

Capítulo 4

Comercio entre América Latina y China: Tendencias pasadas y oportunidades futuras

El reciente periodo de auge comercial favoreció a los exportadores de productos primarios en América Latina y dio como resultado una fuerte concentración de las exportaciones a China en unos pocos productos, en comparación con el comercio con todo el mundo. Las importaciones desde China también aumentaron considerablemente, y la penetración de estas importaciones y la competencia con fabricantes de manufacturas regionales crecieron en ciertos mercados. El impacto de estas importaciones en la región es mixto. En algunos casos, el crecimiento de las importaciones chinas fomentó la competitividad y la productividad en la región, a través del suministro de insumos intermedios más baratos y eficientes para las empresas. El comercio de bienes intermedios y a través de cadenas globales de valor (CGV) también se expandió notablemente entre las dos regiones. Sin embargo, esta dinámica parece estar cambiando. Luego de un fuerte auge comercial entre la región y China durante la última década y media – que multiplicó por 20 el valor del comercio con China entre 2000 y 2014, en comparación al comercio con el resto del mundo, donde el valor del comercio se triplicó –, el comercio se ha debilitado recientemente debido al menor dinamismo de la demanda china. Esta disminución de la demanda revela la importancia de reevaluar las oportunidades que el comercio con China le ofrece a la región, tales como el aumento en la demanda de productos agrícolas y el aumento en los retos para lograr diversificar la estructura productiva. Para incrementar sus beneficios, los países latinoamericanos podrían profundizar su integración en cadenas regionales de valor a fin de sacar provecho de las diversas oportunidades que surjan globalmente, sobre todo en una mayor integración en el sector de los servicios.

¿El bajo crecimiento del comercio bilateral va a perdurar?

El comercio de bienes entre América Latina y el Caribe (ALC) y China en 2014 descendió un 2% en valor en comparación con 2013, registrando la primera caída desde 2009. La reducción del valor de las exportaciones de ALC a China (alrededor de 10%) es el motivo principal de esta caída, que fue compensada parcialmente por un aumento del 3% del valor de las importaciones chinas (gráfico 4.1A). La caída de las exportaciones de la región a China en 2014 fue mucho más vertiginosa que la de sus exportaciones al resto del mundo (2%). De hecho, 2014 fue el primer año en este siglo en el que las exportaciones de ALC a China descendieron, tras haber aumentado incluso en 2009 y 2013, cuando los envíos al resto del mundo experimentaron una caída.

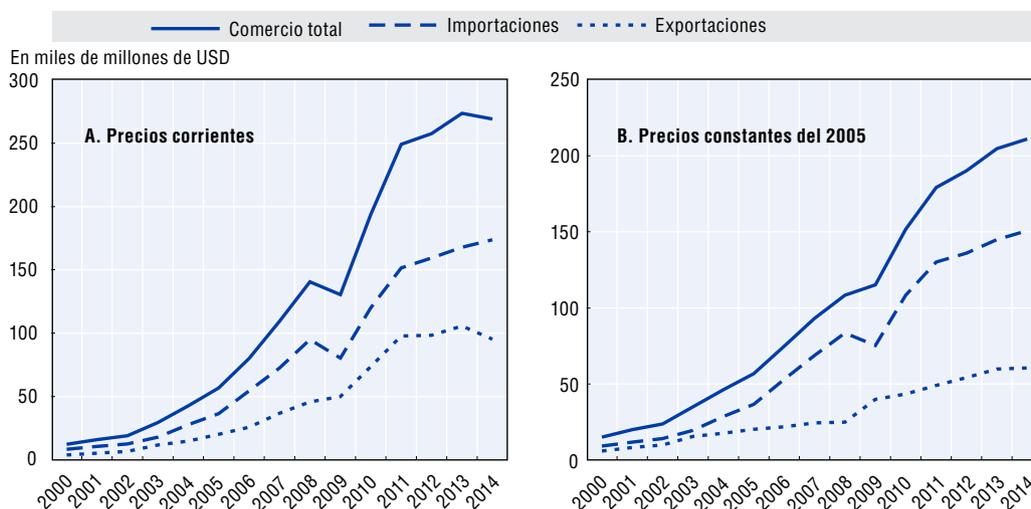
El descenso del valor de las exportaciones regionales a China en 2014 refleja el debilitamiento de la demanda china de materias primas. El valor de las exportaciones a China se contrajo en 13 de los 16 países sobre los cuales hay información disponible, que representan casi el 94% de las ventas totales de la región a China. El crecimiento ligeramente menor de la economía china desde 2012 y su reorientación desde la inversión y las exportaciones hacia el consumo redujeron la demanda de materias primas, las cuales constituyen el grueso de la canasta exportadora de ALC a ese país.

La disminución de la demanda china ha dado como resultado una caída de los precios de los productos básicos, que explica en gran medida la caída del valor de las exportaciones de ALC en 2014. Cuando los flujos comerciales se miden en precios constantes, la evolución de las exportaciones a China muestra una tendencia creciente más suave durante el periodo 2000-14, registrando un crecimiento de 1% en 2014 (gráfico 4.1B). Esto subraya el impacto de los precios de los productos básicos en el valor de esas exportaciones y revela que una parte importante del incremento de las mismas durante el periodo mencionado se debió al aumento de los precios de los productos exportados y no a su volumen. El aumento de estas exportaciones en 2014 equivale a una décima parte del observado en 2012 y 2013, lo cual indica que el descenso de la demanda china también afectó considerablemente el volumen de las exportaciones de la región.

El déficit comercial de ALC con China es impulsado por el creciente déficit mantenido por México. Centroamérica y el Caribe también registran un persistente déficit con China, mientras que los países sudamericanos, en su mayoría, muestran un balance comercial relativamente equilibrado. La región en conjunto registra un superávit comercial creciente con China en productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales. En cambio, la región y todas sus subregiones exhiben un déficit comercial creciente con China en el comercio de las demás manufacturas.

Dadas las previsiones de un crecimiento más lento del PIB durante los próximos años tanto para China como para ALC, es poco probable que el comercio bilateral se expanda al ritmo observado durante la pasada década y media. Entre 2000 y 2013, el valor del comercio de bienes entre ALC y China se multiplicó por 22 y creció a una tasa anual media del 27%. A modo de comparación, durante el mismo periodo, el valor del comercio de la región con el mundo se multiplicó solo por 3, creciendo a una tasa anual media del 9%. En la presente década, sin embargo, el comercio con China se ha debilitado, creciendo solo un 5% al año entre 2011 y 2013, y cayendo un 2% en 2014. Si el comercio bilateral se expandiera durante los próximos años al ritmo al que lo hizo en 2013 (un 6%), alcanzaría los 500 000 millones USD entre 2023 y 2024. Esta es la meta que se propone alcanzar en 10 años el Plan de Cooperación 2015-19, acordado entre la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) y China en enero de 2015.

Gráfico 4.1. Valor del comercio de bienes entre América Latina y China, 2000-14
(en miles de millones de USD)



Nota: Los datos para 2014 provienen de fuentes oficiales de 16 países: Argentina, Venezuela, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, Bolivia y Uruguay.

Fuente: Cálculos de OCDE/CAF/CEPAL basados en Naciones Unidas, United Nations Commodity Trade Statistics Database (Comtrade), <http://comtrade.un.org/>.

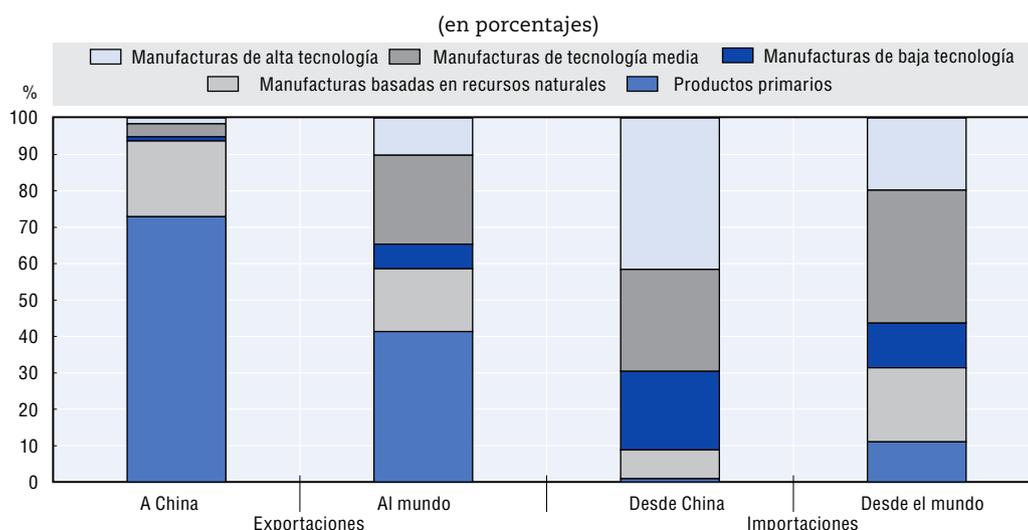
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933302971>

Las altas tasas de crecimiento del comercio con China han resultado en una mayor concentración de las exportaciones en productos básicos

China es hoy el segundo origen de importaciones más importante de la región y el tercer destino más importante de sus exportaciones (Comtrade, 2015; Banco Mundial, 2015). Entre 2000 y 2014, la proporción de China en las importaciones de la región creció de un poco más de 2% a 16%, mientras que su participación en las exportaciones ascendió de 1% a 9%, alcanzando 10% en 2013. En consecuencia, en 2014, China y la Unión Europea (UE) tuvieron prácticamente la misma participación en el comercio de bienes de la región con el mundo (12.4% y 12.5%, respectivamente). Aunque la UE sigue siendo el segundo mercado más importante para las exportaciones de la región, detrás de Estados Unidos, desde 2010 China ha reemplazado a la UE como segundo origen principal de sus importaciones, también después de Estados Unidos. América Latina ganó terreno como socio comercial de China. Mientras que en 2000 la región absorbió el 3% de las exportaciones totales de bienes de China y fue el origen del 2% de sus importaciones, en 2014 los porcentajes equivalentes fueron de 6% y 7%, respectivamente.

La gama de productos que ALC exporta a China es mucho menos sofisticada que la canasta de exportaciones mundiales. En 2013, los productos primarios representaron el 73% de las exportaciones de la región a China, frente al 41% de sus ventas al mundo. Por el contrario, las manufacturas de baja, media y alta tecnología representaron solo un 6% de las exportaciones regionales a china, frente a un 42% de sus ventas al mundo. Sin embargo, ocurre lo contrario en el caso de las importaciones: mientras las manufacturas de baja, media y alta tecnología representaron en 2013 un 91% de las importaciones regionales desde China, las mismas representaron solo el 69% de sus importaciones totales (gráfico 4.2).

Gráfico 4.2. Estructura del comercio de América Latina con el mundo y con China por intensidad tecnológica, 2013



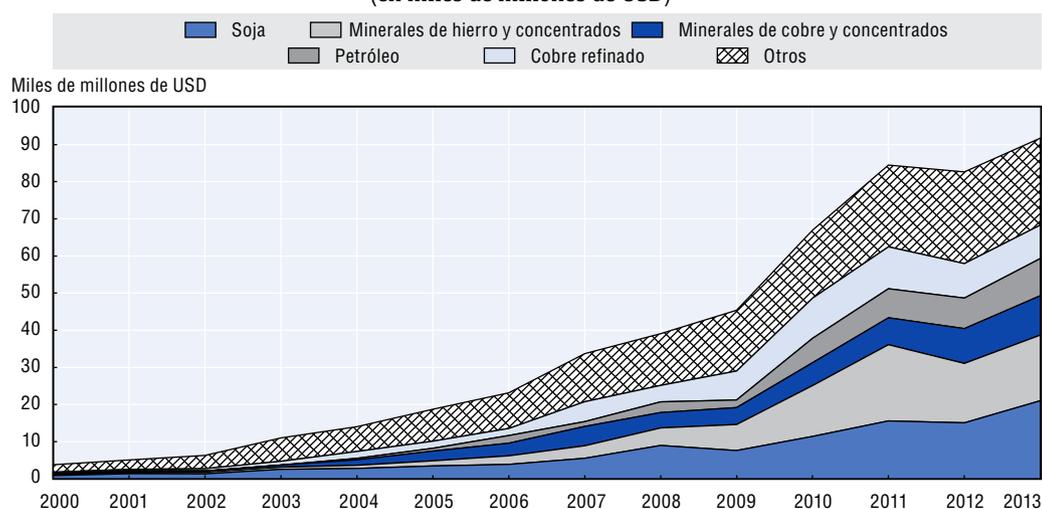
Nota: La definición de las cinco categorías de productos se basa en los cálculos de su contenido tecnológico, encontrado en Lall (2000).

Fuente: Cálculos de OCDE/CAF/CEPAL basados en Naciones Unidas, United Nations Commodity Trade Statistics Database (Comtrade), <http://comtrade.un.org/>.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933302986>

El comercio entre América Latina y el Caribe y China es claramente interindustrial: materias primas a cambio de manufacturas. Las exportaciones a China se concentran en un pequeño número de productos primarios. Sin embargo, entre 2000 y 2013, el número de productos exportados por la región a China casi se duplicó: de un 26% del número de productos exportados dentro de la región misma en 2000 se pasó a un 53% en 2013. Sin embargo, la diferencia entre el número de productos enviados a ambos mercados es mucho más pronunciada a nivel de países. Con la excepción de Brasil y México, dicha diferencia fluctúa entre 8 y 35 veces para los demás países de la región. Más aún, tan solo 5 productos, todos ellos primarios, representaron el 75% del valor de las ventas regionales a China en 2013. Estos 5 productos representaban el 47% del valor de las exportaciones de la región a ese país en 2000, quedando así palpable el fuerte proceso de reprimarización – una vuelta a la concentración de exportaciones a China en productos primarios – que ha tenido lugar desde entonces (gráfico 4.3).

Gráfico 4.3. Exportaciones latinoamericanas a China por productos, 2000-13
(en miles de millones de USD)



Fuente: Cálculos de OCDE/CAF/CEPAL basados en Naciones Unidas, United Nations Commodity Trade Statistics Database (Comtrade), <http://comtrade.un.org/>.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933302990>

Los 5 productos principales exportados desde todos los países de la región (excepto México) representaron el 80% o más del valor total de las exportaciones a China en 2013. Las exportaciones de productos primarios constituyen la proporción más elevada por un amplio margen. Los productos que más contribuyen en valor son petróleo, los minerales de hierro, cobre (en distintas formas), soja, chatarra, harina de pescado, madera y azúcar. Con excepción de los productos de la cadena de la soja, la presencia de productos agrícolas y agroindustriales es aún muy reducida en la canasta exportadora regional a China, a pesar de su aumento durante la pasada década. Lo mismo vale para las manufacturas, excepto en los casos de Costa Rica y México.

La expansión del comercio entre China y América Latina, y la composición de estos flujos comerciales, han tenido efectos importantes en el empleo y en la creación de este en la región. Debido a la alta concentración de las exportaciones de la región a China en productos primarios, en comparación con su canasta exportadora al mundo, la creación de empleo en las exportaciones a este país es menor que para sus exportaciones totales. Los efectos directos de este mayor comercio con China en el empleo total dependen del balance entre el aumento en el empleo en los sectores exportadores y la disminución de este en los sectores que compiten con las importaciones chinas. Los resultados son heterogéneos entre países, dependiendo de la composición sectorial particular que tenga su comercio con China (ver recuadro 4.1).

Recuadro 4.1. El impacto de los patrones comerciales vis-à-vis China en el empleo en América Latina

La expansión del comercio entre América Latina y China ha tenido un efecto importante sobre el empleo. En términos de la generación de empleo, los volúmenes del comercio han resultado ser tan importantes como sus patrones. Como tal, la naturaleza de esta relación comercial fue un importante determinante de los efectos que esta expansión del comercio ha tenido en los mercados laborales de América Latina.

Las exportaciones a China han tenido un impacto limitado sobre la creación de empleo en ALC debido principalmente a su concentración en productos primarios, especialmente en los de naturaleza extractiva, debido a que las exportaciones de estos productos soportan una menor creación de empleo que las exportaciones agrícolas o manufactureras (Ray et al., 2015). Como resultado, la creación de empleo soportada por las exportaciones a China ha sido relativamente menor que la de las exportaciones a otros socios comerciales, que están relativamente menos concentradas en estos productos. Evidencia reciente muestra que las exportaciones latinoamericanas a China crean un 20% menos empleo por cada millón de USD exportado que las exportaciones totales de la región (Ray et al., 2015). Mientras que las exportaciones totales generaron 56 empleos por cada millón de USD exportado en 2012, las exportaciones a China crearon solo 44 empleos por cada millón de USD exportado en el mismo año. Más aún, en 2002, las exportaciones a China generaban 67 empleos por cada millón de USD exportado, siendo la fuerte reducción en este indicador un reflejo del creciente peso de los productos básicos en la canasta exportadora de la región a China (Ray et al., 2015).

Los efectos específicos para cada país sobre el empleo, sin embargo, dependen de la composición de las exportaciones e importaciones que cada país tiene con China. La evidencia muestra un panorama mixto entre países. En Argentina y Brasil, el comercio con China ha tenido un impacto positivo en el empleo en los sectores mineros y agrícolas, que ha sido compensado por una caída en el empleo en los sectores manufactureros. Como resultado, el empleo total en ambos países prácticamente no ha cambiado. Puntualmente, el empleo se ha desplazado de las manufacturas hacia la agricultura y la minería, y ha pasado de la economía informal a la formal (Artuç, Lederman y Rojas, 2015).

Recuadro 4.1. El impacto de los patrones comerciales vis-à-vis China en el empleo en América Latina (cont.)

Investigaciones adicionales para Brasil muestran cómo el perfil comercial con China determina el impacto de la expansión del comercio sobre el empleo también a nivel subregional. Las regiones más afectadas por el choque de demanda de China (p. ej. la demanda de productos primarios) han visto creación de empleo, aunque limitada, y una mejora en la calidad de este, con un aumento en la proporción de trabajadores con empleos formales y una mayor proporción de la fuerza laboral local en trabajos calificados en los sectores agrícolas y extractivos. En las regiones más afectadas por el choque de oferta (p. ej. importaciones de manufacturas chinas) el impacto ha sido una caída relativa en la proporción de la fuerza laboral ocupada en posiciones calificadas en el sector manufacturero, con un aumento en el empleo no calificado en los sectores no transables (Costa, Garred y Pessoa, 2014).

En México, el efecto neto sobre el empleo derivado del comercio con China ha sido negativo, debido principalmente al peso del sector manufacturero en su economía. Mientras que el empleo aumentó en agricultura y minería, esto no fue suficiente para compensar la reducción en el empleo en el sector manufacturero causada por la competencia de las importaciones chinas. Aumentó el empleo formal, y hubo un desplazamiento del empleo de manufacturas a agricultura y minería (Artuç, Lederman y Rojas, 2015).

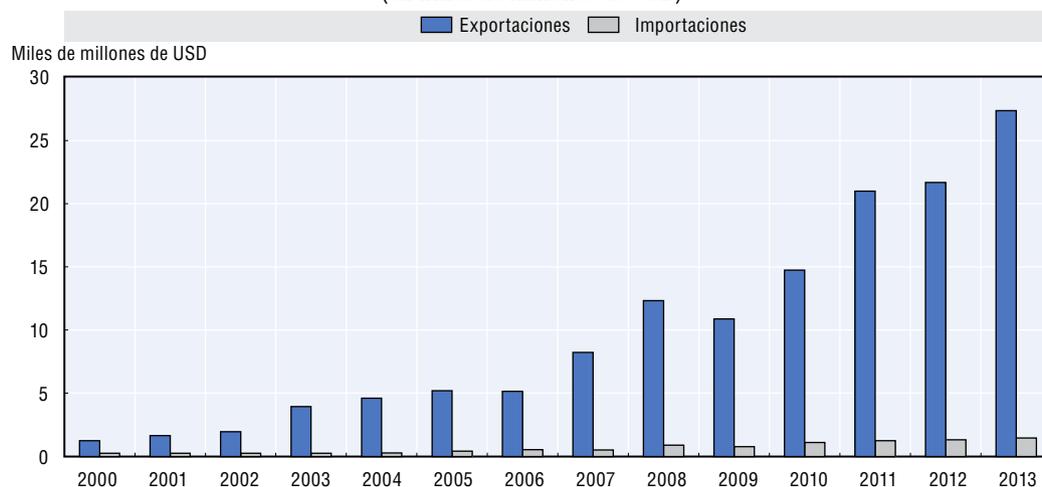
En resumen, la naturaleza de la relación comercial de América Latina vis-à-vis China parece haber tenido un efecto limitado, aunque heterogéneo, en los niveles agregados de empleo, principalmente debido a dos factores: la concentración de las exportaciones en productos básicos con una baja intensidad en mano de obra, y debido a la competencia generada por las importaciones de manufacturas chinas. Si los patrones comerciales no cambian, las exportaciones de la región a China seguirán teniendo un impacto limitado en la creación de empleo. Sin embargo, el modelo económico chino está atravesando por una transformación que puede generar nuevos retos y oportunidades para el empleo en la región que deben ser tenidas en cuenta al diseñar acciones de política.

