recientes años, como una clara especialización en proyectos de hidrocarburos, energía y minería; ningún proyecto dentro de los principales 20 escapa a esta tipología.
7. Por último, es conveniente señalar que en 2010 y 2011 se espera que estas tendencias de las F&A chinas en América Latina se profundicen, es decir, que aumenten sus montos y continúen concentrándose en energía y minería. Se han presentado por el momento 10 proyectos por más de 17.000 millones de dólares –es decir, más del 50% de la F&A china durante 2000-2010- que se podrían aprobar en el corto plazo. Con excepción de uno, todos estos proyectos (dos en Venezuela y el resto en Perú, Honduras, Ecuador, Costa Rica, Chile, Brasil y Bolivia), se concentran en hidrocarburos y energía, incluyendo dos plantas hidroeléctricas en Honduras y Venezuela, y minería. Destaca también el creciente grado de integración y de proyectos entre Venezuela y China, por un monto potencial de las F&A de China superior a los 9.500 millones de dólares. En todos estos casos la enorme capacidad de financiamiento por parte de las instituciones chinas juega un papel crítico ante las dificultades particularmente en este rubro en América Latina.

Cuadro 4.17 Distribución geográfica de la OFDI china, 2010

	Año	Empresa o proyecto objetivo	Sector	País	Empresa china	Monto
1	2010	Repsol YPF Brasil SA	Energía	Brasil	Sinopec	7091
2	2009	Rio Tinto Escondida Ltd	Minería	Chile	Chinalco	3388
3	2010	Bridas Corporation (50% Stake)	Energía	Argentina	CNOOC internacional Limited	3100

61 Éste es el caso de la empresa china Chery que estableció una planta automotriz en Uruguay por 30 millones de dólares en 2009, para atender al mercado doméstico y sobre todo al del Mercosur. Varias de las F&A de la empresa Hutchinson –tanto en México como en Ecuador- reflejan que este tipo de empresas privadas chinas tienen otra orientación e intereses sectoriales (véase al respecto el siguiente subcapítulo sobre México).

	Año	Empresa o proyecto objetivo	Sector	País	Empresa china	Monto
4	2010	Proyecto Peregrino	Energía	Brasil	Sinochem Group	3070
5	2007	Proyecto Toromocho	Minería	Perú	Chinalco	2150
6	2010	Proyecto Coca Codo Sinclair	Energía hidroeléctrica	Ecuador	Sinohydro	1979
7	2007	Monterrico/Monteblanco	Minería	Perú	Zijin Consortium	1440
8	2005	EnCana Corp-Ecuador	Energía	Ecuador	Andes Petroleum Co	1420
9	2010	Itaminas Comercio de Minerios	Minería	Brasil	East China Mineral Expln	1220
10	2007	Proyecto Represa Agua viva	Planta hidroeléctrica	Venezuela	Sinohydro	1000
11	2003	Planta de aluminio	Minería	Guyana	Bosai Minerals Group Co Ltd.	1000
12	2010	Quadra Minig Ltd-Sierra Gorda	Minería	Chile	State Gris Intl Dvlp Ltd	900
13	2007	Bellavista Holding Group Ltd (60%)	Minería	Chile	China Elegante Resources Ltd	600
14	2010	MMX Mineracao e Metalicos SA (21,52%)	Minería	Brasil	Wuhan Iron and Steel Company Limited	400
15	2010	Sul Americana de Metais SA	Minería	Brasil	Honbridge Holdings Limited	390
16	2006	Oleoducto de Crudos Pesados (Ocp) Ecuador SA (30%)	Minería	Ecuador	China Petroleum & Chemical Corporation	385
17	2009	Talismán Energy (Natural Gas assets)	Servicios	Trinidad y Tobago	China Petroleum & Chemical Corporation	306
18	2007	Jade Honest Limited	Energía	Argentina	New Times Energy Corporation Ltd	301
19	2008	Proyecto Sanandita	Energía	Bolivia	Eastern Petroleum and Gas SA	230
20	2009	Pampa de Pongo Iron Ore Deposit	Minería	Perú	Nanjinzhao Group Co Ltd	200

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Mergermarket (2010), Thomson-Reuters (2010) e información propia.

La OFDI China hacia América Latina refleja las complejidades y dificultades estadísticas de su registro: la región pareciera jugar un papel privilegiado con respecto al resto del mundo; sin embargo, si no se incluyen los paraísos fiscales (Islas Caimán e Islas Vírgenes) su participación cae del 19% al 0,63% de la OFDI china durante 2003-2009. Al no incluir estas importantes distorsiones, Venezuela, Brasil, Argentina, Perú y América Central son los principales receptores de la OFDI china durante 2003-2009. La OFDI china en la región latinoamericana por el momento representa menos del 2% de la OFDI china total y dentro de las principales 20 transacciones de OFDI china no se registra todavía ninguna en América Latina durante 2003-2009; estas tendencias se ven confirmadas por diversos estudios retomados en el capítulo a nivel de empresas chinas y su OFDI por países y regiones.

Adicionalmente, en términos cualitativos se destaca que, a diferencia de la OFDI china en países como Estados Unidos, Canadá y Australia, en América Latina por el momento la OFDI china no ha encontrado masivas dificultades políticas para comprar materias primas, las cuales representaron más del 86% de la OFDI china en la región durante 2000-2010. Por el momento las empresas públicas chinas han predominado en su OFDI hacia Latinoamérica, con la excepción de aquellas que buscan una participación en los mercados nacionales y regionales, como por ejemplo las empresas automotrices como Chery e intentos de FAW.

Casos de estudio de la IED china en Latinoamérica: Argentina y Brasil

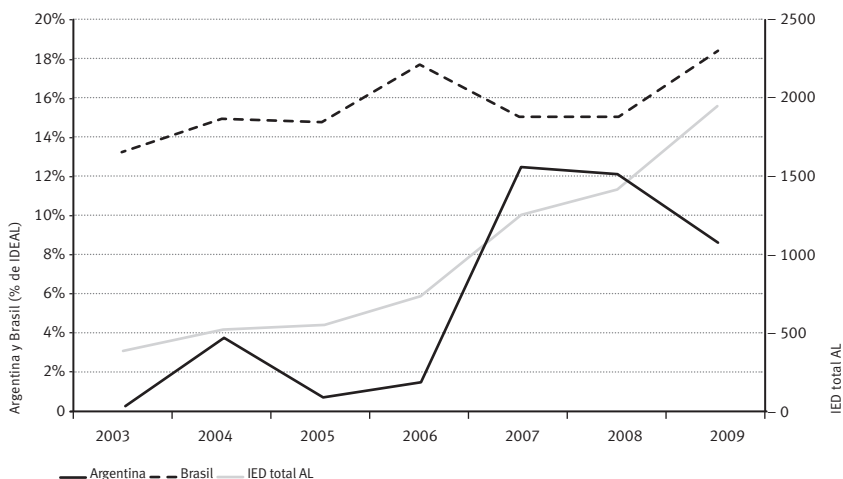
Hasta aquí se presentaron las características centrales de las inversiones chinas en la región durante 2003-2009. Esto fue posible a partir de revisar fuentes públicas encargadas de registrar las inversiones efectivamente ejecutadas. Sin embargo, para hacer referencia al desempeño inversor en los países del MERCOSUR resultó necesario recurrir al análisis de los “anuncios de inversión”, los cuales resultaron más completos y accesibles para el caso de Argentina y Brasil.

Entonces, adoptando el estudio de los anuncios de inversión como metodología de análisis, se puede señalar que, en Brasil más que en Argentina, las inversiones chinas han crecido notablemente durante la década pasada, principalmente en actividades agrícolas y extractivas con algún grado de derrame hacia la infraestructura vinculada a su soporte. Durante la primera mitad de la década Brasil supo mantener su participación, e incluso ampliarla, como receptor de capitales chinos en un nivel elevado. Del total de IED china que ingresó a América Latina durante el período 2003-2006, el país acaparó inversiones en el rango del 13% al 18% aproximadamente (López y Ramos, 2008; Santiso, 2006; UNCTAD, 2005).

En cambio, en Argentina las inversiones provenientes de China pasaron desapercibidas durante el mismo período, manteniendo niveles promedio cercanos al 1,5% aproximadamente. Incluso la demora en el desembolso de los capitales chinos generó un elevado grado de escepticismo en la opinión pública. El mayor temor descansaba en que las magnitudes de inversión prometida no se concretaran. Este pensamiento era parte del sentido común dado que hasta comienzos de 2007 los progresos en materia de inversión extranjera fueron mínimos y se concentraron básicamente en telecomunicaciones, electrónica, motocicletas, transporte y comercialización internacional.

El escenario descrito se modificó a partir de 2007 en adelante. Se destaca principalmente el incremento en la participación de la economía argentina como receptora de capitales chinos entre los años 2007-2008. Esto se dio en un marco de crisis internacional donde, a pesar del desplome generalizado de las inversiones globales, las inversiones provenientes de China continuaron su expansión en la región latinoamericana. La “contracara” de esto fue un deterioro en la participación de otras economías de la región en las inversiones asiáticas (Bouzas, 2007; Campanario, 2006; López y Ramos, 2008; Santiso, 2006).

**Gráfico 4.19 Stocks de IED china en AL, Argentina y Brasil
2003-2009 (en millones de dólares y %)**



Fuente: Elaboración propia en base a datos de 2009 "Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment" del Ministerio de Comercio de China (MOFCOM).

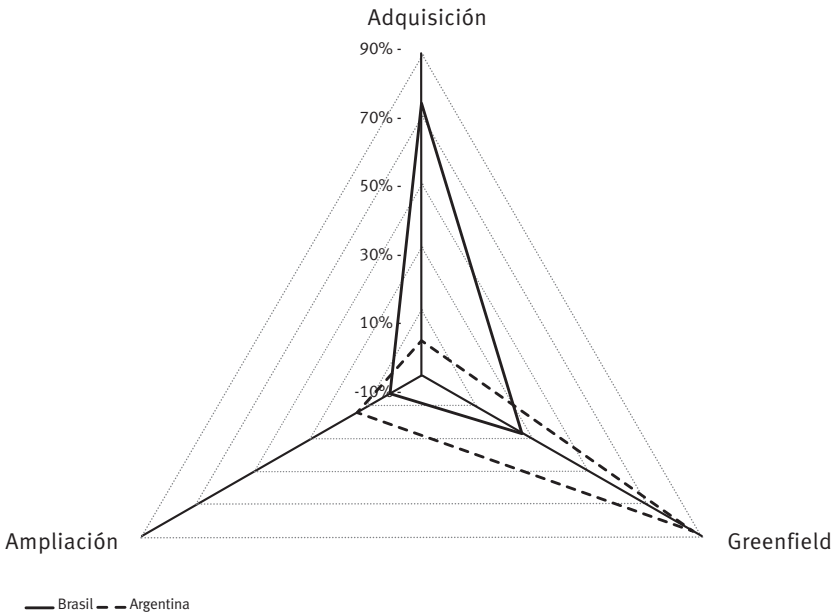
En conclusión, de acuerdo a lo descrito anteriormente, durante la última década la economía argentina vivió dos etapas en cuanto al ingreso de IED proveniente de China. La primera de ellas (2000-2006) se caracterizó por un tímido ingreso de capitales a pesar de los importantes anuncios realizados sobre los últimos años del período. La segunda etapa mostró una presencia mayor de China en los registros de IED, pero esto fue resultado del anuncio de mega-inversiones en la industria petrolera en vez de un crecimiento equilibrado entre diferentes sectores.

Durante 2009 Brasil volvió a recuperar su participación en el stock de IED china en la región, retomando niveles cercanos a los de 2006. Este

repunte se vio reflejado en una participación más amplia de empresas chinas localizadas en Brasil, las cuales anunciaron inversiones por US\$ 5,1 billones). Por su parte, en el mismo año las inversiones chinas en Argentina sufrieron una leve retracción, pero manteniéndose en niveles superiores a los de 2006.

Si se presta atención a la distribución de las inversiones según su tipo y se comparan los anuncios de inversiones de las empresas chinas en Brasil y Argentina en 2010, se puede observar una clara diferencia en el tipo de inversión que se realiza en cada país. Mientras en Argentina se mantiene el sesgo hacia inversiones *greenfield* que los inversores chinos repiten en gran parte del mundo, en Brasil la lógica de inversión parece ser algo diferente. Probablemente este comportamiento responda a una búsqueda por parte de los capitales chinos de aprovechar las ventajas competitivas que presentan las firmas brasileñas respecto de las argentinas.

Gráfico 4.20 Distribución de IED china en Argentina y Brasil según tipo de inversión 2010 (en %)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de "Prosper-Ar" para el caso argentino y "Valor Económico, Bradesco e Sobeet" para Brasil.

En Brasil los valores invertidos pasaron de US\$ 5,1 billones en 2009 a US\$ 18,8 billones en 2010, donde el 74,4% de las inversiones totales procuraba ser destinado principalmente a la adquisición de firmas en sectores como petróleo (71,7%), minería (15%), energía eléctrica (12,1%), y en menor medida en agroindustria. El resto de las inversiones anunciadas fueron del tipo *greenfield* y se encontraban principalmente orientadas a la siderurgia.

Cuadro 4.18 Anuncios de inversión de firmas chinas en Brasil, 2010 (millones de dólares)

Empresa	Tipo de operación	Monto	Sector
Chery	Greenfield	400	Automotriz
Chongqing Grain Group	Compra de tierras	180	Agroindustria
Dayun	Greenfield	6	Automotriz
East Stan Holding	Greenfield	24	Cosméticos
ECE	Adquisición	1.200	Minería
Honbridge	Adquisición	400	Minería
	Adquisición	113	Minería
Jurong	Greenfield	300	Equipamientos de transporte
Noble Group	Greenfield	150	Agroindustria
Miza Motos	Greenfield	7	Automotriz
Kasinsky	Greenfield y ampliación	145	Automotriz
Sany Heavy Industries	Greenfield	200	Máquinas y equipamientos
Shineray	Greenfield	24	Automotriz
Sinopec	Adquisición	7.100	Petróleo
Sinochem	Adquisición	3.000	Petróleo
State Grid	Adquisición	1.700	Energía eléctrica
Wisco	Adquisición	400	Minería
	Greenfield	3.500	Siderurgia
XCMG	Greenfield	22	Máquinas y equipamientos
Zhejiang Insigma	Greenfield	72	Energía eléctrica
Total		18.942,6	

Fuente: Valor Econômico, Bradesco e Sobeet.

En Argentina durante 2010 se profundizó la presencia de las empresas asiáticas en actividades extractivas, probablemente como resultado del aprovechamiento de la fortaleza financiera que lograron las compañías chinas (en su mayoría de origen estatal, pero con cotización en Bolsa) frente a empresas occidentales que se encontraban aún golpeadas por la crisis internacional. Según la Cámara Argentina-China y el Consulado para la Promoción del Comercio Internacional Chino (CCPIT), actualmente en el país se encuentran establecidas alrededor de una treintena de empresas chinas.

La modalidad de implantación es, generalmente, la apertura de oficinas de representación con el objetivo de comercializar sus productos. No obstante, el 95% de los casos de IED se concretan mediante uniones con empresas argentinas (*joint ventures*), ya sea con plantas adquiridas o alquiladas (López y Ramos, 2008, Simonit, 2011).

Previo a los mega-anuncios petroleros de fin del año 2010⁶², los capitales chinos se concentraron mayormente en inversiones *greenfield*. Este comportamiento fue percibido con fuerza durante 2008 y 2009. El 98,4% de estos anuncios de inversión consistieron en proyectos que serían realizados entre las provincias de Tierra del Fuego (70,5%), Buenos Aires (22,2%) y Salta (5,7).

Cuadro 4.19 Anuncios de inversión de firmas chinas en Argentina, 2007-2010 (millones de dólares)

Empresa	Tipo de operación	Período	Monto	Provincia	Sector
Beida Luang	Greenfield	2010	20	Río Negro	Agricultura, ganadería y pesca
Beteq	Greenfield	2010	7	La Rioja	Minería
Buenos Aires Container Terminal Services	Ampliación	2009/10	10	Buenos Aires	Transporte
CASRECH + Inversores	Adquisición	2009	1,8	Buenos Aires	Alimentos y bebidas
Chery Automobile	Greenfield	2010/11	200	Varias	Automotriz y Autopartes
China Metallurgical Group	Ampliación	2007/08	100	Río Negro	Minería
	Ampliación	2010	10	San Juan	Minería
	Ampliación	2010	10	Río Negro	Minería
	Ampliación	2009/11	60	Río Negro	Minería
Cnooc	Adquisición	2010	3100	Varias	Petróleo y gas
	Adquisición	2010	3100	Varias	Petróleo y gas
	Adquisición	2010	3529,5	Varias	Petróleo y gas
HP Global	Greenfield	2009/10	20	San Juan	Automotriz y Autopartes

62 En marzo la petrolera estatal china “CNOOC”, principal explorador *off-shore* de su país, pagó US\$ 3.100 millones a la familia Bulgheroni por la mitad de “Bridas Corporation”, uno de los mayores productores de crudo en Argentina. Luego, a casi medio año del acuerdo (noviembre 2010), Bridas anunció la adquisición del 60% del paquete accionario de “Pan American Energy (PAN)”, para la cual “Bulgheroni” recibiría créditos de los chinos para completar su parte en el acuerdo de US\$ 7.059 millones. Finalmente, en diciembre del mismo año, “China Petrochemical Corporation (Sinopec)”, la mayor petrolera china por facturación y la principal refinadora de Asia, anunció la compra de los activos que tiene en la Argentina la estadounidense “Occidental Petroleum (Oxy)”, en una operación que requeriría una inversión de US\$ 2.450 (Larriera, 2011).

Empresa	Tipo de operación	Período	Monto	Provincia	Sector
ICTSI	Greenfield	2009/10	250	Buenos Aires	Transporte
Lenovo	Ampliación	2008	1	Buenos Aires	Investigación y desarrollo
Jilin Dequan Cement Group	Greenfield	2010	13	Jujuy	Minería
Fosun Pharmaceutical	Ampliación	2010	36,5	Varias	Químicos
Midea	Greenfield	2010	6	Buenos Aires	Electrónicos y electrodomésticos
Oxipetrol – JHP	Greenfield	2007/10	53,7	Salta	Petróleo y gas
San He Hopefull Grain & Oil Group Co. Ltd	Greenfield	2010	5,8	Jujuy	Minería
Sinopec	Adquisición	2010	2450	Varias	Petróleo y gas
Supermercados (CASRECH)	Greenfield	2008	9	Buenos Aires	Comercio
Tierra del Fuego, Energía y Química	Greenfield	2010	132	Tierra del Fuego	Químicos
	Greenfield	2008/10	500	Tierra del Fuego	Energía eléctrica y Biocombustibles

Fuente: Base de Anuncios del CEP.

4.4.4. Casos de estudio de la IED china en Latinoamérica: México

En México las inversiones provenientes de China fueron mínimas hasta 2010. Según las estadísticas chinas la OFDI a México acumuló 76,9 millones de dólares durante 2003-2009, un 0,03% del total de la OFDI china durante el período.⁶³ Según fuentes mexicanas (SE 2010), los flujos de IED china durante 2003-2009 fueron de 108,4 millones de dólares, menos del 0,03% de la IED total que ingresó a México durante este período. Estos valores contrastan con el dinamismo comercial.

Por otro lado, siguiendo los reportes trimestrales de la Secretaría de Economía de México (2010) se destaca que para el caso de la IED china durante el período 1999-2010 se realizaron 597 transacciones chinas y que la gran mayoría se concentra en el comercio (con el 43,22% de la IED china) y manufactura (33,99%). Finalmente, se destacan los reducidos montos de la IED china en el sector agrícola y la minería, lo cual contrasta con lo observado en otros países latinoamericanos.

