

# **VEINTE AÑOS DE RELACIONES COMERCIALES ENTRE CHINA Y ARGENTINA**

AUTORES:

GUSTAVO ALEJANDRO GIRADO Y MARTIN BURGOS

**Documento de Trabajo Nº 77 – Noviembre de 2015**





#### **DIRECTOR**

GUILLERMO WIERZBA

#### **INVESTIGADORES**

MARTÍN BURGOS ZEBALLOS

JORGE GAGGERO

VERÓNICA GRONDONA

RODRIGO LÓPEZ

PABLO MARESO

ESTANISLAO MALIC

ANDREA MEDINA

MARÍA SOL RIVAS

MAGDALENA RUA

MARÍA ANDREA URTURI

#### **INVESTIGADORES INVITADOS**

MARIANO A. BARRERA

EDUARDO BASUALDO

LEANDRO BONA

ALEJANDRO FIORITO

ALEJANDRO GAGGERO

GUSTAVO ALEJANDRO GIRADO

PABLO MANZANELLI

JORGE MARCHINI

JUAN VALERDI

ANDRÉS WAINER

#### **CONSEJO ACADÉMICO**

CECILIA CARMEN FERNÁNDEZ BUGNA

ROBERTO FRENKEL

ALFREDO T. GARCÍA

FEDERICO PASTRANA

Las opiniones vertidas en el trabajo no necesariamente coinciden con las de las entidades patrocinantes del Centro.

Para comentarios, favor dirigirse a: [informacion@cefid-ar.org.ar](mailto:informacion@cefid-ar.org.ar)

# Índice

NOTA ACLARATORIA .....	4
INTRODUCCION .....	4
UN REPASO DEL MODELO DE DESARROLLO ASIATICO DE POSGUERRA .....	6
Japón liderando el proceso .....	6
El caso de China.....	7
LAS EXPORTACIONES EN EL MODELO Y LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR (CGV). CAMBIOS EN LA COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES.....	10
Evolución de la composición de las exportaciones chinas.....	12
El valor agregado chino.....	17
LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) HACIA Y DESDE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA. EL CASO LATINOAMERICANO .....	22
Las inversiones en China desde 1979 .....	22
La cuestión de los préstamos.....	28
La IED de la R.P China dirigida a Latinoamérica.....	29
CHINA Y ARGENTINA .....	32
El cambio en la relación comercial.....	32
Las importaciones desde China.....	35
CONCLUSIONES .....	44
BIBLIOGRAFÍA.....	46

## NOTA ACLARATORIA

Tanto lo que sucede en China como las decisiones de cualquier orden que tome, ya tienen impacto global. Quienes hicimos este trabajo que se presenta a continuación, somos conscientes que se va a transitar muy ligeramente una serie de aspectos de interés profesional y académico, que no serán tratados en profundidad y que en este caso solamente se presentan porque servirán de marco para lo que constituye el centro de nuestro interés, esto es la transformación de la relación comercial entre Argentina y la RPC en los últimos veinte años. Incluso desarrollaremos solamente un aspecto de ese plano comercial. Aquellos temas que no se profundizarán serán presentados conceptualmente, haciéndose breves referencias para orientar al lector sobre el carácter que asume el tema a la luz del modelo de desarrollo chino, su producción de manufacturas y su posterior venta al exterior. De aquí se desplegarán conceptos que creemos necesarios para comprender el centro de este trabajo.

## INTRODUCCION

Catalizada por las reformas económicas de Deng Xiaoping a finales de 1970, China experimentó algo más de tres décadas de crecimiento vertiginoso que ha catapultado el país hasta el centro de la economía mundial. Sumariamente, China presenta dos históricas transformaciones: de una sociedad agrícola pasa a constituirse en una en la cual la preeminencia es urbana e industrial, y de una economía centralmente planificada pasa a ser una que se apoya cada vez más en mecanismos de mercado. Ambas transformaciones se combinaron para producir resultados sorprendentes: no sólo China crece mucho y rápidamente durante los últimos 35 años, sino que entre 1981-2010, 679 millones de personas en China dejaron la condición de pobres<sup>1</sup>.

Durante las últimas décadas, China paulatinamente se ha ido convertido en una economía líder mundial en el terreno del comercio, la producción (especialmente de manufacturas) y las finanzas internacionales. Es una economía referente en lo que hace a los procesos de investigación y desarrollo, también ha conseguido adquirir un carácter muy influyente en cuestiones políticas, militares y en cuestiones que hacen a la seguridad global. En suma, va adquiriendo y desplegando algunos rasgos de lo que en teoría de las RRII se considera un “hegemón”, con las responsabilidades que implica desempeñar ese rol.

El rápido crecimiento ha sido acompañado de muchos otros logros, consiguiendo grandes avances en materia de salud, educación, ciencia y tecnología, lo que le permitió ir cerrando la brecha (en ciertos sectores, rápidamente) en todos estos frentes con las economías líderes mundiales. Hoy su influencia se transmite por varios canales y alcanza tal dimensión, que las inversiones de sus empresas en el exterior son determinantes para comprender el rumbo que siguen algunas economías en vías de desarrollo, y así de impactantes son las consecuencias de la participación china en foros y organismos multilaterales.

---

<sup>1</sup> Banco Mundial, *World Data Bank*, “*Poverty and Inequality Database*”. Son estimaciones de la entidad en las que define la condición de pobreza extrema como las personas que viven con menos de us\$ 1,25 por día en una base de paridad de poder adquisitivo.

En 2014, el PIB de China medido en paridad de poder adquisitivo (PPP) superó al de los EE.UU., convirtiéndose en la economía que genera más riqueza en un año, y también constituye la única economía emergente en el mundo sin una crisis sistémica en las últimas tres décadas. Esto hizo de China no sólo una guía para el desarrollo mundial, sino también una fuerza estabilizadora global, como lo demuestra el papel representado por China durante la crisis financiera de Asia oriental a finales de los 90 y la reciente crisis global. Pero el surgimiento de China en el escenario mundial también plantea importantes preguntas sobre las consecuencias económicas de esa emergencia.

El dado en llamar “milagro” en el este de Asia (que se esquematiza a continuación) puede haber perdido algo de su brillo después de la crisis financiera de 1997 - 98, pero la dinámica de China sigue siendo impresionante, aunque ahora crezca a menor velocidad. A este ritmo China se convertirá en un país de alta renta en algún momento antes de 2030 pero por su ingreso per cápita, sin embargo, seguirá siendo una fracción de la que gozan los países avanzados.

Este modelo de crecimiento de China ha generado desequilibrios internos y problemas sociales. La conducción política del país siempre se declaró consciente de esas consecuencias, y de la urgencia que requiere atender estos problemas, mejorando la calidad del proceso de desarrollo. Ahora bien, si bien no es objeto de este trabajo discutir el pasado y presente de la política económica de China, no podemos dejar de mencionar que pasar de constituir una economía en la que se decide la preeminencia de una variable (Consumo) por sobre las que explicaron el crecimiento hasta aquí (sintéticamente, las Exportaciones primero y luego la Inversión), requerirá de una ingeniería política compleja. Deben sintonizarse diferentes procesos que incluyen la desaceleración en la tasa de crecimiento con homogeneizar los beneficios alcanzados hasta aquí, para no profundizar los desequilibrios entre el campo y la ciudad, y también hacia el interior mismo de estos lugares.

Este trabajo comienza con una descripción sucinta del modelo de acumulación que estuvo presente en el Asia Pacífico desde la segunda posguerra, para luego fijar nuestra atención en la República Popular China. Se tratará brevemente el rol de las exportaciones en el modelo y cómo el paulatino cambio en el contenido de dichas ventas va perfilando una estructura exportadora más compleja, en la medida que la producción manufacturera de China asciende en la escala de valor con sus productos. La inversión extranjera en China fue central para comprender dicho proceso, y ya más recientemente la manera en que China se inserta en las Cadenas Globales de Valor (CGV), es un proceso ineludible para comprender por qué se convierte en la fábrica global. Estos cambios proyectan a China como proveedor global de bienes cada vez más sofisticados, y eso sirve también para entender por qué es hoy para Argentina un socio tan importante.

Hacia la segunda parte nos detendremos en su relación con nuestro país, y desde allí este trabajo va a centrar su atención en un aspecto específico de la relación entre la RPC y Argentina: el cambio en la calidad de sus intercambios comerciales, con énfasis en lo que ha sucedido en estas últimas dos décadas. Esa modificación en el contenido de los intercambios tiene una manifestación especial por el lado de las ventas que la RPC le realiza a la Argentina, desde que hay relaciones comerciales entre ambos: desarrollaremos cómo China pasa de ser un habitual proveedor de Bienes de Consumo cuando Argentina atraviesa un ciclo de crecimiento, a constituirse en el segundo proveedor de Bienes de Capital.

# UN REPASO DEL MODELO DE DESARROLLO ASIÁTICO DE POSGUERRA

## Japón liderando el proceso

La actividad empresarial intraindustrial en el este asiático ha seguido el patrón de desarrollo conocido en la literatura académica como de “vuelo de gansos”. Ese patrón describe a lo largo del tiempo la interacción entre comercio y la inversión extranjera directa (IED, a partir de aquí) que consistió en la difusión de la ola de industrialización desde Japón a las economías luego conocidas como NIC's -por su acepción en inglés<sup>2</sup>- y de allí a las del ASEAN<sup>3</sup> y China durante la segunda posguerra. Se trata de economías especializadas en la exportación de productos para los cuales tenían ventajas comparativas y de relativa importancia *vis a vis* el tamaño de sus economías, buscando al mismo tiempo subir un escalón en su estructura industrial aumentando su stock de capital y nivel tecnológico. La IED desde las economías más desarrolladas hacia las menos desarrolladas tomó la forma de industrias que se relocizaban desde aquellas hacia éstas, jugando un rol preponderante en el sostenimiento de este proceso. La descripción del desarrollo en esta región presentaba a una economía moviéndose desde la producción de *commodities* primarios hacia la manufactura de bienes trabajo intensivo, y más tarde hacia productos intensivos en capital y tecnología.