Fuente: Ray et al. (2015); Costa, Garred y Pessoa (2014); Artuç, Lederman y Rojas (2015), Banco Mundial (2015).

Mayor potencial para el comercio agrícola¹

La importancia de China como destino para las exportaciones agrícolas latinoamericanas ha aumentado de manera espectacular. La participación de China en las exportaciones agrícolas de la región pasó del 1.1% en 1990 al 2.5% en 2000 y al 13.2% en 2013 (gráfico 4.4). Como resultado de este fabuloso crecimiento, la región registra un amplio y creciente superávit con China en cuanto al comercio agrícola. Mientras el valor de sus exportaciones agrícolas ha crecido un 27% por año desde 2000, alcanzando los 27 400 millones de USD en 2013, el valor de sus importaciones ha crecido un 15% por año, alcanzando los 1 500 millones de USD ese mismo año. Como resultado de lo anterior, en 2013 la región alcanzó un superávit de 26 000 millones de USD en su comercio agrícola con China.

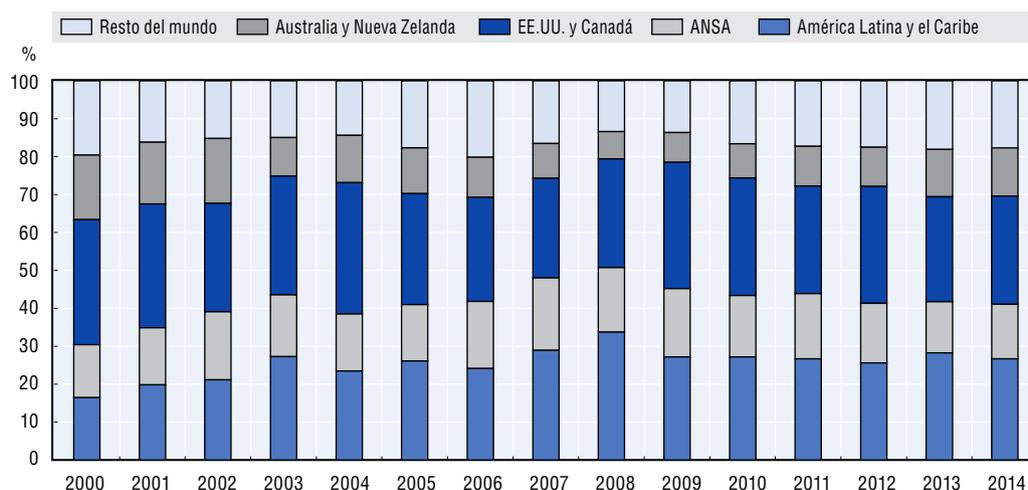
Gráfico 4.4. Comercio agrícola entre América Latina y China, 2000-13
(en miles de millones de USD)



Fuente: Cálculos de OCDE/CAF/CEPAL basados en Naciones Unidas, United Nations Commodity Trade Statistics Database (Comtrade), <http://comtrade.un.org/>.
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933303006>

ALC también ha mejorado considerablemente su posición como proveedor agrícola de China. La proporción de la región en las importaciones chinas de productos agrícolas y agropecuarios aumentó de 16% en 2000 a 28% en 2013. Estas cifras son similares a las registradas conjuntamente por Estados Unidos y Canadá, y más que duplican la proporción en esos sectores de competidores como los miembros de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ANSA), y también Australia y Nueva Zelanda (gráfico 4.5).

Gráfico 4.5. Participación de socios comerciales seleccionados en las importaciones agrícolas de China, 2000-14
(en porcentajes)



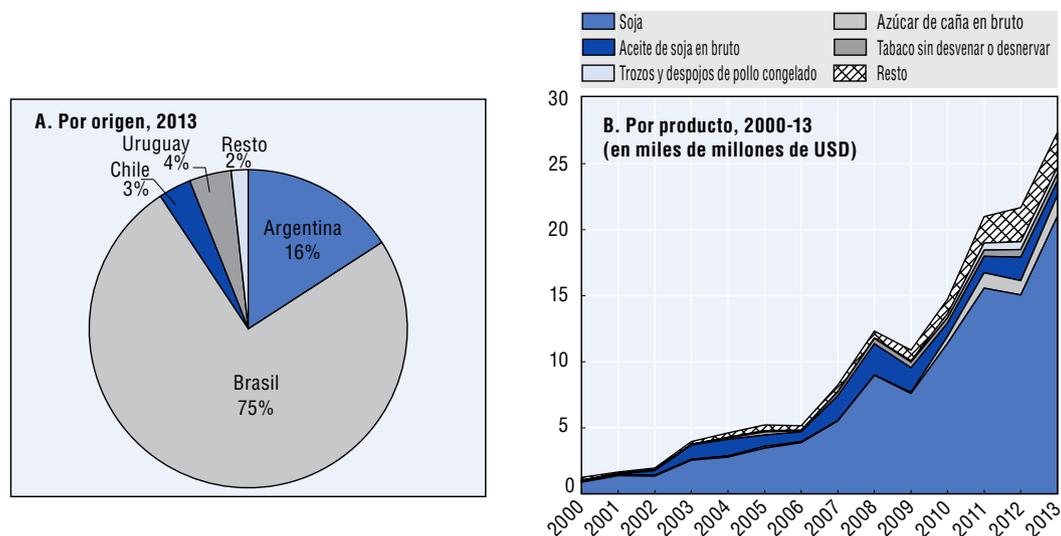
Fuente: Cálculos de OCDE/CAF/CEPAL basados en Naciones Unidas, United Nations Commodity Trade Statistics Database (Comtrade), <http://comtrade.un.org/>.
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933303018>

Es probable que el dinamismo de las exportaciones agrícolas de la región a China perdure durante los próximos años. A diferencia del comercio total, el comercio agrícola entre la región y China no se ha ralentizado en los últimos años, creciendo un 25% en 2013.

Esto puede deberse al fuerte proceso de urbanización y a la expansión de la clase media en curso en China, así como a los retos para alimentar a su población. Estas tendencias – sumadas a las que se expondrán en el capítulo 5 sobre el aumento de la demanda por parte de China de alimentos de mejor calidad – contribuyen a generar oportunidades importantes para que América Latina incremente aún más sus exportaciones agrícolas o incluso diversifique su canasta exportadora a China. Teniendo en cuenta que la industria agroalimentaria china no tiene la capacidad para satisfacer esta demanda y que varias empresas latinoamericanas han potenciado sus capacidades en materia de producción y distribución de alimentos tras haber penetrado con éxito en los mercados más exigentes a este respecto, lo más natural sería que dichas empresas aumentaran sus exportaciones a China, tanto de productos nuevos como de otros ya exportados.

Pese a la solidez de las exportaciones agrícolas de la región a China, su concentración muy elevada por origen y por producto limita los beneficios actuales para la región. A escala nacional, Brasil representa el 75% de las ventas agrícolas a China; si se suman Argentina, Uruguay y Chile, su participación conjunta se acerca al 100% (gráfico 4.6A). Brasil es el segundo proveedor agrícola más importante de China después de Estados Unidos, con una participación del 20% en las importaciones de 2013. A nivel de productos, las exportaciones agrícolas a China están muy concentradas, ya que un solo producto – la soja – representó el 77% del valor total exportado en 2013. Si se añaden los siguientes cuatro productos exportados más importantes, su participación conjunta llega al 90% (gráfico 4.6B). Los productos procesados tienen una proporción mínima en la canasta actual de exportación a China, con la notable excepción del aceite de soja, si bien su participación en las exportaciones agrícolas totales fue solo del 4% en 2013.

Gráfico 4.6. Composición de las exportaciones agrícolas latinoamericanas a China



Fuente: Cálculos de OCDE/CAF/CEPAL basados en Naciones Unidas, United Nations Commodity Trade Statistics Database (Comtrade), <http://comtrade.un.org/>.
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933303025>

Las importaciones agrícolas de China desde el mundo están mucho menos concentradas por producto que sus importaciones desde América Latina y el Caribe. Los 10 productos principales importados por China de todo el mundo representan el 60% de sus importaciones agrícolas totales. La soja es por un amplio margen el principal producto importado por China desde el mundo y desde ALC; pero mientras

este producto representa el 34% de las importaciones agrícolas totales de China, su proporción en las importaciones agrícolas desde ALC asciende al 77%. Esto da a entender que todavía existen oportunidades no aprovechadas para diversificar las exportaciones agrícolas regionales a China. Ahora bien, las oportunidades para pasar a los productos procesados pueden ser limitadas por el momento. Esto puede deberse a la considerable progresión arancelaria sobre los productos procesados frente a los productos primarios en las industrias alimentarias, que en ocasiones excede el 20% en valor nominal para los alimentos semiprocados, la cual es mucho más elevada que la de los aranceles en otras industrias manufactureras (OMC, 2012). Al igual que las importaciones agrícolas desde la región, los productos agrícolas importados por China desde el mundo contienen pocos productos procesados, pero es probable que la dinámica de la demanda cambie en los próximos años (ver capítulo 5 para previsiones de la demanda agrícola de China).

Importaciones de manufacturas desde China e implicaciones para la competitividad regional

El rápido crecimiento de las importaciones chinas en la región ALC ha suscitado preocupaciones en torno a una presión competitiva más fuerte sobre los productores nacionales. Más concretamente, a los países con una base manufacturera importante les preocupa que los productos chinos desplacen la producción nacional y el empleo, y amenacen sus exportaciones de manufacturas a terceros mercados, acelerando así el proceso de “desindustrialización” de las economías de la región. En efecto, desde 2000, el crecimiento de las exportaciones chinas a América Latina ha sido espectacular: la proporción de China en las importaciones regionales totales aumentó del 2.3% en 2000 al 16% aproximadamente en 2013. Mientras que en el 2000 China no figuraba entre las tres fuentes principales de importaciones para ninguno de los países seleccionados, actualmente constituye la primera o la segunda para todos los países más importantes de la región. Las exportaciones chinas a América Latina aumentaron a un ritmo más elevado que las importaciones regionales desde el resto del mundo en todos los sectores manufactureros. Sin embargo, la mayor parte de este crecimiento se registró durante la primera década del siglo. Desde 2010, el crecimiento de las importaciones manufactureras chinas se ha moderado, registrando tasas de crecimiento mucho más próximas a las de las importaciones totales desde el resto del mundo.

Recuadro 4.2. Estimando la penetración de las importaciones

El aumento de las importaciones industriales chinas por sector² no indica el alcance de su competencia en los mercados latinoamericanos. Para verificar si las importaciones chinas afectan la producción doméstica, es necesario evaluar su penetración. Esta se define como la proporción de las importaciones chinas en el consumo aparente de productos manufacturados. El valor calculado de consumo aparente en ocho países latinoamericanos (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú y Uruguay), se calcula como:

$$AC_{it}^k = NS_{it}^k + M_{it}^k - X_{it}^k \quad (1)$$

donde: AC = consumo aparente; NS = Oferta nacional; M = importaciones; X = exportaciones; k = sector; i = país; y t = año. La producción nacional para 10 macrosectores industriales se calcula con datos procedentes de la versión del 2015 de la base de datos Industrial Statistics Database de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI, INDSTAT2) para los años 2000, 2005 y 2012 (o el último año disponible); complementados con datos procedentes del proyecto LA-KLEMS de CEPAL, Bancos Centrales y matrices insumo-producto nacionales. Para las importaciones y exportaciones, se utilizan datos de la base de datos Comtrade.

Recuadro 4.2. Estimando la penetración de las importaciones (cont.)

Como medida de competencia de las importaciones, la proporción de las importaciones chinas en el consumo aparente se calcula por sector, formalmente:

$$I_t^k = \frac{M_{it}^{ck}}{AC_{it}^k} * 100 \quad (2)$$

donde I_t^k = *Incidencia de las importaciones chinas en el consumo aparente*

Los resultados muestran un crecimiento gradual de la penetración de las importaciones chinas en todos los países desde 2000 hasta 2012 (gráfico 4.7). En Brasil, que cuenta con una de las bases manufactureras más grandes de la región, las importaciones chinas representan la proporción más baja (3%) del consumo nacional de manufacturas. En los otros 7 países, la penetración de las importaciones chinas supera el 5% durante el último año disponible, siendo Chile, Ecuador, México, Uruguay y Colombia los países más afectados.

Fuente: Cálculos de OCDE/CAF/CEPAL con base en ONUDI (2015), INDSTAT2 – edición de 2015, Revisión 3 a 2 dígitos de ISIC, www.unido.org/en/resources/statistics/statistical-databases/indstat2-2015-edition.html; CEPAL LA-KLEMS (2015), www.cepal.org/cgi-bin/getprod.asp?xml=/la-klems/noticias/paginas/4/40294/P40294.xml&xsl=/la-klems/tpl-i/p18f-st.xsl&base=/la-klems/tpl-i/top-bottom.xsl; Naciones Unidas (2015), United Nations Commodity Trade Statistics Database (Comtrade), <http://comtrade.un.org/>; y Bancos Centrales.

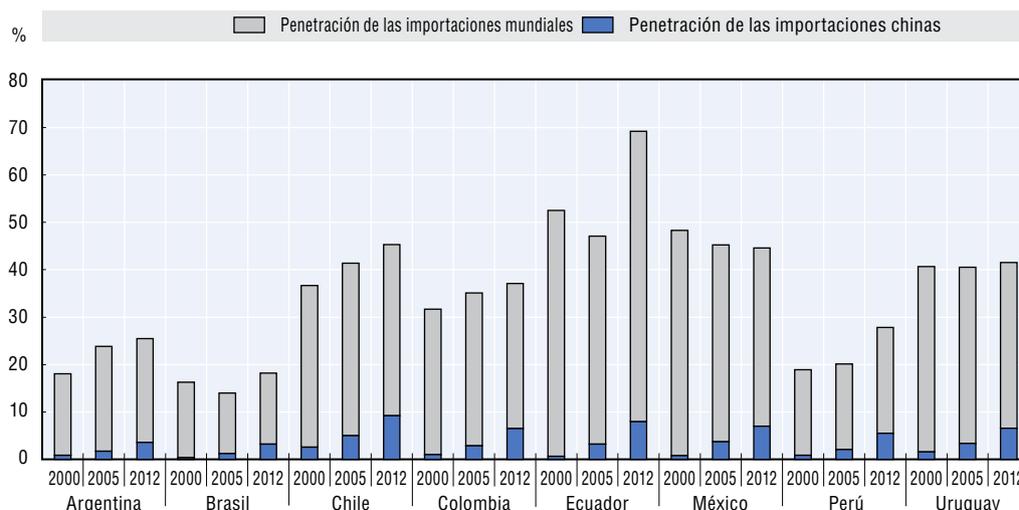
A partir de 2000, la competencia china aumentó sobre todo en el sector de textiles y confecciones, y en el sector de informática, maquinaria y electrónica. Entre los 10 macrosectores seleccionados, estos dos sobresalen por el aumento de la proporción de las importaciones chinas en el consumo aparente. Por ejemplo, para textiles y confecciones, la participación de las importaciones chinas en el consumo aparente creció del 23% en 2000 al 65% en 2011 en Chile; del 3% en 2000 al 19% en 2012 en Colombia; y del 8% en 2000 al 20% en 2010 en Uruguay. En el sector de la informática, maquinaria y electrónica, la penetración de las importaciones chinas entre 2000 y 2011 experimentó un fabuloso incremento del 23% al 41% en 2011 en Chile; del 3% al 34% en Colombia; del 1% al 36% en Perú; y del 1% al 28% en México.

La penetración de las importaciones chinas siguió creciendo en todos los países y sectores a lo largo de la década de 2000. Sin embargo, un aumento de dicha penetración no implica en sí misma una erosión de la producción nacional, ya que las importaciones chinas más baratas pudieron haber reemplazado simplemente las importaciones desde otros países. En consecuencia, es importante comparar la penetración de las importaciones chinas con la de las importaciones desde otros países. De hecho, las importaciones chinas y las mundiales, como porcentaje del consumo aparente de todas las manufacturas, ofrecen dos patrones muy diferenciados (gráfico 4.7). La penetración de las importaciones chinas aumentó en todos los países, pero la penetración de las importaciones totales solo aumentó en Chile, Colombia, Ecuador y Perú. En los demás países, la penetración de las importaciones totales fue bastante estable o incluso decreció, como en el caso de México. Por consiguiente, para estos países el aumento de la penetración de las importaciones chinas fue compensado por un descenso de la penetración de las importaciones desde el resto del mundo.

El análisis por sectores muestra que el sector de textiles y confecciones fue el más afectado por la competencia china. En Chile, la competencia de las importaciones chinas desplazó claramente a la producción nacional, ya que la penetración de las importaciones globales alcanzó casi el 90% en 2011. Si bien en menor medida, ese mismo patrón se reproduce en otros países como Brasil, Colombia, Ecuador y Perú, donde una mayor penetración de las importaciones chinas trajo consigo un aumento del índice de penetración de las importaciones mundiales. En el sector de informática, maquinaria y electrónica, sin embargo, la situación es otra. La penetración de las importaciones mundiales aumentó en todas partes entre 2000 y 2005, incluso a ritmos más elevados que

la de China. Desde 2005, a pesar del incremento de la participación china en el consumo aparente, ningún país exhibió un incremento correspondiente en la penetración de las importaciones mundiales. De esto se deduce que las importaciones chinas en este sector aumentaron a expensas de las importaciones desde otros países³.

Gráfico 4.7. Penetración de las importaciones chinas y mundiales en manufacturas, países y años seleccionados
(como porcentaje del consumo aparente)



Nota: Los últimos datos disponibles son 2011 para Chile, México y Perú, 2010 para Uruguay, 2009 para Argentina y 2008 para Ecuador.

Fuente: Cálculos de OCDE/CAF/CEPAL con base en Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial, Industrial Statistics Database (2015), INDSTAT2 – edición de 2015, a nivel de 2 dígitos de la revisión 3 de ISIC, <http://www.unido.org/en/resources/statistics/statistical-databases/indstat2-2015-edition.html>; Naciones Unidas (2015), United Nations Commodity Trade Statistics Database (Comtrade), <http://comtrade.un.org/>; CEPAL LA-KLEMS (2015), <http://www.cepal.org/cgi-bin/getprod.asp?xml=/la-klems/noticias/paginas/4/40294/P40294.xml&xsl=/la-klems/tpl-i/p18f-st.xsl&base=/la-klems/tpl-i/top-bottom.xslcountries>; y Bancos Centrales.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933303031>

Competencia en terceros mercados

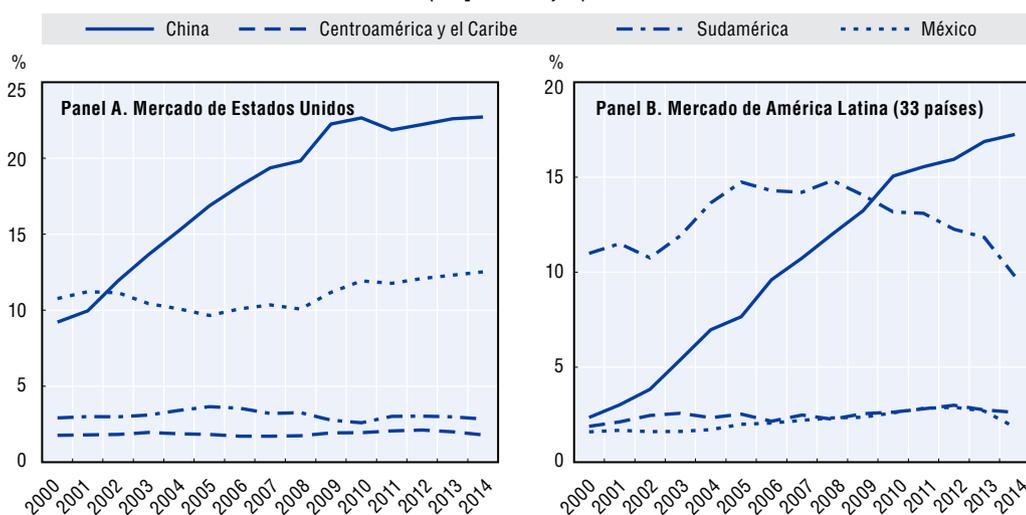
La adhesión de China a la OMC en 2001, junto con la eliminación de cuotas en varios bienes, otorgó a las exportaciones chinas el acceso a mercados y sectores de países desarrollados hasta entonces sin explotar. Como consecuencia, el grado de competencia comercial que podrían afrontar las exportaciones latinoamericanas en terceros mercados ha aumentado. Se han utilizado distintas metodologías para medir el alcance de la competencia comercial entre ambos bloques⁴. Casi todos los estudios concluyen que la expansión de China durante la pasada década tuvo, en efecto, un impacto negativo, aunque moderado, sobre las exportaciones latinoamericanas a terceros mercados⁵. Los efectos han sido desiguales dependiendo de los sectores y los países, pero hay consenso con respecto al hecho de que las industrias intensivas en mano de obra (textil, ropa), las industrias con niveles altos de salarios y algunos sectores manufactureros han sido los más afectados (López-Córdova, Micco y Molina, 2007; Moreira, 2007).