63 Las diversas fuentes divergen significativamente. Hasta 2008, por ejemplo, otras fuentes chinas oficiales (CCPIT 2010/d; Chen 2009) señalan que las inversiones chinas en México de 375 empresas fueron superiores a los 500 millones de dólares, mientras que las mexicanas en China de 116 empresas alcanzaron 319 millones de dólares. El CCPIT (2010/d), sin embargo, indica que hasta 2009 las inversiones chinas en México fueron de apenas 173,9 millones de dólares.

Cuadro 4.20 Distribución sectorial de la IED en México, 2000-2010

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Agricultura, ganadería y pesca	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Minería y extracción	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	9,4%	50%
Industrias manufactureras	85,1%	20,8%	253%	18,4%	58,8%	86,3%	8%	47,7%	-333,3%	10,8%	10%
Construcción	0%	0%	0%	0,8%	0%	0%	0%	0%	-133,3%	0%	0%
Comercio	15%	75%	-76,5%	8,6%	12,6%	19,4%	84,1%	46,5%	500%	79,7%	40%
Transporte y comunicaciones	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	2,3%	-133,3%	0%	0%
Servicios financieros, de adm y alquiler	0%	0%	-47,1%	32,8%	26,1%	-7,2%	6,5%	1,2%	0%	0%	0%
Servicios sociales, hoteles y restaurantes, etc.	0%	4,2%	-29,4%	39,5%	2,5%	1,4%	1,5%	2,3%	200%	0%	0%

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Secretaría de Economía de México.

La información a nivel de empresa existente es limitada y contrasta con la información pública de ambos países. El cuadro 4.21⁶⁴ refleja que se registraron al menos 11 proyectos de OFDI china por más de 670 millones de dólares durante 2000-2009. Esta estructura refleja que por el momento la OFDI china a México es muy reducida y se encuentra muy por debajo de los niveles y características en América Latina y a nivel global. También, a diferencia de otros países latinoamericanos, la OFDI china se concentra mucho más en proyectos que van más allá de la minería y la energía. Destacan varios proyectos vinculados a la manufactura de productos de exportación –sobre todo a Estados Unidos- y la importante inversión de Hutchison Ports Holdings en el Puerto Lázaro Cárdenas, que podría convertirse en uno de los principales puertos de América Latina con Asia y China. El fracaso de la coinversión entre Grupo Salinas y FAW para ensamblar autos –un típico caso de búsqueda de mercado con la opción de exportar- ha contaminado el ambiente binacional, particularmente en una cadena de valor tan prometedora como la de autopartes-automotriz.

64 Para el caso mexicano también se utilizaron tanto las fuentes de Thomson-Reuters como la de Mergermarkets y fuentes propias. Como resultado, en este cuadro de las principales F&A de China en México, 6 transacciones son recientes y con base en fuentes propias –particularmente transacciones durante 2009-2010 que todavía no fueron registradas en Reuters-Thomson o en Mergermarkets-, mientras que las restantes dos fueron tomadas de Reuters-Thomson.

Cuadro 4.21 Principales F&A de firmas chinas en México, 2000-2009

	Año	Empresa o proyecto objetivo	Sector	Empresa china	Monto
1	2009	Hutchison Ports Holdings	Infraestructura-puertos	Hutchison Ports Holdings	220
2	2008	Tyler Resources	Minería	Jinchuan Group	214
3	2008	Sinatex AS de CV	Textil	China Hengtian Group Corp	56,98
4	2009	Golden Dragon	Manufactura de tubos de cobre	Golden Dragon Precise Copper Tube Group	50
5	2007	Lenovo Group	Electrónica	Lenovo Group	40
6	2004	International Sources	Confección-textil	Li & Fung Limited	27
7	2006	Huaxi Group	Minería	Huaxi Group	25
8	2000	Huawei Technologies	Electrónica	Huawei Technologies	20

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Mergermarket (2010), Thomson-Reuters (2010) e información propia.

Históricamente y hasta la década de los setenta, México logró mantener excelentes relaciones diplomáticas con la República Popular China. Desde entonces, sin embargo, y particularmente ante la creciente orientación de las estrategias mexicanas hacia Estados Unidos y la dinámica descrita en Asia y en China, esta relación fue desaprovechada, es decir, México no ha sabido insertarse ante la demanda de China a nivel mundial. Si bien diplomáticamente México ha suscrito importantes acuerdos como la Comisión Binacional, el Grupo de Alto Nivel y varios otros, destacando el APPRI en 2008, en términos reales la relación ha sufrido un importante deterioro en los últimos años, particularmente en términos de la IED china a nivel global. Mientras que otros países como Brasil, Chile, Argentina y Perú han recibido importantes inversiones chinas, en el caso de México estas han sido limitadas y han permeado un ambiente negativo como en el caso de FAW y Golden Dragon. Diversas empresas chinas –por ejemplo LiFan, Geely y otras en la cadena autopartes-automotriz- han indicado su interés en invertir en México en los últimos años, aunque sin transacciones concretas. Adicionalmente, el embate del narcotráfico y la inseguridad también han afectado negativamente el potencial de la OFDI china en México.

No obstante lo anterior, las expectativas para 2010-2011 son positivas: según fuentes oficiales chinas y mexicanas directamente consultadas para este proyecto a finales de 2010, se espera que en 2011 se concluyan varias inversiones chinas en hidrocarburos y en proyectos de proveduría para la

empresa PEMEX en estados como Tamaulipas, Campeche y Tabasco, entre otros. También en estos casos el tema de la inseguridad pudiera ser un criterio definitivo para la OFDI china. Destaca, por último, que México refleja un extremo opuesto a buena parte de las experiencias de América Latina con China: México fue en los últimos 15 años un “caso de éxito” por su orientación exportadora en manufacturas a los mercados industrializados –y particularmente hacia los Estados Unidos- y ha sido justamente esta especialización productiva y comercial la que ha generado una mayor tensión económica y comercial con China, a diferencia de otros países en América del Sur. Esta tensión –específica en sectores como hilo-textil-confección, electrónica y, crecientemente, autopartes-automotriz- no ha sido sobrellevada al momento y se refleja en un muy alto déficit comercial de México con China.

4.4.5. Casos de estudio de la IED china en Latinoamérica: América Central

América Central (CA) y el Caribe siguen siendo regiones que en general –al menos por el momento- no reconocen diplomáticamente a la República Popular China. Cuba (que reconoce a la RPC en 1960), Jamaica (1972) y recientemente Costa Rica (2006) son las principales excepciones en la región. Lo anterior es significativo ya que además de mantener relaciones diplomáticas con Taiwán, la mayoría de los países de la región no mantiene siquiera estadísticas sobre la República Popular China, concretamente con respecto a su comercio e inversión extranjera directa. De los países del Istmo Centroamericano, Costa Rica es la reciente excepción.

Considerando que la IED de China en la región es todavía reducida, las transacciones que se han detectado por el momento destacan por (véase cuadro 4.22):

1. Dado que la región no se caracteriza por ser fuente de energía o de materias primas, la IED por el momento se ha concentrado en proyectos de búsqueda de mercado y, en menor medida, como plataforma de eficiencia y de exportación.
2. La OFDI china en la región resalta por proyectos económicos relevantes en la región y con un componente político importante –como la refinería entre la RECOPE y la CNPC-, así como por proyectos para garantizar el suministro energético de la región, por ejemplo con dos proyectos para la construcción de plantas hidroeléctricas tanto en Honduras como en Belice. En ambos

casos las instituciones financieras chinas ofrecen la mayor parte del financiamiento de los respectivos proyectos.

3. La OFDI china en el sector manufacturero ha sido muy limitada. Es de esperarse que con la mejoría de la relación comercial y diplomática, estas inversiones incrementen su participación sobre la OFDI china total en la región.
4. Las empresas chinas están demostrando una gran capacidad de adaptación e interés en el mercado centroamericano y cada uno de sus países, a pesar de su reducido tamaño: tanto las actividades de Sinohydro como de Huawei en Costa Rica reflejan que estas grandes transnacionales no sólo trabajan con paquetes “llave en mano” –es decir, con financiamiento, tecnología y productos-, sino que también las adaptan a diferentes tamaños de mercado (en el caso de las telecomunicaciones de Costa Rica, por ejemplo).
5. En general se percibe que las sociedades en los respectivos países están generando una importante dinámica con respecto a China, particularmente el empresariado. Así, diversas organizaciones civiles y empresariales parecieran ser la “punta de lanza” en la relación con la República Popular China y, de alguna forma, las instituciones públicas tendrán que hacer frente a estas iniciativas.

Cuadro 4.22 Distribución geográfica de la OFDI china en América Central, 2008-2010

	Año	Empresa o proyecto objetivo	Sector	País	Empresa china	Monto
1	2010	Coinversión RECOPE-CNPC	Refinería de petróleo	Costa Rica	CNPC	700
2	2010	Proyecto Patuca	Construcción de planta hidroeléctrica	Honduras	Sinohydro	300
3	2009	Represa Vaca	Construcción de planta hidroeléctrica	Belice	Sinohydro	105
4	2008	Parque Industrial Tecnopark	Textil	Guatemala	Shandong Daiyin Group	35
5	2008	Southridge	Planta etanol	El Salvador	Shenyang Rrzk Co	4

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Mergermarket (2010), Thomson-Reuters (2010) e información propia.

Es indispensable destacar el caso de las relaciones diplomáticas entre la República Popular China y Costa Rica desde 2007 desde varias perspectivas. Por un lado, Costa Rica simplemente hizo frente a la imperante realidad de la creciente presencia de China en su propia economía y a nivel global. Por otro lado, China también le ha impuesto a la reciente relación un importante

peso político y de cooperación: además del Tratado de Libre Comercio entre ambas naciones, ha habido varios proyectos únicos en América Latina y probablemente en el mundo:⁶⁵

1. Con el establecimiento de relaciones diplomáticas, ambos países también abrieron respectivas embajadas. La de la República Popular China fue sin embargo de particular relevancia porque desde aquí se tratan todos los temas vinculados con el Istmo Centroamericano, lo cual anteriormente se hacía desde la Embajada de México. Es decir, China no sólo abrió una nueva embajada, sino que le dio un peso particularmente importante.
2. China ha llevado a cabo una serie de donaciones a Costa Rica, incluyendo la realización de varias carreteras. El proyecto más importante y simbólico sin embargo ha sido la donación de un Estadio Nacional para Costa Rica por unos 100 millones de dólares y que se concluiría en marzo de 2011 para ser el estadio más moderno de la región.
3. Con el apoyo de instituciones financieras chinas, la transnacional privada Huawei se adjudicó en 2009 un controvertido contrato de ICE (Instituto Costarricense de Electricidad) para instalar la infraestructura de una red 3G en Costa Rica por 235 millones de dólares.
4. Un caso interesante –y probablemente precursor– también ha sido la disposición de China de comprar bonos del Estado costarricense por unos 300 millones dólares, y, según información periodística, a 12 años a una tasa inferior al 4% anual. En un principio estos bonos permitirían el financiamiento de proyectos para el desarrollo económico y social de Costa Rica.
5. La IED proveniente de China para el caso de Costa Rica aún es reducida: acumularon 12,91 millones de dólares durante 2000-2009 y se concentraron en el sistema financiero (51%) y en actividades inmobiliarias (45,3%).

65 Con el reconocimiento diplomático mutuo, Costa Rica y China también firmaron en octubre de 2007 un “Acuerdo para la Promoción y Protección de Inversiones” que garantiza las inversiones en ambos países.

La República Popular China ha llevado a cabo estrategias específicas hacia las regiones y países con los que no tiene relaciones diplomáticas, en particular con América Central y el Caribe. En este contexto las relaciones con Costa Rica juegan un papel particularmente relevante, así como sus inversiones: China busca demostrar los beneficios posibles para los países que entablen relaciones con China. Así, diversos proyectos de inversión en Honduras, Guatemala y particularmente Costa Rica reflejan inversiones importantes en sectores críticos. El proyecto entre RECOPE y CNPC es de particular relevancia, considerando que otros proyectos regionales liderados por México no fructificaron. Es igualmente importante comprender estas inversiones chinas, por ejemplo las de Huawei, como parte de un proceso de aprendizaje de corto y mediano plazo, siendo que en los próximos años estas experiencias serían vertidas en proyectos en países industrializados.

4.5. CONSIDERACIONES FINALES

Durante la primera década del siglo XXI la lógica de ingreso de los capitales extranjeros en el Mercosur persiguió objetivos diferentes a los observados durante la década anterior. Mientras en los noventa se orientaron a la adquisición de empresas públicas, en los años más recientes buscaron acceder al control sobre las actividades productivas basadas en la explotación de recursos naturales. Este proceso de transición desde una lógica a otra se dio en un marco donde se mantuvo estable la asimetría entre el ingreso de firmas extranjeras y el reducido grado de internacionalización productiva de las empresas locales.

En cuanto a la distribución sectorial de la IED que ingresó a la región durante la última década, la mayor participación de las actividades productivas basadas en la “explotación de recursos naturales” tuvo su contrapartida en una menor importancia relativa del “sector servicios”, el cual fue uno de los principales protagonistas durante el proceso de privatización experimentado durante los noventa en el Mercosur. En cuanto al origen de los capitales, resulta importante señalar la progresiva salida de los “países periféricos” de los capitales provenientes de EE.UU., los cuales tendieron a concentrar sus esfuerzos en adquirir la potencialidad de la industria brasileña.

Dentro del Mercosur la salida de capitales se correlacionó positivamente con el tamaño económico de sus países. De este modo, mediante inversiones en “servicios”, las empresas brasileñas buscaron desarrollar

se principalmente dentro del mercado norteamericano. En el caso argentino los países beneficiados resultaron ser aquellos localizados dentro de la región (Mercosur y América Latina). El mejor año para las inversiones extranjeras de las “translatinas” fue 2006; luego mostraron una clara tendencia hacia la baja.

Independientemente de los vaivenes observados en el resto del mundo, las inversiones realizadas por empresas chinas en el Mercosur mantuvieron una tendencia de constante crecimiento a lo largo de toda la década; acelerando su ritmo de aumento a partir de 2007. Los capitales chinos siguieron la misma lógica de posicionamiento que la IED proveniente del resto del mundo, se destinaron principalmente a inversiones en actividades basadas en la explotación de recursos naturales. Una particularidad de las inversiones provenientes del país asiático, tanto en los países del Mercosur como en el resto de América Latina, fue la concepción de derrames positivos que experimentó la infraestructura vinculada al soporte de agricultura y actividades extractivas. Durante gran parte de la década los capitales chinos que ingresaron al Mercosur se volcaron a inversiones de tipo *greenfield*. Sin embargo, hacia el final de la década la tendencia se modificó orientada hacia “adquisiciones” como resultado de mega-anuncios de inversión en actividades extractivas.

Al comparar el desempeño de las inversiones chinas dentro del Mercosur con el verificado en otras regiones de América Latina se logró apreciar diferencias significativas en cuanto a la cantidad y distribución de los capitales. Por ejemplo, para el caso mexicano en particular las inversiones chinas fueron mínimas durante gran parte de la década, donde además las operaciones orientadas al sector agrícola y minero tuvieron un papel prácticamente irrelevante. Por otra parte, al analizar la experiencia de América Central los obstáculos giraron alrededor de las dificultades diplomáticas; buscando hacer frente al negativo contexto la República Popular China ha implementado estrategias específicas orientadas a demostrar los beneficios posibles para los países que entablen relaciones con China.

En este sentido se logra apreciar que la relación que China fue conformando con los países de la región latinoamericana resulta notoriamente pragmática pero no por ello menos compleja. El análisis del fenómeno arroja resultados diferentes si se realiza tomando como objeto de estudio las estrategias implementadas por las empresas chinas fuera de su país o si se estudia en función de la política diferencial que el gobierno chino ejecutó tanto para el egreso como para el ingreso de capitales. Así, resulta importante señalar que la promoción de inversiones chinas dentro del Mercosur

como en el resto de América Latina contrasta con las elevadas exigencias que el gobierno chino impone al reducido número de transnacionales de la región, principalmente a las transnacionales brasileñas que procuran realizar sus actividades dentro el territorio chino.

4.6. ANEXO

Cuadro A4.1 Datos sobre transnacionalización mundial 1982-2009 (miles de millones de dólares corrientes)

	1982	1990	2000	2005	2009
Flujo entrada IED	58	207	1.271	946	1.114
Stock IED	789	1.941	6.314	10.048	17.743
F&A transfronterizas		200	1.144	716	250
Ventas filiales	2.741	6.126	15.680	21.394	29.298
VA filiales	676	1.501	3.167	4.184	5.812
Export. filiales	688	1.523	3.572	4.197	5.186
PIB mundial	12.083	22.163	31.895	44.486	55.005
FBK mundial	2.798	5.102	6.466	9.115	12.404
Export. mundiales	2.395	4.417	7.036	12.588	15.716

Fuente: UNCTAD 2010.

Cuadro A4.2 IED mundial a fines del siglo XX e inicios del XXI (tasas de crecimiento a.a. entre puntas)

	1982-1990	1990-2000	2000-2009
Entradas IED	17,2	19,9	-1,5
Stock IED	11,9	12,5	12,2
F&A transfronterizas		19,1	-15,5
Ventas filiales	10,6	9,9	7,2
VA filiales	10,5	7,8	7,0
Exportaciones filiales	10,4	8,9	4,2
PBI mundial	7,9	3,7	6,2
FBK mundial	7,8	2,4	7,5
Exportaciones mundiales	8,0	4,8	9,3

Fuente: UNCTAD 2010.

5

ESTIMACIONES ECONOMÉTRICAS DE LA COMPETENCIA POR IED ENTRE CHINA Y AMÉRICA LATINA

**GUSTAVO BITTENCOURT
GASTÓN CARRACELAS
NICOLÁS REIG LORENZI
ANDREA DONESCHI**

5. ESTIMACIONES ECONOMÉTRICAS DE LA COMPETENCIA POR IED ENTRE CHINA Y AMÉRICA LATINA

GUSTAVO BITTENCOURT, GASTÓN CARRACELAS,
NICOLÁS REIG LORENZI Y ANDREA DONESCHI

5.1. ANTECEDENTES

Varios estudios han analizado recientemente la competencia por la IED entre China y América Latina, recurriendo a varias estrategias econométricas.

La mayoría de ellos utiliza modelos gravitacionales, de aplicación bastante usual en estudios de comercio, enriquecidos con alguna interpretación de los coeficientes a estimar proveniente de la teoría sobre las ET y la IED.

Si bien diversos estudios han recurrido a metodologías de series de tiempo o de datos de panel de países para analizar los determinantes de la IED, muy pocos utilizan estos métodos para analizar el impacto de China. Una excepción es el estudio de Chantasawat *et al.* (2004), donde se analiza un panel de datos con series temporales agregadas para cada uno de los países incluidos en la muestra, midiendo el “efecto China” colocando como variable explicativa los flujos de IED recibidos por ese país, controlando por una serie de determinantes estándar. Los autores encuentran que la emergencia de China tiene un impacto positivo sobre la recepción de IED en las economías asiáticas, en tanto que no tiene efectos significativos sobre los países de América Latina entre 1980 y 2002.

Varios estudios utilizan modelos gravitacionales para medir los efectos de China sobre las inversiones extranjeras que reciben otros países o regiones del mundo. Eichengreen & Tong (2005), con los flujos bilaterales de IED desde los países de la OCDE a 63 países receptores en los primeros años de la década del noventa, encuentran que la recepción de flujos de IED por parte de la economía china tiene efectos positivos sobre otros paí-

ses de Asia, negativos sobre los países de la OCDE y no tiene efectos significativos sobre los países de América Latina, lo que sustenta la hipótesis de existencia de cadenas internacionales de valor intra asiáticas organizadas por IED vertical que recibe China. García-Herrero & Santabarbara (2004), trabajando con efecto del stock de FDI en China sobre los flujos bilaterales de IED en América Latina, en general no encuentran efectos significativos para el período 1984-2001, salvo hacia fines del período, en que se registran efectos negativos de las inversiones en China sobre el ingreso de IED en México y Colombia.