Digamos sintéticamente que el modelo fue usado primero para describir el ciclo de vida de las industrias en el curso del desarrollo económico, focalizándose en industrias específicas y en países determinados. Luego se extendió su uso para estudiar los cambios dinámicos en la estructura industrial (esto es, la suba o caída de diferentes industrias) en países específicos, y de allí al movimiento de industrias de un país a otro. El ciclo de vida de una industria específica puede ser trazado siguiendo el patrón temporal de un indicador de competitividad. Usualmente toma la forma de una V invertida, mostrando que la competitividad primero mejora y luego se deteriora con el paso del tiempo.

La especialización por economía se va modificando, lo que se aprecia en el comportamiento externo de cada una así como en el detalle de los componentes de cada PIB regional: sin pausa, Japón comienza la década del noventa del siglo XX ya convertida en una economía de servicios, mientras que otras pasan a ocupar los espacios de producción que Japón va relegando, y otras (como China) se incorporan rápidamente al mercado global con productos mano de obra intensivos. Esos movimientos se reflejan en la estructura industrial, que progresa desde aquella de un país en vías de desarrollo a “un NIC” y, finalmente, alcanza la “madurez” como economía desarrollada (Girado, 2003).

Como consecuencia del patrón de desarrollo que generara una profunda articulación intraindustrial, las exportaciones intraregionales aumentaron considerablemente, en simultáneo con las modificaciones en la estructura de los intercambios. Todos constituyen un conjunto de factores que inciden en la división del trabajo regional (intraasiática): se alteran tanto el peso como la orientación de los flujos comerciales intraregionales. La relocalización de las filiales de las

---

<sup>2</sup> Economías de industrialización reciente: Taiwán, Singapur, Hong Kong y Corea.

<sup>3</sup> Asociación de Naciones del Sudeste de Asia (ASEAN es su sigla en inglés): Malasia, Indonesia, Brunéi, Vietnam, Camboya, Laos, Myanmar, Singapur, Tailandia y Filipinas. Papúa Nueva Guinea y Timor Oriental son estados observadores. La habitan un total de 600 millones de personas.

corporaciones en otras economías vecinas (proceso conocido como de “*hollowing out*”) aumenta la productividad del trabajo regional y su competitividad.

En suma, luego de la 2GM y durante las décadas del ‘50 y ‘60, mientras China se encontraba aislada del resto del mundo, Japón reconstruyó su industria a paso acelerado gracias -en gran parte- a la ayuda del capital de origen norteamericano, sustituyendo exitosamente la importación de productos con producción nacional, atrajo IED y adquirió tecnología de punta de occidente<sup>4</sup>. Sus vecinos de Asia le proveían de materias primas y de esta manera Japón producía productos manufacturados con destino a los mercados de occidente. Al mismo tiempo Japón brindaba a sus vecinos asistencia financiera, usualmente a cambio de la compra de tecnología japonesa, y otorgaba préstamos para la construcción de infraestructura para, de esta manera, facilitar la extracción y eventual transporte de materias primas a Japón, convirtiéndose así en la economía hegemónica de la región en esa época.

Este modelo de desarrollo correspondía al paradigma mencionado de los “gansos voladores”, donde Japón era el “ganso líder” (ocupando el vértice de aquella “V” invertida). De esta manera, Japón transfirió tecnología a los otros países vecinos de Asia como Singapur, Hong Kong, Taiwán y Corea del Sur (NIC’s, usualmente referenciados como los “tigres asiáticos”), y de éstos posteriormente (en un proceso que, para algunos, aún continúa) a las diez economías que hoy conforman la ASEAN.

### El caso de China

La economía china ha experimentado cambios estructurales fundamentales desde el inicio de las reformas en 1978 (Mao Zedong, el fundador de la República Popular China en 1949, muere en 1976), y cuando el país decide involucrarse más en el sistema internacional, da una serie de pasos que tienen enormes influencia en su desarrollo ulterior. Las consecuencias del proceso sintetizan cómo China ha pasado de un sistema de economía planificada y centralizada, a un sistema de mercado socialista en muy poco tiempo.

El ascenso de China acaso constituye uno de los fenómenos económicos más intrigante de nuestro tiempo. Antes de la transición de una economía planificada a una de mercado a finales de 1970, China era una economía agraria pobre. Su PIB per cápita en 1979 era de us\$ 182, el 11% y el 7% del que había en América Latina y el Caribe, y en la Argentina, respectivamente. Su relación de dependencia comercial (comercio-PIB) era de sólo el 9,7%. Más del 75% de sus exportaciones eran productos primarios o productos primarios procesados. El crecimiento del PIB fue desde entonces del 9,7% anual durante los siguientes 35 años (1979-2014, lo que significa que, en promedio, China duplicó el tamaño de su economía en términos reales cada ocho años), y el crecimiento en el comercio internacional, del 16,5% también anual. Habiendo transitado ya la primera década y media del siglo XXI, China es ahora un país de ingresos medios altos, con un PIB per cápita de us\$ 7.600 en 2014, alcanzando el 83% y el 61% del que hay en América Latina y Argentina, respectivamente.

El programa central al comienzo del período fue conocido como de “reforma y apertura”, y se llevó a cabo de una manera gradual, naturalmente dirigido por el Estado. La política central de dicho programa fue denominada “de puertas abiertas” e introducida por Deng Xiaoping, y que conlleva a

---

<sup>4</sup> Este trabajo no profundizará en el proceso que determinó el llamado “milagro japonés”, pero no se ignora que la reforma agraria, la nueva constitución, el estímulo a la creación de grupos económicos, la intervención política norteamericana y la prohibición de la existencia de FFAA., constituyen también (además de las inversiones mencionadas) elementos indispensables para comprender cabalmente el proceso en Japón.

reformas políticas y económicas más profundas. Se inicia entonces un largo ciclo de crecimiento, que incluyó la transferencia de grandes masas de trabajadores agrícolas al sector industrial.

El resultado inicial de la aplicación de dichas políticas fue el de una ligera disminución del protagonismo del Estado, quedando un mayor espacio para el funcionamiento de mecanismos de mercado, si bien según la conducción del Partido Comunista de China (PCCh) la asignación de recursos debía continuar brindándose bajo el control estatal. El modelo chino de desarrollo en este período se apoyó fuertemente en las inversiones y en las exportaciones, como veremos. La contribución del consumo de las familias fue limitada y se redujo a lo largo del período, representando sólo el 35% del PIB en 2011. El modelo no sólo produjo fricciones y conflictos con socios comerciales de China sino también, y cada vez más, desequilibrios internos, en términos de distribución de ingresos, de desigualdades regionales y de impactos medioambientales.

En ese contexto de cambio, recién en la última década del siglo pasado fue eliminado el monopolio del Estado sobre el comercio exterior, permitiéndose la entrada de inversiones extranjeras en el sector, y estas nuevas reglas de juego impulsaron la incorporación de China al comercio internacional con un papel mucho más activo, en lo que respecta a la competencia y cooperación con el resto de las economías. Se incrementa la función de regulación del mercado sobre la economía y comenzaron a aparecer mercados financieros, de tecnología y servicios laborales, y de esta época data el inicio de las negociaciones de la RPC para formar parte de la OMC. Fueron 16 años de negociaciones que culminaron con la adhesión de China a fin de 2001.

Paulatinamente el modelo de acumulación chino va considerando cada vez más mecanismos de transferencia de ingresos que favorecen a los productores y a las inversiones, también utilizados en décadas anteriores por Japón, Corea del Sur y otros países asiáticos, junto con mecanismos de coordinación institucional y de priorización de políticas que involucran al Estado y a empresas o grupos líderes (equivalentes a los *keiretsu*, en Japón y los *chaebol*, en Corea del Sur) (Da Motta Veiga y Polónia, 2015) <sup>5</sup>.

La profundización posterior de aquel programa “de reforma y apertura” de fines de la década del setenta, tuvo múltiples consecuencias, destacándose cómo paulatinamente se van incrementando las desigualdades territoriales entre la región oriental, que es la que tiene mayor contacto con el mercado mundial y es más desarrollada (las regiones y ciudades que se encuentran en la costa, al este y sudeste de China), con respecto del resto del país, menos desarrollado y más pobre<sup>6</sup>. El gobierno estableció cuatro zonas económicas especiales a lo largo de la costa con el fin de atraer la inversión extranjera, impulsar las exportaciones, y la importación de productos de alta tecnología.

---

<sup>5</sup> De acuerdo a los autores, estas características permiten llamar capitalismo de Estado al modelo adoptado actualmente por China. Queda claro a partir de los debates que el sistema económico chino es un capitalismo de Estado, o sea, por definición, un modelo híbrido y poco transparente que combina, por un lado, el involucramiento del Partido-Estado en las decisiones corporativas, el rol de la SASAC como accionista controlante y relaciones complejas entre empresas estatales nacionales y subnacionales y, por otro lado, las empresas estatales que cotizan en bolsa y que no siguen reglas de planeamiento socialista estricto. Este *híbridismo* transforma a los grupos y empresas estatales en una verdadera *caja negra*, a la luz de los principios de gobernanza corporativa del capitalismo liberal y de sus instituciones. Eso da como resultado la opacidad del sistema como un todo, así como dificultades para identificar fronteras entre lo público y privado y para caracterizar las relaciones entre ellos a la luz de la normativa multilateral de comercio.