Este análisis de competencia en terceros mercados se realiza calculando la variación de la proporción de las ventas regionales en las importaciones de los mercados de destino más importantes para las industrias manufactureras de ALC: Estados Unidos y mercado interregional. En 2002, China superó la participación de México en las importaciones manufactureras estadounidenses y, desde 2004, la proporción de China en dichas importaciones es más elevada que la de toda la región junta (gráfico 4.8A). Además, China aumentó su cuota de mercado entre 2000 y 2010 en todos los grupos de productos, mientras que los países de América Latina perdieron terreno en varios sectores.

Los textiles y confecciones constituyen el sector en el que la pérdida de cuota de mercado latinoamericana puede atribuirse más indiscutiblemente al aumento de la cuota china. En dicho sector, la participación china en las importaciones estadounidenses creció del 22% en 2000 al 48% en 2010, mientras que la participación de toda la región ALC disminuyó del 23.1% al 11.7%. En otros sectores, la cuota de mercado latinoamericana no descendió, pero las importaciones chinas crecieron en una tasa mucho más elevada que las importaciones desde la región. Esto puede sugerir que la venta de productos similares procedentes de China ha reducido las oportunidades de conseguir un mayor crecimiento. Este es especialmente el caso de los sectores de madera y papel, caucho y plásticos, metales básicos y maquinaria y equipos. En este último sector, la participación china en las importaciones estadounidenses aumentó del 9% en 2000 al 32% en 2010, mientras que América Latina solo logró aumentar su proporción de un 15% a un 18% durante el mismo periodo.

Aun cuando las exportaciones chinas a la región florecieron, aumentando su participación en el mercado regional de un 2% en 2000 a un 16% en 2014, hasta 2010 ello fue sobre todo a expensas de las exportaciones estadounidenses a la región, más que en detrimento del comercio intrarregional (gráfico 4.8B). Por consiguiente, de 2000 a 2010, las importaciones chinas reemplazaron los productos manufacturados en Estados Unidos en vez de los importados desde otros países de la región. Sin embargo, las importaciones chinas crecieron a una tasa mucho más elevada que las importaciones de otros países de la región en varios sectores, especialmente caucho y plásticos, minerales no metálicos y maquinaria y equipos. De nuevo, el sector en el que el crecimiento en la cuota de mercado de China fue mayor fue en textiles y confecciones, aumentando de 7% en 2000 a 37% en 2010, mientras que la participación de los países regionales permaneció estable en 15%. China incrementó también su cuota de mercado en todos los grupos de productos durante el periodo 2010-14, mientras la cuota de toda la región ALC disminuía de un 18% a un 14% durante el mismo periodo. En este caso, fueron los países sudamericanos los más afectados, ya que su participación decreció en todos los sectores manufactureros.

Gráfico 4.8. Participaciones de mercado en las importaciones en Estados Unidos y América Latina, 2000-14
(en porcentajes)



Nota: Los 33 países incluidos en el mercado de América Latina son Antigua y Barbuda, Argentina, Las Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

Fuente: Cálculos de OCDE/CAF/CEPAL basados en Naciones Unidas, United Nations Commodity Trade Statistics Database (Comtrade), <http://comtrade.un.org/>.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933303046>

La competencia comercial entre las exportaciones latinoamericanas y chinas en terceros mercados ha sido evidente en algunos sectores. Para entender la competencia potencial a la que se enfrentan los productos latinoamericanos, se emplearon índices de similitud de las exportaciones como el coeficiente de conformidad (CC) y el coeficiente de especialización (OCDE, 2007). Estos indicadores sirven para comparar la estructura de las exportaciones de dos países y medir su superposición, y a partir de su análisis se concluyó que la posible amenaza china para las exportaciones latinoamericanas en terceros mercados era baja (BID, 2004; OCDE, 2007). Ahora bien, este enfoque no captura el efecto del tamaño de la economía china. Por tanto, es posible que dichos indicadores no reflejen correctamente el efecto competitivo al subestimar el alcance de la amenaza para las exportaciones del competidor (Jenkins, 2008b).

Para medir la competencia comercial, hay que tener en cuenta el efecto del tamaño de la economía china. Para analizar el efecto competitivo con China, así pues, el Índice de Amenaza Competitiva (IAC) es una herramienta más idónea. Este indicador se centra en el porcentaje de bienes exportados en los cuales China es globalmente competitiva; puntualmente, los sectores en los que las exportaciones chinas han crecido más rápidamente que las mundiales durante el periodo analizado (gráfico 4.9). De este índice emergen dos conclusiones. En primer lugar, algunos países latinoamericanos, como México, afrontaron una competencia mayor que la esperada durante la pasada década ya que, en promedio, el 45% de sus exportaciones aumentó más despacio que las exportaciones chinas para una misma canasta de productos. En segundo lugar, ese índice muestra una tendencia decreciente, reflejando la reducción de la competencia de los bienes latinoamericanos con respecto a China en terceros mercados. Sin embargo, la perspectiva de las grandes economías latinoamericanas es menos pesimista que la de las economías centroamericanas (ver recuadro 4.3).

Recuadro 4.3. Centroamérica y China: Perspectivas de desarrollo

Centroamérica sigue estando entre las subregiones más pobres de América Latina y muchos países centroamericanos figuran entre los más dependientes en las exportaciones de productos primarios del hemisferio. Pero a diferencia de otros exportadores de productos básicos en América Latina, los países centroamericanos no se han beneficiado del auge de la demanda china de productos básicos. Avendaño y Dayton-Johnson (2015) estudian la estructura comercial y los flujos de inversión que reciben estos países, y encuentran que estos se enfrentan a la creciente competencia con los productos chinos en terceros mercados (como México), pero también a una escasa complementariedad con la demanda china (a diferencia de Argentina o Chile). Los países centroamericanos siguen siendo muy dependientes del mercado estadounidense para sus exportaciones – y, en menor medida, para la inversión extranjera directa y los flujos de ayuda externa –, si bien la dependencia de EE.UU. está cayendo a pesar de que la mayoría de los países de la subregión han suscrito un acuerdo comercial preferencial con el país norteamericano. El patrón de las exportaciones se ha desviado de la agricultura a la industria de ensamblado final en varios países y algunos, sobre todo Costa Rica, exportan ahora sofisticados productos manufacturados a EE.UU. y también a China. El triple efecto de China en Centroamérica – la concentración de las importaciones chinas en productos ausentes en la canasta exportadora centroamericana, los precios potencialmente elevados del petróleo y del gas para estos países importadores de hidrocarburos, y la creciente competencia en el mercado estadounidense – ofrece un panorama un tanto sombrío para el subcontinente.

Como en el caso del comercio, la importancia de la asistencia oficial para el desarrollo (AOD) ha disminuido en Centroamérica, pese a que algunos países (Nicaragua, El Salvador) todavía estén recibiendo una ayuda relativamente importante, sobre todo de EE.UU. y España. Se sabe mucho menos acerca del portafolio de ayuda por parte de China para el desarrollo en esos países, aunque algunos países caribeños se han beneficiado de la ayuda china. Llamamos la atención dos casos en particular: Cuba, debido a su estatus de receptor más antiguo de la ayuda china en ALC (desde 1960) y Costa Rica, que ha reforzado sus relaciones con China estos últimos años. Estos fondos

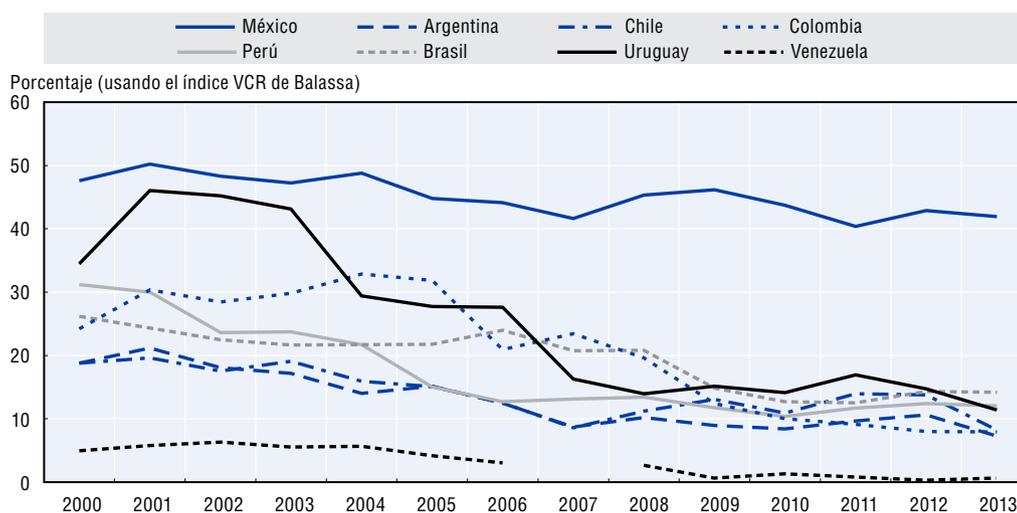
Recuadro 4.3. Centroamérica y China: Perspectivas de desarrollo (cont.)

se conceden para financiar infraestructura, proyectos sociales y formación, así como apoyar la cooperación técnica y proyectos humanitarios.

La relación de Centroamérica con China es cada vez más compleja dada la relación de esta subregión con el Taipéi Chino. Solo 22 países mantienen actualmente relaciones diplomáticas con este país y doce de ellos se encuentran en América Latina y el Caribe. Todos ellos – excepto Paraguay – son economías pequeñas y muy pequeñas de Centroamérica y el Caribe. Este contexto apela al diseño de una estrategia clara como subregión hacia socios externos, capaz de mejorar el poder negociador limitado que tienen estos países en las negociaciones bilaterales actuales. Sin embargo, el factor China no ha modificado fundamentalmente las tareas clave de las estrategias de desarrollo en Centroamérica.

Fuente: Avendaño, R., Dayton-Johnson (2015), "Central America, China and the U.S.: What prospects for development?", *Pacific Affairs*, diciembre de 2015 (de próxima publicación).

Gráfico 4.9. Evolución del Índice de Amenaza Competitiva para los países de América Latina, 2000-13



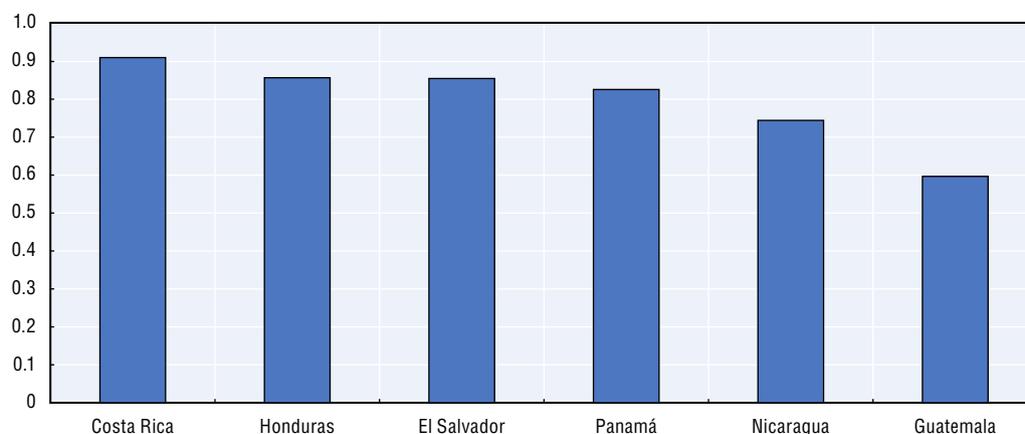
Nota: El Índice de Amenaza Competitiva se calcula como el porcentaje de los sectores (para todos los sectores a 4 dígitos en la clasificación SITC, Revisión 3) en los que China exhibe un crecimiento que supera el crecimiento de las exportaciones globales durante el período 2000-12.

Fuente: Cálculos de OCDE/CAF/CEPAL con base en Jenkins (2008b) y Naciones Unidas (2015), United Nations Commodity Trade Statistics Database (Comtrade), <http://comtrade.un.org/>.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933303059>

Las diferencias entre los datos de flujos comerciales procedentes de fuentes internacionales y los procedentes de fuentes nacionales instan a la utilización de fuentes secundarias para medir el nivel de amenaza competitiva para los países latinoamericanos. El cálculo de la amenaza competitiva en el mercado estadounidense ofrece otro panorama de la competencia de ALC con China en su principal mercado exportador. Se reporta de manera sistemática un Índice de Amenaza Competitiva en los Mercados de EE.UU. (ICTUM, por sus siglas en inglés) con datos estadounidenses, que incluye importaciones de maquiladoras, exportaciones de zonas francas y zonas de procesamiento para la exportación. El gráfico 4.10 ofrece una perspectiva menos optimista con respecto a la competencia comercial en algunos sectores para los países centroamericanos.

Gráfico 4.10. Índice de Amenaza Competitiva en el Mercados de EE.UU. en 2013: China vs. Centroamérica



Nota: El Índice de Amenaza Competitiva en el mercado de EE.UU. se calcula como porcentaje de sectores (para todos los sectores a 2 dígitos en la clasificación de la Oficina del Censo de EE.UU.) en los que China exhibe un crecimiento que supera el crecimiento del país durante el periodo 2004-13.

Fuente: Cálculos de OCDE/CAF/CEPAL con base en U.S. Census Bureau, Comercio Exterior (2014).

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933303068>

Recuadro 4.4. Medición de la competencia comercial en los mercados estadounidenses: Los casos de México y Brasil

Como sistema de medición alternativa de la competencia comercial, se usaron los datos de las importaciones estadounidenses desde China para calcular un índice VCR (ventaja comparativa revelada) *modificado*, limitado al mercado estadounidense. Se tuvo en cuenta la proporción de exportaciones de China a Estados Unidos. Todos los bienes para los cuales en 2014 la VCR *modificada* tenía un valor por debajo de 1 y los que tenían una VCR más baja en 2014 que en 2012 se excluyeron por considerarse una amenaza decreciente.

Para los demás productos, se calculó la proporción de cada uno en las exportaciones totales de dos países representativos de la región: Brasil y México, y el análisis se enfocó en los productos cuyas proporciones en las exportaciones a EE.UU. estaban por encima del percentil 75. Este análisis compara la evolución de las exportaciones al mercado estadounidense desde China, Brasil y México.

Los resultados sugieren que las exportaciones brasileñas a EE.UU. en los sectores de la construcción y los equipos eléctricos son las más amenazadas. Para algunos de estos bienes, estas exportaciones han disminuido notablemente. Pese a no haberse establecido ninguna relación causal, la competitividad de Brasil con respecto a China durante el periodo 2002-14 decayó en el mercado estadounidense en lo que a dichos productos se refiere.

En el caso de México, los artículos más amenazados en el mercado estadounidense son los equipos electrónicos y los textiles. Las exportaciones mexicanas de dichos artículos han seguido la misma tendencia que las chinas, no obstante la competitividad relativa de México ha disminuido.

Recuadro 4.4. Medición de la competencia comercial en los mercados estadounidenses: Los casos de México y Brasil (cont.)

Gráfico 4.11. Exportaciones brasileñas y chinas a EE.UU. en industrias seleccionadas (en millones de USD)

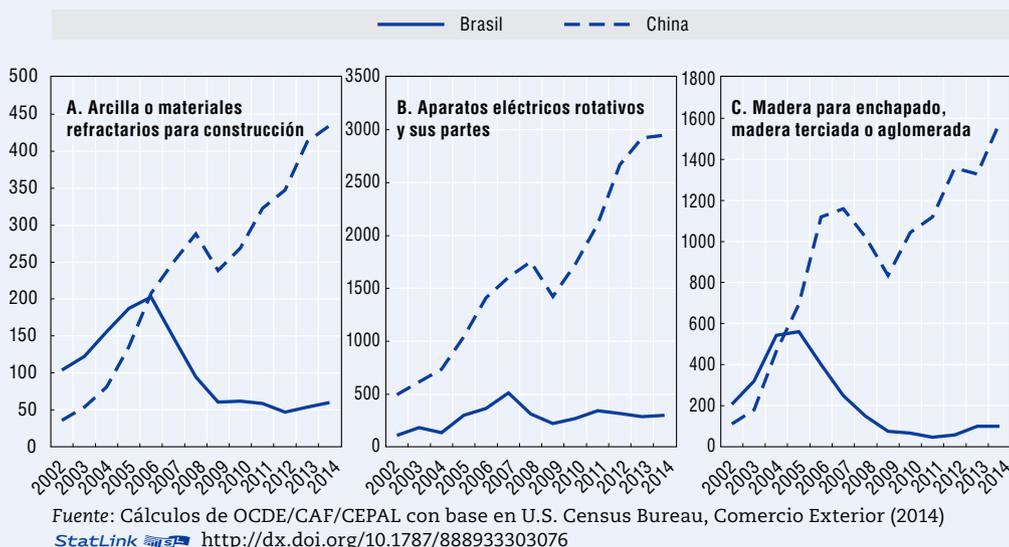
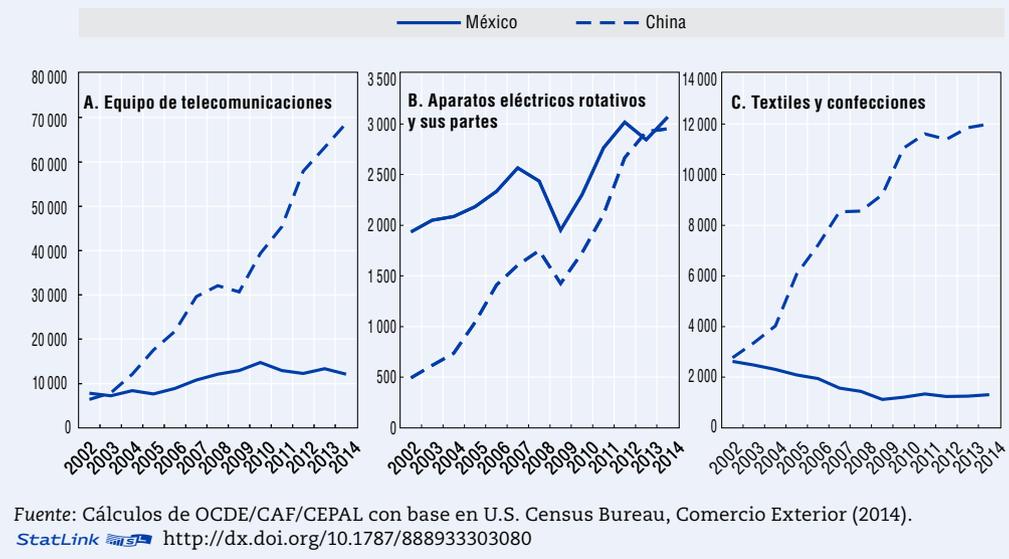


Gráfico 4.12. Exportaciones mexicanas y chinas a EE.UU. en industrias seleccionadas (en millones de USD)



Sin embargo, las importaciones desde China también pueden desempeñar un papel importante para impulsar la competitividad y productividad de la región. Los datos de comercio en valor agregado (TiVA por sus siglas en inglés) sugieren que el uso creciente de bienes intermedios más baratos y más eficientes procedentes de China, aproximado por el incremento promedio anual de la participación china en el valor agregado de

origen extranjero para cada industria, tuvo una correlación positiva y estadísticamente significativa con un mayor crecimiento de las exportaciones para toda la región en términos agregados, presentándose este resultado de forma individual para Brasil, Argentina, Chile y Costa Rica. Este efecto fue más fuerte para el sector agrícola, para las industrias de tecnología media-alta, y en los sectores de servicios tradicionales y otros. Si bien esto no proporciona evidencia de causalidad entre las variables, sí sugiere que las importaciones desde China desempeñan un papel más complejo a términos de su efecto sobre la dinámica exportadora de la región y pueden ser un elemento importante a la hora de generar mejores desempeños de los sectores exportadores y de la productividad en ciertas industrias.

Enlaces globales y bilaterales entre América Latina y China

Las siguientes secciones analizan los flujos comerciales entre América Latina y China desde la perspectiva del comercio en términos de valor agregado. Al estimar el valor agregado en cada etapa del proceso productivo, se mejora la medición de la forma en que los países se benefician de su participación en el comercio internacional. Además, este análisis permite identificar las fracciones del valor agregado que se destinan a la demanda final y al consumo, frente a las porciones que se incorporan en las cadenas regionales y globales de valor.