Recurriendo entre otros métodos a los modelos gravitacionales, en los últimos años el Banco Mundial ha publicado una serie de estudios analizando los posibles impactos sobre América Latina y el Caribe de la emergencia de China e India en la economía mundial, que se resumen en Lederman *et al*, (2009). El trabajo, que podemos considerar como un interesante antecedente del ejercicio que realizaremos en este documento, también se apoya en la teoría del *Knowledge Capital Model* (KCM) de Markusen, que estilizaremos a continuación. En general, estos autores encuentran que China e India tienen un efecto positivo sobre el stock de IED de América Latina y el Caribe que es robusto a diversas especificaciones y métodos de estimación (OLS, Poisson y Binomial Negativa).

Sin embargo, los resultados nos merecen varias interrogantes o precisiones que intentaremos saldar en la formulación que argumentaremos a continuación. En primer lugar, estos autores utilizan datos bilaterales de stock de IED, mientras que a nosotros nos parece que es más conveniente trabajar con datos de flujos, cuya variabilidad es mayor y no muestran tanta dependencia de su propia trayectoria. En todo caso, nos parece interesante estimar los modelos tanto en valores acumulados de IED como en flujos anuales. En segundo lugar, estos autores analizan el período 1990-2003, mientras que nosotros construimos una base con datos desde 1984 hasta 2009. Esto nos permite incluir períodos en que China prácticamente no recibe IED y también aquellos en que ésta se acelera bruscamente, además del período más reciente en que los flujos a China y hacia América Latina tienden a converger en términos agregados. En tercer lugar, nuestro modelo a estimar incluye dos dimensiones clave que no habían sido incluidas previamente, el impacto de las olas de fusiones y adquisiciones y el nuevo rol de los recursos naturales.

Por lo tanto, si bien nuestros resultados, como veremos más adelante, son relativamente similares a los alcanzados por Lederman *et al*, (2009), nos permiten fortalecer las conclusiones acerca de complementariedad en-

tre ambos procesos de IED, y proponer algunos elementos de juicio adicionales sobre la explicación posible de tal complementariedad.

5.2. MARCO TEÓRICO-ANALÍTICO SOBRE DETERMINANTES DE LA IED

5.2.1. El modelo capital conocimiento de Markusen

La especificación del modelo a estimar se encuentra inspirada en el modelo KCM (Markusen, 2003). Según este modelo los motivos por los cuales una empresa decide transnacionalizar su producción son básicamente de carácter horizontal o vertical. La transnacionalización es de tipo horizontal cuando una empresa realiza la misma actividad productiva en dos países distintos, en tanto, es de tipo vertical cuando la empresa decide realizar las actividades intensivas o generadoras de conocimiento (típicamente, las actividades de I+D) en aquel país con abundante mano de obra calificada (y por tanto, relativamente barata), mientras que localiza su actividad productiva intensiva en mano de obra no calificada en aquel país con una dotación relativa abundante de dicho factor productivo.

Markusen (2003) plantea distintos modelos para explicar las razones que llevan a que una empresa realice una inversión en el exterior, y en particular, analiza cuáles son las características de los países emisor y receptor que determinan una inversión horizontal o vertical.

La transnacionalización horizontal, que implica una reproducción de la cadena productiva en otro país, domina cuando el ingreso mundial es alto, los costos de comercio son altos y los países son simétricos en ingresos y en el costo de los factores. Sin embargo, dominarían las empresas verticales o domésticas cuando el ingreso mundial es bajo, las barreras al comercio son bajas y los países son asimétricos. Según el modelo KCM, la cantidad de empresas verticales será mayor cuando el país de origen es relativamente abundante en trabajo calificado (lo que implica que posee y es capaz de crear activos basados en conocimiento, para producir los servicios que provee la matriz) y relativamente pequeño, por lo que la fábrica se trasladará a otro país donde mercado interno y dotación de mano de obra impliquen ventajas para la producción del bien final que utiliza los insumos intensivos en conocimiento originados en el país de origen, contribuyendo a la generación de economías de firma.

La especificación empírica basada en el KCM tiene al menos dos ventajas importantes para el objetivo perseguido en el presente trabajo. En

primer lugar, permite controlar por los principales determinantes de la IED. A diferencia de la estimación de un modelo gravitacional básico para la IED, el KCM permite controlar por otras variables relevantes más allá del tamaño del mercado y de los costos de transporte entre ambos países, incorporando variables que aproximan los costos de invertir en el país receptor, las diferencias en el tamaño de ambos países (emisor y receptor) y las diferentes dotaciones de mano de obra calificada. En segundo lugar, brinda la posibilidad adicional de diferenciar la predominancia de flujos de carácter horizontal o vertical, lo cual permite enriquecer el análisis de los efectos de China.

El modelo teórico del KCM no logra captar, a nuestro entender, al menos dos factores que juegan un rol determinante en los flujos bilaterales de IED desde los países desarrollados a los países en desarrollo. En primer lugar, el modelo no da cuenta de aquellos flujos de IED vinculados a los procesos institucionales de apertura de mercados y privatizaciones de servicios públicos, que en algunas ocasiones, típicamente el caso del Cono Sur latinoamericano en la segunda mitad de la década del noventa, ha sido un factor muy relevante. Por tal motivo, a los efectos de controlar por la presencia de estos flujos que de alguna forma reflejan una lógica diferente, se incluye la variable dependiente fusiones y adquisiciones bilaterales (F&A).

En segundo lugar, el modelo se amplía a los efectos de captar la presencia de flujos de IED orientados a recursos naturales. El KCM no logra captar en su especificación original la abundancia relativa de recursos naturales como un determinante de los flujos de IED. En el caso de América del Sur nuevamente estos flujos pueden ser muy importantes, particularmente aquellos orientados a la minería y a la producción agrícola y ganadera, mientras que en otros países (algunos países africanos y el Cercano Oriente) los flujos orientados a la extracción de hidrocarburos son notoriamente mayoritarios.

5.2.2. Instituciones como determinantes de la IED: Antràs y otros

La importancia de la presencia de ET varía entre industrias. En particular, sectores con altos niveles de gastos de I+D sobre ventas, que producen bienes nuevos o complejos, con alta proporción de trabajadores en tareas que promueven altos niveles de diferenciación de productos y publicidad (todo esto implica economías de escala a nivel de las firmas) tienden a estar dominados por ET. Además, la transnacionalización está asociada ne-

gativamente con las economías de escala a nivel de planta y positivamente con el tamaño del mercado y con las barreras al comercio. Para explicar estos hechos, existen distintos enfoques teóricos que Antràs denomina *teorías tecnológicas de la firma transnacional*; una de las expresiones sintéticas más completas de este tipo de enfoque puede encontrarse en el KCM de Markusen.

Sin embargo, siguiendo a Antràs, estas teorías no captan apropiadamente la cuestión crucial de la internalización en la decisión de realizar IED: pueden explicar los incentivos para que una firma doméstica lleve a cabo parte de su producción en el exterior, pero no logran explicar por qué esa producción extranjera ocurrirá al interior de las fronteras de la firma en lugar de realizarse mediante subcontratación de una empresa independiente o mediante licencias. Diversos enfoques han utilizado el concepto de internalización como eje central de las teorías que explican la IED: desde las ideas originarias de Hymer hace medio siglo (retomando a Coase), pasando por numerosas versiones que, desde los setenta y ochenta, se concentran en la decisión estratégica de las firmas, como las de Caves, Buckley, Casson, Rugman, entre otras. Es decir, en términos de teoría de la empresa transnacional, desde hace décadas que este es un concepto central, aunque con matices y acepciones diversas.

Recientemente, varios estudios han retomado el concepto de la internalización y han utilizado herramientas de la teoría de la firma para estudiar las fronteras de las ET, incluyendo estas ideas dentro de los modelos de la “nuevas” teorías del comercio internacional. Entre ellos se encuentran McLaren (2000), Grossman y Helpman (2002, 2004), Antràs (2003), Antràs (2005) y Antràs y Helpman (2004). Como muchos de ellos formulan modelos de equilibrio general, permiten conectar características de la decisión de la firma para volverse transnacional, con rasgos de los países de origen y destino, enfatizando la capacidad de encontrar adecuada protección de los derechos de propiedad.

Grossman y Helpman (2002) presentan un modelo donde los productores de bienes finales deciden si integrar a sus proveedores o negociar con una firma independiente. La integración dependerá del tipo de transacción, porque evita las ineficiencias contractuales cuando los intercambios pueden generar problemas de oportunismo; además, no existen costos de búsqueda de encontrar un proveedor independiente apropiado. Varios estudios muestran que la decisión de internalizar una transacción internacional parece estar sistemáticamente relacionada con ciertas industrias y países. Por ejemplo, según Antràs (2003), la participación de las importa-

ciones intrafirma en el total de importaciones de EUA es mayor en sectores de I+D e intensivos en capital.

En la misma línea, Antràs (2005) sugiere que la elección entre las transacciones intrafirma o a través del mercado está significativamente afectada por el grado de estandarización del bien que será producido en el exterior y también por los recursos de la firma doméstica destinados al desarrollo del producto. El modelo explica por qué las empresas se transnacionalizan, es decir optan por realizar las transacciones internacionales al interior de las fronteras de las firmas, en un contexto de contratos incompletos. Se considera que el proceso productivo puede ser fragmentado, en un mundo de dos países (Norte y Sur) que pueden producir los insumos para el producto final, que puede ser de alta o baja tecnología. En el Sur es menos eficiente la producción del insumo de alta tecnología y los salarios son menores que en el Norte. Por último, en el Norte hay capacidad de *enforcement*, mientras que en el Sur no.

Dada la existencia de estas fricciones, la manufactura del producto se realiza al principio en el mismo país en que el producto fue desarrollado. Cuando el producto alcanza cierta estandarización, la firma busca reducir sus costos a través del movimiento de la producción hacia un país en el exterior, con salarios relativamente más bajos, pero aun al interior de la firma; sólo con el correr del tiempo y mayor estandarización la producción pasa a ser llevada a cabo por una firma independiente. Si se realiza dentro de la firma, el pasaje de la producción a un país extranjero se puede llevar a cabo en etapas tempranas de la maduración del producto, lo que implica la realización de IED.

Por lo tanto, la existencia de contratos incompletos tendría un efecto distinto sobre la IED según sea el grado de estandarización del producto, reproduciendo a grandes rasgos el ciclo del producto de Vernon. Cuando el producto es relativamente nuevo, los países estables tendrían posibilidades de recibir inversiones extranjeras, de tipo Norte-Norte, donde existe *enforcement*. En etapas intermedias de maduración del producto, se decidirá instalarse en el exterior (Sur) en lugar de negociar con proveedores independientes.

Por lo tanto, el rol de las instituciones del país receptor como determinante de la captación de IED depende del tipo de producto del que se trate. Más allá de que se pueda esperar que los inversores seleccionen países de acuerdo al cumplimiento de ciertos estándares mínimos de vigencia de la ley y respeto de los contratos, la relación entre calidad institucional y cantidad de inversión recibida no tiene porqué ser lineal: no

necesariamente mejores instituciones implican más IED para cualquier valor de dichas instituciones.

5.2.3. El ciclo desarrollo IED de Dunning revisado

Dunning (1993) propone cuatro tipos de IED, según la fuente de su motivación: orientada al mercado (*market seeking*), orientada a los recursos (*resource seeking*), orientada a la búsqueda de eficiencia (*efficiency seeking*) y buscadora de activos estratégicos (*assets seeking*).⁶⁶ Estas categorías implican diferentes configuraciones de los tres tipos de ventajas planteadas en el paradigma OLI (Ownership, Location, Internalization). Para cada una de ellas las ventajas de propiedad de las empresas, de localización radicadas en los sectores y países, y de internalización, que implican establecer que el negocio intra-firma resulta más conveniente que entre agentes independientes, operan de manera diferente. De acuerdo a la evolución del PIB por habitante de los países, que muestra su grado de desarrollo empresarial y sus ventajas locacionales, aplicando el paradigma OLI y las cuatro categorías resultantes, puede identificarse un ciclo empírico que conecta el grado de desarrollo con las salidas netas de IED del país.⁶⁷ Este ciclo evoluciona en cuatro etapas:

- Países muy pobres, por su escaso desarrollo empresarial no generan ventajas de propiedad y por lo tanto no invierten en el exterior; por su pequeño mercado interno o baja calificación del trabajo no generan ventajas locacionales para recibir, por lo tanto sus salidas netas serán cercanas a cero.
- Países de ingreso medio atraen IED por sus mercados internos en desarrollo o por su mano de obra que ya posee ciertas calificaciones y menor cos-

66 Dado que estas categorías presentan áreas secantes, a la vez que no discriminan tipos que pueden ser de interés con el objetivo de volverlas operativas, hemos propuesto (Bittencourt, 2003) una clasificación alternativa derivada de un cruzamiento entre las formas básicas (abierta y cerrada) y el modo de entrada de IED (inversión nueva, reinversión de utilidades, F&A), que permite una discriminación dentro de las cuatro categorías de Dunning (1993) evitando superposiciones. Como resultado de esto, se proponen marcos teóricos alternativos para explicar los determinantes y los efectos de la IED en esas categorías.

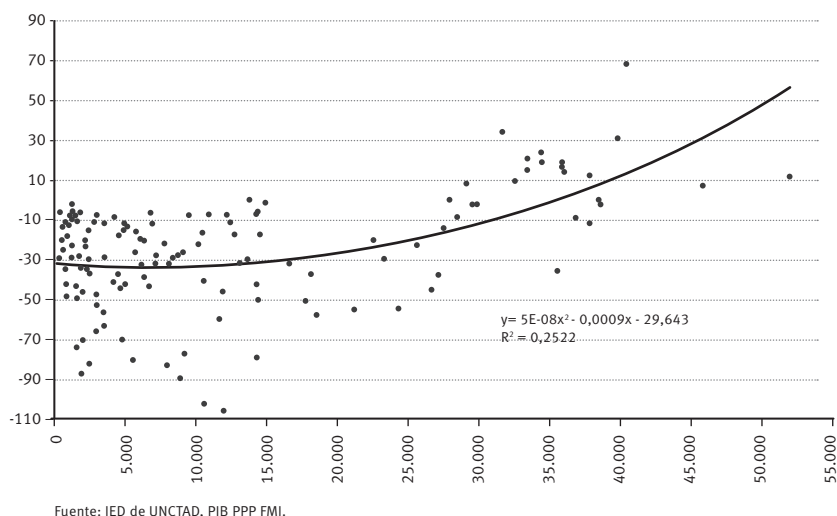
67 Salidas netas son salidas menos entradas. En nuestro ejemplo utilizamos salidas netas acumuladas ponderadas por el PIB de cada país, a efectos de normalizar.

to, pero no desarrolla todavía ventajas de propiedad, por lo tanto tendrán salidas netas negativas y crecientes

- Países de ingreso medio alto mantienen las ventajas locacionales del caso anterior pero sus empresas van adquiriendo ventajas de propiedad que empiezan a encontrar además ventajas de internalización, muchas veces en otros países de similar o menor nivel de desarrollo relativo. Por estas razones las salidas de IED netas siguen siendo negativas pero decrecientes, donde las entradas son cada vez más compensadas por la IED realizada en el exterior.
- Países ricos o de alto ingreso, donde las ventajas de propiedad de sus empresas predominan respecto a su rol como receptores, por lo tanto serán inversores netos en el exterior, con salidas netas positivas de IED.

De este modo, el gráfico de un corte transversal de países, tomando como variable explicada las salidas netas de IED y el PIB por habitante como variable explicativa, debería ser una curva en forma de U que sale del origen, con valor nulo para los países más pobres, negativo para los de ingreso medio y positivo para los ricos. En el gráfico 5.1 se representa el stock de salidas netas (acumulado de salidas de IED menos la recibida) sobre PIB y el PIB por habitante del país en paridad de poderes de compra, para el año 2009. Una vez que se eliminan algunos puntos que caen fuera de la trayectoria y cuya divergencia puede explicarse por particularidades de esos casos⁶⁸, la curva en forma de U aparece aunque con algunas modificaciones respecto a lo esperado según el enfoque de Dunning.

68 Vanuatu y Kiribati, pequeños archipiélagos en el Pacífico muy pobres pero con IED acumulada varias veces superior a su PIB; Panamá, país de ingreso medio pero con un fuerte rol como intermediario financiero, que muestra salidas netas positivas, posiblemente por IED que realizan ET desde ese país hacia otros y que se registra como actividad de empresas locales; Singapur, Hong Kong y Brunei aparecen en el otro extremo como países ricos con entradas netas positivas (salidas negativas). Los dos primeros casos constituyen ciudades estado con fuerte actividad de intermediación, particularmente asociada a China; el último es una pequeña monarquía muy rica en petróleo y gas. Por lo tanto, estos tres no pueden considerarse países desarrollados en el sentido más típico de esta expresión. Qatar está incluido pero no aparece en el gráfico.

Gráfico 5.1 Salida neta de IED (stock) / PIB y PIB / hab

En primer lugar, se puede observar que a partir de cierto umbral en torno a los 30 mil dólares PPP los países tienden a tornarse inversores netos en el exterior. Por debajo, pero cercanos a ese umbral encontramos a Eslovenia, Corea, Italia, Grecia y España, todos países cuya salidas netas son cercanas a cero o levemente positivas. Apenas pasando dicho umbral y en torno a los 35 mil dólares de PIB por habitante, aparecen países con salidas netas positivas que implican una importante tradición de inversión en el exterior: Japón, Taiwán, Francia, Finlandia, Reino Unido, Dinamarca y Suecia. En torno a los 40 mil dólares aparecen tres tipos de países: Suiza y Holanda que son los que presentan una mayor posición neta de inversiones en el exterior, los dos puntos que aparecen por encima en el gráfico; un segundo grupo de países muy transnacionalizados tanto en su rol activo como pasivo, lo que de hecho termina colocándoles salidas netas cercanas a cero o negativas (Canadá, Irlanda, Austria, Islandia y Bélgica, este es el punto que aparece en el gráfico más debajo de los 35 mil dólares), y un tercer grupo de países petroleros que presentan escasa transnacionalización pero alto PIB por habitante (Emiratos Árabes y Kuwait). Los dos países más ricos, superando los 45 mil dólares por cabeza, con salidas netas en torno al 10% de su PIB, son EUA y Noruega.

Por debajo del valor de PIB por habitante de 27 mil dólares, todos los países son receptores netos de IED. Entre 15 mil dólares (donde se ubica

Rusia) y el límite señalado, se encuentran la mayoría de los países de Europa del Este y de los Balcanes, así como varios países árabes petroleros. Entre 10 y 15 mil dólares, donde parece encontrarse el mínimo relativo de la curva en U, y por lo tanto donde los receptores empiezan a transformarse también en emisores, se encuentran la mayoría de los países de América Latina que consideramos en este estudio: poco por encima de los 10 mil, Brasil; cerca de los 14 mil encontramos a Argentina, México, Chile y Uruguay, en un nivel similar a Turquía y otros países de Europa Oriental (Bulgaria, Rumania, etc). Las entradas netas de IED sobre PIB de los países de este tramo de ingreso están bastante dispersas: Brasil y Argentina muestran valores relativamente bajos de entradas netas, como resultado de recibir inversiones por encima del 20% de su PIB, mientras que su posición en el exterior es superior al 10% de su PIB. Los mayores valores de entradas netas corresponden a México, que recibe mucho más de lo que invierte en el exterior y Chile (con entradas netas cerca del 50% del PIB) que es el más activo receptor pero también es el más fuerte emisor. China con cerca de 7 mil dólares de PIB por habitante se encuentra entre los más activos en el proceso de transnacionalización. Muestra salidas de IED sobre PIB en torno al 5% y entradas en torno al 10%. Casi todos los países de similar nivel de ingreso muestran menor actividad en el exterior y mayor transnacionalización pasiva.