<sup>6</sup> A partir de entonces se desarrolla rápidamente la propiedad privada y muchas de las empresas en manos del Estado fueron privatizándose poco a poco. Más aún, la constitución fue modificada para reconocer el carácter “inviolable” de los derechos a la propiedad privada.

Sintéticamente, las reformas rurales de los años 80 que incrementaron la productividad pero a su vez hicieron crecer el desempleo rural, sumados a un proceso de creciente urbanización<sup>7</sup>, determinaron una masiva migración poblacional de los centros rurales a los urbanos donde la demanda de trabajo en la industria manufacturera -especialmente de la construcción- se incrementó. Se estima que unos 200 millones de campesinos migraron informalmente a las ciudades entre mediados de los años 80 y mediados del 2000. Estas dos tendencias determinaron una menor oferta de tierra arable y de mano de obra rural disponible. A su vez, el incremento de los ingresos en las áreas costeras determinó una mayor disparidad de ingresos entre áreas rurales y urbanas.

Tal movimiento de trabajadores hacia empleos más productivos, aumentó la productividad global del trabajo y el crecimiento. La aglomeración y las economías de escala empujaron hacia arriba los niveles de productividad. Mientras que los aumentos de la productividad debido al proceso migratorio probablemente disminuyan con el tiempo, la mayor urbanización es probable que siga siendo la fuente más importante de crecimiento de la productividad en la próxima década<sup>8</sup>.

El punto de inflexión tuvo lugar en 2003, pues desde 1998 hasta entonces -5 cosechas-, cuatro resultaron inferiores a las del año precedente. Lo que China deja de cosechar en 5 años es el equivalente a un Canadá (en ese momento, unas 72 millones de toneladas de granos). De allí que las políticas desde 2004 apuntan a homogeneizar el desarrollo a lo largo del territorio, poniéndose énfasis en la infraestructura para el centro y occidente del país, incluyendo la eliminación de los impuestos a la tierra para los campesinos, desde el primer día de 2007.

En China continuará el proceso de urbanización, con planificación gubernamental para conceder la condición de urbano residencial a unos 100 millones de trabajadores rurales adicionales para el año 2020. Si bien este proceso está transformando la economía urbana, la economía rural también está experimentando un cambio estructural importante. Bajo estrictas directivas del gobierno, se llevan adelante políticas en las zonas rurales para la transición y ayudar a cerrar la brecha de estándares con las zonas urbanas. Las medidas específicas incluyen el fomento de la transferencia de tierras, la promoción de un mayor desarrollo económico rural y asistencia técnica a los agricultores. Para los que se quedan en las zonas rurales, la mejora de los sistemas de bienestar social y la inversión en los servicios de salud son fundamentales (OCDE, 2015).

El anteúltimo Plan Quinquenal (el 12º, 2011 - 2015), y la tercera reunión plenaria del Comité Central (CC) del PCCh, representan hitos importantes en la historia de la reforma del modelo económico, tanto en términos de objetivos como de métodos. El XII Plan Quinquenal estableció como meta la implementación de una economía apoyada de manera creciente en el consumo interno, pero fue necesario esperar a la tercera reunión plenaria del CC del PCCh de 2013 para que, por primera vez, comenzaran a definirse *“incentivos para que las familias chinas conviertan ingresos en consumo”*. Las reformas *“aprobadas por el CC se centran en esa brecha entre ingreso y consumo, ofreciendo propuestas específicas para que las familias chinas cambien su comportamiento”*.

Junto a esto regiones y ciudades de la costa fueron designadas como zonas de desarrollo, lo que les permitió experimentar con reformas de libre mercado y ofrecer incentivos fiscales y comerciales para atraer la inversión extranjera. De allí que una parte importante de lo que se produce en China

---

<sup>7</sup> En 1978 la población urbana era menor al 18% del total de la población. En 2014 ya alcanzó el 51%.

<sup>8</sup> Según las estadísticas del gobierno chino, el PIB real de China creció a una tasa anual promedio de 6,7% entre 1953 y 1978, aunque la precisión de estos datos ha sido puesta en duda por muchos analistas. Angus Maddison pone el PIB real anual promedio durante este período en aproximadamente 4,4%.

(y que posteriormente es exportado desde allí), depende en gran medida de la importación de productos intermedios<sup>9</sup>. La relación entre estos aspectos la desarrollaremos a partir de aquí.

## **LAS EXPORTACIONES EN EL MODELO Y LAS CADENAS GLOBALES DE VALOR (CGV). CAMBIOS EN LA COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES**

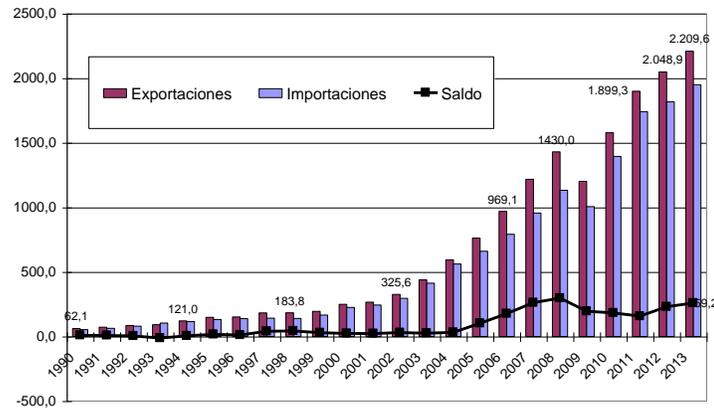
Las reformas llevadas a cabo por Deng Xiao Ping a partir de 1978, entre otros propósitos pretendían combinar la abundancia de trabajo barato (esa oferta casi infinita de mano de obra sin calificación que entonces tenía la RPC) con la entrada de capitales extranjeros, cuyas inversiones deberían estar orientadas esencialmente a generar exportaciones, para lo cual fue central el papel desempeñado por las Zonas Económicas Especiales y otros instrumentos de atracción de Inversión Extranjera Directa (IED). En este apartado haremos hincapié en las exportaciones generadas por el proceso político iniciado entonces, y más adelante trataremos la importancia de la presencia de IED en la RPC.

Hoy, y ya con más de tres décadas de rápido crecimiento económico, China ha superado a Alemania (en 2010) como la mayor nación exportadora. En 2013 el volumen de comercio total de China fue el mayor del mundo y en los últimos 13 años, China aumentó su participación en las exportaciones globales de manufacturas a una tasa de aproximadamente el 1% anual. Para 2009 éstas eran el 12,1% del total mundial y alcanzaron el 13,7% al año siguiente. A fin de 2012 ese porcentaje era ligeramente superior, y diversas estimaciones sostienen que la tendencia persistió y que continuará durante al menos otra década.

---

<sup>9</sup> Ha habido un creciente interés en el uso de metodologías multinivel (Agarwal y Hoetker, 2007; Klein, Tosi y Cannella, 1999), que entre otros resultados permitiría combinar varios niveles de análisis para iluminar las múltiples causas o consecuencias de comportamientos en y a través de esos niveles. Pueden estudiarse diferentes aspectos de la IED, tales como su impacto diferencial a través de redes, sectores, países o regiones, en función de tecnologías de producción, orientación a la exportación, la dependencia de las importaciones, entre otros factores. Parece intuitivo que debe haber algunas relaciones entre estos niveles más altos y más bajos, a pesar de que la literatura tiende a analizarlos en forma desconectada.

## Comercio total de la RPC con el mundo



Fuente: elaboración propia en base a Oficina Nacional de Estadísticas de China.

Los productos con la etiqueta "hecho en China" están omnipresentes en los mercados de los países desarrollados y en los países en desarrollo, y van desde productos trabajo intensivo tales como camisetas y zapatos, a productos de alta tecnología como por ejemplo teléfonos móviles y cámaras digitales.

Ahora bien, ¿por qué las exportaciones de China son competitivas en el mercado global? ¿Cuáles son las principales fuerzas que impulsan la expansión mundial y la diversificación de sus exportaciones de manufacturas? Diversos trabajos trataron y tratan de responder esas preguntas desde diferentes ángulos. Sumariamente, los elementos que se incluyen como determinantes en casi todos ellos, revisados aquí para comprender el significativo crecimiento y la expansión mundial de las exportaciones de China, incluyen:

- 1) la dotación de mano de obra abundante y la correspondiente ventaja comparativa en productos intensivos en trabajo;
- 2) las reformas de instituciones locales, tales como la transición a una economía orientada al mercado, la adopción de una estrategia de crecimiento impulsado por las exportaciones y la liberalización unilateral del comercio;
- 3) la mejora de acceso al mercado para las exportaciones de China a través de los mecanismos institucionales, es decir, la adhesión a la OMC, los TLCs bilaterales ya firmados y los que se encuentran en negociación, los multilaterales y la abolición del Acuerdo Multifibras;
- 4) los regímenes cambiarios adoptados por el gobierno chino; y
- 5) el ingreso de IED orientada a la exportación.

De esa lista no taxativa, si bien entendemos que los factores enumerados se vinculan y, a veces, algunos se determinan entre sí, nos concentraremos en la relación ente la IED y las exportaciones chinas, para explicar el perfil de los productos que China vende al mundo, cuestión central para comprender por qué es tan importante para Argentina hoy como proveedor.