Exportaciones orientadas hacia la demanda final y consumo en el mercado chino

El análisis de los lazos comerciales entre China y América Latina considera el valor agregado de cada región integrado en la demanda final de la otra, así como las exportaciones que posteriormente son incorporadas a las cadenas de valor destinadas a otros países. Estos componentes complementarios de las relaciones comerciales bilaterales entre los dos mercados contribuyen a generar información relevante en el contexto de los cambios que están teniendo lugar en China, tanto en su calidad de participante activo en las cadenas de valor, como de cara a los esfuerzos de reequilibrio en curso y a su importancia como mercado de destino.

La participación de América Latina en las cadenas de suministro que abastecen la demanda final doméstica china es muy relevante en el análisis de los lazos comerciales bilaterales entre ambas regiones, dado el tamaño del mercado nacional chino. Este componente de la relación comercial entre China y ALC ha ido adquiriendo relevancia y se espera que siga haciéndolo en el futuro en razón de su crecimiento potencial. La razón entre el valor agregado latinoamericano incorporado en la demanda final china y el incorporado en las exportaciones brutas chinas ha aumentado de 1.5 en 2000 a casi 2 en 2011. La demanda final china ofrece ciertas oportunidades de desarrollo productivo para América Latina, como se subraya en los capítulos 2 y 5, y afectará a su desarrollo económico en el futuro en mayor medida.

La razón de este valor agregado de ALC en la demanda final china (calculado por industrias fuente), es mayor, en orden descendente, en el sector agrícola, en minería y en servicios⁶. De ahí la probabilidad de que los cambios de la demanda china en dichos sectores tengan mayor impacto a la hora de impulsar el crecimiento de las importaciones desde la región. A nivel de países, es probable que ello genere oportunidades nuevas de forma variada. Los países con las mayores razones entre las exportaciones destinadas para abastecer la demanda final china y las destinadas para las exportaciones brutas chinas son Brasil y Argentina, debido a la especialización agrícola de ambos países y, en el caso de Brasil, debido también a la mayor participación de minería y servicios en las exportaciones de valor agregado. Colombia y México también registran razones elevadas, aunque más bajas que las de Brasil y Argentina, debido a su especialización en minería y servicios. Los países con las tasas más bajas son Costa Rica y Chile, dada

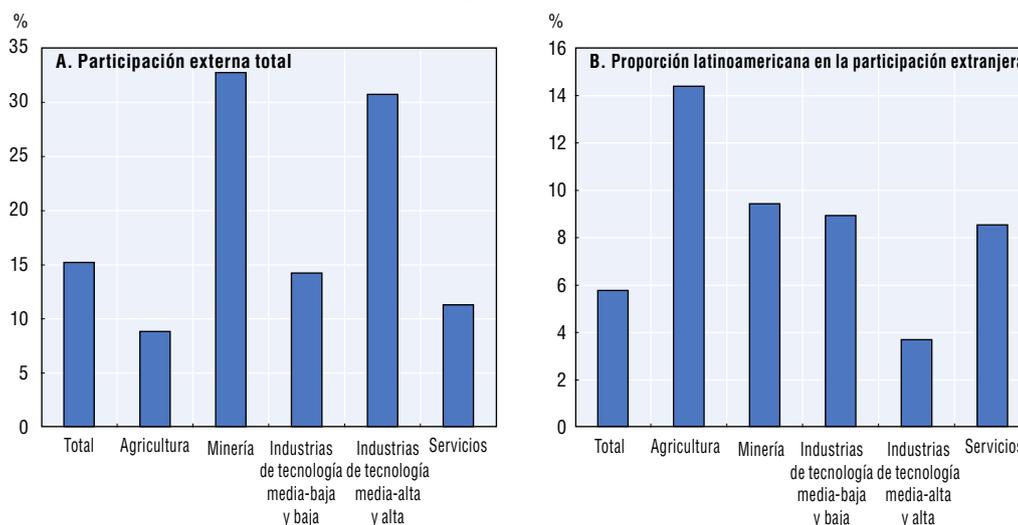
la importancia de las manufacturas (que incluyen metales básicos) en sus relaciones comerciales con China.

La participación de América Latina en el valor agregado extranjero de la demanda final china es baja, a pesar de haber aumentado recientemente, incrementándose de un 2% en 2000 a un 6% en 2011. Asia es la principal fuente de origen del valor agregado importado en la demanda final china, con una proporción del 37% en 2011; le sigue el Resto del Mundo, con un porcentaje del 30%. La contribución del valor agregado regional está muy concentrada en Brasil, que en 2011 representaba el 55% del total (seguido de Chile, México y Argentina, con porcentajes del 18%, 13%, y 8% , respectivamente).

Los sectores de la demanda nacional china con la mayor proporción de valor agregado extranjero son las industrias de tecnologías media-alta y alta, y la minería, mientras que los sectores con la menor proporción son la agricultura, las industrias de tecnologías media-baja y baja, y los servicios. Estas proporciones están estrechamente ligadas al grado de apertura de cada sector, no solo del comercio de los productos finales, sino también del comercio de insumos intermedios utilizados en la fabricación de los productos finales. Por consiguiente, los sectores con las proporciones más bajas podrán ofrecer, en el futuro, oportunidades de producción y abastecimiento todavía no explotadas, siempre y cuando se bajen los aranceles y las barreras regulatorias chinas en esos sectores. Esto concierne de manera especial a ALC, ya que su participación en el valor agregado extranjero en la demanda final es más elevada precisamente en los sectores de la agricultura y los servicios, y más bajo en las industrias de alta tecnología. Esto es válido independientemente de que la demanda final se clasifique por sectores de demanda final o por “sectores fuente”.

Gráfico 4.13. Proporción de valor agregado extranjero en la demanda final china por industrias, 2011

(en porcentajes)



Fuente: Cálculos de OCDE/CAF/CEPAL a partir de la base de datos TiVA de OCDE/OMC, 2015.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933303094>

El sector en el que América Latina tiene una ventaja comparativa mayor que las demás regiones para satisfacer la demanda final china es la agricultura (gráfico 4.13). Ello confiere a la región una posición privilegiada para beneficiarse de una posible mayor apertura en este sector, así como del proceso de reequilibrio de este país y de la creciente demanda de alimentos de mejor calidad, abordada en el capítulo 5. En cuanto a la distribución entre países del valor agregado latinoamericano en la demanda final china en materia de agricultura, Brasil ostenta el mayor porcentaje, un 66%, seguido de Argentina, Chile y México, con 21%, 7%, y 5%, respectivamente. Así pues, Brasil y

Argentina son los países que experimentarían más directamente el impacto de los cambios mencionados anteriormente, así como los efectos de cualquier variación en el desempeño del sector agrícola chino.

A la luz de la posible futura importancia para América Latina del proceso de reequilibrio de China, es importante mirar más allá del valor agregado en la demanda final china y abordar el valor agregado latinoamericano en el consumo final chino. La composición por sectores de este valor agregado sigue el mismo patrón que en la demanda final china, con una notable diferencia: la proporción más amplia de la agricultura en el consumo final. Esta diferencia también tiene consecuencias en la distribución del valor agregado latinoamericano entre los países de la región. En esta distribución, Brasil registra el porcentaje más elevado (60%), seguido de Argentina (13%), Chile (12%) y México (11%).

Realidad cambiante en el contexto de las CGV

Las cadenas globales de valor (CGV), que son el resultado de la fragmentación de la producción de bienes y servicios en distintas etapas que se llevan a cabo en distintos países, han transformado la producción y el comercio mundiales en las últimas décadas, debido a los decrecientes costos de transporte, los avances en TIC y la liberalización del comercio. Las CGV son esencialmente dirigidas por empresas multinacionales y representan aproximadamente el 80% del comercio mundial (AfDB/OCDE/PNUD/CEPA, 2013). Una consecuencia de lo anterior es que el comercio de bienes intermedios se ha vuelto cada vez más importante.

Esta reorganización de la producción introdujo nuevas oportunidades y desafíos para las economías en desarrollo a la hora de participar en estas cadenas de valor. Ahora los países pueden especializarse en tareas o segmentos específicos de las cadenas de producción, en vez de tener que construir toda la cadena de suministro en casa desde cero. Esto hace posible la participación en nuevas industrias y proporciona acceso a nuevos mercados a través de las redes de distribución de las multinacionales (Baldwin, 2012). La emergencia de nuevos segmentos dentro de las cadenas globales o regionales de valor puede suponer, asimismo, una oportunidad para la diversificación de las exportaciones (BID, 2014). Pero las CGV también plantean riesgos, dado que el comercio dentro de ellas puede ser más volátil, debido a la necesidad de adaptarse constantemente a las condiciones cambiantes del mercado y a las estrictas exigencias de los compradores. Por otra parte, la participación en estas operaciones cada vez más sensibles al tiempo, requiere una infraestructura logística apropiada, servicios especializados y una rápida gestión aduanera. Tales factores pueden limitar el acceso a las CGV a países y regiones que carezcan de dichos elementos.

La creciente fragmentación geográfica de la producción complica la medición de las actividades comerciales. El hecho de que los bienes intermedios suelen cruzar muchas veces las fronteras internacionales antes de su ensamblaje final genera duplicaciones en las estadísticas comerciales y reduce la precisión de estas para identificar el comercio que ocurre dentro de las CGV. Para resolver esta cuestión de doble contabilización, se pueden utilizar matrices insumo-producto interregionales o entre varios países, a fin de hacer una identificación correcta de los flujos comerciales internacionales en términos de valor agregado. Estos cuadros capturan los lazos productivos entre países y separan las contribuciones extranjeras al valor agregado de las domésticas. Además, esta metodología permite analizar la contribución del sector de los servicios, que juega un papel cada vez más importante en el comercio en las CGV (Duran y Zaclicever, 2013).

Esta sección analiza las tendencias generales de la participación de América Latina y China en las CGV. Concretamente, explora los lazos productivos bilaterales entre ambas regiones. Además, investiga hasta qué punto las CGV ofrecen a los países latinoamericanos verdaderas oportunidades para diversificar sus exportaciones – sobre todo en el sector de los servicios – y analiza si la participación en las CGV con China

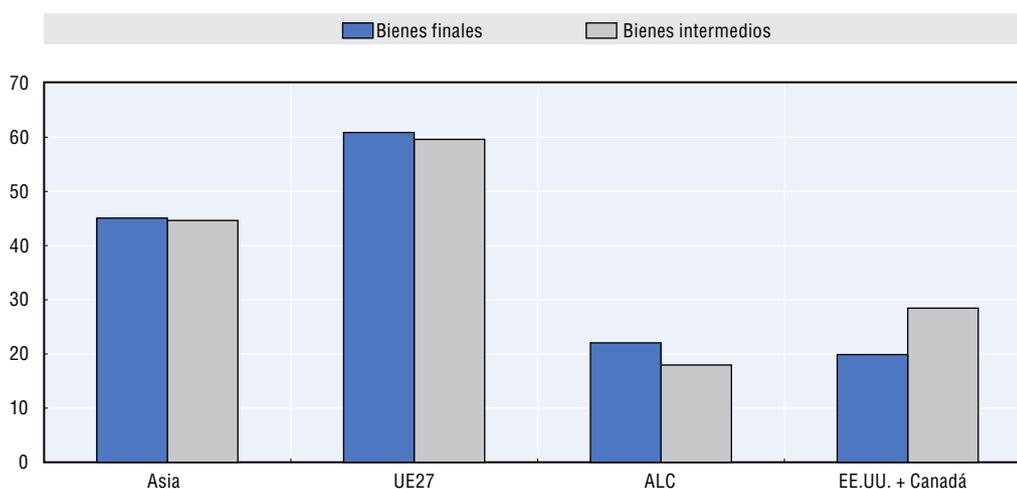
proporcionan mayores oportunidades que con otras regiones⁷. La sección termina estudiando el modo de maximizar los beneficios procedentes de los vínculos comerciales con China, a la vez que se minimizan los riesgos y se aprovechan las oportunidades de diversificación.

La lenta integración de América Latina en las cadenas regionales y globales de valor

La integración regional varía considerablemente de una región a otra y está fuertemente ligada a la especialización económica y a la complementariedad comercial, con diferentes grados de comercio en bienes intermedios y finales. Mientras que América del Norte, Asia y Europa están altamente integrados a través del comercio de bienes intermedios, otras regiones como el Sur de Asia están sobre todo integradas en los productos finales. Oriente Medio y África del Norte, África Occidental y Central, y el Sudeste Asiático muestran crecientes niveles de integración en cadenas de valor que se extienden más allá de sus regiones. La dinámica del comercio intermedio entre regiones también parece estar cambiando. Las pruebas más recientes sugieren que América del Norte y la Unión Europea están perdiendo importancia como fuentes de insumos intermedios para países en desarrollo, mientras se refuerzan los lazos entre los países africanos, latinoamericanos y del Centro y el Este de Asia (Kowalski et al., 2015).

Con la salvedad de México, casi todos los países latinoamericanos permanecen en la periferia de la actividad de las CGV. Las CGV, tal como lo muestra la dinámica del comercio intermedio y de los flujos de IED integrados verticalmente, están ampliamente organizadas en torno a tres centros regionales: “fábrica América del Norte” “fábrica Asia” y “fábrica Europa” (BID, 2014). Entre 2000 y 2011, estas regiones han registrado fuertes aumentos en el comercio de bienes intermedios, con una tasa de crecimiento promedio anual del 7.8%. Buena parte de este comercio tiene lugar a escala intrarregional. Con excepción de México, que está bien integrado en la región del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), en América Latina la proporción del comercio intrarregional y sus tasas de crecimiento en bienes intermedios y finales son bajas, pese a que la integración en los bienes finales es considerablemente más elevada (gráfico 4.14). Este nivel de integración intrarregional es bajo en comparación con el de otras regiones consideradas, lo cual pone de relieve las limitaciones de los esfuerzos actuales de impulsar la integración regional. Además, este nivel bajo de integración y el hecho de que sea más bajo en los bienes intermedios que en los finales, muestra la participación limitada en ALC de las CGV, concretamente la escasez de cadenas regionales de valor.

Gráfico 4.14. Proporción del comercio intrarregional en los bienes intermedios y finales, regiones seleccionadas, 2011



Fuente: Cálculos de OCDE/CAF/CEPAL basados en Naciones Unidas, United Nations Commodity Trade Statistics Database (Comtrade), <http://comtrade.un.org/>.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933303101>

Los indicadores de participación en las CGV se han convertido en una medida estándar de la inserción de los países en las cadenas globales y regionales de valor. Estos reflejan los bienes intermedios importados que son incorporados en las exportaciones de un país (participación hacia atrás), así como los bienes intermedios exportados del país e incorporados en las exportaciones de otros países (participación hacia adelante) (Bohn et al., 2015). Ambas se miden como proporción de las exportaciones brutas. La participación hacia atrás tiende a ser más alta, generalmente, en países con mayores proporciones de manufacturas en su PIB. Los mercados domésticos más grandes están asociados a una participación hacia atrás más baja – porque poseen más capacidades domésticas para abastecerse de insumos – y una participación hacia adelante más amplia (OCDE, 2013). Por otra parte, estudios recientes muestran que una participación hacia atrás más fuerte se relaciona positivamente con la diversificación, el crecimiento de la productividad y el cambio estructural positivo (Rieländer y Traore, 2015; AfDB/OCDE/PNUD/CEPA, 2013). Así pues, la ubicación de un país en la parte inicial de una cadena de valor (aguas arriba), como proveedor de insumos primarios, ofrece oportunidades distintas a las que ofrece la ubicación en una sección más adelantada en estas que integra los insumos en los bienes finales (aguas abajo).

Una investigación reciente que analiza los ejes impulsores de la participación en las CGV realza el considerable impacto de factores exógenos (como la distancia a los centros manufactureros de Alemania, Japón y Estados Unidos, la proporción de manufacturas en el PIB y el tamaño del mercado), en comparación con factores relacionados con las políticas (Kowalski et al., 2015). La distancia a los centros manufactureros tiene un impacto más negativo en el abastecimiento de bienes intermedios que en el comercio de bienes finales. De los cuatro países latinoamericanos considerados (Argentina, Brasil, Chile y México), solo México cumple con el nivel de integración esperado, dadas sus características estructurales. El análisis sugiere que muchos países latinoamericanos se enfrentan a obstáculos concretos para ampliar su participación en las CGV, como la especialización económica en industrias menos fragmentadas que la manufacturera o la distancia y los cuellos de botella logísticos o de infraestructura.

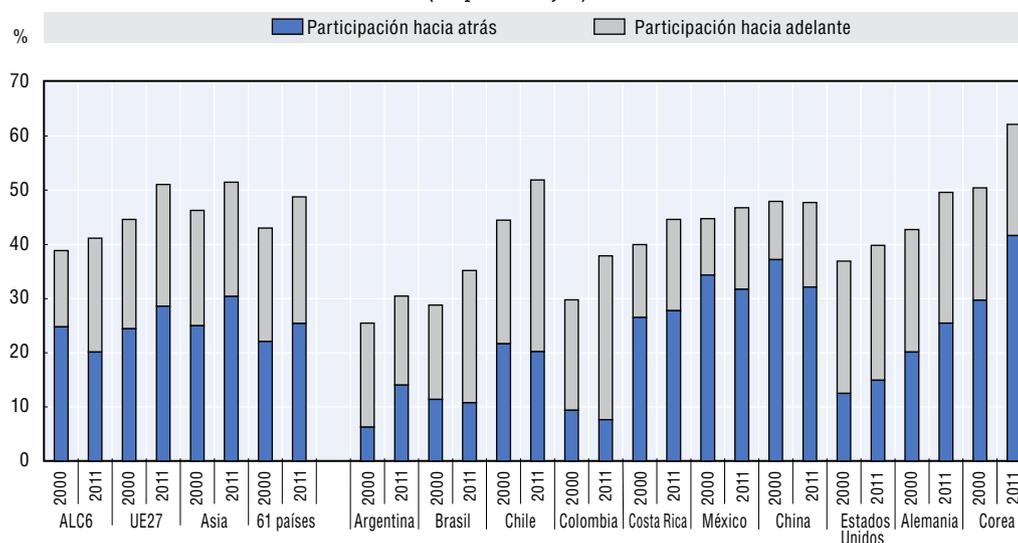
La participación de América Latina en las CGV es notablemente más baja que la de otras regiones como la Unión Europea y Asia, debido esencialmente a una menor magnitud del componente de la participación en las CGV que corresponde a los encadenamientos hacia atrás (gráfico 4.15)⁸. En 2011, la proporción de valor agregado extranjero en las exportaciones brutas era del 20% en América Latina (6 países), frente al 30%, aproximadamente, en la Unión Europea y Asia. Sin embargo, el nivel de participación hacia atrás de América Latina está fuertemente influenciado por México, muy integrado en la región TLCAN (especialmente con Estados Unidos en el sector automotriz y en el electrónico). Si se excluye a México, la participación hacia atrás de la región alcanza el 13% de sus exportaciones brutas.

La composición geográfica del componente de la participación en las CGV que corresponde a los encadenamientos hacia adelante también indica una integración intrarregional muy baja en América Latina. A nivel agregado (6 países), solo el 9% del valor agregado regional incluido en las exportaciones de terceros países se incorporó en las exportaciones latinoamericanas de 2011. Ahora bien, existen grandes diferencias entre países y sectores (gráfico 4.18A). Argentina y Colombia tienen grandes proporciones de sus encadenamientos hacia adelante compuestos por la dimensión intrarregional (17% y 14%, respectivamente, en 2011), mientras que México tiene en esta dimensión una participación muy pequeña (3% en 2011). En términos de sectores, las industrias de tecnologías media-alta y alta tienen más participación intrarregional hacia adelante que el resto. La participación hacia adelante de China, en cambio, se concentra en su propia región (que representó el 40% del total en 2011; seguida por la Unión Europea, con un 28%), ya que este país está firmemente integrado en la “fábrica Asia”.

Sin embargo, los agregados regionales ocultan una gran heterogeneidad entre los países, debida, fundamentalmente, a cuestiones estructurales como la proporción de

manufacturas en las exportaciones y el tamaño del mercado. Los países con mercados más grandes, así como aquellos más especializados en agricultura, minería y servicios, tienden a registrar niveles más bajos de participación hacia atrás (ya que no necesitan importar tantos insumos intermedios) y niveles más altos de participación hacia adelante, lo cual indica una posición aguas arriba en las cadenas globales de valor. Es el caso de Brasil, Colombia y Chile. En cambio, los países con una mayor integración en actividades manufactureras, como México y Costa Rica, exhiben niveles más elevados de participación hacia atrás (en torno a un 32% y un 28% de las exportaciones brutas, respectivamente, en 2011), ya que la producción tiende a estar más fragmentada en distintas etapas en los sectores manufactureros. El caso de Argentina es relativamente único, ya que presenta niveles relativamente bajos tanto de participación hacia adelante como hacia atrás⁹ China registra una fuerte participación hacia atrás (el 32% de las exportaciones brutas en 2011), pese al gran tamaño de su mercado.