Por último, de la misma forma que observamos que en la primera década del siglo XXI ya no se cumple que los países más pobres reciben relativamente menos IED, la curva en forma de U que ajusta a los datos no arranca de cero sino de un valor de casi -30%. Efectivamente, este es el valor al que tiende el stock de IED mundial sobre el PIB mundial y al que convergen tanto los países desarrollados como los países en desarrollo. Ello implica que para países con ingresos menores a 2 mil dólares por habitante, si bien se puede encontrar que más pobreza implica menos IED, la dispersión es muy grande y se encuentran países muy pobres altamente transnacionalizados (siempre de forma pasiva). El proceso de transnacionalización ya no deja casi países fuera del sistema, y una de las razones es el nuevo papel de los recursos naturales en el mundo.

Como conclusión tentativa o como hipótesis a indagar, si el ciclo de desarrollo-IED tiene sentido para explicar el rol de los países de acuerdo a su ingreso por habitante, esto implicaría que falta mucho para que China se transforme en un gran inversor en el exterior (en relación con su tamaño económico), mientras que todavía debería pasar cierto tiempo aumentando su papel como receptor. El modelo de desarrollo chino,

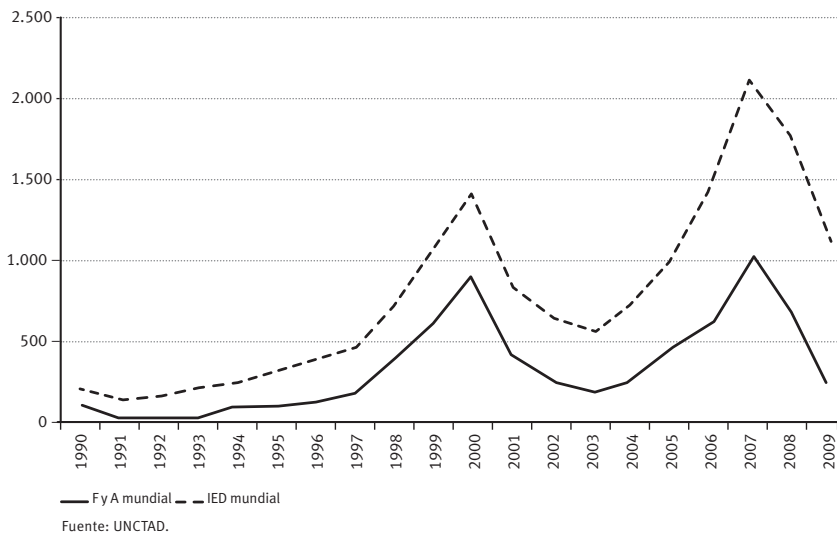
sin embargo, parece estar priorizando el rol de la empresa nacional especialmente en lo que tiene que ver con la innovación recientemente (ver capítulo 2 de este libro), y esto posiblemente esté implicando cierta retracción tendencial de los inversores, sin desmedro de que continúen ocupando un lugar predominante en el comercio exterior, en particular de media y alta tecnología. Por otro lado, varios de los países latinoamericanos deberían entrar en un proceso de mayor inversión en el exterior como resultado de su desarrollo empresarial, porque claramente se encuentran rezagados, de acuerdo a las salidas netas acumuladas sobre PIB que presentan otros países del mundo con similar nivel de PIB por habitante. ¿Podría esto implicar un espacio de convergencia para las inversiones de empresas latinoamericanas en China?

5.2.4. Fusiones y Adquisiciones en el Mundo, América Latina y China

Una empresa puede realizar IED básicamente de dos formas: nueva inversión (*greenfield investment*) o a través de la adquisición o la fusión con una empresa ya existente. Las fusiones implican que los activos de ambas empresas se combinan para formar una nueva empresa; en las adquisiciones, el control de los activos se transfiere de una empresa local a una extranjera (UNCTAD, 2000). La transnacionalización ha estado fuertemente dominada en los últimos años por las F&A transfronterizas; en particular, los últimos dos picos de flujos de IED (2000 y 2007) estuvieron determinados por una ola de F&A. En el gráfico 5.2, se puede ver esta tendencia ya desde 1990. A la vez, es durante estos períodos que aumenta la IED entre países desarrollados, que es particularmente explicada por este fenómeno.

Según UNCTAD (2008), las F&A transfronterizas de 2007 y algunos años previos fueron consecuencia del crecimiento económico mundial, altos beneficios de las empresas y estrategias empresariales de búsqueda de competitividad; además, las condiciones de financiamiento de estas actividades eran favorables.

**Gráfico 5.2 IED y Fusiones y Adquisiciones mundiales
(en miles de millones de dólares)**



Sin embargo, este comportamiento es diferente por regiones. En América Latina (particularmente en América del Sur) el pico de IED de la segunda mitad de los noventa responde a motivos bastante similares a los que ocurren en la IED mundial, en la medida que hay una fuerte participación de F&A, muchas veces relacionada con empresas previamente privatizadas (gráfico 5.3). Por su parte, las F&A no son muy significativas en China, con la excepción de algún año específico (como 2000, 2002 o 2006). El patrón de IED es más orientado a las manufacturas y más estable que la IED que se dirige a América Latina.

Gráfico 5.3 IED y Fusiones y Adquisiciones en América Latina (en miles de millones de dólares)

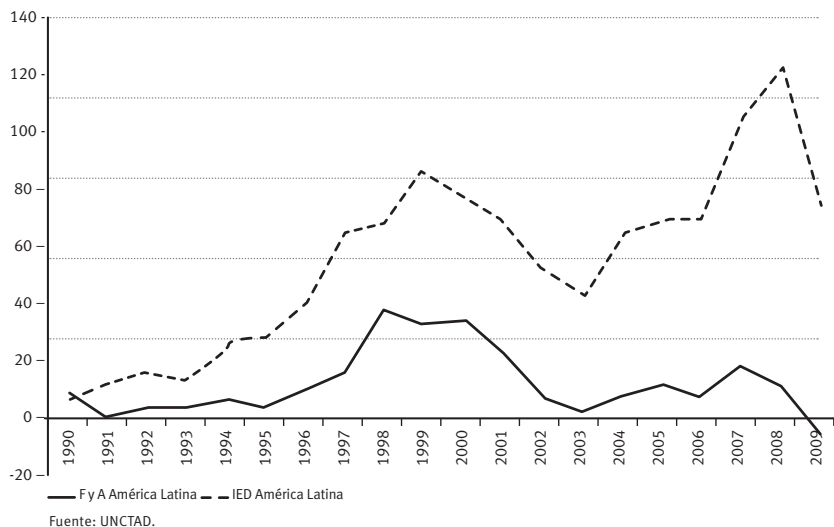
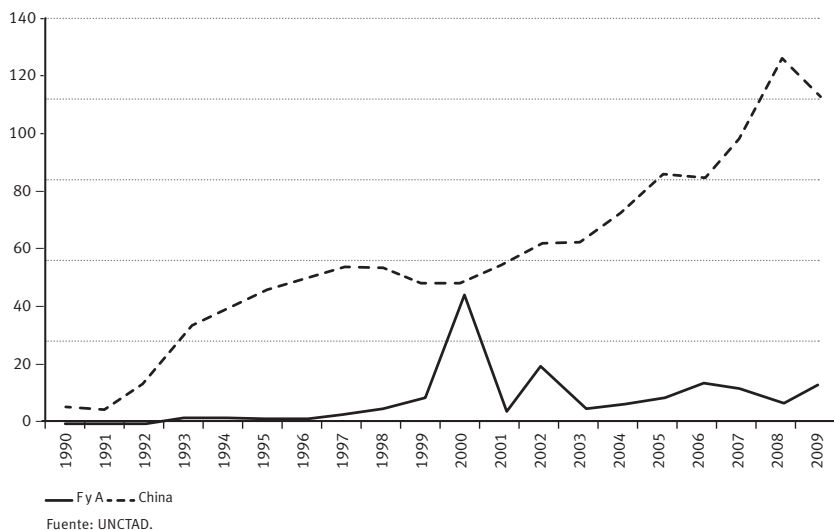


Gráfico 5.4 IED y Fusiones y Adquisiciones en China (en miles de millones de dólares)



5.3. ESTUDIO ECONOMÉTRICO DE LA COMPETENCIA POR LA RECEPCIÓN DE IED ENTRE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y CHINA

5.3.1. Modelo de determinantes de la IED total en cada país

5.3.1.1. Antecedentes

Se puede analizar el impacto de China como competidor en la captación de IED con alguna región o país estudiando estadística o econométricamente si una vez que se controla por los determinantes generales de la IED, existe alguna relación entre los flujos recibidos por el país de interés y los recibidos por China al mismo tiempo.

Como será presentado más adelante, la mayoría de los trabajos que han analizado el efecto de China en la IED que reciben otros países en desarrollo, y en particular América Latina, han sido realizados utilizando la metodología de modelos gravitacionales.

Una excepción es el trabajo de Chantasawat *et al.*, (2004), donde se analiza empíricamente, siguiendo una metodología basada en modelos de paneles de datos, si la política de atracción de IED de China ha tenido como efecto la reducción de los flujos recibidos por otros países de Asia y América Latina.⁶⁹ En este caso, considerando un panel de datos con series temporales agregadas para cada uno de los países incluidos en la muestra, el “efecto de China” se mide a través de los flujos de IED recibidos por ese país, controlando por una serie de determinantes estándar. Estos controles incluyen variables de tamaño de mercado (tasa de crecimiento del PIB real, tasa de crecimiento del PIB per cápita, PIB nominal), variables de política (índice de corrupción, índice de estabilidad del gobierno, índice del estado de derecho), condiciones del mercado laboral (salario promedio en las manufacturas, porcentaje de personas analfabetas); también se incluyen aranceles, grado de apertura, tasa de impuestos a las empresas, número de líneas telefónicas cada 1.000 habitantes e IED mundial.⁷⁰ Mediante la especificación de un modelo de ecuaciones simultáneas los autores encuentran que la emergencia de

69 Los países considerados son: Hong Kong, República de Corea, Singapur, Malasia, Indonesia, Filipinas y Tailandia; Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Columbia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

70 Para controlar por simultaneidad, se realiza una regresión con la IED de China como variable explicativa de la IED de cada país, y otra con la IED de China como variable dependiente y la IED de los distintos países del análisis como variables independientes.

China tiene un impacto positivo sobre la recepción de IED en las economías asiáticas, en tanto que no tiene efectos significativos sobre los países de América Latina; una vez que se controla por los principales determinantes de la IED, no se encuentra evidencia de una relación sistemática entre la IED dirigida a China y la que tiene como destino Latinoamérica entre 1980 y 2002.

Al mismo tiempo, como esta estrategia de investigación propone utilizar un modelo de determinantes de la IED aumentado con otra variable que representa la IED en China, resulta de interés buscar antecedentes referidos específicamente al estudio de determinantes en América Latina y el Mercosur. En este sentido, algunos integrantes del equipo de trabajo del presente documento han realizado investigaciones en el pasado reciente. Bittencourt y Domingo (1996, 2002) analizan las tendencias y determinantes de la inversión extranjera recibida por los países de la ALADI⁷¹ entre 1960 y 1994 y los determinantes de la IED en el Mercosur para el período 1960-2000, respectivamente. Ambos trabajos explican los flujos de entrada de inversiones externas con técnicas econométricas de datos de panel. Las variables que se consideran como determinantes de dichos flujos incluyen el tamaño y dinámica del mercado interno, la proyección exportadora, el contexto macroeconómico, las políticas dirigidas hacia la IED, la existencia de relaciones comerciales preferenciales derivadas de los acuerdos de integración regional, entre otras. Ambos estudios muestran evidencias de una mayor importancia del comercio exterior y de las exportaciones como determinantes de la IED desde mediados de los 80, cierta dependencia sobre la trayectoria propia de la variable, y si bien varios instrumentos regulatorios no aparecen como expulsores de capital extranjero (exceptuando climas extremos como expropiaciones forzadas) en el correr del tiempo aparecen cada vez más como obstáculos: en la medida en que el clima liberal se generaliza, el país que regula pierde capacidad de atracción. La dinámica del Mercosur, su desempeño exportador y la estabilidad macroeconómica son factores relevantes en el segundo modelo, en particular si se deducen las fusiones y adquisiciones, que están fuertemente asociadas a los procesos de privatización, relacionados con los cambios políticos.

71 Los países analizados son: México, Brasil, Argentina, Ecuador, Chile, Colombia, Perú, Bolivia, Venezuela, Paraguay y Uruguay.

5.3.1.2. Modelo de análisis

Siguiendo la literatura y estudios empíricos sobre determinantes, se plantea un modelo empírico para la explicación de la IED recibida por los cuatro países de América Latina y los posibles efectos de la emergencia de China como uno de los principales receptores mundiales de capital extranjero. El modelo considera un conjunto de determinantes bastante usuales en estudios similares, a los que se agrega otra variable que representa el peso de China como receptor de estos flujos. Se pretende testear hasta dónde la presencia de China afecta los flujos de IED recibidos por los países de América Latina seleccionados para el presente estudio, en el periodo 1960-2008. El modelo empírico se especifica de la siguiente manera (todas las variables se expresan en logaritmos):

$$IED_{i,t} = \alpha_1 + \alpha_2 PBI_{i,t} + \alpha_3 IED\text{-rez}_{i,t-1} + \alpha_4 X_{i,t} + \alpha_5 APERT_{i,t} + \alpha_6 X\text{-prim}_{i,t} + \alpha_7 INF_{i,t} + \alpha_8 PRIV_{i,t} + \alpha_9 EDU_{i,t} + \alpha_{10} AIR_{i,t} + \alpha_{11} IEDM_t + \alpha_{12} IEDCHI_t + d_t + ef_{i,t} + u_{i,t}$$

La especificación es un panel de datos con los cuatro países ($i = \text{Brasil, Argentina, México y Uruguay}$) en un periodo de 48 años ($t = 1960\text{-}2008$), que contiene en total 192 observaciones (48×4).⁷² La variable a explicar o dependiente ($IED_{i,t}$) son los flujos totales de IED –en valores constantes- recibidos por el país i en t .

Las variables explicativas que se incluyen en el modelo son los principales determinantes de la IED a nivel macroeconómico, considerados por diversos enfoques teóricos, junto a la variable representativa de la IED en China. En primer lugar se considera el tamaño y dinámica del mercado interno, que como fue señalado, es uno de los principales factores para explicar la atracción de IED. En el enfoque de Dunning (1993) uno de los principales tipos de IED o formas de expansión predominantes es la orientada al mercado, mientras que Markusen (2003) destaca la IED horizontal como la dominante en la economía mundial. Esta variable es representada con el PBI real de cada uno de los países ($PBI_{i,t}$) y su signo esperado es positivo.

Otra variable incluida es la IED rezagada ($IED\text{-rez}_{i,t-1}$), es decir los flujos totales de IED –valores constantes- recibidos por el país i en $(t-1)$. Algunos enfoques –por ejemplo Dunning (1993)- señalan la importancia de tomar

72 La estimación de paneles de datos con series temporales de largo plazo puede presentar algunos problemas econométricos. Los mismos se presentan en el anexo XX.

en cuenta para la explicación de los flujos de IED el proceso secuencial de internacionalización de las ET, donde es relevante la IED que previamente han realizado estas empresas en los mercados donde se encuentran instaladas. El signo esperado de esta variable es positivo.⁷³

Se considera también la inserción comercial externa o proyección exportadora de los países como uno de los determinantes centrales. Diversos marcos teóricos señalan como una de las dos formas básicas de expansión transnacional la motivada u orientada a los recursos para la exportación, por lo cual es relevante considerar la proyección exportadora de los países para relacionar determinantes de la IED con formas de expansión. Esta variable es representada por las exportaciones totales del país i en t ($X_{i,t}$) y su signo esperado es positivo. A su vez, en algunas especificaciones del modelo se incluye (aunque no simultáneamente para evitar superposición o colinealidad) la apertura comercial externa de la economía (variable relacionada fuertemente con la variable anterior), que también es señalada en diversos estudios como un factor relevante para explicar la atracción de IED. Esta variable es representada por la suma de las exportaciones e importaciones totales en relación al PBI ($X+M/PBI$ del país i en t) y su signo esperado es positivo.

Asimismo, el modelo incluye dos variables sobre la dotación factorial de los países, ya que los diversos enfoques teóricos distinguen entre la IED cerrada (mercado) y la IED abierta (orientada a recursos naturales o mano de obra calificada o no calificada) o las formas básicas de expansión transnacional orientada al mercado o a los recursos para la exportación. Para captar la importancia de estas últimas se considera la dotación factorial de recursos naturales y de trabajo calificado o no calificado. Estas variables son representadas por las exportaciones primarias en relación a las exportaciones totales del país i en t ($X\text{-prim}_{i,t}$) –que sustituye a la variable de exportaciones $X_{i,t}$ para evitar superposición o colinealidad- y por el nivel educativo promedio de los países ($EDU_{i,t}$: años promedio de educación del

73 La inclusión de esta variable implica la estimación de un modelo dinámico, con la variable dependiente rezagada como variable explicativa, lo cual redefine el modelo como de vectores autoregresivos con variables exógenas. Si bien en este caso pueden existir algunos problemas econométricos –por ejemplo endogeneidad en las variables explicativas-, esta variable se incluye únicamente en algunas estimaciones del modelo por considerarse importante en los enfoques teóricos y para tener una aproximación bastante general de su efecto y significación en la atracción de IED.

país i en t) respectivamente. Su signo esperado es positivo (dotación de recursos naturales) e incierto (dotación de trabajo calificado o no calificado).

Por otro lado, diferentes estudios empíricos señalan la importancia de tomar en cuenta el contexto y la estabilidad macroeconómica para la captación de flujos de IED, por lo cual se incluye, como es usual en muchos de ellos, la variable tasa de inflación ($INF_{i,t}$). El signo esperado de esta variable es negativo.

En el caso particular de estos países, es relevante considerar algunas políticas específicas hacia la IED. Si bien han existido y existen diversas políticas hacia el capital extranjero (por ejemplo políticas restrictivas, promocionales, entre otras), una de las más importantes y aplicadas por los países analizados -especialmente desde la década de los noventa- ha sido la privatización de empresas públicas. Por lo tanto, se incluye la variable $PRIV_{i,t}$ (monto de privatizaciones del país i en t). El signo esperado es positivo.

Otra dimensión relevante a tomar en cuenta son los Acuerdos de Integración Regional (AIR). Las relaciones entre la IED y los AIR son complejas y existe discusión a nivel teórico y empírico sobre los efectos de la formación y consolidación de los AIR en la captación de IED. De todas formas resulta de interés incluir los AIR a los que pertenecen los países (Mercosur y NAFTA) para observar si éstos han tenido algún efecto sobre la recepción de IED. Esta variable es representada por una variable dummy ($AIR_{i,t}$: variable con valor 1 para el país i en t si integra un AIR -Mercosur o NAFTA- y cero en otro caso), y su signo esperado es, en principio, positivo.

El modelo incluye también una variable que representa los flujos mundiales de IED ($IEDM_{i,t}$), dado el extraordinario crecimiento de la IED mundial -especialmente desde los noventa-, que es un factor de oferta (o exógeno) que importa considerar en la IED ingresada a estos países. El signo esperado de esta variable es positivo

En este modelo empírico, la IED en China es la variable de interés que se agrega para testear el efecto de China sobre los determinantes y la captación de IED de los cuatro países en el largo plazo. Esta variable es representada por los flujos totales de IED recibidos por China ($IEDCHI_t$), y su signo esperado es incierto: si la variable resulta significativa y su coeficiente positivo, estaría indicando un efecto de complementariedad de la IED en China sobre la recepción de IED en los cuatro países de América Latina. Por el contrario, un efecto significativo y negativo podría interpretarse como competencia por la IED que provoca desvíos hacia China de flujos que deberían haberse dirigido hacia América Latina de acuerdo con sus determinantes autóctonos o de la economía mundial.