Desde que China adoptó la estrategia de crecimiento impulsado por las exportaciones, las ventas al exterior de productos cuyo procesamiento se realiza en China antes de ser exportado (independientemente del origen del o los insumos), fue el régimen comercial más importante. En 2012, alcanzaron los US\$ 860 mil millones, o sea casi el 42% de sus exportaciones totales, y durante el período de altas tasas de crecimiento -de 1997 a 2007- fue ligeramente mayor, superando en general el 50% de las exportaciones totales chinas. Las empresas con inversión extranjera jugaron un rol dominante en las exportaciones procesadas y fueron responsables de más del 75% de ellas (Ma y Assche, 2011) durante ese período.

### *Evolución de la composición de las exportaciones chinas*

A finales de 1970 y principios de 1980, las exportaciones de China aparecen concentradas en aquellas que usan intensivamente materias primas como insumo y diversos productos primarios, como el carbón, el petróleo, los minerales, granos, alimentos y verduras. Esto es coherente con la dotación natural de China en ese momento, a pesar de los esfuerzos del gobierno en la construcción de la industria pesada. También es similar al patrón que sigue la evolución del desarrollo de sus vecinos, antes que se incorporaran a los mercados internacionales. Sin embargo, a diferencia de otras economías de bajos ingresos, la RPC también exportaba algunos productos manufacturados y cierta maquinaria, que representaron entonces aproximadamente el 5% de las exportaciones totales. Esto fue el resultado de muchos años de desarrollo industrial del tipo “estrategia soviética CAD”.

Hacia 1979 los bienes primarios y primarios procesados representaron más del 75% de las exportaciones de China, pero para 2009 los bienes manufacturados ya explicaban más del 95%. Sin embargo, China no tenía suficiente conocimiento propio ni habilidades que fueran compatibles con su ventaja comparativa, como por ejemplo la forma de hacer textiles trabajo-intensivos, prendas de vestir, zapatos y juguetes que fueran exportables. Por lo tanto, los inversionistas extranjeros, entre ellos los chinos de ultramar, trajeron este conocimiento práctico sobre el mercado internacional y enseñó a los trabajadores e ingenieros chinos habilidades prácticas. Los procesos posteriores cambiaron profundamente la canasta exportadora de China a favor de los productos de alta tecnología.

Así las exportaciones de manufacturas chinas pasaron de simples juguetes, textiles y otros productos baratos en los años 1980 y 1990, a otros de mayor valor agregado como maquinaria tecnológicamente más sofisticada, y productos de tecnología de información y comunicación (TIC's) en la década de 2000. Como contraparte, la participación de los productos de baja tecnología, como los textiles y calzados, retrocedió.

De acuerdo a lo recabado por la OCDE (2011), el peso relativo del sector de manufacturas de tecnología media se mantuvo, mientras baja permanentemente la participación de las ventas de sus materias primas. El crecimiento de las exportaciones comenzó al inicio del período de reformas -coincidiendo con la primer oleada de IED, como se describe adelante- y se concentró en un primer momento en aquellas manufacturas más simples para evolucionar posteriormente hacia productos más sofisticados, en un proceso que aún continúa y que también siguieron sus vecinos de la ASEAN, desde la mitad de la década del setenta en adelante, en el siglo XX.

Hacia 1985 los productos primarios y las manufacturas basadas en recursos naturales todavía representaban el 49% de las exportaciones, porcentaje que disminuyó al 12% en 2000 y siguió descendiendo hasta ser casi insignificante. Por el contrario, las manufacturas no basadas en recursos naturales y de bajo nivel tecnológico subieron su peso relativo hasta el 54% del total de

las exportaciones en 1990, para luego ir descendiendo a medida que aumentaba la exportación de otras manufacturas de contenido tecnológico relativamente mayor, más sofisticadas (CEPAL, 2015).

Si bien China empezó a exportar su tecnología a principios de 1980, el mayor crecimiento de esas exportaciones se logró en la década de 1990. Durante 1991-1998, China comercia estos productos con más de 100 países, por un valor acumulado de us\$ 32 mil millones. Los principales receptores de esa tecnología proveniente de china (de residentes chinos, para ser precisos) fueron los países en vías de desarrollo del sur de Asia, América del Sur, Europa y África. En 1998, las exportaciones totales de tecnología de China tenían la siguiente composición: software (5%), juegos completos (set) de equipo (65%), productos de alta tecnología (20%) y servicios técnicos (10%).

Durante esa década, el sector de maquinaria, y los sectores de electrónica y energía, constituyeron la mayor parte de las exportaciones de tecnología de la RPC. Representaban el 38% y el 15% del total, respectivamente. Desde 2000, China ha dejado de publicar los datos oficiales sobre la composición de esas exportaciones, pero la evidencia ha demostrado que China sigue siendo muy activa como parte vendedora. De acuerdo con estadísticas de la OCDE, en 2004 China superó a los EE.UU. como el mayor exportador de TIC's.

Resumiendo el proceso, en 1996, el 45% de las exportaciones de bienes correspondía a manufacturas intensivas en mano de obra y solo el 8% a manufacturas que incluían un proceso intensivo en investigación y desarrollo (I+D). En 2008 las primeras descendieron al 27% del total de exportaciones mientras que las segundas duplicaron su presencia hasta el 16% en un claro progreso de escalamiento tecnológico<sup>10</sup>. El contenido de esas ventas también ha cambiado y parece apropiado detenerse aquí un instante.

Ese ascenso de posiciones de la economía china como vendedora de productos más sofisticados, se correlaciona con la inserción de las empresas chinas dentro de las Cadenas Globales de Valor (CGV, desde aquí)<sup>11</sup>, lo que si bien da muestra de su dinamismo, más habla de su capacidad de adaptación. La integración de sus capitales en esas CGV es el evento que permite comprender el rápido aprendizaje que hace China de productos y procesos, por un lado, y la posterior transformación en la composición del valor incorporado en los productos.

Las CGV son muy relevantes y especialmente para las exportaciones chinas, ya que hoy cerca de la mitad de sus exportaciones de manufacturas son producto del ensamblaje dentro de su territorio de partes y componentes importados. Con esta perspectiva, la ventaja comparativa de un país individual no puede establecer la competitividad de los productos fabricados a lo largo de una CGV en la cual se inserta. Marcas, redes o canales de distribución mundiales, junto a las innovaciones tecnológicas, desempeñan un papel importante en la determinación del resultado comercial.

---

<sup>10</sup> Desde el año 2008, Huawei Technologies ha sido clasificado entre los cinco principales proveedores de equipos de telecomunicaciones globales. La empresa posee más de 600 marcas de todo el mundo y sus exportaciones anuales (de equipos y servicios técnicos) la ponen en el primer lugar entre las empresas chinas de propiedad privada.

<sup>11</sup> El auge de las cadenas globales de valor se considera una de las características más importantes de la acelerada globalización económica de las últimas décadas: la producción de numerosos bienes se ha convertido en un proceso multinacional en el que diferentes fases de la producción se llevan a cabo en plantas situadas en distintas partes del mundo. Tomado de "Fábricas sincronizadas. América Latina y el Caribe en la Era de las Cadenas Globales de Valor", Juan S. Blyde (coord.), BID, 2014. Blyde recuerda allí que también se menciona al proceso como "fragmentación internacional de la producción, cadenas globales de valor, deslocalización, redes internacionales de producción, segmentación de la cadena de valor agregado (Krugman, 1995), desintegración de la producción (Feenstra, 1998), deslocalización (Leamer, 1996), globalización de la producción y del comercio (Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005) y la gran desagregación (Baldwin, 2006)".

### **China y las CGV:**

Paralelamente a la creciente interacción en China entre IED y el aumento de las exportaciones, hay una transformación vinculada en la manera en como son producidas las manufacturas por parte de los grandes productores globales. Este cambio drástico aparece cuando la producción de manufacturas en el norte del globo comenzó a fraccionarse en varias etapas y en plantas geográficamente dispersas en distintas partes del mundo. Hoy en día muchos países -entre ellos diversas naciones en desarrollo- están fabricando y comerciando fragmentos de bienes que antes no producían.

Una CGV comprende una serie de tareas necesarias para la entrega de un producto desde su creación a los consumidores finales, incluyendo la investigación y desarrollo, diseño de productos, la fabricación de piezas y componentes, montaje y distribución, que se llevan a cabo por las empresas situadas en varios países. Gereffi (1999) clasifica las CGV en dirigidas o impulsadas por el productor, y dirigidas por el comprador. Las primeras se desarrollan generalmente por líderes tecnológicos en automóviles, aviones, computadoras, semiconductores y otras industrias intensivas en capital; las cadenas impulsadas por el comprador son desarrolladas básicamente por grandes minoristas, comercializadores de marca y fabricantes de marca. El análisis de las CGV brinda herramientas conceptuales y metodológicas para analizar la economía global, en un momento en que las políticas de desarrollo vuelven a ser consideradas en casi todo el mundo.

La proliferación de esas CGV ha transformado gran parte del comercio de mercancías en comercio de actividades, de tareas (Grossman y Rossi-Hansberg, 2008). Muchas empresas ubicadas en distintos lugares geográficos entregan productos listos para ser usados/consumidos en cualquier lugar del mundo, y partes de esos productos se intercambian entre diferentes espacios de producción donde son ensamblados, reequipados, hasta alcanzar la forma final en un determinado mercado, desde donde se exporta al mundo. La participación en las CGV permitiría que las empresas (no las economías, sino sus residentes) capturen algunas de las ganancias asociadas con el bien manufacturado en la cadena sin tener que dominar todas y cada una de sus etapas de producción. El auge de las CGV permite a los países industrializarse más rápidamente integrándose a redes internacionales de producción, en lugar de construir toda la cadena de producción internamente. En teoría, la fragmentación y la especialización vertical están permitiendo a las naciones participar en los mercados mundiales en la medida en que eliminan la necesidad de dominar todos los aspectos que intervienen en la producción de un bien final.