Gráfico 4.15. Participación hacia atrás y hacia adelante en las CGV en regiones y países seleccionados, 2000 y 2011
(en porcentajes)



Nota: Los indicadores regionales se computaron agregando los datos de los países que constituyen cada grupo.

Fuente: Cálculos de OCDE/CAF/CEPAL a partir de la base de datos TIVA de OCDE/OMC, 2015.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933303111>

La tendencia general hacia la creciente fragmentación internacional de la producción es evidente en el crecimiento de los indicadores de participación en las CGV entre 2000 y 2011 (gráfico 4.15). En la mayoría de los países considerados aquí, el índice de participación total (esto es, la suma de los componentes hacia adelante y hacia atrás) aumentó durante este periodo. En el caso de Corea, el aumento fue exclusivamente debido a la participación hacia atrás (que alcanzó en torno al 42% de las exportaciones brutas en 2011). En China, el índice de participación total permaneció prácticamente intacto, pero el grado de integración hacia atrás se redujo considerablemente (de un 37% a un 32%), mientras que la participación hacia adelante aumentó (de un 11% a un 16% aproximadamente). En cuanto a los países de ALC, Brasil, Chile, Colombia y México muestran un gran incremento de su participación hacia adelante y una disminución de su participación hacia atrás. En Argentina, sucedió lo contrario.

Direcciones y grados de integración de los países latinoamericanos¹⁰

Los países latinoamericanos muestran diversos grados de integración entre sí y con sus socios comerciales. La composición de las exportaciones intermedias por región de destino revela diferencias importantes entre dichos países, las cuales se traducen

en diferentes tipos de inserción en las CGV (gráfico 4.16A)¹¹. Brasil y Chile tienen lazos particularmente fuertes con China y el resto de Asia como destinos de sus exportaciones intermedias, que están altamente concentradas en productos mineros y metales básicos (con una proporción mayor de los primeros en el caso de Brasil y de los segundos en el caso de Chile)¹². Estos productos representan, además, un elevado porcentaje de las exportaciones brasileñas y chilenas a Estados Unidos y Canadá, y a la Unión Europea.

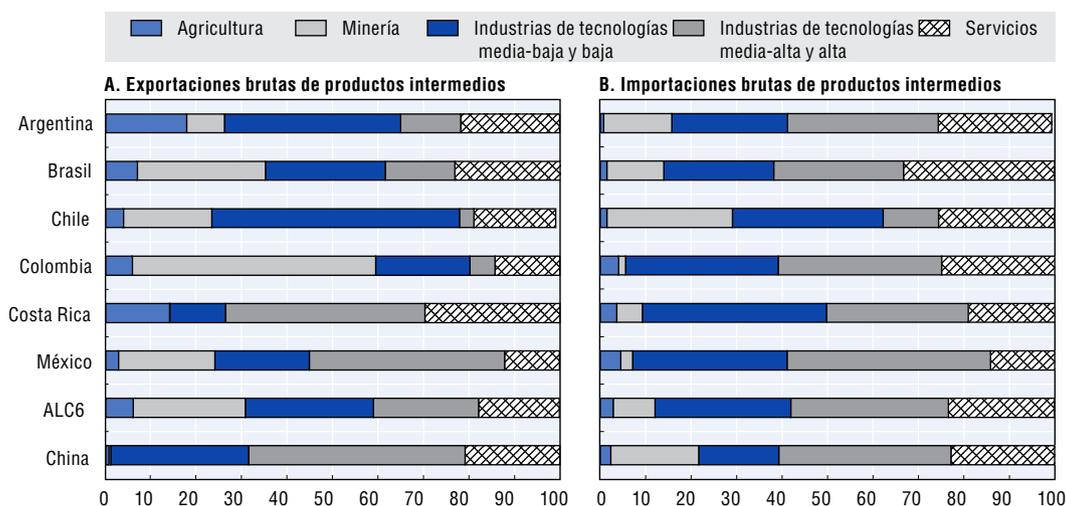
En Argentina, las exportaciones intermedias se concentran en la agricultura y los productos alimenticios. Son vendidos principalmente a otros países latinoamericanos y al resto del mundo, si bien China representa también una proporción considerable de las exportaciones intermedias agrícolas. Los principales bienes intermedios exportados a Estados Unidos y Canadá son metales básicos y productos mineros, mientras que la mayor parte de las exportaciones intermedias a la Unión Europea son productos agrícolas y alimenticios.

Colombia, Costa Rica y México están más integrados con Estados Unidos y, hasta cierto punto, con la Unión Europea. La mayoría de las exportaciones intermedias de Colombia, productos mineros principalmente, se venden a Estados Unidos, que es también el principal destino para las exportaciones intermedias mexicanas, concentradas en el sector automotriz y en el electrónico. Las exportaciones intermedias de Costa Rica se concentran en el sector electrónico y su principal mercado de destino es China, seguida de Estados Unidos (que también es el principal destino para los productos agrícolas, junto con la Unión Europea).

Dentro de América Latina, el comercio intermedio entre Argentina y Brasil es digno de mención, ya que refleja la integración a través del MERCOSUR. En 2011, Brasil era el origen de un tercio de los bienes intermedios de tecnología media-alta y alta importados por Argentina y daba cuenta de una proporción notable de otras importaciones intermedias (sobre todo, productos mineros y manufacturas basadas en recursos naturales). En cambio, Argentina no es para Brasil una gran fuente de bienes intermedios, a diferencia de Estados Unidos y la Unión Europea. Estas dos regiones son importantes fuentes de bienes intermedios para los seis países latinoamericanos considerados, pero Estados Unidos lo es en una proporción mucho mayor para México, Costa Rica y en menor medida Colombia. América Latina se abastece de una proporción considerable de sus bienes intermedios en China, sobre todo los de tecnología alta¹³. Los seis países latinoamericanos incluidos en la base de datos muestran un fuerte incremento de la proporción china en las importaciones de bienes intermedios a partir de 2000, si bien es cierto que esa proporción partía de un valor bajo.

La importancia y la composición por productos de la participación hacia atrás – esto es, el contenido extranjero de las exportaciones brutas – dependen en gran manera de la especialización comercial de cada economía. En América Latina (seis países), la mayor parte de la participación hacia atrás se concentra en las industrias de tecnologías media-alta y alta (el 58% del total en 2011, equivalente al 12% de las exportaciones brutas totales). Los principales orígenes de esta participación son Estados Unidos y Asia, con una pequeña proporción que proviene de la región misma (gráfico 4.17). Sin embargo, hay diferencias notables de un país a otro. Para Argentina, cuya participación hacia atrás se concentra en las industrias de tecnologías media-baja y baja, y media-alta y alta, la región latinoamericana representa una proporción considerable del contenido extranjero de las exportaciones de dichos sectores (un 28% y un 36%, respectivamente, en 2011). El otro gran abastecedor de insumos importados para las exportaciones argentinas es el resto del mundo, con proporciones mayores que América Latina en todos los sectores (en particular, agricultura y minería), excepto en las industrias de tecnologías media-alta y alta. La proporción de China en el valor agregado extranjero contenido en todas las exportaciones de Argentina representa solo el 6% y el contenido en sus exportaciones de tecnologías media-alta y alta, en torno al 8%, si bien ambas han aumentado considerablemente desde 2000 (un 1.4% y un 1.6%, respectivamente).

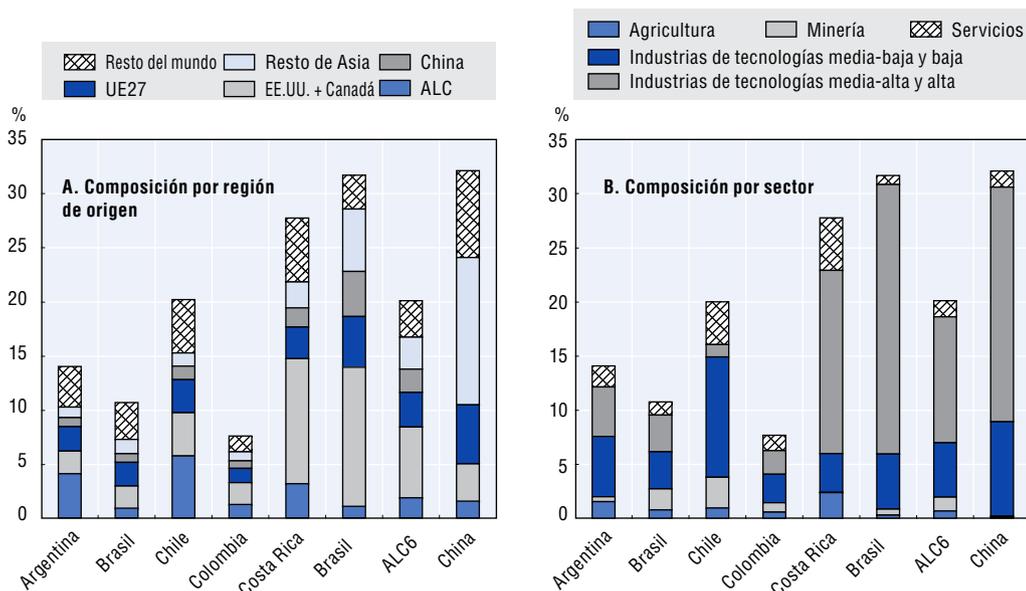
Gráfico 4.16. El comercio de bienes intermedios en América Latina y China, composición por sector, 2011
(en porcentajes)



Fuente: Cálculos de OCDE/CAF/CEPAL a partir de la base de datos TIVA de OCDE/OMC, 2015.
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933303124>

La participación hacia atrás de México y Costa Rica está esencialmente concentrada en las industrias de tecnologías media-alta y alta (en torno a un 80% y un 60% del total, respectivamente, en 2011) y su origen principal es Estados Unidos. No obstante, cabe señalar el crecimiento de la participación hacia atrás desde China a México, sobre todo para este mismo grupo de industrias (de un 1.3% en 2000 a un 15% aproximadamente en 2011). En Brasil y Colombia, países que tienen una participación hacia atrás menor que la de los otros cuatro países latinoamericanos, también se registró un crecimiento de la proporción de China como origen de estos encadenamientos productivos.

Gráfico 4.17. Participación hacia atrás en las CGV en América Latina y China, 2011
(en porcentajes de las exportaciones totales brutas)

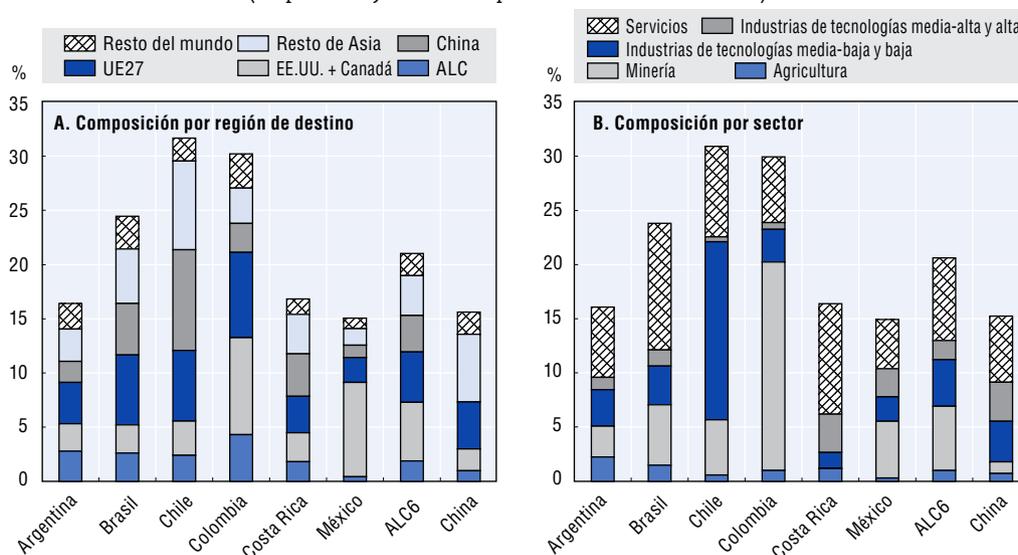


Fuente: Cálculos de OCDE/CAF/CEPAL a partir de la base de datos TIVA de OCDE/OMC, 2015.
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933303138>

Los seis países latinoamericanos también muestran diferencias significativas en cuanto al nivel y a la composición de su participación hacia adelante (gráfico 4.18). Como proporción de las exportaciones brutas, la participación hacia adelante tiende a ser más importante en los países especializados en recursos naturales como Chile, Colombia y Brasil (32%, 30% y 24%, respectivamente, en 2011) y más baja en países con una mayor proporción de manufacturas no basadas en recursos naturales en sus exportaciones, como México y Costa Rica (15% y 17%, respectivamente, en 2011). La especialización en recursos naturales, sin embargo, no implica necesariamente un alto nivel de participación hacia adelante, como demuestra Argentina (donde dicho nivel alcanzó solo un 16.4% de las exportaciones brutas en 2011). De estos resultados se desprende también que el grado de participación hacia adelante es menos dependiente del tamaño del mercado nacional.

Gráfico 4.18. Participación hacia adelante en las CGV en América Latina y China, 2011

(en porcentajes de las exportaciones brutas totales)



Fuente: Cálculos de OCDE/CAF/CEPAL a partir de la base de datos TiVA de OCDE/OMC, 2015.
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933303140>

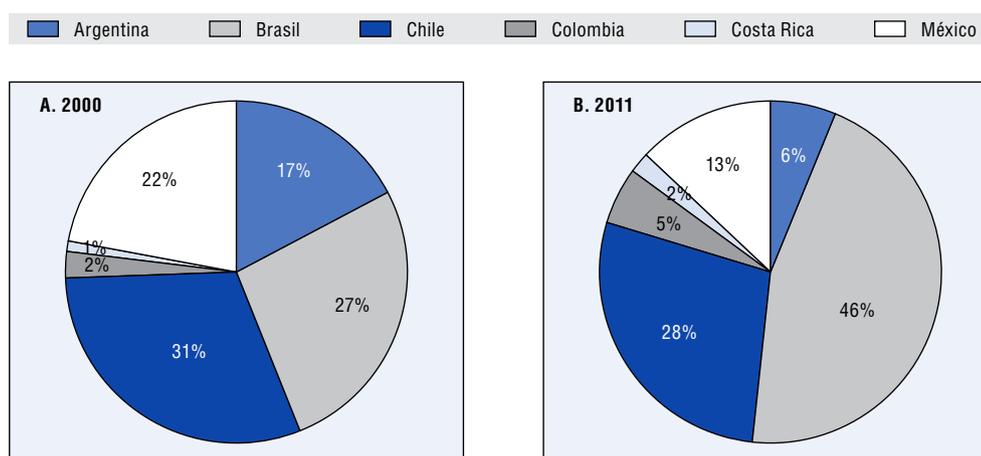
La composición por sectores de la participación hacia adelante varía entre países. En Argentina, Brasil y Costa Rica, los servicios representan la mayor proporción de este tipo de participación¹⁴. Dentro de estos, los servicios empresariales tienen una participación importante, al igual que los servicios más tradicionales (comercio al por mayor y al por menor, y transportes y almacenamiento). El sector minero predomina en la participación hacia adelante colombiana y, en menor medida, en la mexicana, y también registra una proporción notable en el caso de Brasil. En Chile, son las manufacturas de tecnologías media-baja y baja (basadas en recursos naturales) las que ostentan el más alto grado de participación hacia adelante, especialmente los metales básicos.

Articulaciones entre China y América Latina de las cadenas globales de valor

En términos generales, las relaciones comerciales en bienes y servicios intermedios entre América Latina y China están creciendo rápidamente, pero presentan variaciones considerables según los países. Los seis países latinoamericanos considerados no figuran entre los primeros destinos para las exportaciones intermedias chinas, pese al aumento significativo observado desde 2000. América Latina también registra una

proporción baja como origen de las importaciones intermedias de China (con excepción de los productos agrícolas). Dentro de la limitada – pero creciente – integración, el grado de participación hacia atrás con China varía considerablemente de un país a otro. Brasil es el país de la región que más cantidad de insumos aporta a las exportaciones chinas; en 2011 esa cantidad equivalía casi a la mitad del valor agregado incorporado a esas exportaciones. Chile representaba aproximadamente un cuarto de dicho valor agregado; y México, Argentina, Colombia y Costa Rica, el 25% restante (gráfico 4.19).

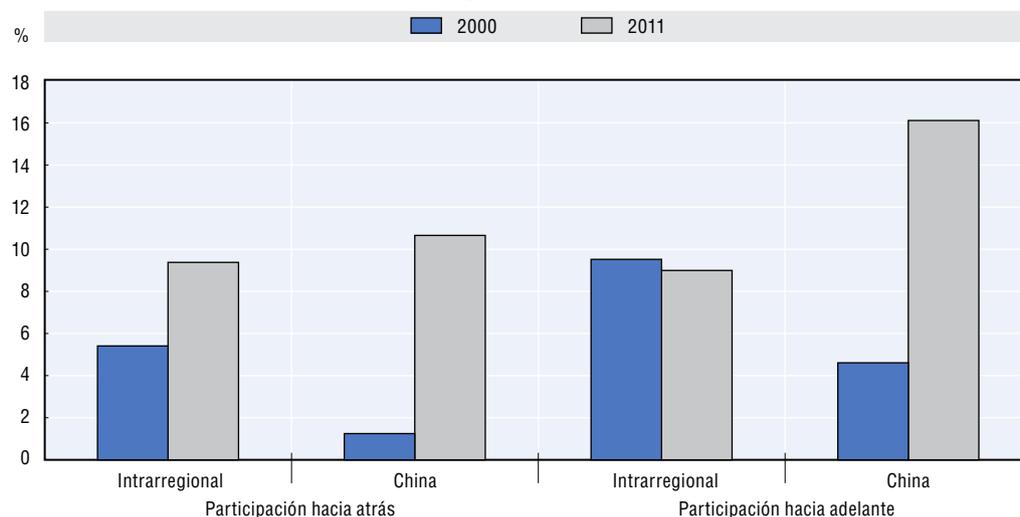
Gráfico 4.19. Proporción de cada país en la participación hacia atrás de China con América Latina, 2000 y 2011
(en porcentajes)



Fuente: Cálculos de OCDE/CAF/CEPAL a partir de la base de datos TiVA de OCDE/OMC, 2015.
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933303153>

América Latina incorpora una mayor proporción de importaciones chinas en sus exportaciones que las importaciones desde Latinoamérica que incorpora China en sus exportaciones. Este patrón se repite en todos los grupos de productos. La proporción de las exportaciones chinas incorporadas en las exportaciones latinoamericanas asciende a más del doble de la proporción de exportaciones latinoamericanas incorporadas en exportaciones desde China. Aproximadamente el 6% de la participación hacia adelante de China (esto es, el 6% de las exportaciones chinas totales de valor agregado incorporado en las exportaciones a terceros países) corresponde a América Latina, mientras que la participación hacia adelante de América Latina con China representa el 16% de la participación total hacia adelante de la región (esto es, el 16% del valor agregado regional integrado en las exportaciones de terceros países se incorpora en exportaciones chinas). Las cifras respectivas en 2000 eran del 3% y en torno al 5%. Como ya se ha dicho, la participación hacia adelante de China se concentra en la región asiática, mientras que la de América Latina se encuentra repartida en diferentes regiones (con una participación intrarregional baja). Así, las participaciones en las CGV de la región con China han adquirido incluso mayor importancia que las intrarregionales (gráfico 4.20). Esta dinámica demuestra la importancia de reforzar la inserción de las empresas latinoamericanas en las CGV y de penetrar nichos de mayor valor agregado dentro de las cadenas de valor chinas. Las lecciones a nivel de empresa, sobre todo desde la perspectiva de “aprender haciendo” a escala regional, son bastante pertinentes para fomentar el avance en estas áreas (ver recuadro 4.5.)