Por último, se incluyen *dummies* temporales (d_t) para recoger el efecto de aquellos factores que afectan la IED y que varían en el tiempo, los cuales no han sido incluidos en las variables explicativas. A su vez, se consideran efectos fijos por país ($ef_{i,t}$) -según test de Hausman- para captar la heterogeneidad inobservable o los factores invariantes en el tiempo que afectan la IED en cada país, así como para aislar la dimensión temporal de la IED (su variación en el tiempo en cada uno de los países) y omitir la variación de corte transversal (la elección entre los diferentes países). Las regresiones de panel se realizan por MCO.

5.3.1.3. Estimaciones econométricas: principales resultados

En el cuadro 5.1 se presentan los principales resultados obtenidos con las regresiones de panel.⁷⁴

Cuadro 5.1

Resultados regresiones de panel	(1)		(2)		(3)		(4)		(5)		(6)	
PBI	1,01	**	1,3	***	-0,67		0,15		0,57	*	-0,7	
IED-rez							0,39	***	0,37	***	0,51	***
X	0,19						0,24					
APERT			0,38	*					0,26			
X-prim					0,61	***					0,41	**
INF	-0,13	***	-0,13	***	-0,16	***	-0,08	**	-0,09	**	-0,05	
PRIV	0,07	**	0,07	**	0,08	**	0,04	*	0,04	*	0,05	*
EDU	-0,78		-0,83		-0,86		-0,31		-0,35		-0,35	
AIR	-0,21		-0,19		0,09		-0,17		-0,13		0	
IEDM	0,31		0,35	*	0,58	*	0,14		0,2		0,01	
IEDCHI	-0,04		-0,02		-0,14		0,01		0,01		0,01	
CTE	-8,38	*	-11,8	***	6,05		-0,65		-4,92		8,84	
Nº observaciones	178		178		147		170		170		141	
Nº grupos	4		4		4		4		4		4	
R2 (total)	0,83		0,82		0,12		0,87		0,87		0,48	
R2 (intragrupos)	0,69		0,69		0,67		0,77		0,77		0,77	
F	15,71	***	16,08	***	11,64	***	20,87	***	20,88	***	16,64	***

Notas:*** significativa al 1%, ** significativa al 5%, * significativa al 10%

74 Algunas estimaciones tienen menos observaciones por considerar variables rezagadas o falta de información en algunas variables (especialmente en el indicador de dotación factorial de recursos naturales).

Como puede observarse, el valor y la significación (y en algunos casos el signo) varían según la especificación que se considere del modelo empírico, aunque algunos resultados aparecen como bastante robustos.

En general, las variables PBI, X (o APERT y X prim), INF, PRIV e IEDM resultan significativas y con el signo esperado, aunque en algunas especificaciones PBI o X no son significativas –incluso el PBI aparece con el signo contrario al esperado–, lo cual puede estar asociado a las características de las series (no estacionariedad y relaciones de cointegración entre algunas de ellas), o nivel de significación de otras variables (por ejemplo tendencia mundial de la IED) una vez que se incluyen en el modelo. Cuando se considera la IED rezagada (columnas 4 a 6), la misma resulta significativa y positiva en todos los casos, y el PBI y la IEDM pierden significación, mientras que X (o APERT y X-prim), INF y PRIV se mantienen en general como significativas y con el signo esperado. En todos los casos, las variables EDU y AIR resultan no significativas.

En resumen, los resultados sugieren que hay un efecto positivo y significativo del tamaño y crecimiento del mercado interno (PBI), la inserción comercial externa (proyección exportadora (X) o apertura externa (APERT)), la dotación factorial de recursos naturales (X-primarias), las privatizaciones (PRIV) y los flujos mundiales de IED (IEDM), y un efecto negativo y significativo de la inestabilidad macroeconómica (inflación (INF)); otras variables (como el nivel educativo (EDU) y los AIR) son no significativas en la explicación de los principales determinantes de la IED de largo plazo para los cuatro países analizados.

Más allá de las variaciones en los resultados de los principales determinantes, interesa destacar que la variable de interés, *IEDCHINA*, es no significativa (con signo negativo o positivo) en todas las especificaciones consideradas. Este resultado está indicando que la IED recibida por China no estaría teniendo efectos significativos -en ninguna dirección- sobre la IED recibida y los determinantes centrales de los cuatro países de América Latina en el largo plazo.

5.3.2. Modelo gravitacional con IED bilateral

El notable crecimiento económico que experimentó China en los últimos años, acompañado de políticas de apertura económica que priorizan el desempeño exportador (véase capítulo 1 del presente volumen) con un tamaño de mercado único en el mundo y abundante mano de obra barata, lo hacen al parecer posicionarse como un país sumamente atractivo para

los inversores extranjeros. Esto ha dado lugar a cierta preocupación en los países de América Latina que ven en China un potencial competidor por la atracción de IED.

Sin embargo, las características de los flujos de IED desde los países desarrollados a los países en desarrollo suelen presentar diferencias considerables según la región de destino. En particular, varios de los trabajos relevados en Dussel Peters *et al.* (2008), a partir del análisis de los flujos de IED que reciben China y América Latina, señalan la existencia de considerables diferencias entre ambos. Por ejemplo, el perfil sectorial de la IED revela que las estrategias de las ET podrían ser diferentes en ambos casos: más orientadas a la manufactura de exportación en el caso chino, y más orientadas al mercado y recursos naturales en América del Sur. México y América Central aparecen en tal sentido como potenciales casos de sustitución.

Por tanto, no es directo ni inmediato que la economía china esté compitiendo con AL por la atracción de IED. Varios estudios que encuentran relaciones positivas entre la IED en China y la recibida por otros países o regiones, proponen argumentos por los cuales podría interpretarse la posible existencia de complementariedad.

5.3.2.1. Antecedentes

En la última década se constata un creciente interés académico por analizar los impactos de la emergencia de China sobre diversos aspectos de la economía mundial. Son numerosos los estudios abarcando efectos sobre el comercio mundial, los flujos de IED y las finanzas internacionales, tanto globales como sobre diversas regiones y países del mundo.

Apuntaremos aquí algunos estudios que utilizan modelos gravitacionales para medir los efectos de China sobre las inversiones extranjeras que reciben otros países o regiones del mundo. Eichengreen & Tong (2005) estiman una ecuación de gravedad para los flujos bilaterales de IED desde los países de la OCDE a 63 países receptores (OCDE y no OCDE) en los primeros años de la década del noventa. Encuentran que la recepción de flujos de IED por parte de la economía china tiene efectos positivos sobre otros países de Asia⁷⁵ (en particular sobre la IED de origen japonés), tiene efectos negativos

75 Con la excepción de la industria procesadora de alimentos y la industria química, donde encuentran evidencia de que la IED recibida por otros países asiáticos está siendo re direccionada hacia China.

sobre los países de la OCDE, en tanto que no tiene efectos estadísticamente significativos sobre los países de América Latina. Para interpretar estos efectos positivos como complementariedad entre IED recibida en China y en diferentes regiones, proponen, por ejemplo, que si los flujos de IED fueran predominantemente de carácter vertical, donde las grandes empresas transnacionales están fragmentando la producción en una compleja red de incorporación de valor, la mayor producción de empresas transnacionales en China puede estar requiriendo de mayor actividad productiva en otras regiones del mundo en desarrollo.

Por su parte, García-Herrero & Santabarbara (2004) usando también un modelo gravitacional, estiman el efecto del stock de FDI en China sobre los flujos bilaterales de IED en Latinoamérica. No encuentran efectos significativos para el período 1984-2001. Sin embargo, cuando concentran la atención en la segunda mitad de la década del noventa, años en que se aceleran las negociaciones para la entrada de China en la OMC, encuentran un efecto negativo estadísticamente significativo de las inversiones en China sobre el ingreso de IED en México y Colombia, mientras que no encuentran evidencias similares para el resto de AL. Explican estos resultados en las diferentes estructuras sectoriales que presentan los flujos de entrada de estos países en relación a otros grandes países de la región. Mientras en México y Colombia el 56% y 21%, respectivamente, de los flujos de IED se dirigen al sector manufacturero, en otros grandes países de la región como Brasil los flujos manufactureros representan apenas el 10% del total de ingreso de IED.⁷⁶

Numerosos trabajos han realizado especificaciones empíricas sobre los determinantes de la IED apoyadas en el modelo teórico del KCM (Carr *et al*, 2001; Blonigen *et al*, 2003; Blonigen & Davies, 2004). En los últimos años el Banco Mundial ha publicado una serie de estudios analizando los posibles impactos sobre América Latina y el Caribe de la emergencia de China e India en la economía mundial.⁷⁷ En particular, el trabajo de Cravino *et al*, (2007/a) analiza los impactos de China e India sobre el stock de IED en otros países en desarrollo, con particular énfasis en América Latina y el Caribe.

76 En esos años Brasil recibió principalmente IED dirigida al sector de las telecomunicaciones y servicios financieros.

77 Varios de estos trabajos pueden encontrarse en el libro “China’s and India’s Challenge to Latin America. Opportunity or Threat?” editado por Ledearman *et al* en el año 2009. A su vez, diversos trabajos publicados en la serie “Policy Research Working Papers” del Banco Mundial abordan esta temática, entre lo que se destacan Cravino *et al*, (2007a) y (2007b).

Estiman una “Ecuación de Gravedad” con una especificación empírica que se apoya en la teoría del Knowledge-Capital Model (KCM).⁷⁸ Utilizan datos bilaterales de stock de IED para el período 1990-2003. Encuentran que China e India tienen un efecto positivo sobre el stock de IED de América Latina y el Caribe que es robusto a diversas especificaciones y métodos de estimación (OLS, Poisson y Binomial Negativa).

5.3.2.2. Modelo a estimar

A los efectos de medir los posibles impactos de la emergencia de China en la economía mundial sobre la capacidad de captación de IED por parte de los países de América Latina, se estima un “Modelo Gravitacional” para los flujos bilaterales de salida de IED desde los países de la OCDE a los países en desarrollo para el período 1984-2008. Se realiza una especificación de la ecuación de gravedad basada en el modelo KCM de Markusen, que apunta a identificar tanto determinantes de los flujos horizontales como de los flujos verticales de IED. Luego se aumenta el modelo básico con los flujos bilaterales de IED dirigidos a China, y a partir de la interacción con una variable *dummy* de América Latina se prueba la posible existencia de un efecto diferencial sobre la misma.

La especificación del modelo a estimar es la siguiente⁷⁹:

$$\ln fdi_{ijt} = \beta_1 \ln \text{sumpib}_{ijt} + \beta_2 \ln \text{difpibsq}_{ijt} + \beta_3 \ln \text{chfdi}_{ijt} + \beta_4 \ln \text{chfdialijt} + \beta_5 \ln \text{icrg}_{jt} + \beta_6 \ln \text{inf la}_{jt} + \beta_7 \ln \text{educdp}_{ijt} + \beta_8 \ln \text{tcost}_{jt} + \beta_9 \ln \text{fya}_{ijt} + \beta_{10} \ln \text{rnn}_{jt} + \mu_{ijt}$$

$$\text{Con } \mu_{ijt} = \eta_{ijt} + \varepsilon_{ijt}$$

Donde μ_{ijt} es el efecto fijo bilateral (par de países), en tanto que ε_{ijt} es el error idiosincrático.

La variable dependiente es el flujo de salida de IED (bilateral) desde los países de la OCDE a 106 países receptores. En el cuadro A5.2 del anexo se presenta el listado de los países utilizados en la estimación. Los flujos de IED se deflactan por el deflactor implícito del PIB de los países de la OCDE.

78 En función de la propuesta de Carr *et al.*, (2001).

79 En la Tabla 1 del anexo se detalla la definición de cada variable utilizada.

La variable *sumpib* representa el tamaño del mercado y corresponde a la suma de los productos brutos expresados en paridad de poderes de compra del país emisor y el país receptor. Se espera que el coeficiente de esta variable sea positivo, dado que a mayor tamaño de mercado, mayores son los flujos de IED involucrados.

La segunda variable (*difpibsq*) se construye como la diferencia de los PIB de ambos países y representa la diferencia de tamaño entre los mismos. A la luz del modelo KCM, si mayor diferencia de tamaño entre emisor y receptor implica más IED bilateral, lo que se refleja en un coeficiente positivo, sería esperable la existencia de flujos de carácter vertical. Por el contrario, si siendo más similares en su tamaño generan más IED entre ellos (coeficiente negativo) indicaría la presencia mayoritaria de flujos de carácter horizontal.

La variable *educdp* también discrimina entre tipos de IED. Se define como la diferencia entre el país emisor y el receptor en los años de educación promedio de la población mayor a 15 años de edad, y apunta a captar la diferencia en la formación de la fuerza laboral de ambos países. Teóricamente, en el contexto del KCM, si mayor diferencia factorial relativa se vincula con más IED, resulta en un coeficiente significativo positivo, que indica la presencia de flujos de IED de carácter vertical, reflejando la búsqueda de mano de obra poco calificada de bajo costo comparativo por parte de las Empresas Transnacionales con matriz en el país donde abunda la calificación. La no significación o incluso la presencia de un coeficiente negativo serían consistentes con el predominio de flujos de IED de carácter horizontal en la relación bilateral.

La variable *tcost* es un indicador de los costos del comercio del país receptor. Esta variable se define como uno menos el coeficiente de apertura del país receptor-cociente entre las importaciones y el PIB-. A mayor costo de comercio se correspondería más IED de carácter horizontal, que sustituye exportaciones (“*jumping tariff FDI*”). Frente a altos costos de entrada de bienes, las empresas transnacionales tenderán a radicar filiales para abastecer estos mercados. Un coeficiente estimado significativamente mayor que cero estaría indicando la presencia de este tipo de IED. Sin embargo, altos costos de comercio probablemente inhibieran la IED de tipo vertical, si la misma implica comercio de insumos.

Adicionalmente, nos interesa captar aspectos institucionales. Intentaremos captar la “estabilidad” del país receptor, en dos dimensiones: la política y la económica. Utilizamos para ello dos *proxies*: la variable *icrg2* representa el índice de riesgo político elaborado por el International

Country Risk Guide (ICRG)⁸⁰ y la variable infla, que recoge la tasa de inflación promedio anual. Cuanto mayor es el índice, mayor es la estabilidad del país, por lo que desde el punto de vista de la estabilidad se esperaría un coeficiente positivo. Sin embargo, como vimos previamente, los aspectos institucionales se plantean en la literatura reciente como determinantes principales de los costos y oportunidades para la internalización (Antrás 2003, entre otros), por lo que esta variable podría estar captando –al menos indirectamente– dichos aspectos, y no es tan claro que deba esperarse un signo positivo. En particular, si la IED orientada a los países en desarrollo se encuentra principalmente asociada a las primeras etapas de maduración del producto, una baja calidad institucional estaría promoviendo la IED respecto al otorgamiento de licencias. En cuanto a la estabilidad económica la relación es más clara: a mayor tasa de inflación –débil estabilidad económica–, se esperan menores flujos de entrada de IED.

Por su parte, Fya señala ventas de empresas que se realizaron en el país en el año correspondiente, adquiridas por empresas extranjeras de cualquier origen, por lo tanto pretende controlar por los flujos de IED bilateral asociados a las fusiones y adquisiciones. La variable rrnn se define como el ratio entre las exportaciones primarias y la fuerza laboral del país receptor y es utilizada como una proxy de la abundancia relativa de recursos naturales en la economía receptora. Un coeficiente positivo estaría indicando la presencia significativa de IED buscadora de recursos naturales. Estas dos variables no están incluidas en la lógica del modelo KCM, pero recuperan dos aspectos relevantes de la economía mundial reciente; el peso de las F&A como motor de la IED en especial en algunos picos, y la proliferación de IED hacia países que antes no la recibían, en virtud del nuevo papel de los recursos naturales en la economía mundial.

Por último, nuestras dos variables de interés son chfdi y chfdial. La primera representa los flujos bilaterales de inversión desde el país emisor con destino a China para el año t , en tanto que la segunda, se corresponde a la misma variable pero interactuando con una dummy para América Latina. La estimación de un coeficiente positivo de la variable chfdi es un indicador de que la fuerte presencia de China en la economía mundial está favoreciendo los flujos de IED a los países en desarrollo. Por su parte la variable chfdial permite verificar la existencia de un impacto diferencial en las

80 Este índice varía de 0 a 100 e incluye una serie de dimensiones de la estabilidad política y social del país.

economías de América Latina. La no significación de este coeficiente es un indicio de que no existe un efecto diferencial del impacto de la economía china sobre los países de América Latina, en tanto que un coeficiente significativo y positivo estaría indicando presencia de un impacto diferencial favorable sobre las economías de América Latina. Por tanto, estaríamos en la presencia de “complementariedad” en la recepción de IED entre ambas regiones económicas. Obviamente, un coeficiente negativo en ambas variables sugiere que la competencia por IED es plausible, y por tanto, podrían existir efectos de sustitución, es decir que los flujos que se dirigían, o que eventualmente podrían haber sido destinados a las economías de América Latina, se re direccionan hacia la economía china.

5.3.2.3. Principales Resultados

Los resultados de la estimación del KCM se presentan en el cuadro 5.2. En las columnas 1 a 3 se estima el modelo básico, controlando por los flujos asociados a fusiones y adquisiciones y con nuestra variable de interés (*Inchfdi*) que capta los efectos de la IED bilateral a China sobre la recepción de IED en los demás países en desarrollo. En las columnas 4 a 6, se amplía el modelo básico con la introducción de la variable *rmn*, a los efectos de tener en cuenta los flujos de IED asociados a la búsqueda de recursos naturales. En todos los casos se incluyen efectos fijos por par de países y *dummies* anuales.

Como puede apreciarse, los resultados obtenidos arrojan en la gran mayoría de los casos coeficientes significativos y con el signo esperado. En aquellas variables cuyo signo estaría señalando IED de tipo horizontal o vertical, no se encuentran evidencias contundentes acerca del predominio de una de estas formas⁸¹, lo que resulta consistente con una base de datos que considera relaciones bilaterales entre países de la OCDE como origen y no OCDE como destino. Evidencias similares surgen de las variables que aproximan los costos de transporte en el país emisor y en el país receptor⁸²;

81 El coeficiente de la suma de productos es no significativo en la estimación por MCO, pero es significativo y positivo en la estimación PMV Poisson y Binomial Negativa, reflejando la importancia del tamaño del mercado, pero la diferencia del producto al cuadrado es significativa y negativa solamente en el caso de la estimación binomial negativa. Habría cierta evidencia, aunque débil, en contra de la IED de tipo horizontal como la predominante.

82 Tanto *lnt_cost1* como *lnt_cost2* presentan signo negativo y significativo, siendo robustas a los diversos métodos de estimación.

si el aumento de los costos de transporte desanima la inversión puede interpretarse como evidencia de formas verticales más que horizontales.⁸³ El par de variables que aproximan los costos de invertir en otro país no arroja resultados robustos. Si bien en varias estimaciones presentan los signos esperados, también se encuentran resultados difíciles de interpretar⁸⁴. Por último, la variable fusiones y adquisiciones (fya) presenta un coeficiente positivo y significativo en todas las especificaciones, lo que evidencia la importancia que han presentado dichos flujos en los flujos totales de IED.