A la empresa individual el *upgrading* le permite desarrollar nuevas capacidades que mejoran su competitividad, y así generar mayor valor agregado desde esa participación en la CGV. El entrelazamiento mundial que genera esa CGV al involucrar en el proceso productivo a empresas instaladas en diferentes países, no es estático, aunque la empresa no pueda moverse del lugar donde se instala. Esto genera mayor competencia entre países mientras las inversiones que cruzan las fronteras son cada vez más, crece el comercio y los estándares productivos se hacen más complejos y exigentes.

Evidentemente los resultados no son los mismos para todas las economías, y todo parece depender del lugar que ocupa la economía que tiene en su territorio esa parte de la producción, esto es, si se encuentra en un lugar “aguas arriba” de la cadena, donde se participa con mucho valor agregado, o “aguas abajo”, en donde se encuentran las actividades de ensamblaje/mano de obra intensivas y/o de escasa sofisticación tecnológica. Para las economías en vías de desarrollo, participar o no en una CGV se dispara como un *issue* precisamente a partir de este punto.

El análisis sobre los orígenes geográficos de los insumos importados para procesar dentro de su territorio, que se usan para hacer los productos a exportar, y sus mercados de destino, muestra que las economías de Asia oriental son los principales orígenes, mientras que las economías del

G-7 son los destinos principales (Xing, 2014). El patrón comercial triangular relacionado con el comercio de procesados, parece diseñar una CGV con China ocupando el lugar central.

En el trabajo del MPRA (Zhou y Latorre, 2015) se hace un análisis multinivel trabajando con 4 sectores que reciben IED, a saber: electrodomésticos, maquinaria, productos químicos y textiles, que constituyeron el 62,6% y 52,8% de las exportaciones e importaciones totales de la RPC en 2007, respectivamente<sup>12</sup>. En el trabajo puede verse que el este de Asia provee la gran mayoría de las importaciones chinas que van desde el 70,5% en electrónica, el 46,8% en los productos químicos, con una menor participación en maquinaria -del 36,5%- . El siguiente proveedor más importante de China es Japón, que representa alrededor del 15% de sus importaciones, con la excepción de las máquinas (de las que proporciona el 25,9% de las compras chinas). Tomando en cuenta que 86,3%, 96,9%, 84,5% y 68% de las importaciones chinas totales son de productos intermedios de textiles, productos químicos, electrónica y máquinas, respectivamente, debe haber una sólida red en la que el este de Asia y, en menor medida, Japón, proporcionan productos intermedios para ser procesados en China.

La estructura exportadora china contrasta drásticamente con la de las importaciones. Más del 70% del total de las exportaciones chinas van a los EE.UU., la UE y al RdM<sup>13</sup>. Las importaciones procedentes de este de Asia, que es el siguiente destino de más importancia (después de los tres mencionados) son en su mayoría intermedios. Esto sugiere que la mayoría de los bienes finales chinos van a los EE.UU., la UE y RdM, aunque puede haber también intermedios en aquellas exportaciones chinas para ser más procesadas en aquellas áreas del mundo. Los datos analizados apuntan a la existencia de una fuerte integración de China con Asia Oriental y de menor intensidad de China con Japón. Ambas regiones proveen la mayor parte de los productos intermedios que son tratados posteriormente en China. Los EE.UU., la UE y RdM no son importantes proveedores de productos intermedios, pero juegan un papel muy importante como mercados de China. La UE es, con mucho, la región con mayor peso en el PIB, las exportaciones y las importaciones.

En suma, lo que se aprecia es lo que sucede en la región del AP desde hace pocos años pero con intensidad en lo que va de este siglo XXI, es que en aquella región se está produciendo un proceso que, con epicentro en China, altera y cambia la manera en cómo se manufacturan los productos en el AP: los vecinos de China pasaron a abastecerla con piezas y accesorios que se unen en China donde se confecciona el producto final, terminado, que principalmente se exporta desde China al mundo.

En términos históricos, el aspecto relevante es que los vecinos de China se “despegan” en gran medida del ciclo de negocios de EE.UU., ya que ahora es la demanda de China la que influye en la demanda agregada regional (por el lado de la variable “exportaciones”), pero a su vez esa demanda china depende -en alto grado- de las políticas de las transnacionales radicadas en su territorio, que son las que explican más de la mitad de las compras y ventas chinas, o sea su sector externo<sup>14</sup>.

China se convierte en el centro de una plataforma de exportación de manufacturas hacia los mercados estadounidense y europeo. Ahora sería la demanda derivada de EE.UU. y la UE la que determina esas producciones; esta fábrica asiática es una compleja red de cadenas regionales de

---

<sup>12</sup> Es conocido que un pequeño puñado de grandes empresas multinacionales puede transformar el panorama de la producción países enteros, y ese proceso en la RPC no ha sido la excepción.

<sup>13</sup> EL trabajo divide a los destinos en EE.UU., UE28, Japón, este de Asia y “Resto del Mundo” (RdM).

<sup>14</sup> Era habitual considerar a la gran aspiradora de productos del mundo, EE.UU., como el determinante fundamental de la velocidad de las exportaciones asiáticas, a tal punto que la dinámica importadora norteamericana generaba el impacto fundamental en la demanda agregada asiática y esto colaboraba centralmente para explicar el incremento del producto regional. Esto ya no es así, directamente.

suministro por parte de empresas transnacionales, en las que China ejerce un papel fundamental - integrándose parcialmente en las CGV para hacer partes de productos y procesos-, tanto en términos de origen como de destino. Así las 15 economías del Asia Pacífico constituyen uno de los más importantes focos de comercio intraindustrial (intercambio de bienes en doble sentido que se realiza dentro de las clasificaciones industriales estándar) a nivel mundial.

Por lo anterior China tiene un déficit comercial con sus vecinos -sus principales proveedores- y en general goza de superávit con el resto (ahora incluso con América del Sur), principalmente los EE.UU. y la UE, donde se aprecian balanzas superavitarias en manufacturas con bajo y alto contenido tecnológico. A partir de su intensa actividad económica, China se ha transformado en el eje del dinamismo comercial asiático, también llamada la *fábrica Asia*

Paulatinamente el dominio chino sobre los mercados de productos mano de obra intensivos y de baja tecnología se va debilitando, dando lugar a una maduración productiva que va progresando. El proceso ha traído un lento aumento salarial promedio en el sector manufacturero al interior de China, y la presión salarial en los sectores tradicionales está dando lugar a un traslado de las operaciones que conllevan menor valor agregado, a otras economías de ingresos medios y bajos en Asia oriental y centro-sur, de menor desarrollo relativo (Camboya, Myanmar, Vietnam, Bangladesh, Filipinas, etc.). El aspecto saliente del proceso es que la migración no parece haberse producido con la velocidad que el modelo asiático de desarrollo presentara desde la 2GM hasta ahora, con el tradicional traspaso de actividades entre las economías de la región y presentado al comienzo de este trabajo.

Las economías que reciben la IED china en sus zonas de procesamiento de exportaciones, no desplazaron las exportaciones chinas de los productos de gama baja de base industrial en los mercados internacionales, sino que en los mercados globales de productos trabajo intensivos tradicionales -textiles, vestimentas y calzado deportivo-, las exportaciones chinas siguen siendo competitivas y manteniendo una porción del mercado muy importante, a pesar de los avances de ciertas economías de regiones en desarrollo, especialmente Vietnam e Indonesia en el Asia Pacífico, India y Bangladesh más al sur y Turquía, en Asia central.

Con respecto de los mercados más sofisticados, de alta tecnología, a medida que China se ha movido en la cadena de valor hacia arriba, ha superado de manera significativa el desarrollo de las economías del este del Asia Pacífico en la fabricación y exportación de productos de alta tecnología. Esto es evidente en el mercado de computadoras, equipos de telecomunicaciones y maquinaria eléctrica, incluyendo sus partes y componentes. En maquinaria eléctrica, la mayor competencia proviene de las economías de reciente industrialización de este de Asia (principalmente Corea, Singapur y Taiwán).

Un análisis reciente de la CGV concluye que las importaciones chinas se han trasladado “aguas arriba” en las CGV -se traen componentes más sofisticados-, mientras que las exportaciones en promedio no se han movido “hacia abajo” en la cadena. Esto sugiere que China podría estar llevando a cabo algunas actividades nuevas de alto valor agregado pero no necesariamente ese mayor capital de conocimiento se está derramando en las actividades de menor valor agregado (Chor 2013).

### El valor agregado chino

Las empresas más grandes de China siguen siendo, en su mayor parte, estatales. Mientras que la participación de la producción con origen en empresas estatales ha disminuido, el Estado y su presencia en el total del *output* de la economía sigue siendo mayor que en otras economías capitalistas, en gran parte debido a que ciertas industrias todavía permanecen fuera del alcance de la participación de capitales privados. Las empresas controladas por el gobierno dominan sectores estratégicos (energético, financiero y telecomunicaciones) y tienen amplio acceso al crédito de los bancos públicos.