Gráfico 4.20. Participación intrarregional y de China en las articulaciones latinoamericanas en las CGV, 2000 y 2011
(en porcentajes)



Fuente: Cálculos de OCDE/CAF/CEPAL a partir de la base de datos TiVA de OCDE/OMC, 2015.
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933303166>

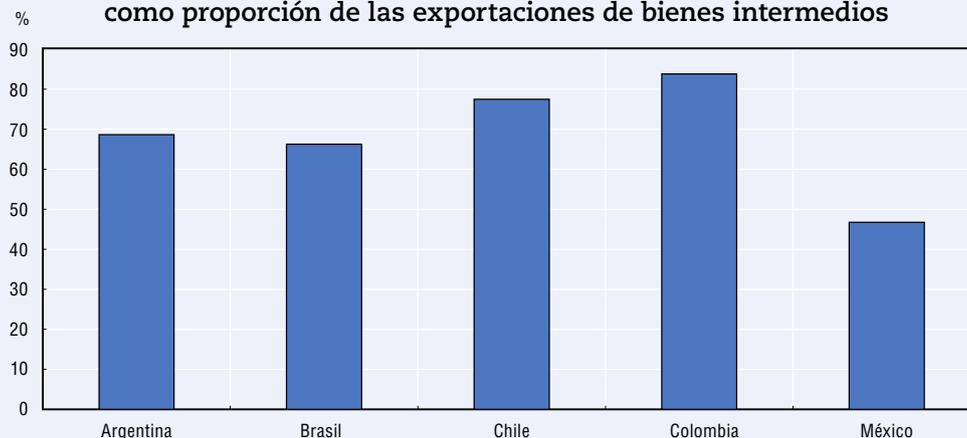
Recuadro 4.5. Participación en las articulaciones productivas internacionales: Lecciones de algunos estudios de casos¹⁵

Las articulaciones productivas de América Latina con China están basadas fundamentalmente en las exportaciones de productos intensivos en recursos naturales. Por ejemplo, utilizando la base de datos TiVA de la OCDE-OMC para el año 2011, el gráfico 4.21 muestra las exportaciones agrícolas, mineras y de metales básicos a China para un grupo de países latinoamericanos, como proporción de las exportaciones totales de bienes intermedios (un indicador de las articulaciones productivas internacionales). No es sorprendente que dichas proporciones sobrepasen el 60% en todos los casos, excepto en el de México, cuyo porcentaje no deja de ser relativamente elevado (46%). Estos patrones en las articulaciones productivas latinoamericanas con China, basadas en recursos naturales o en productos que hacen un uso intensivo de estos, son similares en lo que respecta a otros países asiáticos. En efecto, estos datos reflejan la participación tradicional de los países latinoamericanos durante décadas en algunas redes internacionales de producción: fundamentalmente, en calidad de abastecedores de materias primas e insumos básicos, pero, sobre todo, incapaces de sacar provecho del reciente auge de la fragmentación en la producción, en virtud de la cual los productos previamente fabricados en un país son fragmentados y coproducidos en muchas partes del mundo.

Si bien el comercio de materias primas a cambio de manufacturas seguirá dominando la relación entre América Latina y China, no es inconcebible pensar que la creciente fragmentación internacional de la producción pueda abrir algunas puertas a los países latinoamericanos para que participen en ciertos segmentos de las cadenas de suministro en los que no estaban involucrados en el pasado. La pregunta es qué factores hay que abordar para mejorar la probabilidad de que América Latina se una a esas redes globales de producción. El estudio de algunos casos proporciona respuestas perspicaces.

Recuadro 4.5. Participación en las articulaciones productivas internacionales: Lecciones de algunos estudios de casos¹⁵ (cont.)

Gráfico 4.21. Exportaciones agrícolas, mineras y de metales básicos a China, como proporción de las exportaciones de bienes intermedios



Fuente: Cálculos de OCDE/CAF/CEPAL a partir de la base de datos TIVA de OCDE/OMC, 2015.

StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933303170>

Los estudios de caso se desarrollaron como parte de un proyecto de investigación publicado en BID (2014) sobre 10 empresas en 5 países de América Latina que lograron insertarse con éxito en las cadenas mundiales de valor¹⁶. Las cadenas de suministro no estaban centradas en los países asiáticos; sin embargo, las lecciones que emanan de estos casos son susceptibles de aplicarse a las articulaciones productivas en general, incluyendo las articulaciones con Asia. Aunque cada caso tiene sus propias particularidades, se encontraron características similares entre las empresas que participaban en estas redes. Dos de ellas son especialmente importantes por lo que revelan sobre desafíos e implicaciones políticas.

1) Exposición previa a las prácticas y/o mercados internacionales

Una de las similitudes más notables observada en todos los casos fue la existencia de una experiencia empresarial internacional previa. En general, el director, el CEO, o el propietario de la empresa habían estado expuestos a prácticas y/o mercados internacionales incluso antes de que se creara la empresa. Esto revela un desafío muy habitual en el acceso a las redes globales de producción: la falta de información. Por lo general, en las CGV, los proveedores tienen que adaptar su producción a los requisitos de los compradores individuales, mientras que los compradores deben transmitir esta información a los proveedores y asegurarse de que son capaces de entregar el producto con las especificaciones correctas. En otras palabras, se requiere una gran cantidad de información para que haya un emparejamiento entre un comprador y un proveedor en una cadena de suministro y la falta de información puede fácilmente marginar a proveedores potenciales y hacer que los compradores acaben apoyándose en solo unos pocos proveedores conocidos. La exposición a las prácticas internacionales puede facilitar el acceso a la información, lo cual explica por qué la evidencia de experiencia internacional previa era tan generalizada en los casos exitosos analizados.

¿Qué tipo de políticas pueden abordar este problema de la falta de información? En general, los gobiernos deberían crear entornos que faciliten los intercambios de información entre los actores de las cadenas de suministro. Podrían proponerse programas de coaching en los cuales un grupo de exportadores potenciales se reúne con empresas que han tenido éxito en los mercados internacionales.

Recuadro 4.5. Participación en las articulaciones productivas internacionales: Lecciones de algunos estudios de casos¹⁵(cont.)

El gobierno podría, asimismo, organizar intercambios en los que empleados actuales o jubilados de los compradores internacionales pueden contribuir a cerrar las brechas de información. Otro enfoque consistiría en que representantes de las empresas locales visiten las instalaciones de las internacionales. Algunas brechas de información pueden colmarse mejorando la visibilidad mediante la obtención de certificaciones. Las empresas internacionales juzgan a los proveedores potenciales según el cumplimiento de estándares relevantes en sus respectivas cadenas de suministro. El sector público podría ayudar fomentando la creación de agencias locales de certificación, o en el desarrollo y la administración de sellos de calidad.

2) Las empresas apalancaron recursos y colaboraron con pares para afrontar dificultades comunes

La evidencia de los estudios de caso reveló que los proveedores con éxito en América Latina se integraban en una red internacional de producción coordinándose con empresas pares, y raras veces por sus propios medios. Esto refleja otra característica de muchas empresas latinoamericanas: la falta de capacidad apropiada para cumplir con todos los estándares exigidos por los compradores internacionales. Según esto, los casos de estudio exitosos tendían a apalancar recursos con otras empresas, sobre todo con el fin de adquirir ciertas capacidades, abordar barreras comunes o cubrir costos fijos de actividades, como la participación en ferias comerciales internacionales.

Esto implica que otro de los posibles ámbitos de intervención pública sería la creación de mecanismos para la cooperación entre empresas, como por ejemplo, las asociaciones empresariales. Dado que algunas de las asociaciones empresariales existentes son débiles o están diseñadas para la captura de rentas, los gobiernos podrían apoyar a los sectores que deseen mejorar su organización o contribuir a crear asociaciones nuevas cuando los intereses comunes traspasen los límites sectoriales.

Los gobiernos también pueden apoyar la consolidación de empresas interesadas, como una manera de complementar sus capacidades. Los programas diseñados por el gobierno para fusiones y adquisiciones, por ejemplo, pueden ser útiles para estimular a las empresas a crecer, y para que adquieran capacidades más rápidamente. Por último, la evidencia muestra que, en algunos casos, los proveedores latinoamericanos necesitaban importar insumos de alta calidad provenientes de países vecinos para complementar su producción. Complementar las habilidades de un proveedor con las habilidades y capacidades de los proveedores en otros países implica mantener bajos niveles de protección comercial en casa.

Las acciones para hacer frente a todos los elementos mencionados previamente deben formar parte de una agenda más amplia, que aborde también otros desafíos de la región más habitualmente citados, por ejemplo, la falta de una infraestructura de transportes y logística adecuada.

Fuente: BID, 2014.

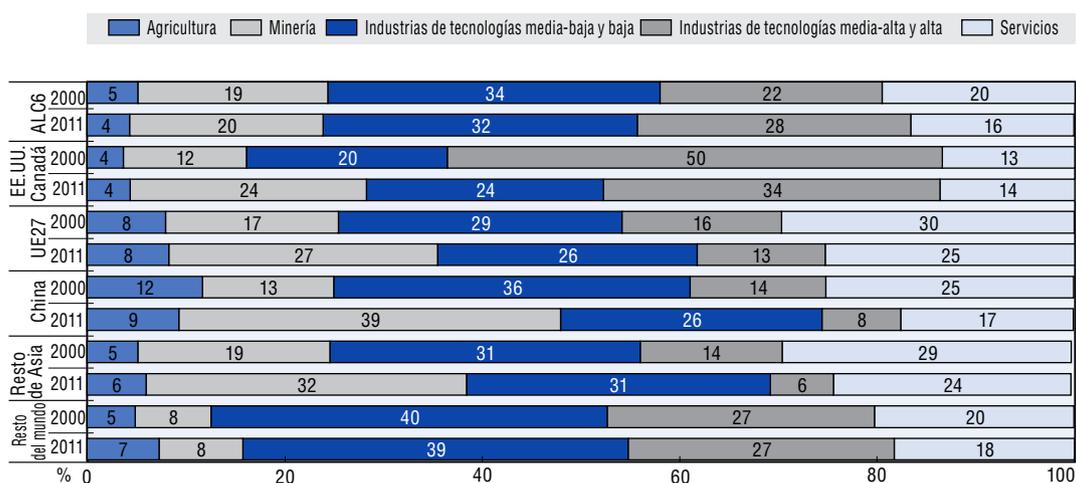
¿Ofrecen las CGV con China oportunidades distintas para la diversificación en los países latinoamericanos?

Las exportaciones a China desde América Latina en su conjunto se concentran fuertemente en productos básicos. En este contexto, es relevante que uno de los beneficios atribuidos a la inserción en las CGV es la oportunidad que ello brinda de participar en nuevos segmentos de las redes internacionales de producción y de diversificar eficazmente las exportaciones (BID, 2014). Investigaciones recientes sobre dinámica del comercio

de bienes intermedios procesados y de las oportunidades de diversificación mediante cadenas de valor en las regiones asiática y africana aportan pruebas de un aumento en los márgenes comerciales intensivos. Estos reflejan un incremento de la cantidad de los productos exportados previamente a mercados ya establecidos, aunque también hay evidencia de expansión hacia nuevos mercados, pero solo para productos que ya eran exportados. La única excepción identificada hasta la fecha es África Occidental y Central, donde se detectaron productos nuevos con unas tasas de supervivencia de las exportaciones muy bajas (Kowalski et al., 2015). Sin embargo, merece la pena explorar hasta qué punto las cadenas de valor existentes ofrecen nuevas oportunidades de diversificación a los países latinoamericanos. Es posible utilizar la base de datos TiVA para mostrar de qué modo cambió con el tiempo la participación de América Latina dentro del valor agregado extranjero incorporado en las exportaciones chinas, a nivel de sectores. Si bien el nivel de agregación de los datos, al nivel de 34 sectores, tiene sus limitaciones, también proporciona una perspectiva sobre la concentración relativa y/o diversificación entre sectores. Además, brinda la oportunidad única de una comparación directa con la dinámica del sector de los servicios.

El predominio creciente del sector minero en las exportaciones latinoamericanas de bienes intermedios es mayor en el caso de las exportaciones a China. El gráfico 4.22 presenta una amplia visión general de la composición de las exportaciones de bienes intermedios de América Latina por región de destino para el 2000 y el 2011, y muestra que la proporción de la minería en dichas exportaciones a China se triplicó durante ese periodo, mientras que las proporciones de las manufacturas, los servicios y la agricultura disminuyeron. Este patrón sugiere que, a nivel agregado, el comercio intermedio reflejó, en general, patrones similares observados en las exportaciones brutas. China es la única región donde los productos mineros representan la mayor proporción de exportaciones intermedias, ya que las manufacturas representan la mayor proporción de bienes intermedios exportados a todas las demás regiones. Por otra parte, durante ese periodo, la proporción de los productos mineros en las exportaciones de bienes intermedios registró un aumento para todas las regiones excepto en el resto del mundo, llegando a un 20%, como mínimo, de las exportaciones totales de bienes intermedios para cada región en 2011.

Gráfico 4.22. Exportaciones latinoamericanas de bienes y servicios intermedios por región de destino y composición por sector, 2000 y 2011 (en porcentajes)



Fuente: Cálculos de OCDE/CAF/CEPAL a partir de la base de datos TiVA de OCDE/OMC, 2015.
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933303184>

Entre los destinos de las exportaciones de bienes intermedios de la región, China es el país donde el sector agrícola ostenta la proporción más elevada: un 9%; le siguen la Unión Europea y el Resto del Mundo, con 8% y 7%, respectivamente. La proporción de este sector fue relativamente estable entre 2000 y 2011 en todos los destinos; China registró el mayor descenso (del 12% al 9%) y el Resto del Mundo, el mayor aumento (del 5% al 7%). Los destinos donde el sector de los servicios tiene la proporción más elevada de las exportaciones de bienes intermedios son la Unión Europea, el Resto de Asia y el Resto del Mundo, con un 25%, un 24% y un 18%, respectivamente. Esta proporción descendió en todas las regiones, con excepción de Estados Unidos y Canadá, donde aumentó ligeramente, de un 13% a un 14%. El destino que registra el descenso más notable de esta proporción es China (del 25% al 17%).

Analizando más de cerca la participación hacia atrás de China desde América Latina a nivel de sectores, se advierte que este patrón de fuerte concentración en la minería y los metales básicos está ampliamente reforzado en todos los países. En Chile, estos productos representaron más del 60% del contenido doméstico de las exportaciones chinas en 2011, mientras que la proporción de los servicios descendió de un 35% a un 24%. En México, las proporciones de productos mineros y metales básicos aumentaron considerablemente, mientras que las proporciones de los productos informáticos y electrónicos, y de los servicios descendieron de un 9% a un 5% y de un 55% a un 34%, respectivamente, entre 2000 y 2011. En Argentina, las proporciones de la agricultura y la minería aumentaron, mientras que la participación de los servicios descendió. En Colombia, las proporciones de los productos mineros y los metales básicos casi se duplicaron entre 2000 y 2011; la de los servicios se redujo de un 13% a un 9%.

Sin embargo, en la evolución de la participación hacia atrás desde Costa Rica y Brasil, el efecto es más matizado. En Brasil, si bien la proporción de la minería experimentó el crecimiento más amplio, la participación de los servicios comerciales al por mayor y al por menor también aumentó ligeramente, y la I+D y los servicios empresariales mantuvieron una proporción constante de valor agregado brasileño en las exportaciones chinas. El caso de Costa Rica es muy distinto. Las proporciones de las materias primas y de los productos agrícolas en el contenido de origen costarricense en las exportaciones chinas disminuyeron. En contraste, las proporciones de los productos informáticos y electrónicos permanecieron estables en torno a un 10%, mientras las de todos los servicios, en particular las de los empresariales, aumentaron ligeramente durante el periodo 2000-11. Sin embargo, la experiencia de Costa Rica es un caso aislado en la región.

La dinámica del comercio de servicios

En el contexto de una competencia creciente en manufactureras y, hasta hace poco, de incentivos crecientes para la exportación de productos primarios, los servicios pueden ofrecer vías complementarias para la diversificación. Estos sectores representaron el 21% de las exportaciones brutas de América Latina en 2011. Si bien esta proporción es más baja que la registrada en regiones como la Unión Europea, Asia y Estados Unidos y Canadá – aunque similar a la de China, 23% –, existen muchas razones para tener optimismo en cuanto a su potencial. La participación en las CGV en sectores de servicios, medida como la proporción de los encadenamientos hacia adelante en los sectores de servicios en las exportaciones brutas, controlando por el PIB, es más elevada que la media estimada en Chile, Brasil y Costa Rica. Esto es especialmente alentador, dado que la participación general en las CGV tiende a ser inferior a lo pronosticado debido a otros factores estructurales en dichos países (ver Kowalski et al., 2015).

En contraste con las industrias manufactureras, los motores de participación en las CGV de los servicios dependen menos de la distancia a los centros actuales de actividad y más de las políticas relacionadas con la inversión (Kowalski et al., 2015). Este mayor vínculo entre el sector de los servicios y la inversión – concretamente, la IED – también se ha observado en la emergencia de un nexo comercio-inversión-servicios (ver recuadro 4.6). El clima inversionista relativamente abierto en muchos sectores de servicios de América Latina, así pues, confiere a la región una relativa ventaja. Además, la proximidad y la compatibilidad de husos horarios tanto con los mercados de EE.UU. como con los de la UE constituyen otro factor de apoyo. Varios países latinoamericanos (incluidos Chile, Costa Rica y Uruguay) han mostrado ya dinámicas exportaciones de servicios empresariales habilitados por tecnologías de la información. Según el Índice Global de Ubicación de Servicios (Global Services Location Index) de AT Kearney, 2014, 8 países latinoamericanos forman parte de los 51 países más atractivos del mundo para implantar actividades administrativas (AT Kearney, 2014).

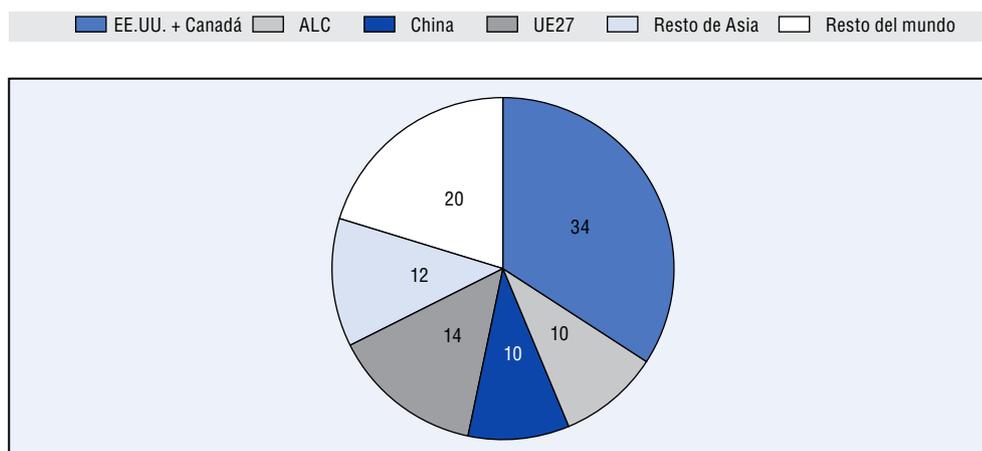
Recuadro 4.6. El nexo entre comercio e inversión extranjera directa

El comercio y la inversión extranjera directa (IED) se han considerado tradicionalmente sustitutos entre sí. Sin embargo, con la difusión de las cadenas globales de valor a partir de los 90, el comercio y la IED se han convertido en complementos importantes. A raíz de la dispersión geográfica de la producción, el comercio de bienes se ha entrelazado estrechamente con las instalaciones internacionales de producción, las tecnologías de formación y las relaciones empresariales a largo plazo, así como con los servicios necesarios para vincular los procesos de producción y entregar los productos a los mercados finales (Baldwin, 2011). Esta nueva relación es el nexo comercio-inversión-servicios y da fe de la creciente interdependencia entre el comercio, las finanzas y la provisión de servicios en la economía global. Las redes globales de producción controladas por multinacionales representaron cuatro quintos del comercio mundial en 2011. Además, la UNCTAD (2013) descubrió una fuerte correlación entre los flujos entrantes de IED y la participación en las CGV, tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados.

Utilizando la base de datos Dun & Bradstreet (D&B) Worldbase, el BID (2014) describe las redes de matrices y sus filiales encadenadas verticalmente en todo el mundo. El análisis muestra que la mayoría de las empresas matrices están ubicadas en países desarrollados y que la mayoría de sus filiales extranjeras también están radicadas en esos países. La mayoría de las cadenas de suministro son regionales, y en el centro de las cadenas de valor de América del Norte, Europa y Asia están Estados Unidos, Alemania y Japón, respectivamente. También, el análisis muestra que África y América Latina están a grandes rasgos por fuera de estas redes de producción. Esta evidencia coincide con la escasa participación de dichas regiones en el comercio internacional de productos intermedios, sugiriendo un nexo entre la IED y el comercio internacional.

El estrecho vínculo entre las importaciones chinas de productos primarios desde América Latina y la IED china en los sectores productores de materias primas en la región desde 2008 hasta 2012 también sugiere una correlación entre la IED y el comercio. Durante el periodo mencionado, la mayor parte de la IED tuvo lugar a través de fusiones y adquisiciones, sobre todo (en un 70%) en los sectores de petróleo y del gas (Ray et al., 2015).