Cuadro 5.2 Estimación del KCM con “efecto China”

Variable	Efectos Fijos por par de países y SIN dotación de Recursos Naturales						Efectos Fijos por par de países y CON dotación de Recursos Naturales					
	(1) MCO ln(1+fdi)		(2) PMV POISSON (fdi >=0)		(3) PMV BINOMIAL NEGATIVA (fdi >=0)		(4) MCO ln(1+fdi)		(5) PMV POISSON (fdi >=0)		(6) PMV BINOMIAL NEGATIVA (fdi >=0)	
Insumpib	-0,04		1,19	***	0,32	***	0,04		0,75	*	0,29	***
Indifpibsq	-0,01		-0,05		-0,07	***	-0,01		-0,03		-0,07	***
lnchfdi	0,16	***	0,27	***	0,19	***	0,18	***	0,27	***	0,19	***
lnicrg2	-0,30	***	1,20	***	0,77	***	-0,34	***	0,90	**	0,75	***
lninfla	-0,01	***	-0,02		0,06	**	-0,02	***	0,01		0,07	***
lneducdp	-0,01		0,25	***	-0,11	***	-0,02		0,26	***	-0,10	***
Int_cost1	-0,35	***	-1,47	***	-0,48	***	-0,39	***	-1,24	***	-0,47	***
Int_cost2	-0,13	***	-0,52	***	-0,11		-0,21	***	-0,45	*	-0,14	
lnfya	0,09	***	0,14	***	0,12	***	0,09	***	0,13	***	0,12	***
lnrrn2							0,07	***	0,86	***	-0,03	
Constante	4,02	***			-6,20	***	4,45	***			-6,10	***
dummies anuales	Si		Si		Si		Si		Si		Si	
observaciones	38053		18971		18971		33449		17364		17364	
grupos	2154		1092		1092		2068		1038		1038	

Notas: (***) Significativo al 1%; (**) Significativo al 5%; (*) Significativo al 10%.

Bootstrap (50 repeticiones) en Poisson y Binomial Negativa.

83 Markusen (2003) en diversas partes de su extenso texto refiere a su convicción de que las formas horizontales son las dominantes en la economía mundial, lo que contrasta con estos resultados referidos al vínculo entre países de la OCDE y países en desarrollo.

84 El índice de riesgo político ICRG arroja un coeficiente negativo y significativo en la estimación por MCO, en tanto que es positivo y significativo en las otras dos estimaciones (recuérdese que cuanto mayor el índice, más estable políticamente es el país receptor, y por tanto mayores son los flujos de IED esperados). La variable inflación con la que se aproxima la estabilidad económica también arroja resultados contradictorios según el estimador que se utilice.

Nuestra variable de interés presenta resultados robustos a los tres estimadores, siendo el coeficiente significativo y positivo. Por tanto, existe evidencia de que la emergencia de China está teniendo un impacto positivo sobre los flujos de IED recibido por otros países en desarrollo. Estos resultados son similares a los obtenidos por Cravino *et al.*, (2007/b). En las columnas 4 a 6 se presentan los resultados del modelo pero incorporando la abundancia relativa de recursos naturales en el país receptor ($\ln rnrn2$).⁸⁵ Obsérvese que la estimación del impacto de la emergencia de China como receptor de IED no sufre prácticamente modificaciones, por lo que los resultados son robustos a la especificación del modelo que controla por la dotación de recursos naturales. Es decir, el impacto de China sería “adicional” al que resulta de la dotación factorial.

5.3.2.4. El “efecto China” sobre América Latina y el Caribe (ALC)

En la presenta sección, se estima el modelo KCM con una variable adicional ($\ln fdi$) que surge de la interacción de una *dummy* para los países de ALC y la variable $\ln fdi$ que representa los flujos bilaterales de IED recibidos por China.

Cuadro 5.3.

Estimación del KCM con análisis del “efecto China” sobre ALCVariable	Efectos Fijos por par de países y CON dotación de Recursos Naturales					
	(1) MCO $\ln(1+fdi)$		(2) PMV POISSONO ($fdi >=0$)		(3) PMV BINOMIAL NEGATIVA ($fdi=0$)	
$\ln sumpib$	0,04		0,53		-0,76	***
$\ln difpibsq$	-0,01		-0,02		0,08	***
$\ln chfdi$	0,17	***	0,35	***	0,05	***
$\ln chfdial$	0,01		-0,18	***	0,00	
$\ln icrg2$	-0,34	***	0,52		-0,48	***
$\ln infla$	-0,02	***	-0,04		-0,02	
$\ln educdp$	0,02		0,24	***	0,17	***
$\ln t_cost1$	-0,40	***	-1,13	***	0,60	***

85 Como ya fue mencionado, una de las debilidades en el modelo KCM es que no da cuenta de la importancia de los flujos de IED asociados a la búsqueda de recursos naturales. Las estimaciones obtenidas para esta variable son positivas y significativas. Esto evidencia que los flujos de IED desde los países desarrollados a los países en desarrollo se encuentran asociados en muchos casos a lo que Dunning denominó IED buscadora de recursos naturales (“resource seeking”, Dunning (1993)).

Estimación del KCM con análisis del “efecto China” sobre ALCVariable	Efectos Fijos por par de países y CON dotación de Recursos Naturales					
	(1) MCO ln(1+fdi)		(2) PMV POISSONO (fdi >=0)		(3) PMV BINOMIAL NEGATIVA (fdi=0)	
Int_cost2	-0,21	***	-0,28		-0,13	*
lnfya	0,09	***	0,12	***	0,02	***
lnrrn2	0,07	***	0,79	***	-0,02	
Constante	4,36	***			8,93	***
dummies anuales	Si		Si		Si	
observaciones	33449		33160		33160	
grupos	2068		2057		2057	

Notas: (***) Significativo al 1%; (**) Significativo al 5%; (*) Significativo al 10%.

Bootstrap (50 repeticiones) en Poisson y Binomial Negativa.

En el cuadro 5.3, se presentan los resultados obtenidos por los tres métodos de estimación. Tanto la estimación por MCO como la obtenida por el estimador que utiliza la Binomial Negativa encuentran que no existe un efecto diferencial estadísticamente significativo sobre los países de ALC. Por su parte, la estimación de la media condicional utilizando la especificación PMV-Poisson indica que el efecto China sobre ALC, si bien continúa siendo positivo, es significativamente menor al estimado en promedio para la totalidad de los países en desarrollo. Según estos resultados, el efecto sobre ALC sería de una magnitud de aproximadamente la mitad del efecto promedio sobre los países en desarrollo.

Por tanto, a la luz de las estimaciones obtenidas, se puede concluir que no existe un efecto China diferencial positivo sobre los países de ALC. Si bien la evidencia no es concluyente desde el punto de vista estadístico, los resultados indican que o bien no existe un efecto diferencial, o en caso de existir, este efecto es negativo, a pesar de lo cual, el efecto neto sobre ALC continúa siendo positivo, acompañando la evidencia de complementariedad entre la IED recibida por China y la recibida por el resto de los países en desarrollo.

¿EXISTE EVIDENCIA DE UN “EFECTO CHINA” DIFERENCIAL ENTRE LOS PAÍSES DE AMÉRICA DEL SUR Y LOS PAÍSES DE AMÉRICA CENTRAL Y EL CARIBE?

A los efectos de investigar sobre la posible existencia de heterogeneidad en los efectos de China al interior de América Latina, se presentan en el cuadro 5.4 las estimaciones del modelo para América Central y el Caribe y para los países de América del Sur. En todos los casos el “efecto China” es positivo y significativo, por lo que los efectos encontrados para el modelo general continúan siendo robustos.

En la estimación por MCO la magnitud del coeficiente estimado del “efecto China” sobre los países de América del Sur es el doble del obtenido para los países de América Central y el Caribe. Estos resultados sugieren que la complementariedad de los flujos de IED es mayor entre China y América del Sur, que entre China y América Central y el Caribe. Este resultado puede interpretarse a la luz del análisis de las características de los flujos de IED recibidos por ambas subregiones de América Latina, donde como lo destacan García-Herrero & Santabarbara (2005), los flujos de IED hacia México en particular o América Central y Caribe en general, presentan características sectoriales más similares a las que presenta la IED recibida por China, dado que la IED es mayormente orientada a la industria manufacturera.

Sin embargo, dichos resultados no son robustos a los tres estimadores, dado que el coeficiente estimado para el “efecto China” utilizando las funciones de conteo (Poisson y Binomial Negativa), es mayor para América Central y el Caribe que para América del Sur, si bien la diferencia en estos casos es de menor magnitud (coeficientes de 0.21 y 0.15 para la PMV-Poisson y de 0.24 y 0.18 para la PMV-Binomial Negativa).

Cuadro 5.4 Estimación del KCM con “efecto China”, análisis sobre América Central y Caribe y sobre América del Sur

Variable	Efectos Fijos por par de países											
	América Central y Caribe						América del Sur					
	(1) MCO ln(1+fdi)		(2) PMV POISSON (fdi >=0)		(3) PMV BINOMIAL NEGATIVA (fdi=0)		(4) MCO ln(1+fdi)		(5) PMV POISSON (fdi >=0)		(6) PMV BINOMIAL NEGATIVA (fdi=0)	
Insumpib	0,03		1,01		0,86	***	-0,95	***	-1,79		0,32	**
Indifpibsq	-0,17	**	0,13		-0,30	***	-0,06	***	-0,20		-0,03	
Inchfdi	0,12	***	0,21	***	0,24	***	0,24	***	0,15	**	0,18	***
Inicrg2	-0,71	***	0,41		-0,34		-0,48	***	-1,03		-0,09	
Ininfla	0,01		0,19	*	0,29	***	-0,04	**	0,01		0,03	
Ineducdp	0,11	***	0,83	*	-0,02		-0,02		0,04		-0,13	**
Int_cost1	-0,58	***	-1,45		-1,02	***	-0,60	***	-2,04	**	-0,58	**
Int_cost2	0,08		-1,90		0,32		1,47	***	-2,11		0,16	
Infya	0,04	***	0,11	***	0,07	***	0,05	***	0,08		0,05	***
Inrrn2	0,01		-0,21		-0,02		0,15	**	0,70		0,07	
Constante	8,35	***			-3,95		12,78	***			-3,52	
dummies anuales	Si		Si		Si		Si		Si		Si	
observaciones	6328		2843		2843		5534		3729		3729	
grupos	308		141		141		280		193		193	

Notas: (***) Significativo al 1%; (**) Significativo al 5%; (*) Significativo al 10%.

Bootstrap (50 repeticiones) en Poisson y Binomial Negativa.

5.3.3. Conclusiones de la econometría sobre competencia por la IED entre China y América Latina

La incorporación de la captación de IED por parte de China en los modelos de determinantes de la IED a largo plazo (1970-2008) en paneles con los cuatro países objeto de este estudio no muestran evidencia de efectos significativos, más allá de la bastante fuerte correlación simple entre la IED recibida por China y la recibida por América Latina desde 1990 a 2009.

En modelos que consideran los flujos bilaterales de IED, luego de controlar por los principales determinantes de acuerdo al modelo KCM, y a la vez, siguiendo una estrategia de estimación que aborda al menos parcialmente diversos problemas econométricos que presentan los modelos gravitacionales, se obtiene evidencia empírica a favor de la existencia de un “efecto China” positivo sobre los flujos de IED originados en la OCDE y recibidos por los países en desarrollo. Estos resultados, robustos a diversos métodos de estimación, soportan la hipótesis de “complementariedad” entre los flujos de IED recibidos por la economía china y aquellos recibidos por el resto de los países en desarrollo.

Por otra parte, cuando se estima nuevamente el modelo analizando en particular la existencia de un efecto diferencial sobre los países de América Central y el Caribe, los resultados obtenidos ya no son tan concluyentes. La evidencia sugiere que si existiera un efecto diferencial sobre América Latina, el “efecto de China” sobre la recepción de IED es positivo pero significativamente menor en magnitud al observado sobre la totalidad de los países en desarrollo.

Tomando en consideración las distintas características que presentan los flujos de IED orientados a América del Sur en relación a aquellos dirigidos hacia América Central y el Caribe, donde los primeros tienen una orientación sectorial mucho más dirigida hacia el sector servicios y hacia aquellos sectores intensivos en recursos naturales; en tanto que los dirigidos a América Central y el Caribe son mayoritariamente orientados a la industria manufacturera, se estima el modelo en forma separada para ambas regiones, a los efectos de identificar la existencia de un “efecto China” heterogéneo al interior de AL. Por su parte, visto que los resultados obtenidos son sensibles a los diversos métodos de estimación, no consideramos que exista evidencia econométrica robusta sobre la existencia de efectos diferentes al interior de AL, diferenciando entre Sur y Centro América, incluido México.

5.4. ANEXOS

ANEXO I. PROBLEMAS ECONOMÉTRICOS

Modelo de determinantes

La estimación del modelo empírico, que es un panel de datos con los cuatro países en el periodo 1960-2008, puede presentar algunos problemas econométricos. En este sentido, al considerar un periodo de casi 50 años para las variables que integran el panel, es importante analizar previamente las características de las series temporales incluidas en el modelo y sus posibles relaciones de largo plazo, es decir, si las series son o no estacionarias (y su orden de integración), y las posibles relaciones de cointegración (CI) (o también de equilibrio o de estabilidad de largo plazo) entre ellas, de forma de minimizar la posibilidad de encontrar relaciones “espúreas” en las estimaciones.

Para ello se realizaron los test de integración, cointegración y causalidad para series temporales⁸⁶, los cuales arrojaron los siguientes resultados: la mayoría de las variables consideradas son no estacionarias e integradas de primer orden (I(1)), es decir que su diferencia (o aproximadamente su tasa de crecimiento, al estar especificadas en logaritmos) es estacionaria, indicando un crecimiento relativamente estable y acotado de las variables en el largo plazo.

En particular, interesa centrarse en las características, relaciones y causalidades de las series IED, PBI y X, en la medida que los diferentes enfoques teóricos señalan, como fue mencionado, las formas básicas de expansión transnacional o estrategias predominantes de las ET orientadas al mercado o los recursos para exportar. La mayoría de las tres series de los cuatro países son no estacionarias e integradas de primer orden (I(1))⁸⁷, lo que permite explorar la posibilidad de relaciones y causalidades de más largo plazo entre ellas. En este sentido, en general se encuentran relaciones

86 El orden de integración se analizó con el test de Dickey-Fuller Aumentado (ADF) de raíz unitaria, las relaciones de cointegración (CI) con el test de Johansen, y las relaciones de “causalidad” (o precedencia temporal) mediante el Modelo de corrección de error (MEC) (series CI) ó con el test de Granger (series no CI).

87 Los resultados para las exportaciones de Brasil indican que es integrada de orden dos (I(2)). En este caso, los test de CI y causalidad se realizaron para la variable en diferencias (dX, que es I(1)).

de CI entre las variables (tanto tomadas de a pares como las tres en conjunto) para Brasil, México y Uruguay, no así para Argentina. En términos de relaciones de “causalidad”, si bien los resultados son muy diversos entre los países, se destaca la asociación entre el PIB y las X (con causalidades unidireccionales o retroalimentación) así como la “causalidad” desde estas variables hacia la IED.⁸⁸

Con estos resultados, es posible sustentar la idea que al estimar el modelo empírico -con regresiones de panel para los cuatro países en un periodo de casi 50 años- hay menores posibilidades de encontrar relaciones “espúreas” entre las variables. Asimismo, es posible que en los resultados de las estimaciones del panel se reflejen estas relaciones de largo plazo entre las variables mediante cambios en la significación de las mismas en el modelo empírico (por ejemplo las relaciones existentes entre el PIB y las X en la explicación de la IED).

Estrategia de estimación y especificación del modelo gravitacional

Desde el trabajo pionero de Tinbergen (1962) la especificación de la ecuación de gravedad ha sido ampliamente utilizada en estudios empíricos aplicados a los flujos bilaterales de comercio internacional.⁸⁹ A su vez, dada su simplicidad y su fuerte poder explicativo rápidamente se generalizó su uso para la estimación de otros flujos internacionales, tales como flujos de IED, migraciones, entre otros. Sin embargo, más allá de su éxito en las investigaciones empíricas, la ecuación de gravedad carecía de fundamento teórico hasta los aportes realizados por Anderson (1979) y las posteriores contribuciones de Anderson & Van Wincoop (2003).

La especificación de un modelo de gravedad aplicado a los flujos de comercio o IED tiene al menos dos problemas econométricos de gran importancia: i) la existencia de inobservables y ii) la gran cantidad de ceros que contienen las bases bilaterales. El primer problema ha cobrado particular relevancia a partir del trabajo de Anderson & Van Wincoop (2003). Según estos autores, los flujos bilaterales de comercio están determinados por los

88 Sin embargo, interesa señalar que debido al número de observaciones (menos de 50 años) los resultados son poco robustos, en la medida que son muy sensible a la especificación del modelo (número de rezagos del VAR) y del test de cointegración.

89 En particular ha sido ampliamente utilizada para estimar los efectos de las fronteras sobre el comercio internacional (*border effect*), efectos de la integración regional, la pertenencia a la OMC, etc.

costos de transporte relativos, a los que denominaron “resistencia multilateral”. La idea central es que una vez que se controla por el tamaño de los países, el comercio entre dos países o regiones es decreciente en las barreras bilaterales relativas a las barreras promedio de ambos países con todos sus socios comerciales. Esta idea básica es generalizable a los estudios de flujos de IED, dado que los flujos bilaterales entre dos países también se verán influenciados por las especificidades de cada país en relación a todos los demás países.

En lo que respecta al segundo problema mencionado, la particularidad de la estimación de una ecuación de gravedad aplicada a los flujos de IED, es que a diferencia de la ecuación de gravedad enunciada por Newton donde la fuerza de gravedad si bien puede ser pequeña nunca es cero, los flujos bilaterales de IED son cero en muchos casos. De hecho, como veremos más adelante, en la base utilizada en el presente trabajo, alrededor del 75% de los datos son ceros. La existencia de ceros genera problemas a la hora de estimar por MCO la ecuación gravitacional en su transformación logarítmica, dada la inexistencia del logaritmo de cero. Inicialmente se eliminaban directamente estos datos y se estimaba por MCO, lo que generaba sesgos de estimación. Otras alternativas metodológicas consisten en sumar una constante a todos los datos o bien estimar inicialmente un modelo Tobit.

Sin embargo, Santos Silva & Tenreyro (2006) argumentan que dichas estimaciones serán inconsistentes ya que no tienen en cuenta las implicancias de la denominada desigualdad de Jensen para el término de error, o sea, se ignora que $E[\ln(e)]$ es distinto al $\ln E(e)$. Si los errores son heteroscedásticos, entonces la transformación logarítmica del error estará relacionada con las variables explicativas (x) dando lugar a estimadores inconsistentes.

Teniendo en cuenta los problemas econométricos especificados, en el presente trabajo se desarrolla la siguiente estrategia de estimación. En primer lugar, se estima por MCO el modelo en su especificación logarítmica siguiendo la transformación $\ln(1+fdi)$, con efectos fijos bilaterales (par de países) y dummies anuales. Esta especificación permite controlar por la existencia de inobservables sin perder información. En segundo lugar, se siguen las sugerencias realizadas por Santos Silva & Tenreyro (2006) y se estima el modelo en niveles con un estimador Poisson Pseudo-Máximo Verosímil (PPSMV). La realización de ambas estimaciones permite testear la robustez de los resultados obtenidos.