Paralelamente a la implementación de políticas para favorecer la internacionalización de empresas chinas, al tiempo que algunas se integraban en segmentos de las CGV para conseguir lo que no tienen *per se* (marca, distribución, comercialización, marketing, etc.), el gobierno chino en 2003 creó la Comisión de Supervisión y Administración de Activos del Estado (SASAC), para transformar las más grandes empresas de propiedad estatal en empresas "líderes nacionales", en verdaderos estandartes. Como complemento de esa iniciativa, posteriormente el gobierno anunció políticas para promover lo que dio en llamar "innovación nacional/indígena" ("*indigenous innovation*"), pasando luego a identificar varias industrias emergentes como estratégicas, destinadas a recibir reembolsos impositivos y diversos tipos de incentivos financieros. China ha perseguido durante mucho tiempo una política industrial con esas características, lo que incluye instrumentar negociaciones con empresas multinacionales para comprometerlas a transferir tecnología a sus socios chinos, apuntalando así a las empresas estatales en sectores estratégicos.

Las políticas adoptadas posteriormente por el Partido Comunista -en 2013- dejan entrever que se evaluaron y debatió al interior del PCCh su continuidad, pues de ese entonces datan las primeras referencias partidarias al mercado en sentido propositivo: en lugar de depender totalmente de las políticas industriales formuladas por el gobierno, el PCCh se manifestó oficialmente diciendo que el mercado "debe ser el factor decisivo para determinar la asignación de los recursos". También sostuvo que debe haber igualdad de condiciones, que la competencia debe promoverse y que todos los monopolios deben ser eliminados, menos los naturales. Esta posición acaba de ser ratificada en el XIII Plan Quinquenal, este 2015.

Si bien pocos países en el nivel de ingreso per cápita de China han desarrollado marcas reconocidas a nivel mundial, varias empresas chinas ya pueden ser consideradas como "campeones nacionales"<sup>15</sup>. En diciembre de 2014 el presidente Xi Jinping sostuvo que "China debe confiar en la innovación para lograr un desarrollo económico continuo y saludable".

El valor agregado nacional en las exportaciones mide la dependencia de las importaciones que tienen las exportaciones de un país y la integración vertical de sus industrias con las redes internacionales de producción. Junto con el crecimiento de la cantidad y calidad de las inversiones y exportaciones que salen desde China, entendemos que gran parte de la importancia del proceso

---

<sup>15</sup> Huawei sería una: sus ventas en 2014 fueron us\$ 46.000 millones, de los cuales casi dos tercios eran de origen internacional. Hace negocios en más de 170 países. Se trata de una gran transformación para una empresa que fue fundada hace menos de 30 años y ganó su primer contrato fuera del territorio continental (en Hong Kong) recién en 1997.

se comprende al analizar su grado de valor agregado local, que varía considerablemente según el tipo de empresa de la cual provienen: es menor en las empresas transnacionales y mayor en las empresas chinas.

En general, las exportaciones de productos intensivos en tecnología son las que tienen un menor valor agregado local: desde un 4% para computadoras hasta un 15% para equipo de telecomunicaciones (OCDE, 2010), porque pese a encontrarse acumulando conocimiento, el esfuerzo en investigación y desarrollo de las empresas chinas es todavía inferior al del promedio de las empresas de los países de la OCDE, particularmente en las industrias de alta tecnología<sup>16</sup> (1,5% del PBI versus el 2.2% promedio en esos países), segmento en el que las firmas chinas - básicamente- ensamblan partes.

El punto que pretendemos subrayar es el que hace a la propiedad del progreso tecnológico mencionado, la titularidad de ese conocimiento. La participación en las exportaciones chinas de la IED radicada en China de origen extranjero, viene disminuyendo sistemáticamente desde el pico del 60% alcanzado en 2005. Tanto las empresas locales como los productores de maquinaria pesada, están jugando un rol creciente en ese cambio, y la contracara del proceso es que aquella IED radicada en China, paulatinamente está focalizándose en el sector servicios dentro de China, mientras paralelamente se les va cerrando (y hasta vedando) la posibilidad de acceder a ciertos sectores que han sido designados como estratégicos.

De allí que la fuente de sus innovaciones sigue siendo la IED y el producto de las investigaciones que viene adentro de los insumos importados. El tipo de inversiones en I+D que realizan las empresas chinas en este segmento es el que equivale a las industrias de baja tecnología en los países más avanzados (OCDE, 2011). Sin embargo, la mayor parte de ese dominio debería atribuirse al masivo y creciente mercado interno y al fuerte apoyo del gobierno chino para convertir a China en una "nación innovadora".

Ese eventual liderazgo tecnológico global tiene profundas implicaciones para la economía, la riqueza nacional, la seguridad y el poder. De hecho, la amenaza tecnológica china a las jerarquías existentes, preestablecidas, y hegemonías de posguerra, puede atenuar o incluso invertir las tendencias actuales en el intercambio económico y tecnológico global con China. Los casos de fusiones y adquisiciones están mostrando que el grado en que la transferencia de tecnología a China, se está llevando a cabo a través de una amplia franja de industrias.

En el pasado, las empresas chinas tuvieron que contentarse con la compra de tecnología a través de acuerdos de licencia o *joint ventures* con socios extranjeros. En la mayoría de los casos, estos acuerdos limitaron el uso de esa tecnología para las empresas chinas. Cuando una empresa china adquiere una contraparte en el extranjero directamente, sin embargo, se hace de la tecnología subyacente y puede utilizarla como desee, en su mercado o internacionalmente.

Esas tendencias implican que el compromiso de China con el mundo en la década que viene, en términos comerciales, posiblemente sea llevado a cabo fundamentalmente por empresas chinas participando en los mercados de países en vías de desarrollo. Más importante, los productos de alto valor agregado que importan los países en vías de desarrollo son aquellos en los cuales las empresas manufactureras chinas están tratando de ganar en capacidad. Casi todos los trenes, tractores y camiones exportados por China en 2010 fueron destinados a economías en vías de desarrollo. Esto puede ofrecer a las empresas manufactureras chinas los mercados externos que

---

<sup>16</sup> Posiblemente este panorama esté cambiando en la medida que las empresas privadas chinas incrementan su participación en las exportaciones, que pasó del 5% del total en 2001 al 30% en 2009.

necesitan para generar escala y tecnología, antes de intentar ingresar en los mercados de la OCDE, muy regulados y exigentes en cuanto a la calidad.

Esto es un marcado contraste con las dos décadas pasadas, durante las cuales las inversiones de las multinacionales en China fueron el factor clave en la integración de China en la economía mundial, explicando gran parte de sus ventas. Así, aunque la ingeniería y las firmas de alta tecnología occidentales todavía no puedan ver una competencia importante en sus propios mercados por parte de las empresas chinas, sí van a enfrentar un gran cambio en sus mercados externos (competencia indirecta). En 2008, por ejemplo, 71,5% de todas las maquinarias importadas por los BRICS (excepto China), vinieron de los países de la OCDE. Esa porción cayó al 63% en 2010, mientras que la participación de China creció del 17,5% al 21,8% en el mismo período.

Ese proceso de mayor penetración y con productos más sofisticados, se aprecia cuando diversas economías en vías de desarrollo, con China a la cabeza, “invaden” paulatinamente los mercados de ciertas categorías de productos en los cuales las economías más desarrolladas siempre predominaron. Si bien la especialización prevalece (estigmatizando, “China = barato” y “desarrollados = sofisticado”), la participación de las exportaciones combinadas a todo el mundo de EE.UU., Japón y la UE27, en manufacturas, cayó del 63,3% en 2001 al 56,3% en 2010. Ese espacio de mercado fue ocupado, principalmente, por China. El caso de Argentina se trata en detalle al final de este trabajo.

El ascenso chino en las CGV se refleja en la creciente importancia que tiene China para que las empresas extranjeras localicen en su territorio las actividades de I+D. Aprender de la interacción con actores globales podría conferir diversos beneficios, como por ejemplo mejorar los procesos de producción, alcanzar una calidad alta de manera consistente y/o aumentar la velocidad de respuesta (Humphrey y Schmitz, 2000). Así la adquisición de diversas formas de conocimientos, entre ellos los técnicos y de gestión, y su mayor difusión, constituyen beneficios adicionales del acceso a las CGV y, claro, coadyuva con la pretendida internacionalización de las empresas y productos chinos políticamente definida por el PCCh.

En los sectores de productos en los cuales China se lanza a competir, apoyado en economías de escala y fuertes inversiones, el impacto es considerable. Consultores internacionales sugieren que esos sectores involucran -mayoritariamente- equipos de capital y sus repuestos, reflejando grandes mejoras en los niveles de precisión en productos para cortar metales y algunos procesos metalúrgicos. Hay varios componentes que eran muy difíciles de hacer, para los que se requiere cierto nivel de resistencia, durabilidad y precisión, y ahora están siendo producidos masivamente por nuevas empresas que han aplicado “ingeniería-reversa” sobre productos antes importados<sup>17</sup>.

¿Y cómo han conseguido ser competitivas las empresas chinas en tan poco tiempo? Xing y Jinjarak intentan una respuesta a partir de la estrecha relación que encuentran entre el factor abundante y barato en China, su mano de obra no calificada, y las CGV presentadas, en las cuales se insertan los productos chinos aprovechando la presencia de las marcas globales con matrices tecnológicas difundidas en todo el mundo.