Gráfico 4.24. Regiones de destino de las exportaciones brutas latinoamericanas de bienes intermedios, 2011
(en porcentajes)

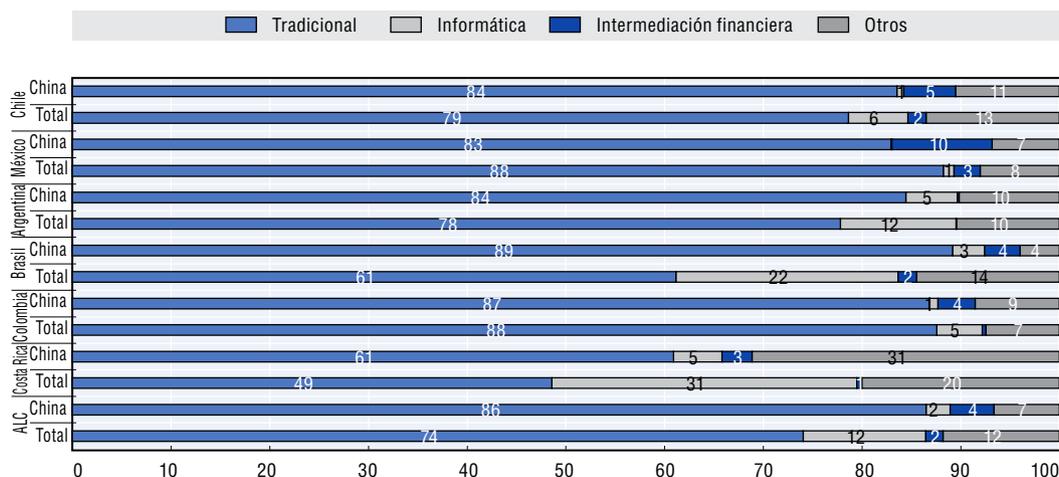


Fuente: Cálculos de OCDE/CAF/CEPAL a partir de la base de datos TIVA de OCDE/OMC, 2015.
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933303205>

Si desglosamos a nivel de sectores, las exportaciones de servicios intermedios regionales se concentran en los servicios tradicionales en un 74% – una proporción superior a la media mundial –, pero las oportunidades de crecimiento en los servicios empresariales y en los sectores informático y de I+D están creciendo, representando estos últimos el 12% de las exportaciones de servicios intermedios regionales, ligeramente menos que la media mundial. Este patrón se mantiene a grandes rasgos a nivel de países, con dos notables excepciones. La primera es Brasil, donde la proporción de los servicios informáticos y de I+D representa un 22% de las exportaciones de bienes intermedios. Y la otra excepción es Costa Rica, donde la proporción de los servicios tradicionales asciende al 49% y la de los servicios informáticos y de I+D, al 31%. Estos dos países sobresalen por sus elevadas proporciones en las exportaciones de servicios informáticos y de I+D y, en el caso de Costa Rica, también por la proporción más pequeña de los servicios tradicionales.

Si bien el crecimiento de la demanda de servicios intermedios ha sido considerable en China, las oportunidades de diversificación son limitadas. Las exportaciones de servicios intermedios a China para casi todos los países de la región tienden a concentrarse en el sector de los servicios más tradicionales, como el almacenamiento y los servicios de distribución, que constituyen un componente importante integrado en las exportaciones de productos primarios (gráfico 4.25). Para todos los países de ALC considerados, la proporción de los servicios informáticos y de I+D es más pequeña en las exportaciones a China que al mundo en general. Esta tendencia es particularmente evidente en los casos de Brasil y Costa Rica, cuyas proporciones de exportaciones de servicios informáticos y de I+D a China son de un 3% y un 5%, respectivamente, en comparación a un 22% y un 31% al mundo en general. Una posible explicación de estos patrones comerciales sesgados hacia los servicios tradicionales podría ser el carácter relativamente restrictivo del comercio de servicios en China. Según el análisis del Índice de Restricción del Comercio de Servicios de la OCDE, China supera la media en todos los sectores considerados, con considerables restricciones a la participación extranjera incluyendo limitaciones sobre la IED por sector, condiciones para las transferencias de capital, limitaciones para las fusiones y adquisiciones transfronterizas, pruebas del mercado laboral para proveedores temporales y acceso limitado al mercado de contratación pública (OCDE, 2015). Estas cuestiones regulatorias pueden explicar la diferencia de posibilidades que encuentran los exportadores de servicios latinoamericanos en el mercado chino con respecto a otros mercados asiáticos.

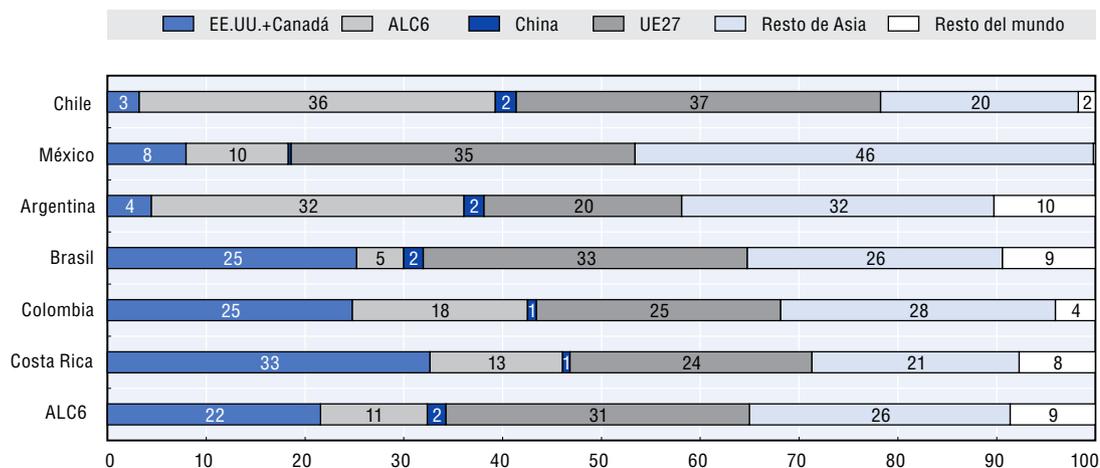
Gráfico 4.25. Exportaciones brutas latinoamericanas de servicios intermedios a China y al mundo, por sectores, 2011
(en porcentajes)



Fuente: Cálculos de OCDE/CAF/CEPAL a partir de la base de datos TiVA de OCDE/OMC, 2015.
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933303211>

Las oportunidades para las exportaciones de los servicios informáticos y de I+D difieren de las de los servicios intermedios en general, siendo la Unión Europea y el Resto de Asia los destinos predominantes (gráfico 4.26). Para este sector, las exportaciones se distribuyen de manera bastante homogénea entre los tres principales destinos, que son, en orden de importancia, la UE, el Resto de Asia y EE.UU. y Canadá. Entre 2000 y 2011, los destinos de exportación que mayor crecimiento registraron fueron el Resto de Asia y EE.UU. y Canadá. El comercio de servicios latinoamericanos con el Resto de Asia y la Unión Europea presenta una proporción de servicios informáticos y de I+D mayor que la media, mientras que en China la tendencia es opuesta. Por tanto, si se desea expandir actividades en estos servicios intensivos en conocimientos, una integración más estrecha con los países asiáticos y los de la UE podría resultar ventajosa. Esta dinámica sugiere que los servicios proponen sendas de diversificación y una mayor integración entre regiones. La Unión Europea y el Resto de Asia ofrecen las mejores oportunidades en los servicios informáticos y de I+D, pero Estados Unidos y Canadá y China ofrecen oportunidades en otros sectores. Si bien las exportaciones de servicios a China tienen a ser más tradicionales, estas pueden contrarrestarse con estrategias de mayor integración con otras regiones.

Gráfico 4.26. Exportaciones latinoamericanas de servicios informático y de I+D, 2011
(en porcentajes)



Fuente: Cálculos de OCDE/CAF/CEPAL a partir de la base de datos TiVA de OCDE/OMC, 2015.
StatLink <http://dx.doi.org/10.1787/888933303222>

Acuerdos comerciales y de inversión entre América Latina y China

Los Tratados de Libre Comercio (TLC) bilaterales con Asia se han multiplicado a través del Pacífico durante los últimos 15 años, desde el TLC Chile-Corea en 2004 hasta el TLC Costa Rica-Singapur en 2013. De igual modo, China ha recurrido a los TLC para profundizar la integración comercial, firmando 14 TLC desde 2000 y con otros cinco en fase de negociación a finales de 2014. Tres de estos acuerdos bilaterales han sido firmados con países latinoamericanos: Chile (2006), Perú (firmado en 2009, vigente desde 2010) y Costa Rica (2011). En cambio, países como Argentina, Brasil y México han adoptado una estrategia más defensiva, que ha contribuido a aumentar acciones proteccionistas dirigidas hacia China, incluidas las medidas antidumping y la exigencia de permisos o certificación suplementarios. (Wise, 2015; Sica y Belén Lico, 2015). En cuanto a Centroamérica, Estados Unidos sigue siendo el principal destino de sus exportaciones y sus lazos con China son todavía incipientes (ver recuadro 4.3)¹⁷.

Recuadro 4.7. Tratados de Libre Comercio de América Latina con China

Después de adherirse a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001, China se subió rápidamente al tren de los TLC. En 2002 firmó un acuerdo marco para un TLC con el bloque ANSA (Brunéi Darussalam, Myanmar, Camboya, Indonesia, RDP Lao, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam) y desde entonces ha firmado TLC bilaterales por separado con tres países latinoamericanos: Chile (2006), Perú (firmado en 2009, vigente desde 2010) y Costa Rica (2011). Los motivos de que China suscribiera estos tres TLC aparecen expresados en su primera declaración formal de políticas sobre América Latina, publicada en 2008. En primer lugar, los TLC de China con Chile y Perú tienen que ver directamente con su escasez de recursos de cobre, mineral de hierro y otros minerales; en segundo lugar, el TLC China-Costa Rica encarna los esfuerzos del país para hacer avanzar su política “Una-China” en una subregión donde la mayoría de los estados sigue reconociendo el Taipéi Chino. El 1 de junio de 2007, Costa Rica reconoció formalmente la República Popular China.

Estas tres pequeñas economías abiertas fueron, pues, capaces de adelantarse a una serie de países que pretendían exportar más a China y atraer la IED china. La particularidad distintiva con respecto a los muchos TLC negociados durante las dos pasadas décadas, que en su mayoría corresponden a acuerdos entre países desarrollados y en desarrollo, es que estos tres acuerdos entre países latinoamericanos y China son acuerdos sur-sur. El historial de la región en materia de acuerdos TLC entre países en desarrollo (por ejemplo, la Comunidad Andina y el Mercado Común del Sur) ha sido decepcionante, en el mejor de los casos.

Ahora bien, a diferencia de esos TLC sur-sur firmados en el interior de la región, los tres TLC sino-latinoamericanos mencionados se acercan a los estándares del siglo XXI de cara a la OMC y a su nueva agenda comercial (servicios, inversión y derechos de propiedad intelectual). Aunque el ímpetu con que se negociaron fue bastante variado, los resultados son todavía OMC Plus.

Una comparación de los tres TLC refleja una curva de aprendizaje a lo largo del tiempo por ambas partes. El TLC Chile-China es el menos exhaustivo de los tres (ver cuadro 4.1). Esto ocurre a pesar de que Chile había firmado previamente con EE.UU. un TLC cuya cobertura en materia de inversión, servicios, propiedad intelectual y contratación pública era tan profunda y vinculante que algunos se han referido a él como de una “nueva era”. Los TLC posteriores de China con Perú y Costa Rica, respectivamente, reflejan, por su parte, una mayor voluntad de incluir capítulos sobre inversión y política de competencia, ausentes en el TLC Chile-China de 2006. Perú y Costa Rica también habían concluido por su parte TLC de “nueva era” con EE.UU. antes de negociar con China, de modo que la curva de aprendizaje tenía dos caras: por parte de China, tantear el terreno con la negociación de TLC bilaterales que se ajustaran gradualmente a las normas de la OMC Plus; por el lado latinoamericano, tras haber establecido sus credenciales OMC Plus gracias a los TLC con EE.UU., se trataba de asegurar un mayor acceso al mercado chino y de sentar las bases regulatorias para la expansión de la IED china y el comercio de servicios.

Recuadro 4.7. Tratados de Libre Comercio de América Latina con China (cont.)

Como pionero con China, Chile avanzó despacio, mientras que Perú y Costa Rica sacaron partido de la experiencia chilena para lograr un ámbito de aplicación más amplio y profundo. A pesar de esto, por su parte Chile y China suscribieron en 2012 un “Acuerdo Complementario sobre Inversiones del TLC entre el Gobierno de la República de Chile y el Gobierno de la República Popular China”. El tratamiento al tema de las adjudicaciones públicas en estos tratados es todavía anómalo, ya que China se ha mostrado reacia a negociar en esta categoría debido al gran número de empresas estatales chinas implicadas en la inversión extranjera directa. Sin embargo, la entrada de China en la carrera de los TLC desafía supuestos y expectativas sobre lo que puede lograrse entre países en desarrollo en la mesa de negociación de los TLC.

El enfrentamiento entre EE.UU. y China en sus respectivas búsquedas para crear una red de integración regional preferida sobre la cual el uno o el otro puede dominar la agenda sustantiva y controlar las adhesiones, ha dejado a los forasteros peleando por encontrar un lugar en este escenario de integración cambiante. En lo que atañe a América Latina, el Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica (TPP-12, por sus siglas en inglés), liderado por EE.UU., ya incluye a Chile, México y Perú (junto con Canadá, Australia, Brunéi Darussalam, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam). Colombia y Costa Rica están en la cola en materia de adhesión al tratado.

En Asia, el más reciente Partenariado Económico Comprensivo Regional (PECR), liderado por China, incluye a los miembros de ANSA, Australia, China, India, Japón, Corea y Nueva Zelanda (todos los cuales tienen TLC con los países de ANSA). Pese al riesgo de que tanto el TPP como el PECR se conviertan en una mera expansión del maremágnum de acuerdos bilaterales, los países adheridos a ambos tratados (Australia, Brunéi Darussalam, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam) llevarán claramente ventaja. Por haber negociado TLC bilaterales separados con EE.UU. y China, Chile, Costa Rica y Perú serán los únicos países latinoamericanos que disfruten de un acceso privilegiado a los dos mercados más grandes del mundo, pese a no ser miembros del PECR. Por una vez, estos pequeños y abiertos “tomadores de precios” en la economía global se encuentran en una situación ventajosa y envidiable.

Cuadro 4.1. TLC China-América Latina

TLC	Nivel de desarrollo	Liberalización arancelaria	Servicios cubiertos	Capítulo sobre inversión	Políticas de competencia	Derechos de propiedad intelectual
1. TLC RPC-Chile (2006)	En desarrollo	Relativamente rápida	Algunos	Ninguna disposición	Ninguna disposición	Por encima del estándar
2. TLC RPC-Perú (2010)	En desarrollo	Relativamente rápida	Algunos	Estándar	Estándar	Por encima del estándar
3. TLC RPC- Costa Rica (2011)	En desarrollo	Relativamente rápida	Algunos	Estándar	Por encima del estándar	Por encima del estándar

Fuente: Wignaraja, Ramizo y Burmeister (2013).

Los tratados de libre de comercio en vigor entre los tres países de América Latina y el Caribe que han firmado acuerdos bilaterales con China (Chile, Perú y Costa Rica) sugieren que este tipo de tratados pueden contribuir a la diversificación de su canasta exportadora. Por consiguiente, para entrar en el mercado chino, estos países – sobre todo Chile, el primero en firmar un acuerdo –, pagan aranceles mucho más bajos de lo estipulado por el régimen general de la “Nación más favorecida” (NMF). Además, las autorizaciones sanitarias de comercialización, que suelen tardar años en conseguirse, se procesan de manera mucho más expedita. Estos TLC pueden haber contribuido a la diversificación de la cesta exportadora de estos países, sobre todo en lo que se

refiere al número de productos exportados a China como proporción del número de productos exportados al mundo. Esta tendencia es más evidente en el caso de Chile, cuya proporción aumentó de un 8.8% en 2006 a un 24.6% en 2014. En el caso de Perú, la proporción aumentó de un 15.4% en 2010 a un 18.3% en 2014. El TLC de Costa Rica con China es demasiado reciente como para poder discernir una tendencia clara.

Además de los acuerdos bilaterales, la participación de China en instancias multilaterales y plurilaterales ha aumentado. China es miembro de la Organización Mundial del Comercio desde 2001 y ha incrementado considerablemente su comercio y sus inversiones con varios países. Otras plataformas en las que China se ha vuelto un país activo son MERCOSUR (desde 2012), la Alianza del Pacífico (desde 2013) y el reciente Acuerdo sobre Comercio de Servicios – o TiSA, siglas en inglés – (desde 2014).

Las negociaciones entre el MERCOSUR y China han comenzado, pero prevalece un enfoque bilateral. Pese a que se llevaron a cabo discusiones informales para establecer una zona de libre comercio entre China y el MERCOSUR (que reúne a Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela), los acuerdos de cooperación se han negociado bilateralmente sin consultar a los demás miembros de Mercado Común del Sur. Por ejemplo, el acuerdo de cooperación firmado por Argentina y China en febrero de 2015 fue un esfuerzo exclusivamente bilateral (ver recuadro 4.8).

Recuadro 4.8. China y el MERCOSUR: Entre negociaciones en bloque y bilaterales

Desde el restablecimiento de las relaciones bilaterales con China por parte de los miembros del MERCOSUR¹⁹ en los años 70 y 80 (exceptuando Paraguay, que todavía tiene relaciones diplomáticas con el Taipéi Chino), el comercio entre ambos actores ha crecido exponencialmente, convirtiendo a China en el mayor socio comercial del MERCOSUR.

Los instrumentos utilizados por China en las negociaciones comerciales con los diferentes países latinoamericanos, incluidos los miembros del MERCOSUR, son esencialmente tres: Tratados de Libre Comercio (TLC), acuerdos para la promoción y la protección recíproca de inversiones, y acuerdos bilaterales (que cubren la doble imposición, la cooperación técnica y financiera, el financiamiento, las infraestructuras, etc.).

TLC

En el caso del MERCOSUR, el crecimiento previamente mencionado en el comercio bilateral no se ha formalizado bajo la forma de acuerdos comerciales, ya que ningún país del bloque ha suscrito un TLC con China. Ello contrasta con el caso de los tres países latinoamericanos que sí han firmado acuerdos con China: Chile (que también tiene un TLC con Hong Kong, China), Costa Rica y Perú. Colombia también ha iniciado negociaciones de TLC con China, que de concretarse, llevarían a que tres de los cuatro miembros de la Alianza del Pacífico tengan con el país asiático este tipo de acuerdos. Un TLC entre el MERCOSUR y China se enfrenta a múltiples obstáculos. El primero es de naturaleza diplomática, ya que Paraguay no tiene relaciones diplomáticas con China. Además, las políticas industriales y comerciales implementadas por Brasil y Argentina en años recientes también limitan el grado de apertura comercial con China. Este país es particularmente activo en la aplicación de medidas de defensa comercial como reacción a otras barreras comerciales impuestas contra él.

Acuerdos para la promoción y protección recíproca de inversiones

Algunos miembros del MERCOSUR han avanzado con respecto a la firma de acuerdos de inversión con China, teniendo Argentina y Uruguay este tipo de acuerdos desde los años 90. Estos arreglos son bilaterales y no entrañan una negociación común

Recuadro 4.8. China y el MERCOSUR: Entre negociaciones en bloque y bilaterales (cont.)

unificada con los demás miembros del bloque. Otros países latinoamericanos muestran un mayor dinamismo que el MERCOSUR en la aplicación de estos instrumentos, lo cual refleja los diferentes modelos utilizados en los esfuerzos de integración con China.

Acuerdos bilaterales

La escasez de TLC y el limitado número de acuerdos sobre inversiones en vigor con China explican que el canal diplomático ocupe el primer plano en materia de cooperación. Ello se ha traducido en la firma de acuerdos de naturaleza e implicaciones muy diversas, que cubren varios temas. Algunos de esos acuerdos juegan un papel especial en determinados países, en razón del difícil clima económico que impera en ellos últimamente, a raíz, en parte, de la ralentización del crecimiento económico chino. En el marco de estos acuerdos, Brasil, Argentina y Venezuela son considerados por China países con una **Asociación Estratégica Especial**.

Todo induce a pensar que estos acuerdos bilaterales seguirán siendo utilizados debido a la imposibilidad de que el MERCOSUR reaccione de manera conjunta y unificada a la diversidad de propuestas presentadas por China. La acción conjunta no es posible debido a la situación diplomática de Paraguay con China y a la ausencia en el MERCOSUR de una estrategia regional común con respecto al país asiático. Este vacío favorece a China y podría tener implicaciones en el desarrollo regional, ya que algunas de las definiciones propuestas en los mencionados acuerdos, en términos de impactos, requerirían un enfoque de negociación regional y no bilateral.

Fuente: Observatorio América Latina – Asia Pacífico (2015).