ANEXO II. DEFINICIÓN DE VARIABLES Y PAÍSES EN MODELO GRAVITACIONAL

Cuadro A5.1 Definición de variables

Variable	Definición
Infdi	Flujos de salida (ocde) en mill de US\$ constantes (dftocde). Transformación Ln(1+fdi)
Insumbpi	Suma de pibppp país emisor más país receptor, en mill de US\$
Indifpibsq	Pibppp país emisor menos pibppp país receptor, en mill de US\$
Inchfdi	Flujos de salida (ocde) a China, en mill de US\$ constantes (dftocde). Transformación Ln(1+fdi)
Inchfdial	Interacción de Inchfdi con dummy de América Latina
Inicrg	Índice de riesgo político elaborado por el ICRG
Ininfla	Tasa de inflación anual país receptor
Ineducdp	Años promedio de educación, población mayor a 15 años. Diferencia entre país emisor y país receptor.
Intcost1	Trade cost se define como $tcost=1-coefap$, donde coef apertura = $(impo / pib)*100$. (país emisor)
Intcost2	Trade cost se define como $tcost=1-coefap$, donde coef apertura = $(impo / pib)*100$. (país receptor)
Infya	Fusiones y adquisiciones en mill de US\$ constantes (dft ocde)
Inrmn2	Ratio de exportaciones primarias en mill de US\$ sobre fuerza laboral

Cuadro A5.2 Países incluidos en las regresiones del KCM

Países Emisores	Países receptores		
AUSTRALIA	AFGANISTÁN	GUATEMALA	NIGERIA
AUSTRIA	ALBANIA	GUINEA	PAKISTÁN
BÉLGICA	ARGELIA (El Djazair)	HAITÍ	PANAMÁ
CANADÁ	ANGOLA	HONDURAS	PAPÚA NUEVA GUINEA
REPÚBLICA CHECA	ARGENTINA	HONG KONG (Región Administrativa Especial)	PARAGUAY
DINAMARCA	ARMENIA	INDIA	PERÚ
FINLANDIA	AZERBAIYÁN	INDONESIA	FILIPINAS
FRANCIA	BANGLADÉS	IRÁN (República Islámica del Irán)	RUMANIA
ALEMANIA	BIELORRUSIA	IRAQ	RUSIA
GRECIA	BENIN	ISRAEL	RUANDA
HUNGRÍA	BOLIVIA	JAMAICA	ARABIA SAUDÍ (Reino de Arabia Saudita)
ISLANDIA	BOSNIA Y HERZEGOVINA	JORDANIA (Reino Hachemita de Jordania)	SENEGAL
IRLANDA	BRASIL	KAZAJISTÁN	SIERRA LEONA
ITALIA	BULGARIA	KENIA	SINGAPUR
JAPÓN	BURKINA FASO	LAOS (República Democrática Popular Lao)	ESLOVENIA
COREA DEL SUR (República de Corea)	BURUNDI	LETONIA	SUDÁFRICA
HOLANDA	CAMBOYA	LÍBANO	SRI LANKA (Antes llamado Ceilán)

Países Emisores	Países receptores		
NUEVA ZELANDA	CAMERÚN	LIBERIA	SUDÁN
NORUEGA	ÁFRICA CENTRAL	LIBIA	REPÚBLICA ÁRABE SIRIA
POLONIA	CHAD (Chad)	LITUANIA	TAIWAN (Taipei Chino para la COI)
PORTUGAL	CHILE	MACEDONIA (Antigua República Yugoslava de)	TAYIKISTÁN
ESLOVAQUIA (República Eslovaca)	CHINA	MADAGASCAR	TANZANIA
ESPAÑA (España)	COLOMBIA	MALAWI	TAILANDIA
SUECIA	REPÚBLICA DEL CONGO	MALASIA	TOGO
SUIZA (Confederación de la Helvetia)	COSTA RICA	MALÍ	TRINIDAD Y TOBAGO
TURQUÍA	CROACIA (Hrvatska)	MAURITANIA	TÚNEZ
REINO UNIDO (Gran Bretaña)	COSTA DE MARFIL (Costa de Marfil)	MEXICO	TURKMENISTAN
ESTADOS UNIDOS	REPÚBLICA DOMINICANA	MOLDAVIA	UGANDA
	ECUADOR	MONGOLIA	UCRANIA
	EGIPTO	MARRUECOS	URUGUAY
	EL SALVADOR	MOZAMBIQUE (Moçambique)	UZBEKISTAN
	ERITREA	MYANMAR (ex Birmania)	VENEZUELA
	ETIOPÍA	NEPAL	VIETNAM
	GEORGIA	NICARAGUA	YEMEN (República Árabe del Yemen)
	GHANA	NÍGER	ZAMBIA (antes Rhodesia del Norte)
			ZIMBABWE

ANEXO III. DATOS PARA EL MODELO GRAVITACIONAL

Los datos de los flujos bilaterales de IED expresados en millones de US\$ corrientes provienen de la base de datos de la OCDE para el período 1984-2008. A efectos de expresarlos en términos constantes, se deflactan por el deflactor implícito del PIB de los países de la OCDE. Como fue previamente mencionado, se incluyen 28 países emisores de la OCDE⁹⁰ y 106 países receptores no desarrollados, con población mayor a 1,5 millones de habitantes. La decisión de eliminar de la muestra aquellos países de menor población

90 Si bien los países de la OCDE son 30, no se incluye como emisor México (dado que es de particular interés su análisis como receptor), en tanto que Bélgica y Luxemburgo se trabajan en forma conjunta de forma de tener datos comparables a lo largo de todo el período.

se fundamenta en la necesidad de eliminar con un criterio objetivo aquellas islas y pequeños países que reciben importantes flujos de IED predominantemente de carácter financiero, que responden a una lógica diferente a los flujos productivos y generan importantes distorsiones en el modelo econométrico, dificultando incluso la posterior interpretación de los resultados.

Los datos del PIB en millones de dólares expresados en paridad de poderes de compra provienen del FMI. El índice de riesgo político se obtuvo del ICRG, en tanto que los datos de tasa de inflación de las economías receptoras provienen del FMI. Los datos referentes a nivel educativo de la población mayor a 15 años son los elaborados por Barro & Lee (2002) y sus posteriores actualizaciones. Se cuenta con datos para períodos de 5 años, que son generalizados para los cuatro años siguientes, de forma de poder contar con datos para todos los años del período. De todas formas, no suelen observarse cambios importantes en la educación promedio de la población en períodos de tiempo menores a un lustro.

Los datos de comercio utilizados para la elaboración de la variable *tcost* (importaciones) y de la variable *rrnn* (exportaciones primarias) se obtienen de la base de datos de la Organización Mundial del Comercio. Las estadísticas de fuerza laboral utilizadas para la construcción de la variable *rrnn* provienen del Banco Mundial (“World Development Indicators”, WDI). Por su parte, los datos de población total utilizados para eliminar aquellos países receptores con menos de 1,5 millones de habitantes se obtienen del FMI. Por último, los datos de fusiones y adquisiciones y la serie de flujos de IED hacia los países en desarrollo, ambas expresadas en millones de US\$ corrientes (deflactadas luego por el deflactor implícito de la OCDE) provienen de las bases de datos de UNCTAD.

6

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

6. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALEM, a. & CAVALCANTI, c. (2005); “O BNDES e o apoio à internacionalização das empresas brasileiras: algumas reflexões”, *Revista do BNDES*, v. 12, n. 24, p. 43-76, diciembre.
- ALI, SHAUKAT & WEI GUO (2005); “Determinants of FDI in China”. *Journal of Global Business and Technology* 1(2), pp. 21-33.
- ALIX PARTNERS (2009); *Manufacturing Outsourcing Cost Index*. Alix Partners, Chicago.
- ANDERSON, james e. (1979); “A Theoretical Foundation for the Gravity Equation,” *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 69(1), pages 106-16, marzo.
- ANDERSON, j. (2010); *The Gravity Model*. NBER Working Paper Series. Vol. w16576. Diciembre (Working Paper n° 16576).
- ANDERSON, JAMES E. & VAN WINCOOP, ERIC (2003); “Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle,” *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 93(1), pages 170-192, marzo.
- ANGUIANO ROCH, EUGENIO (2007); “Relaciones México-China en su perspectiva histórica”. En: Dussel Peters, Enrique y Trápaga Delfín, Yolanda; *China y México: implicaciones de una nueva relación*. La Jornada, Fundación Friedrich Ebert, ITESM y UNAM-Cechemex, México, pp. 25-50.
- ANTRÁS, P. (2003); “Firms, Contracts, and Trade Structure”. *Quarterly Journal of Economics*, 118 (4), pp. 1375-1418.
- ANTRÁS, P. (2005); “Incomplete Contracts and the Product Cycle”. *The American Economic Review*, Vol. 95, No. 4 (Sep. 2005), pp. 1054-1073.
- ANTRÁS, POL & HELPMAN, ELHANAN (2004); “Global Sourcing”, *CEPR Discussion Papers* 4170.

- ARSON, CYNTHIA, MARK ROHR & RIORDAN ROETT, edits. (2007); *Enter the Dragon? China's Presence in Latin America*. Woodrow Wilson International Center for Scholars, Washington, D.C.
- BANCO MUNDIAL (2004); *China and the WTO. Accession, Policy Reform, and Poverty Reduction Strategies*. World Bank, Washington, D.C.
- BANCO MUNDIAL (2006); *Latin America and the Caribbean's Response to the Growth of China and India: Overview of Research Findings and Policy Implications*. World Bank, Washington, D.C.
- BANCO MUNDIAL (2010); *World Development Indicators*. World Bank, Washington, D.C.
- BARBOSA, ALEXANDRE & DÉBORA MIURA GUIMARAES (2010); "Economic Relations between Brazil and China in the Mining/Steel Sectors". Cuadernos de Trabajo del *Cchimex* 3, pp. 1-40.
- BERGER, AXEL (2008); "China and the Global Governance of Foreign Direct Investment. The emerging bilateral investment treaty approach". Discussion Paper (DIE) 10/2008, pp. 1-41.
- BID (2005); *The Emergence of China: Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean*. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- BID (2010); *Ten years alter the Take-off. Taking Stock of China-Latin America and the Caribbean Economic Relations*. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- BITTENCOURT, G. (2003); "Inversión extranjera y restricción externa en el Mercosur: conclusiones preliminares y temas de investigación". Revista Nova Economía vol. 13, N° 1, Universidade Federal de Minas Gerais, Minas Gerais.
- BITTENCOURT, G. & R. DOMINGO (1996); "La inversión extranjera directa en América Latina: tendencias y determinantes". Documento de Trabajo 06/96. Departamento de Economía, FCS, UDELAR. Montevideo.
- BITTENCOURT, G. & R. DOMINGO (2002); "Los determinantes de la IED y el impacto del Mercosur". Documento de Trabajo N° 04/02. Departamento de Economía, FCS, UDELAR. Montevideo.

- BLÁZQUEZ-LIDOY, JORGE, JAVIER RODRÍGUEZ & JAVIER SANTISO (2006); “¿Ángel o demonio? Los efectos del comercio chino en los países de América Latina”. *Revista de la CEPAL* 90, pp. 17-43.
- BLONIGEN, B. & DAVIES, R. (2004); “The effects of Bilateral Tax Treaties on U.S. FDI Activity”. *International Tax and Public Finance*, Vol. 11, pp. 601-622.
- BLONIGEN, B.; DAVIES, R. & HEAD, K. (2003); “Estimating the Knowledge-Capital Model of the multinational enterprise: Comment”. *American Economic Review*, Vol. 93, pp. 980-994.
- BLOOMBERG BUSINESSWEEK (2009); “China Goes Shopping”. *Bloomberg Businessweek*, Julio 27.
- BOUZAS, I (2007); *China y Argentina: Relaciones económicas bilaterales e interacciones globales*. UNAM. México
- BREZNITZ, DAN & MICHAEL MURPHREE (2010); “Run of the Red Queen”. *China Economic Quarterly* 14(3), pp. 21-25.
- BROWN, KERRY (2008); “Chinese Overseas Direct Investment – What Kind of Opportunity?” *Asia Programme/Chatham House Working Paper*, pp. 1-13.
- CAMPANARIO, S (2006); *Inversiones chinas: en dos años, de la euforia a las dudas*. IADE. Buenos Aires.
- CÁRDENAS, LORENA & ENRIQUE DUSSEL PETERS (2011); “El comercio intraindustrial de México: un comparativo entre China y Estados Unidos (1995-2009)”. A publicarse.
- CARR, D., MARKUSEN, J. & MASKUS, K. (2001); “Estimating the Knowledge-Capital Model of the Multinational Enterprise”. *American Economic Review*, Vol. 91, pp. 693-708.
- CARR, D., MARKUSEN, J. & MASKUS, K. (2003); “Estimating the Knowledge-Capital Model of the Multinational Enterprise: Reply”. *American Economic Review*, Vol. 93, pp. 995-1001.
- CASARÍN, SERGIO (2006); “China y el espejo latinoamericano”. *Foreign Affairs en español* 6(1), pp. 6-125.

CASTILHO, M. (2001); *Acesso das exportações do Mercosul ao Mercado Europeu*. IPEA. Rio de Janeiro. 2001. (Texto para discussão nº 851).

CASTRO, L (2010); *Una visión global de la IED de la R.P. China en la Argentina*. CI-PPEC. Buenos Aires

CCPIT (2010/a); Fourth China-Latin America Business Summit, November, China Council for the Promotion of International Trade, Chengdu. http://www.cla-summit.net/Contents/Channel_3051/2010/0419/247155/content_247155.htm

CCPIT (2010/b); Survey on Current Conditions of and Intention for Outbound Investment by Chinese Enterprises. CCPIT, Pekín.

CCPIT (2010/c); El puente entre China y México. CCPIT, México.

CCPIT (2010/d); La inversión directa de China en América Latina. CCPIT, México.

ccs, varios años, China Customs Statistics Information Service, Hong Kong.

CEPAL (2004); *Oportunidades y retos económicos de China para México y Centroamérica*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, subsección México.

CEPAL (2010/a); *La República Popular China y América Latina y el Caribe: hacia una relación estratégica*. CEPAL, Santiago de Chile.

CEPAL (2010/b); *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2010*. CEPAL, Santiago de Chile.

CESARÍN, SERGIO & CARLOS MONETA, comp. (2005); *China y América Latina. Nuevos enfoques sobre cooperación y desarrollo. ¿Una segunda ruta de la seda?* BID-INTAL, Buenos Aires.

CHAMI BATISTA, J. (2008); "Competition between Brazil and other exporting countries in the US import market: a new extension of constant-market-shares analysis". *Applied Economics*, vol. 40(19), pages 2477-2487.

CHAMI BATISTA, J. & AZEVEDO, J.P. (2002); "El TLC y las pérdidas de mercado de Brasil en los Estados Unidos: 1992-2001". *Revista de la Cepal*, no. 78: 167-82.

- CHANTASASAWAT, B, FUNG, K.C., IIZAKA, H. & SIU, A. (2004); “Foreign direct investment in East Asia and Latin America: Is there a People’s Republic of China Effect?” ADB Institute. Discussion Paper No. 17.
- CHANTASASAWAT, B, FUNG, K.C., IIZAKA, H. & SIU, A. (2008); “Multinational enterprises in China, East Asia, Latin America and Eastern Europe: Moving out or moving in?” *Journal of Chinese Economic and Foreign Trade Studies*, Vol. 1 No. 2, 2008 pp. 122-135.
- CHEN, YUMING (2009); “¿Cómo hacen negocios en China?”. Ciclo de Conferencias China-México del Centro de Estudios China-México de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México. UNAM, México, febrero 25.
- CHENG & ZIHUI MA (2007); “China’s Outward FDI: Past and Future”. NBER; Cambridge. http://www.nber.org/books_in_progress/china07/cwt07/cheng.pdf
- CHENG, H. & WALL, J. (2005); “Controlling for heterogeneity in gravity models of trade and integration review”. Federal Reserve Bank of St. Louis. (Working Paper 1999-010E).
- CNDR (2005); “The Notice of the National Development and Reform Commission and the National Development Bank on Enhancing the Financial Support to the Crucial Items of China’s Overseas Investment”. Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma, 1838.
- COMEXI (2008); *La China del Siglo XXI. Reto y oportunidad para México*. Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales, México.
- CORNEJO, ROMER, coord. (2008); *China. Radiografía de una potencia en ascenso*. El Colegio de México, México.
- CORNEJO, ROMER (2005); “México y la competitividad de China”. En: Cesarín, Sergio y Carlos Moneta (comp.). *China y América Latina. Nuevos enfoques sobre cooperación y desarrollo. ¿Una segunda ruta de la seda?* BID-INTAL, Buenos Aires, pp. 235-267.
- CRAVINO, J., LEDERMAN, D. & OLARREAGA, M. (2007/a); “Substitution between foreign capital in China, India and the rest of the world: Much ado about nothing?” Policy Research Working Paper N° 4361. Washington DC: World Bank.

- CRAVINO, J., LEDERMAN, D. & OLARREAGA, M. (2007/b); “Foreign Direct Investment in Latin America during the Emergence of China and India. Stylized Facts”. Policy Research Working Paper N° 4360. Washington DC: World Bank.
- DAVIES, KEN (2010/a); “Outward FDI from China and its policy context”. Columbia FDI Profiles, octubre 18.
- DAVIES, KEN (2010/b); “Inward FDI in China and its policy context”. Columbia FDI Profiles, octubre 18.
- DECOMTEC (2008); *Análise da Penetração das Importações Chinesas no Mercado Brasileiro*. Departamento de Competitividades e Tecnologia, Brasil.
- DELOITTE & MERGERMARKET (2009); *The Emergence of China: New Frontiers in Outbound M&A*. Deloitte/Mergermarket.
- DRC (2010/a); *Background Papers of the China Development Forum 2010*. Development Research Center of the State Council, Pekín.
- DRC (2010/b); *Annual Report on Automotive Industry in China*. DRC, Pekín.
- DUNNING, j. (1993); *Multinational enterprises and the global economy*, Addison-Wesley Publishing Company, Wokingham.
- DUSSEL PETERS, ENRIQUE, coord. (2007); *Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México*. CEPAL/Cámara de Senadores/SRE/CECHIMEX-UNAM, México.
- DUSSEL PETERS, ENRIQUE & YOLANDA TRÁPAGA DELFÍN. (2010); *Hacia un diálogo entre México y China. Dos y tres décadas de cambios socioeconómicos*. Cámara de Senadores, Fundación Friedrich Ebert, CICIR y UNAM/CECHIMEX, México.
- DUSSEL PETERS, ENRIQUE (2005/a); *Economic Opportunities and Challenges Posed by China for Mexico and Central America*. Deutsches Institut für Entwicklung/ German Development Institut, Bonn.
- DUSSEL PETERS, ENRIQUE (2005/b); “The Implications of China’s Entry into the WTO for Mexico”. Global Issue Papers 23 (Heinrich Böll Stiftung).

- DUSSEL PETERS, ENRIQUE (2009); “Don’t expect Apples from a Pear Tree: Foreign Direct Investment and Innovation in Mexico”. Discussion Paper 28 (Working Group on Development and Environment in the Americas). <http://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/DP28DusselNov09.pdf>
- DUSSEL PETERS, ENRIQUE (2010/a); “La cadena autopartes-automotriz en México y en China. ¿Potencial de cooperación?”. En: Trápaga Delfin, Yolanda y Enrique Dussel Peters (coords.); *Hacia un diálogo entre México y China. Dos y tres décadas de cambios socioeconómicos*. Cámara de Senadores, Fundación Friedrich Ebert, y UNAM/CECHIMEX, México.
- DUSSEL PETERS, ENRIQUE (2010/b); “Mexico’s Economic Relationship with China: A Case Study of the PC Industry in Jalisco, Mexico”. Cuaderno de Trabajo del Cechimex 1, pp. 1-24.
- DUSSEL PETERS, RHYNS JENKINS & MAURICIO MESQUITA MOREIRA (2008); “The Impact of China on Latin America and the Caribbean”. *World Development* 36(2), pp. 235-253.
- EICHENGREEN B., RHEE Y. & TONG H. (2007); China and the Exports of Other Asian Countries. *Review of World Economics* 2007, Vol. 143 (2)
- EICHENGREEN B., RHEE Y. & TONG H. (2005); “Is FDI to China Coming at the Expense of other Countries?” NBER Working Paper No. 11335.
- ERNST, DIETER (2011); *Is China’s Innovation Policy a Threat to America?* East-West Center, mimeo.
- FEENSTRA, ROBERT, ROBERT E. LIPSEY, LEE G. BRANSTETTER, C. FRITZ FOLEY, JAMES HARRIGAN, J. BRADFORD JENSEN, LORI KLETZER, CATHERINE MANN, PETER K. SCHOTT & GREG C. WRIGHT (2010); “Report on the State of Available Data for the Study of International Trade and Foreign Direct Investment”. NBER Working Paper Series 16254.
- FERRARI, T.; BIAGE, M. & DA SILVA, S. (2011); Impacts of China’s growth on the Brazilian trade. MPRA Paper No. 29283. Disponible en: <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/29283/>
- FONTAGNÉ, LIONEL, FREUDENBERG, MICHAEL & PÉRIDY, NICHOLAS (2007); Trade Patterns Inside the Single Market, CEPIL, documento de trabajo n° 97-07.