En gran medida, los mercados nuevos y de rápido crecimiento han sido alimentados por las innovaciones tecnológicas y las invenciones de productos. Innovaciones revolucionarias en los sistemas de información y comunicación (TIC) han dado lugar a una variedad de nuevos productos,

---

<sup>17</sup> Hasta aquí los analistas han tratado con una porción relativamente chica del comercio mundial. La presencia global de China todavía tiene que hacerse sentir más en el mercado de exportaciones de automóviles (de us\$ 553 mil millones), en el de productos farmacéuticos -us\$ 310 mil millones-, y en el de aviones, de us\$ 85 mil millones, entre otros.

tales como computadoras portátiles (*laptops*), teléfonos inteligentes y tabletas, demandados por el aumento espectacular de los consumidores más allá de los productos tradicionales. En 2012, los bienes de las TIC's surgieron como los productos de mayor comercialización mundial: las importaciones mundiales de estos bienes alcanzó los us\$ 2 billones, alrededor del 11% del comercio mundial de mercancías. Si no todos, la mayor parte de la propiedad intelectual de los productos de las TIC's son de empresas multinacionales de los países desarrollados. Comparado con ellas, las empresas chinas no serían competitivas. Ya sea que se encuentran limitados por temas de recursos humanos, insuficiente inversión en investigación y desarrollo y relativamente escasa historia de aprendizaje sobre la marcha ("learning by doing"), sería un desafío muy grande para las empresas chinas ir al mercado con productos de su propiedad (de los que tengan la propiedad intelectual) y competir con los líderes tecnológicos.

La expansión de las CGV, en cambio, ofrece un camino alternativo para las empresas chinas a participar en los mercados de productos de alta tecnología, beneficiándose con el crecimiento de la demanda de estos productos, sin tener en cuenta sus desventajas. Al participar en alguna parte de esa CGV -de productos de alta tecnología- y que se encuentran especializadas en segmentos de bajo valor agregado, tales como el montaje y la producción de componentes de baja tecnología, las empresas chinas hasta aquí parecen ser capaces de unirse al proceso de creación de valor de esos productos de alta tecnología, y eventualmente crecer junto con las empresas líderes (Xin y Jinjarak).

Esas CGV funcionan así como un vehículo para que los productos "Hecho en China" puedan entrar en los mercados internacionales, en particular en los de altos ingresos. Identifican tres grandes vectores por donde se insertan vía las CGV: marcas, redes de distribución y las innovaciones tecnológicas de las empresas líderes. Su participación les permite a las empresas chinas vincular servicios provistos por la mano de obra -poco calificada- con tecnologías avanzadas y marcas reconocidas globalmente.

La heterogeneidad entre países que reciben los productos chinos mencionados, indica también que China ingresa con "su" valor agregado dentro de las exportaciones que se dirigen a los países de bajos ingresos, relativamente en mayor proporción a como lo hacen en los países de altos ingresos. Como cuestión de hecho, las posiciones de liderazgo de China en exportaciones de laptops (PCs portátiles), cámaras digitales, teléfonos móviles y otros productos de las TIC's similares, se ha logrado a través de la especialización en tareas de ensamblaje de bajo valor agregado de aquellos productos más que a partir de innovaciones tecnológicas propias. La mayor parte de las exportaciones de China en productos de alta tecnología está fabricada y entregada a través de diversas cadenas de valor mundiales.

En los últimos años, los productos de alta tecnología son un elemento importante de las ventas chinas al exterior, representando aproximadamente un tercio del total de las exportaciones manufactureras de China. En 2012, China exportó us\$ 600 mil millones en bienes de alta tecnología, un valor más de diez veces mayor al de 2002. Su crecimiento exponencial fue impulsado por el alcance de las cadenas de abastecimiento: la fragmentación internacional de los procesos de fabricación de manufacturas mencionado. Para usar la abundante mano de obra china, muchas multinacionales de alta tecnología han reubicado las instalaciones de fabricación en China o subcontratado (*outsourced*) las tareas de bajo valor agregado con empresas chinas. Según Xing, las empresas con inversión extranjera producen más del 80% de las exportaciones de alta tecnología de China. Más importante aún, el 80% de las exportaciones de alta tecnología de China cae en la categoría de comercio de procesados y tiene relativamente un bajo valor agregado local.

Dado que la mayoría de los componentes clave utilizados en exportaciones de alta tecnología son importados y las empresas chinas realizan tareas especializadas principalmente en tareas de baja calificación, la sofisticación tecnológica de las exportaciones de China está determinada principalmente por las innovaciones tecnológicas de las empresas que son líderes mundiales y no-chinas. Pero eso implica, paralelamente, que los efectos tecnológicos indirectos de las CGV aumentan la sofisticación y competitividad de las exportaciones de procesamiento de alta tecnología que se hacen desde China.

# LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) HACIA Y DESDE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA. EL CASO LATINOAMERICANO

## Las inversiones en China desde 1979

China ha combinado el desarrollo de su gran mercado interno con una agresiva y exitosa estrategia exportadora, la cual estuvo en un inicio ligada a la atracción de la IED. De hecho su fuerza comercial (en especial desde fines de la década del 80) está íntimamente vinculada con la presencia de capital extranjero en su territorio. Ese proceso de recepción de inversiones extranjeras reconoce diferentes etapas, y han sido centrales a la hora de explicar la performance china de las últimas tres décadas.

Una primera etapa data de inicios de la década de 1980, cuando comienzan las reformas económicas, en la cual China recibe la IED porque se constituye como una plataforma de exportación de productos manufacturados mano de obra intensiva, básicamente. El primer objetivo (definido en los Planes Quinquenales de entonces) fue aumentar las exportaciones pero también vincularse con los mercados manufactureros mundiales y facilitar la modernización del aparato productivo, principalmente mediante la operación de empresas transnacionales dentro de su territorio. China era entonces un atractivo espacio para la producción de productos que requiriesen usar mano de obra de baja calificación, pues tenía y tiene una casi infinita oferta local de ese factor con esa cualificación. Como laboratorios de las reformas que comenzaban, se crearon las Zonas Económicas Especiales (ZEE) en unas pocas locaciones, que se continuaron y ampliaron posteriormente con una decena y media de Zonas Económicas de Desarrollo Costero (ZEDC).

Su primer objetivo era aumentar las exportaciones pero también vincular a China con los mercados manufactureros mundiales y facilitar la modernización del aparato productivo, principalmente mediante la operación de las empresas transnacionales que se estableciesen.

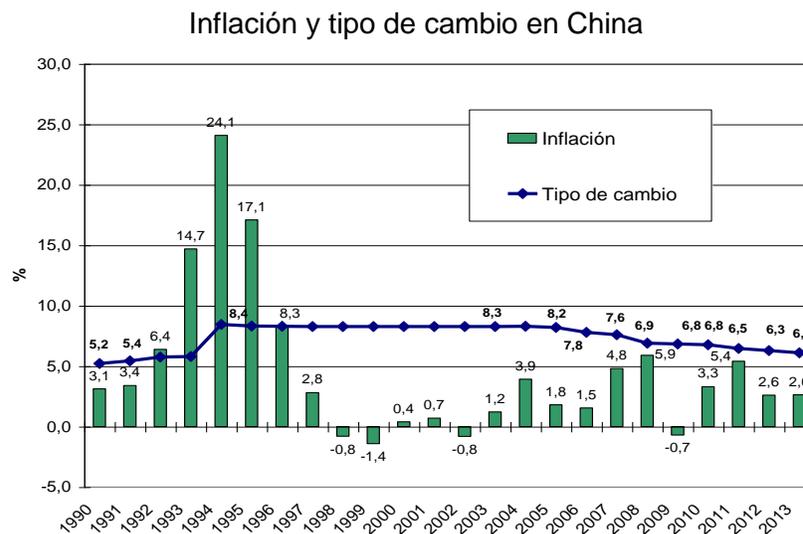
Un segundo momento presenta una ampliación de aquella IED, o sea más inversiones por parte de los mismos actores, y en esta oportunidad llegan para ampliar la capacidad de producción de las plantas ya instaladas, porque China se había constituido en un mercado en sí mismo, importante como tal, y no alcanzaba lo que se manufacturaba originalmente para abastecer ambos frentes. Durante los primeros años posteriores a aquellas reformas los flujos de IED fueron relativamente modestos y a partir de 1990 aumentan significativamente.

Un tercer momento es el que se corresponde con el ingreso masivo de actores extranjeros a producir en el mercado chino, debido a que las dilatadas negociaciones para la adhesión de China a la OMC (que duraron 16 años culminando a fines de 2001) estaban poniendo en dificultades a las transnacionales interesadas en hacerse del mercado chino. Debido a que comerciar con China, y en especial venderle, era complejo (las barreras al comercio presentes eran de todo tipo y abundaban las técnicas, zoo y fitosanitarias, paraarancelarias, etc.), lo más conveniente económicamente -si no, sencillo- era ir allí e instalarse en su territorio. Lo más rentable en este escenario fue sortear aquellas restricciones saltando la frontera al conseguir instalarse para abastecer su creciente mercado interno y también exportar desde allí a terceros mercados.

Tras la entrada en la OMC en 12/2001, China abre su sector minorista, reduciendo las restricciones que aún persistían para la formación a las empresas conjuntas (joint ventures) en las grandes cadenas. A las empresas extranjeras se les permite una participación tal que puedan controlar la mayoría de los negocios minoristas, excluyendo ciertos sectores como el farmacéutico

y algunos de *comodities*. Desde entonces, para obtener acceso al mercado chino el gobierno suele requerir a las empresas extranjeras la transferencia parcial de los derechos de propiedad de productos de alta tecnología. Debido a que el mercado chino es grande y potencialmente lucrativo, grandes multinacionales suelen acordar con esta política *quid pro quo*, a menudo a través de acuerdos de *joint ventures* con empresas chinas.