La participación de China como Observador en la Alianza del Pacífico podría dar a lugar a una mayor implicación con los países en el futuro. En 2011, Chile, Colombia, México y Perú formaron la Alianza del Pacífico para proseguir con la integración regional. Hoy la Alianza incluye a 30 países observadores, incluida China desde 2013. Hasta la fecha, China ha tenido un papel limitado en el acuerdo, ya que solo puede participar en algunas actividades (esto es, la coherencia regulatoria). Sin embargo, pese a no participar formalmente en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el gigante asiático ha tenido un fuerte impacto en su dinámica, convirtiéndose en un socio comercial predominante de Estados Unidos tras su adhesión a la OMC. Como resultado de ello, el proceso TLCAN se ha ralentizado y México ha quedado desplazado de su posición de segundo socio comercial de Estados Unidos (Dussel-Peters y Gallagher, 2013).

En los últimos años, han surgido nuevas asociaciones y acuerdos dirigidos por Estados Unidos y China, que ofrecen perspectivas de reforzamiento de lazos con la región. El Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica (TPP, siglas en inglés), dirigido por Estados Unidos, está profundizando los lazos comerciales entre los países miembros y negociando en ámbitos como derechos de propiedad intelectual y operaciones comerciales de empresas estatales. La asociación incluye a 12 naciones, incluidas Chile, México y Perú. Como contrapartida al TPP, China dirige el Partenariado Económico Comprehensivo Regional (16 países), que fomenta la integración económica regional en el este asiático. En vez de promover la integración y la apertura comercial, ambos acuerdos podrían competir paralelamente, generando el efecto adverso de una desintegración.

Para desarrollar su sector de los servicios, China ha incrementado recientemente su implicación en acuerdos, con algunos posibles efectos para la región ALC. El Acuerdo sobre Comercio de Servicios (TiSA) es un acuerdo plurilateral que reúne a 24 países

miembros de la OMC, incluidos la Unión Europea y Estados Unidos. El objetivo de TiSA es el de mejorar y expandir mundialmente el comercio de servicios. Los países participantes en él representan un 70% del comercio global de servicios y 8 de ellos son latinoamericanos²⁰. China todavía no está participando formalmente en las negociaciones, si bien, a mediados de 2014 informó de su intención de unirse a ellas, y la UE la ha respaldado.

Los tratados bilaterales de inversión (TBI) con China podrían tener más posibilidades de desarrollarse en el futuro. Estos instrumentos se han usado ampliamente entre América Latina y China (hasta la fecha, pueden contabilizarse 12). La mayor parte de estos tratados se firmaron antes de 2000, con excepción de los de México y Colombia, ambos firmados en 2008. A la vista de las tendencias globales hacia la fragmentación de la producción, las empresas no solo buscan un mayor acceso a los mercados, sino también, lo que es más importante, condiciones favorables para producir sus bienes. En este contexto, se ha recurrido en gran manera a los TBI a fin de promover ciertos estándares para el tratamiento de los inversores extranjeros. China no se ha quedado atrás y, hasta la fecha, ha firmado 108 TBI. Estos tratados suelen contener cláusulas de no discriminación, disposiciones sobre un trato justo y equitativo, seguridad para los inversores y protección contra la expropiación, y disposiciones sobre la transferencia de fondos.

Aprovechar los beneficios y minimizar los riesgos

La diversificación de las exportaciones es un desafío urgente para América Latina. El boom comercial con China durante la última década y media ha generado grandes beneficios para la región, sobre todo para los exportadores de productos primarios. No obstante, aunque la región se ha beneficiado de varias maneras del crecimiento de sus ventas a China, la creciente concentración en la canasta exportadora es un motivo de preocupación cada vez mayor. Esta tendencia obstaculiza los esfuerzos de la región para orientarse hacia una estructura productiva y exportadora más diversificada e intensiva en conocimientos, y social y medioambientalmente sostenible.

Todas estas consideraciones instan a hacer esfuerzos de integración estratégicos y orientados hacia el futuro, con China y dentro de la región misma. Este enfoque estratégico podría incluir: i) aprovechar las constantes oportunidades de exportación de productos agrícolas a China y diversificar el número de productos en la mayor medida posible, sobre todo, de productos procesados con alto contenido de valor agregado. Los TLC pueden generar oportunidades nuevas para lograr este objetivo pero deben completarse con otras políticas; los acuerdos comerciales a escala regional refuerzan los flujos de exportación en 33% en promedio, frente a la media del 10% para los acuerdos comerciales con socios no regionales (Kowalski et al., 2015). Además, para promover los esfuerzos de diversificación, la evidencia reciente muestra que las tasas de supervivencia de las exportaciones tienden a ser más elevadas en el comercio intrarregional que entre regiones. Esto es importante dado que, en promedio, solo un tercio de nuevas exportaciones lanzadas permanecen activas tras tres años consecutivos, señalando los riesgos asociados a nuevas actividades exportadoras (Kowalski et al., 2015). De esta manera, el comercio regional ofrece la oportunidad importante para “aprender haciendo”, lo cual permite afinar la competitividad de las exportaciones para aumentarlas fuera de los límites regionales; ii) explotar oportunidades en sectores de servicios más intensivos en conocimientos; iii) profundizar la integración regional y los esfuerzos de cooperación. La integración regional es especialmente importante para respaldar las actividades manufactureras, ya que los patrones de abastecimiento de intermedios de estas últimas tienden a ser particularmente sensibles a la distancia; iv) cerrar la brecha de infraestructuras mediante mejoras en los marcos regulatorios, que pueden atraer más

IED y diversificar sus fuentes de financiamiento; v) implementar políticas de desarrollo productivo para alentar la innovación, la mejora de competencias, las políticas para el desarrollo de los clusters y la movilización de recursos financieros para ampliar la base exportadora; vi) incrementar la IED latinoamericana en China para que los exportadores latinoamericanos de productos y servicios de alto valor agregado aprovechen nuevas oportunidades comerciales, surgidas de la transformación estructural de la economía China; vii) poner de relieve los esfuerzos del Plan de Cooperación CELAC-China 2015-2019, que contribuyen a la integración regional y a la diversificación de las exportaciones, así como a la inversión en infraestructura, a la IED bilateral y la facilitación del comercio.

El capítulo 5 ofrece una visión de lo que podría suponer para América Latina la asociación comercial con China durante las próximas décadas y aborda los temas de integración estratégica y proactiva en más detalle.

Notas

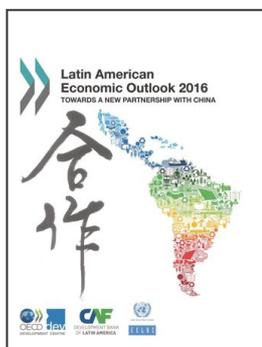
1. La definición de los productos agrícolas en esta sección corresponde a la clasificación proporcionada en el Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC, que incluye productos primarios, productos agroindustriales, bebidas y alcoholes, junto con productos como cueros, pieles, lana, seda y algodón.
2. En este análisis es muy importante advertir que se están considerando todas las importaciones chinas como sustitutos perfectos de productos finales fabricados localmente. Sin embargo, podría suceder perfectamente que algunas de esas importaciones fueran insumos intermedios para productos fabricados localmente. Si el aumento de insumos intermedios suministrados por China fuera considerable durante el periodo del análisis, nuestra medida de competencia de las importaciones resultaría sobrestimada.
3. Cabe señalar que la penetración estable de importaciones mundiales en los sectores industriales al nivel de agregación de 2 dígitos podría estar ocultando un desplazamiento de la producción local por las importaciones chinas en algunos subsectores más desagregados, compensado por los aumentos de la producción nacional a expensas de los exportadores de otros países en otros subsectores. Desafortunadamente, por limitaciones de datos no es posible realizar un análisis más detallado.
4. Entre dichas metodologías, figuran los modelos de gravedad para flujos comerciales, la evaluación de las elasticidades de sustitución y los análisis de las participaciones de mercado (Jenkins, 2008a).
5. Lederman, Olarreaga y Soloaga (2007), en cambio, encuentran un efecto positivo de las exportaciones chinas, como resultado de la creación de redes de producción, incluso si, como se explica en el capítulo, los países latinoamericanos siguen estando pobremente integrados en las redes de producción globales.
6. Las “industrias fuente” son los sectores a los que pertenecen los insumos que van a utilizarse en la fabricación de productos y servicios finales. Las industrias de la demanda final son los sectores a los que pertenecen los productos finales, destinados a la demanda final o a las exportaciones brutas.
7. El análisis está basado en datos de la base de datos de Comercio en Valor Agregado (TiVA, por sus siglas en inglés) de la OCDE y la OMC. La edición de 2015 incluye datos para 61 países y el “Resto del Mundo” agregado en conjunto, con matrices insumo-producto interregionales y entrepaíses para 1995, 2000, 2005, 2008, 2009, 2010 y 2011. La versión de 2015 incluye los siguientes seis países latinoamericanos: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica y México. Para más información, por favor consultar <http://www.oecd.org/sti/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm>.
8. Utilizamos los 6 países latinoamericanos incluidos en la base de datos TiVA (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica y México) como representación de la región. Estos países representaban el 71% de la población de la región, el 76% de su PIB, el 78% de su comercio total y el 67% de su comercio intrarregional en 2011. El resto de la región está incluido en la categoría Resto del Mundo, lo cual sugiere una subestimación de su integración regional. La proporción de países latinoamericanos en el comercio de ALC6 con el Resto del Mundo es de aproximadamente la mitad: 55% en 2000 y 48% en 2011 (Comtrade, 2015, NU), lo cual muestra la subestimación media del comercio intrarregional, si el comercio de valor agregado sigue en gran medida el comportamiento de los flujos comerciales brutos. Sin embargo, hay diferencias de niveles de integración entre esos seis países. El nivel de integración dentro de América Latina a escala nacional se subestima más para Costa Rica y Colombia, y menos para Argentina y Brasil.
9. La Unión Europea y Asia también muestran más heterogeneidad, con los países pequeños exhibiendo niveles mucho más elevados de participación hacia atrás.
10. La integración es medida al analizar el comercio de bienes y servicios intermedios, al igual que mediante los encadenamientos hacia adelante y hacia atrás, que son insumos incorporados en exportaciones que vienen desde, y van hacia, terceros países.
11. Los países de la base de datos TiVA están agrupados aquí en seis regiones: i) América Latina (6 países); ii) TLCAN, excepto México (esto es, Estados Unidos y Canadá); iii) Unión Europea (27 países), iv) China, v) Resto de Asia (Brunéi Darussalam, Camboya, Taipéi Chino, Hong Kong (China), India, Indonesia, Japón, Corea, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia y Vietnam) y vi) Resto del Mundo (todos los demás países incluidos en la base de datos TiVA).
12. En 2011, las exportaciones a socios comerciales asiáticos representaron un 37% y un 54% de las exportaciones totales intermedias de Brasil y Chile, respectivamente.
13. Con excepción de Costa Rica, China fue la principal fuente de bienes intermedios de alta tecnología importados por los países de América Latina en 2011, con un 40% del total.

14. Brasil y Costa Rica presentan una participación hacia adelante en el sector de los servicios por encima de la media regional (11.7% y 10.2% de las exportaciones brutas, respectivamente, en 2011, frente a la media del 7.6% para América Latina).
15. Este recuadro fue preparado por Juan Blyde a partir de material del BID (2014).
16. Los estudios de caso abordan las siguientes industrias y países: calzado y piezas para automóviles en Argentina, aeronáutica y café en Brasil, productos alimenticios en Colombia, software y electrónica en Costa Rica y servicios informáticos y aeronáutica en México.
17. El desempeño de las exportaciones agrícolas sugiere un impacto positivo de los TLC firmados con China. Ello es más evidente en el caso de Chile, cuyo TLC con China lleva más tiempo en vigor. La proporción de China en las exportaciones agrícolas de Chile al mundo ha aumentado de un 1.2% en 2006 a un 7.8% en 2013, y el número de productos agrícolas exportados por Chile, como proporción de los productos agrícolas totales exportados al mundo, aumentó de un 11.2% en 2006 a un 17.2% en 2013. En los casos de Costa Rica y Perú, el efecto es menos visible.
18. Ver Gobierno Chino, China's Policy Paper on Latin America and the Caribbean (Beijing: Chinese Government, 2008). http://english.gov.cn/official/2008-11/05/content_1140347.htm.
19. Cuando se habla de MERCOSUR, se consideran como parte de esta organización Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay y Venezuela. Aunque Bolivia fue recientemente aceptada en el bloque como miembro de pleno derecho, el Protocolo de Adhesión no ha sido ratificado por los parlamentos nacionales de cada miembro.
20. Los países latinoamericanos que participan en TiSA son Chile, Colombia, Costa Rica, México, Panamá, Paraguay, Perú y Uruguay.

Referencias

- Artuç, E., D. Lederman y D. Rojas (2015), “The rise of China and labor market adjustments in Latin America”, *Policy Research Working Paper 7155*, Grupo del Banco Mundial, Washington, DC.
- AT Kearney (2014), “The 2014 A.T. Kearney Global Services Location Index”, <https://www.atkearney.com/research-studies/global-services-location-index>, Chicago, IL.
- Avendaño, R. y J. Dayton-Johnson (2015), “Central America, China and the US: What prospects for development?”, *Pacific Affairs*, volumen 88, No. 4, diciembre.
- BAFD/OCDE/PNUD/CEPA (2013), *African Economic Outlook 2013: Structural Transformation and Natural Resources*, OECD Publishing, París, <http://dx.doi.org/10.1787/aeo-2013-en>
- Baldwin, R. (2012), “Global supply chains: Why they emerged, why they matter, and where they are going”, *Centre for Economic Policy Research (CEPR), Discussion Paper Series, Serie N.º. 9103*.
- Baldwin, R. (2011), “21st Century Regionalism: Filling the gap between 21st century trade and 20th century trade rules”, *Staff Working Papers*, División de Estudios Económicos y Estadística, Organización Mundial del Comercio, Ginebra, https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201108_e.pdf.
- Banco Mundial (2015), *Latin America and the Rising South, Changing World, Changing Priorities*, Banco Mundial, Washington, DC.
- Belén Lico, M. y D. Sica (2014), “Los desafíos que plantea China a América Latina: un análisis desde el marco del Protocolo de adhesión a la OMC”, *Boletín Informativo Technit 344*, Mayo – Agosto 2014, <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2014/14707.pdf>.
- BID (2014), “Fábricas sincronizadas: América Latina y el Caribe en la Era de las Cadenas Globales de Valor”, *Informe Especial sobre Integración y Comercio*, Banco Interamericano de Desarrollo, Springer, Washington, DC, <http://link.springer.com/book/10.1007%2F978-3-319-09991-0>.
- BID (2004), “The emergence of China: Opportunities and challenges for Latin America and the Caribbean”, IDB China Task Force, Washington, DC, http://ctr.sice.oas.org/geograph/caribbean/China_idb.pdf.
- Bohn, T., et al., (2015), “Integration into global value chains: A guide to data sources and indicators”, *OECD Trade Policy Papers*, OCDE, París.
- CEPAL LA-KLEMS (2015), www.cepal.org/cgi-bin/getprod.asp?xml=/la-klems/noticias/paginas/4/40294/P40294.xml&xsl=/la-klems/tpl-i/p18f-st.xsl&base=/la-klems/tpl-i/top-bottom.xsl.
- Costa, F., J. Garred y J.P. Pessoa (2014), “Winners and losers from a commodities-for-manufactures trade boom”, *CEP Discussion Paper No 1269*, Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science, Londres.
- Duran Lima, J. y D. Zaclicever (2013), “América Latina y el Caribe en las cadenas globales de valor”, *Serie de Comercio Internacional*, N.º. 124, CEPAL, Santiago.
- Dussel-Peters, E. y K. Gallagher (2013), “El huésped no invitado del TLCAN: China y la desintegración del comercio en América del Norte”. *Revista de la Cepal 110*, agosto.
- Gobierno Chino (2008), “China’s Policy Paper on Latin America and the Caribbean”, Gobierno Chino, Beijing, http://english.gov.cn/official/2008-11/05/content_1140347.htm.
- Jenkins, R. (2008a), “China’s Global Growth and Latin American Exports”, *UNU-WIDER Research Paper N.º. 2008/104*, United Nations World Institute for Development Economics Research, Helsinki.
- Jenkins, R. (2008b), “Measuring the Competitive Threat from China for other Southern Exporters”, *The World Economy*, vol. 31/10, pp 1351-1366.
- Kowalski, P., J.L. Gonzalez, A. Ragoussis y C. Ugarte (2015), “Participation of Developing Countries in Global Value Chains: Implications for Trade and Trade-Related Policies”, *OECD Trade Policy Papers*, OCDE, París, <http://dx.doi.org/10.1787/5js33lfw0xxn-en>.
- Lall, S. (2000), “The technological structure and performance of developing country manufactured exports, 1985-98”, *Oxford Development Studies*, vol. 28, n.º 3., pp.337-369, también disponible en <http://www3.geh.ox.ac.uk/pdf/qehwp/qehwps44.pdf>.
- Lederman, D., M. Olarreaga e I. Soloaga (2007), “The Growth of India and China in World Trade: Opportunity or Threat for Latin America and the Caribbean?” *Policy Research Working Paper 4320*. Banco Mundial, Washington, DC.
- López-Córdova, E., A. Micco y D. Molina (2007), “Competiendo con el dragón: exportaciones latinoamericanas y chinas hacia el mercado estadounidense”, in *La mano visible de China en América Latina*, OECD Publishing, París, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264065017-6-es>.
- Moreira, M. (2007), “Fear of China: Is There a Future for Manufacturing in Latin America?”, *World*

- Development, vol. 35, n° 3., pp. 355-376, también disponible en <http://ssrn.com/abstract=964280>
- Naciones Unidas (2015), United Nations Commodity Trade Statistics Database (Comtrade), <http://comtrade.un.org/>.
- Observatorio América Latina – Asia Pacífico (2015), <http://www.observatorioasiapacifico.org/OBSExternalUI/pages/public/home.jsf;jsessionid=E9E4802A2D9FA7F6FB5C552D43A050F9>.
- OCDE (2015), “OECD Service Trade Restrictiveness Index”, OCDE, París, www.oecd.org/trade/strti.
- OCDE, (2013), “Implications of global value chains for trade, investment, development and jobs”, preparado para la Cumbre del G-20 de San Petersburgo, septiembre, <http://www.oecd.org/trade/G20-Global-Value-Chains-2013.pdf>.
- OCDE (2007), *Perspectivas económicas de América Latina 2008*, OECD Publishing, París, <http://dx.doi.org/10.1787/leo-2008-es>.
- OCDE /OMC (2015), TiVA Database (base de datos), <http://stats.oecd.org/#>
- OMC (2012), *Trade Policy Review: China*, Organización Mundial del Comercio, Ginebra, www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp364_e.htm.
- ONUUDI (2015), INDSTAT2 – edición 2015, Revisión 3 a 2 dígitos de ISIC, www.unido.org/en/resources/statistics/statistical-databases/indstat2-2015-edition.html.
- Ray, R., K. Gallagher, A. López y C. Sauborn (2015), *China in Latin America: Lessons for South-South Cooperation and Sustainable Development*, Boston University, Centro de Investigación para la Transformación, Tufts University, y Universidad del Pacífico, Boston, www.bu.edu/pardeeschool/files/2014/12/Working-Group-Final-Report.pdf.
- Rieländer J. y B. Traoré (2015), Explaining diversification in exports across higher manufacturing content – what is the role of commodities?”, Working Paper No. 327, OECD Development Centre, París.
- Santiso, J.(ed.) (2009), *La mano visible de China en América Latina*, OECD Publishing, París, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264065017-es>.
- UNCTAD (2013), *World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, Naciones Unidas, Nueva York y Ginebra.
- US Census Bureau, Foreign Trade (2014), <http://www.census.gov/foreign-trade/index.html>
- Wignaraja, G., D. Ramizo y L. Burmeister (2013), “Assessing Liberalization and Deep Integration in FTAs: A Study of Asian-Latin American FTAs,” *Journal of East Asian Economic Integration* 17:4 (2013), Anexos 1 y 2, pp. 408-411.
- Wise, C. (2016), “Playing both Sides of the Pacific: Latin America’s Free Trade Agreements (FTAs) with China”, *Pacific Affairs* (de próxima publicación).



From:
Latin American Economic Outlook 2016
Towards a New Partnership with China

Access the complete publication at:
<https://doi.org/10.1787/9789264246218-en>

Please cite this chapter as:

OECD/CAF Development Bank of Latin America/Economic Commission for Latin America and the Caribbean (2015), "Comercio entre América Latina y China: Tendencias pasadas y oportunidades futuras", in *Latin American Economic Outlook 2016: Towards a New Partnership with China*, OECD Publishing, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264246348-8-es>

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

This document, as well as any data and map included herein, are without prejudice to the status of or sovereignty over any territory, to the delimitation of international frontiers and boundaries and to the name of any territory, city or area. Extracts from publications may be subject to additional disclaimers, which are set out in the complete version of the publication, available at the link provided.

The use of this work, whether digital or print, is governed by the Terms and Conditions to be found at <http://www.oecd.org/termsandconditions>.