- GALLAGHER, KEVIN P. & ROBERTO PORZECANSKI (2008/a); “Taking Away the Ladder? China and the Competitiveness of Latin America’s High Technology Exports”. Mimeo.
- GALLAGHER, KEVIN P. & ROBERTO PORZECANSKI (2008/b); “China Matters. China’s Economic Impact in Latin America”. *Latin American Research Review* 43(1), pp. 185-200.
- GALLAGHER, KEVIN P. & ROBERTO PORZECANSKI (2010); *The Dragon in the Room. China and the Future of Latin American Industrialization*. Stanford University Press, Stanford.
- GARCÍA HERRERO, A. & SANTABÁRBARA, D. (2005); “Does China Have an Impact on Foreign Direct Investment to Latin America?” Banco de España, Documento de Trabajo N° 0517. Madrid.
- GAULIER, G. & ZIGNAGO, S. (2008); “Baci: A World Database of International Trade at de Product-level”. CEPII, Working Paper.
- GILBOY, GEORGE (2004); “The Myth Behind China’s Miracle”. *Foreign Affairs* 83(4), pp. 33-48.
- GLOBALIZATION MONITOR (2009); “Preliminary Report on China’s Going Global Strategy”. Working Paper Series.
- GROSSMAN, G.M. & HELPMAN, E. (2002); “Integration vs. Outsourcing in Industry Equilibrium”, *Quarterly Journal of Economics* 117 (1), 85-120.
- GROSSMAN, G. M. AND HELPMAN, E. (2005), Outsourcing in a Global Economy. *Review of Economic Studies*, Volume 72, Issue 1, pages 135–159. (ref de esta cita: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/0034-6527.00327/abstract;jsessionid=8487F79667152AD628F1F93973B473FF.d03t01Grubel>,
- HERBERT G. & P.J. LLOYD (1975); *Intra-industry Trade. The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. McMillan Press, Londres.
- GS (2008); Conferencia en el Centro de Estudios China-México de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México. Grupo Salinas, Diciembre 3.

- GUOQING, LONG (2005); “China’s Policies on FDI: Review and Evaluation”. En: Theodore H. Moran, Edward Graham y Magnus Blomström; Does Foreign Direct Investment Promote Development?. PIIE, Washington, D.C., pp. 315-336.
- HALLAK, J.C. & SCHOTT, P.K. (2008); “Estimating Cross-Country Differences in Product Quality”, NBER Working Papers 13807, National Bureau of Economic Research, Inc.
- HE, YUXIN (2010); “Lenovo: Travel abroad, succeed at home”. GaveKalDragonomics. China Insight Companies, enero 20.
- HEAD, K. (2000); “Gravity for beginners”. Paper presentado en “Rethinking the Line: The Canada–US Border Conference”; 22 de octubre, Vancouver, Canada.
- HELPMAN, E., MELITZ, M.J. & RUBINSTEIN, Y. (2008); “Estimating trade flows: trading partners and trading volumes”. *Quarterly Journal of Economics*, 123(2), 441-487.
- HUMMELS, DAVID & KLENOW, PETER J. (2005); “The Variety and Quality of a Nation’s Exports”. *American Economic Review*, American Economic Association, vol. 95(3), pages 704-723, junio.
- INTERNATIONAL MONETARY FUND (2010); Direction of Trade Statistics. IMF, Washington, D.C.
- JENKINS, RHYS & ENRIQUE DUSSEL PETERS, coords. (2009); *China and Latin America. Economic Relations in the Twenty-First Century*. DIE, CECHIMEX/UNAM, Bonn y México.
- JENKINS, RHYS, ENRIQUE DUSSEL PETERS & MAURICIO MOREIRA (2008); “The Impact of China on Latin America and the Caribbean”. *World Development* 36(2), pp. 235-253.
- JIAN HUA, LI (2007); “El caso de Sinatex SA de CV”. En: Dussel Peters, Enrique y Yolanda Trápaga Delfín; *Oportunidades en la relación económica y comercial entre China y México*. CEPAL, UNAM-CECHIMEX, Cámara de Senadores y Secretaría de Relaciones Exteriores, México, pp. 239-245.
- JOHNSON, STEPHEN (2005); “Balancing China’s Growing Influence in Latin America”. Backgrounder (Heritage Foundation) 1888, 24 de octubre.

- KATZ, J. & STUMPO, G. (2001); “Regímenes sectoriales, productividad y competitividad internacional”. Revista de la CEPAL 75. CEPAL. Santiago de Chile.
- KATZ, JORGE & ENRIQUE DUSSEL PETERS (2002); Diferentes estrategias en el nuevo modelo económico latinoamericano: importaciones temporales para su reexportación y transformación de materias primas. Mimeo.
- KAVIES, KEN (2010/a); “Inward FDI in China and its policy context”. Columbia FDI Profiles, octubre 18.
- KAVIES, KEN (2010/b); “Outward FDI from China and its policy context”. Columbia FDI Profiles, octubre 18.
- KAWAI, MASAHIRO & FAN ZHAI (2009); “PRC-Latin America Economic Cooperation: Going beyond Resource and Manufacturing Complementarity”. ADBInstitute 137.
- KENNEDY, SCOTT (2010); “Indigenous Innovation. Not as scary as it rounds”. China Economic Quarterly 14(3), pp. 15-20.
- LALL, SANJAYA (2000); “The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-98”. Oxford Development Studies, Taylor and Francis Journals, vol. 28(3), pages 337-369.
- LALL, SANJAYA & JOHN WEISS (2005); “China’s Competitive Threat to Latin America: An Analysis for 1990-2002”. Working Paper 120 (QEH Working Paper Series).
- LALL, SANJAYA & RAJNEESH NARULA (2006); “FDI and Its Role in Economic Development. Do we need a new Agenda?” En: Rajneesh Narula y Sanjaya Lall (eds.); *Understanding FDI-Assisted Economic Development*. Routledge, Londres/Nueva York, pp. 1-18.
- LARRIERA, A. (2011); “Negocios en China y desembarco de empresas chinas en Argentina: interesantes negocios existentes y perspectivas para el 2011” en Notas y Artículos de Cámara de la Producción, la Industria y el Comercio Argentino – China. Buenos Aires. <http://www.argenchina.org/>
- LEDERMAN, D., OLARREAGA, M. & PERRY, G. (2009); “Latin America’s response to China and India: Overview of research findings and policy implications”. En: Le-

- derman, D. et. al. (editors); *China's and India's Challenge to Latin America. Opportunity or Threat?* World Bank. Washington DC.
- LEDERMAN, DANIEL, MARCELO OLARREAGA & ISIDRO SOLOAGA (2009); "The Growth of China and India in World Trade: Opportunity or Threat for Latin America and the Caribbean?". Policy Research Working Paper 4320 (World Bank).
- LEMOINE, FRANCOISE & UNAL-KESENCI, DENIZ (2002); "China in the International Segmentation of Production Processes". Working Papers 2002-02, CEPII research center.
- LINDERS, G. & GROOT, H. (2006); Estimation of the Gravity Equation in the presence of zero flow. Tinbergen Institute (Discussion paper TI 2006-072/3).
- LÓPEZ, A. & RAMOS, D. (2008); "A la sombra del gigante chino: ¿hay lugar para la Argentina en el nuevo mundo?". Boletín Informativo Techint 326. Bs.As.
- LÓPEZ, ANDRÉS, DANIELA RAMOS & GABRIELA STAROBINSKY (2010); "A Study of the Impact of China's Global Expansion on Argentina: Soybean Value Chain Analysis". Cuadernos de Trabajo del Cechimex 2, pp. 1-28.
- LORA, EDUARDO (2005); "¿Debe América Latina temerle a la China?". Documento de Trabajo 536 (BID).
- MANN, STEFANIE (2005); "China and Latin America". En: Faust, Jörg, Manfred Mols y Won-Ho Kim (edits); *Latin America and East Asia. Attempts at Diversification*. KIEP-LIT Verlag, Seoul/Münster, pp. 129-162.
- MARKUSEN, J. R. & MASKUS, K. (1999); "Multinational Firms: Reconciling Theory and Evidence". NBER Working Paper 7163, Cambridge, MA.
- MARKUSEN, J. R. (2003); *Multinational Firms and the Theory of International Trade*. The MIT Press, Cambridge.
- MELTON, OLIVER (2010); "Understanding China's Five Year Plan. Planned Economy or Coordinated Chaos?" GaveKalDragonomics. China Insight Economics, noviembre 9.
- MERGERMARKET (2010); Chinese Outbound Dataset. Mergermarket.

MESQUITA MOREIRA, MAURICIO (2004); “Fear of China: Is there a future for manufacturing in Latin America?” Working Paper Series 33 (LAEBA), pp. 1-44.

MCLAREN, JOHN (2000); “Globalization and Vertical Structure”. *American Economic Review*, 90:5, pp. 1239-1254.

MOFA (2008); *Políticas de China Hacia América Latina y el Caribe*. Ministerio de Asuntos Exteriores de China, Pekín.

MOFCOM (2009); “Statistical Bulletin of China’s Outward Foreign Direct Investment”, Ministerio de Comercio de China, Pekín.

MOFCOM (2010); “Statistical Bulletin of China’s Outward Foreign Direct Investment”, Ministerio de Comercio de China, Pekín.

MOFCOM (2011); *Sectoral Distribution of FDI in China*. En: http://www.fdi.gov.cn/pub/FDI_EN/Statistics/HomeNews/t20100422_120803.htm, consultado en marzo de 2011.

MONITOR DE LA MANUFACTURA MEXICANA (2009); *Monitor de la Manufactura Mexicana* 8 (5). Centro de Estudios China-México/UNAM, Canacinttra and CDE/UNAM, México.

MORALES TRONCOSO, CARLOS (2008); “El comercio entre China y México: una colosal triangulación”. *Comercio Exterior* 58(12), pp. 885-894.

MORTIMORE, MICHAEL (2006); “The Transnationalization of Developing America: Opportunities and Challenges”. Documento preparado para la Conferencia Internacional “Responding to Globalization in the Americas: The Political Economy of Hemispheric Integration” organizado por el Institute for the Study of the Americas de la University of London, LSE, junio 1.

NDRC (2005); *The Notice of the National Development and Reform Commission and the National Development Bank on Enhancing the Financial Support to the Crucial Items of China’s Overseas Investment*. National Development and Reform Commission, 1838.

NOLAN, PETER (2004); *China at the Crossroads*. Polity Press, Cambridge.

- OCDE (2002); *China in the World Economy. The Domestic Policy Challenges*. Organization for Economic Co-operation and Development, París.
- OCDE (2003); *China. Progress and Reform Challenges*. OCDE, París.
- OCDE (2009); *Reviews of Regional Innovation: 15 Mexican States*. OCDE, París.
- OCDE (2010); *OECD Economic Surveys. China*. OCDE, París.
- OMC (2003); *Protocol on the Accession of China*. Organización Mundial del Comercio, Cambridge University Press, Ginebra.
- OMC (2010/a); *Trade Policy Review. Report by China*. OMC, Ginebra.
- OMC (2010/b); *Trade Policy Review. Report by the Secretariat*. OMC, Ginebra.
- OROPEZA GARCÍA, ARTURO (2008); *China-Latinoamérica. Una visión sobre el nuevo papel de China en la región*. UNAM, México.
- PAILLACAR, R. & ZIGNAGO, S. (2007); “Product differentiation and performance of Latin American exports”. CEPII, Dez.
- PROCOMER (2007); *Enlace mundial. Una oportunidad de oro. El esplendor de una cultura milenaria y el despertar de una economía pujante. Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica*, Costa Rica, septiembre.
- PROCOMER (2010); *Estadísticas del Comercio Exterior*. Procomer, Costa Rica.
- PROMÉXICO (2010); *Síntesis de la relación comercial México-China*. Unidad de Inteligencia de Negocios, ProMéxico.
- PROSPER-AR (2009); “Primer ranking de empresas multinacionales argentinas”, Agencia Nacional de Desarrollo de Inversiones / Centro Vale de Inversión Internacional Sustentable de la Universidad de Columbia, agosto.
- PROSPER-AR (2010); “Informe. Anuncios de inversión 2009”. ANDIRA (Agencia Nacional de Desarrollo de Inversiones de la República Argentina). Buenos Aires.
- QIAN, YINGYI (2003); “How Reform Worked in China”. En: Rodrick, Dani (edit.); *In*

Search of Prosperity. Analytic Narratives on Economic Growth. Princeton University Press, Princeton, pp. 297-333.

RBS (2009); *Reaching Beyond the Great Wall.* The Royal Bank of Scotland, Scotland.

REIS, M. Y AZEVEDO, A. (2008); "O impacto da criação do Mercosul no fluxo de comércio bilateral: uma abordagem com o modelo gravitacional." *Anais do XXXVI Encontro Nacional de Economia ANPEC - Associação Nacional dos Centros de Pós graduação em Economia.*

RODRICK, DANI (2006); "What is so Special About China's Exports?". NBER Working Paper 11947.

SANTISO, J (2006); "¿Realismo mágico? China e India en América Latina y África". OCDE www.oecd.org/dataoecd/46/28/41945962.pdf

SANTISO, JAVIER, edit. (2007); *The Visible Hand of China in Latin America.* OCDE, Paris.

SARGENT, JOHN & LINDA MATTHEWS (2007); "Capital Intensity, Technology Intensity, and Skill Development in Post China/WTO Maquiladoras". *World Development* 36(4), pp. 541-559.

SAUVANT, KARL P. & KEN DAVIES (2011); "What will an appreciation of China's currency do to inward and outward FDI?". En: Sauvants, Karl P., Lisa Sachs, Ken Davies y Ruben Zandvliet; *FDI Perspectives.* Vale Columbia Center, Columbia, pp. 39-41.

SCHOTT, PETER K. (2004); "Across-product Versus Within-product Specialization in International Trade". *The Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, vol. 119(2), pp. 646-677, mayo.

SE (2010); *Informe estadístico sobre el comportamiento de la inversión extranjera directa en México.* Julio-septiembre. Secretaría de Economía, México.

SELA (2010); *Evolución reciente de las relaciones económicas entre la República Popular China y América Latina y el Caribe. Mecanismos institucionales y de cooperación para su fortalecimiento.* XXXVI Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano, Caracas, Venezuela, 27 al 29 de octubre de 2010. Sistema

Económico Latinoamericano y del Caribe.

SHAFAEDDIN, MEHDI Y JUAN PIZARRO (2007); From Export Promotion to Import Substitution: Comparative Experience of China and Mexico. Mimeo.

SHI, JINGXIA (2010); “China’s Indigenous Innovation and Government Procurement”. International Centre for Trade and Sustainable Development. China Programme 14(3).

SILVA, J. & TENREYRO, S. (2006); “The Log of Gravity”. The Review of Economics and Statistics, MIT Press, vol. 88(4), pages 641-658, 09.

SIMONIT, S. (2011); “Las empresas chinas en Argentina”. Chinese Studies Working Papers Series, 1. Universitat Pompeu Fabra. www.upf.edu/mxina

TEJEDA CANOBBIO, ENRIQUE (2009); Instituciones transicionales en China. El caso de la industria electrónica (1990-2008). Tesis de Doctorado, Posgrado en Economía, Universidad Nacional Autónoma de México.

TINBERGEN (1962); “Shaping the World Economy”. The Twentieth Century Fund, New York.

THE ECONOMIST (2010); Buying up the World. The Coming Wave of Chinese Takeovers. The Economist, noviembre 13-19.

THOMSON-REUTERS (2010); Banco de datos sobre F&A de China en América Latina. Thomson-Reuters.

UNCTAD (2003); “China: an emerging FDI outward investor”. http://www.unctad.org/sections/dite_fdistat/docs/china_ebrief_en.pdf

UNCTAD; World Investment Report. Varios años.

US-China Business Council (2011);

http://www.uschina.org/statistics/fdi_cumulative.html, consultado en marzo de 2011.

USITC (2007); China: Description of Selected Government Practices and Policies

Affecting Decision Making in the Economy. United States International Trade Commission, Publication 3978, pp. 1-272.

WANG, CHENGANG, WEI, YINGQI & LIU, XIAMING (2007); “Does China rival its neighbouring economies for inward FDI?” *Transnational Corporations* 16 (3), pp. 36-60.

WILLIAMSON, JOHN (2010); *The impact of the Financial Crisis on Development Thinking*. Presentado en la Universidad de Birmingham, Inglaterra, octubre 13.

WTA (2010); Trade Data Set. World Trade Atlas, ProMéxico, México.

WU, HONGYING (2009); “Has Latin America Become China’s Backyard?”. *Contemporary International Relations* 19(3), pp. 16-26.

WU, JINGLIAN (2005); *China’s Long March Toward a Market Economy*. Shanghai Press and Publishing Development Company, Shanghai.

YAN, LIANG (2009); “Trade and FDI in China: Benevolent Global Capitalism or Development Impasse?”. Mimeo.

YIN, XINGMIN (2010); “The future of China’s Automobile Industry”. A publicarse.

PAN YUE, P. & EVENETT S.J. (2010); “Moving up the Value Chain: Upgrading China’s Manufacturing Sector” International Institute for Sustainable Development (IISD).

ZHANG, xiaoji y LU GANG (2010); “China’s International Trade in Post-crisis Era”. *China Development Forum 2010 (DRC)*, pp. 89-112.

ZHANG, XIAOJI, ZHANG QI, LU GANG & XU HONGQIANG (2010); “International Investment of China in Post-crisis Era”. *China Development Forum 2010 (DRC)*, pp. 113-135.

ZHAO, S. (2007); “Chinese Outward Foreign Direct Investment”. A driving force for further economic development. Montreal.

<https://papyrus.bib.umontreal.ca/jspui/bitstream/1866/2550/1/a1.1g1092.pdf>



EL IMPACTO DE CHINA EN AMÉRICA LATINA: COMERCIO E INVERSIONES

El exponencial crecimiento de China en los últimos treinta años genera preocupaciones e interrogantes en el ámbito político y académico. El país asiático ha pasado a ser el segundo socio comercial de América Latina, cuando en 1990 representaba apenas 0,6% del comercio total de la región. Este libro elaborado por la Red Mercosur, bajo la coordinación de Gustavo Bittencourt, analiza en qué medida la emergencia de China afecta el comercio exterior y la inversión extranjera que reciben los países latinoamericanos, y propone políticas públicas a adoptar para convertir el nuevo escenario en una oportunidad más que en una amenaza.

Los resultados confirman varias preocupaciones usuales en torno al impacto de la emergencia de China sobre el desarrollo latinoamericano. En primer lugar, la excesiva especialización de la región en exportaciones hacia China de materias primas a bajo nivel tecnológico, mientras que las exportaciones chinas a América Latina se forman prácticamente en su totalidad con manufacturas con altos niveles de valor agregado y tecnología. En segundo lugar, el creciente déficit comercial bilateral de varios países de la región (en especial México y América Central), y en tercer lugar, las amenazas y pérdida de participación de América Latina y el Caribe respecto a China no solamente en los respectivos mercados domésticos sino también en terceros mercados (como la Unión Europea, Estados Unidos y otros países de América Latina).

Ante esta situación, es necesario que los países de la región diseñen e implementen políticas industriales o de desarrollo productivo consistentes, de modo de crear la agenda interna que luego se articule con la regional. La necesidad de promover la integración comercial y productiva de la región, asumiendo los grandes temas pendientes en esa área, resulta central para enfrentar este nuevo escenario.