Una cuarta etapa de arribo de la IED, que ya tiene otro carácter y es más reciente, se revela cuando China comienza a exportar capitales (aproximadamente desde 2002), una vez que el crecimiento de sus reservas se acelera y se convierte en el principal acreedor del gobierno norteamericano (como tenedor de Bonos del Tesoro de EE.UU.). En ese momento, si bien no se desmerece el ingreso de capital productivo, entran capitales a China para especular con la gestión del tipo de cambio en virtud de las presiones que recibía entonces esa economía para revaluar su moneda doméstica, el yuan renminbí: los capitales ingresan para beneficiarse con la paulatina -y casi garantizada- revaluación de la moneda asiática frente al dólar, de manera que puedan aprovecharse de la apreciación del yuan y ganar dinero con el cambio de moneda apostando a una tasa de interés positiva, cuando las tasas globales se encuentran en niveles mínimos por la fuerte caída en los niveles de actividad<sup>18</sup>.



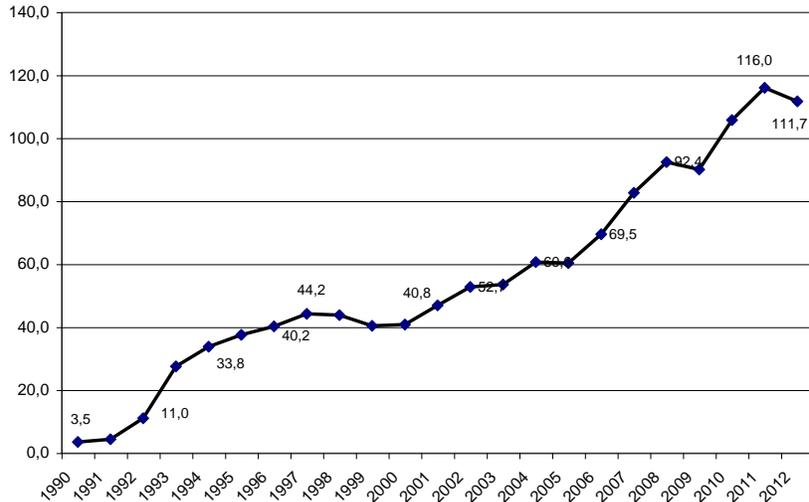
Fuente: elaboración propia en base a datos de la Oficina Estatal de Estadísticas de China y del Banco Mundial.

Desde 1993 China ha sido el principal receptor de IED entre los países en vías de desarrollo, situándose en 2012 en segundo lugar mundial como anfitrión y ya es el primero. Sin embargo, la importancia relativa de las empresas transnacionales en su economía ha ido disminuyendo paulatinamente en la medida que la economía se desarrollaba y las empresas chinas crecían y adquirían nuevas capacidades. Así, aunque la IED fue una parte muy significativa de la inversión total en la formación bruta de capital fijo a mediados de la década de 1990, ha ido perdiendo importancia hasta llegar a solo un 4% en 2009, frente al 10% promedio que representa en los países en desarrollo para ese mismo año.

<sup>18</sup> China devalúa su moneda en 1994, y desde entonces y hasta mediados de 2005 mantuvo una paridad de 8,4 yuanes por dólar, moviéndose toda esa década a la par de la moneda norteamericana (“peg”). Desde 2005 el Banco Central chino administra una flotación administrada del yuan y ya es una de las monedas que más se ha revaluado frente a la divisa desde entonces, alcanzándose el récord de 6,4 yuanes por dólar en julio de 2011.

No sólo esa presencia relativa es menor, sino que además China ahora ha restringido la IED en algunas actividades que el Politburó ha catalogado como estratégicas y, en manufacturas, es usual que además de negociar con las empresas extranjeras la formación de empresas conjuntas con sociedades locales, convenir una posterior transferencia de tecnología. De hecho, la política de atracción de IED en China siempre ha sido intervencionista, como parte integral de su estrategia de desarrollo de largo plazo<sup>19</sup>.

Ingreso de IED a la R. P. China, 1990 - 2012



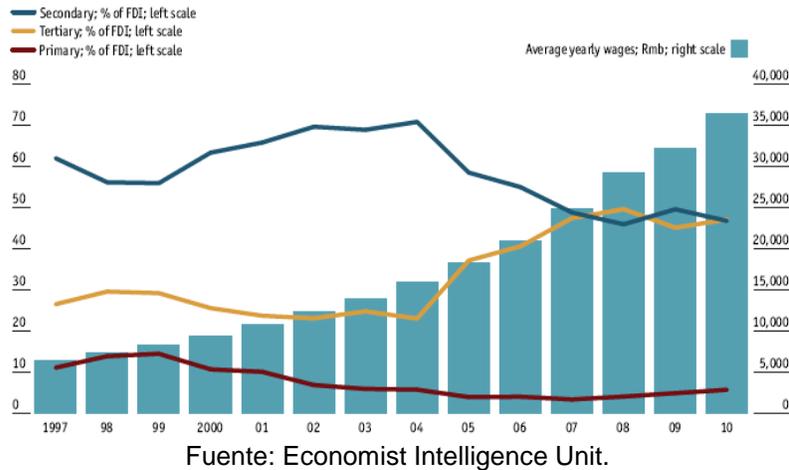
Fuente: elaboración propia en base a datos de la Oficina Estatal de Estadísticas de China

Esos cambios en el marco normativo establecieron las bases para un cambio en la dirección de la IED que llega a China. Considerando que el sector manufacturero explicó alrededor del 70% de la IED del período 2002-04, ha disminuido rápidamente en los últimos años. Ahora el sector secundario no tiene aquel privilegio: ya desde 2008 se revierte la tendencia de dos décadas y la IED en el sector terciario superó a la IED en el secundario<sup>20</sup>.

<sup>19</sup> En Da Motta Veiga se señala que “Las empresas estatales desempeñan un rol central en las estrategias de transformación estructural de la industria (...), especialmente en los sectores designados por los Planes Quinquenales como *estratégicos* o *pilares*. En los sectores llamados *estratégicos*, el Gobierno mantiene control absoluto sobre las empresas estatales y limita la acción de entidades no estatales (inclusive extranjeras).”

<sup>20</sup> La IED en el sector manufacturero creció a un promedio del 5,5% anual en 2006-10, más lento que la tasa de crecimiento global del 9,8%.

## Destino de la IED que arriba a China, por sector



La mayor importancia del sector terciario tiene varias explicaciones y los años que van de 2010 a 2015 son ilustrativos respecto del crecimiento de la IED en servicios. Una de las razones la constituye el proceso de veloz urbanización. Los proveedores de servicios tienden a agruparse en regiones urbanas con cadenas mayoristas y minoristas<sup>21</sup>, los servicios relacionados con las zonas residenciales y los servicios de alquiler y comerciales, que se expandieron rápidamente.

Por otra parte, a pesar del aumento promedio del salario en lo que va del siglo XXI<sup>22</sup>, para las empresas extranjeras que interactúan con China y sus capitales, éste país sigue siendo un referente fundamental en su estrategia global. En ese sentido, recientemente se divulgó un estudio<sup>23</sup> en el que la mayor parte de las empresas encuestadas señalan que sus márgenes de utilidad en China siguen siendo superiores a los de la media mundial, siendo éste un guarismo que decrece año a año (desde el 42% en 2012 al 28% en 2014). Más aún, la importancia de China ya no radicaría en la supuesta baratura de su mano de obra para producir manufacturas poco sofisticadas, sino en que se ha convertido en el mercado más atractivo y, potencialmente, el más atractivo, para la venta de sus productos.

Con respecto a la inversión de empresas chinas fuera de su territorio, éstas han recorrido un largo camino en su búsqueda para convertirse en multinacionales. En 2005 China representó el 5% del PIB mundial, pero sus empresas solamente explicaron el 1,3% de la inversión directa externa global (ODI)<sup>24</sup>. En 2012 China representó el 11,6% de la producción mundial y el 6,7% de la ODI<sup>25</sup>. Como se presentara arriba, la brecha se está cerrando también en este aspecto. De hecho, la ODI de China despegó en 2005 y las salidas de capitales anualmente ha crecido a una tasa promedio de 35%, alcanzando los us\$ 115 mil millones en 2012. Eso ha empujado a China, en la clasificación mundial de ODI del puesto 16 en 2011 al tercero (excluyendo los paraísos fiscales), después de los EE.UU. y Japón.

<sup>21</sup> La población de China urbana superó el 50% en 2010, un salto de apenas poco más de un tercio en 2000.

<sup>22</sup> A partir de 2003-04, los salarios reales en la industria crecen a un promedio anual que supera el 10%, según Da Motta Veiga.

<sup>23</sup> Edición 2015 del “Business Confidence Survey”, elaborado por la consultora Roland Berger para la Cámara de Comercio Europea en China.

<sup>24</sup> La Heritage Foundation menciona que para ese año los capitales chinos estaban presentes en sólo 17 economías; en 2012 ya participaban en 63.

<sup>25</sup> Estimaciones de la Unidad de Inteligencia (EIU) de la revista The Economist.

Y las salidas de IED se están acercando a las entradas: para el año 2017, la misma fuente espera que China se convierta en un inversor neto global. La mayor parte de esa IED que sale de China lo hace desde empresas estatales, pero la proporción está cambiando. Hay actores privados que son cada vez más activos en su proceso de expansión internacional, con diversas motivaciones para invertir en el extranjero: aprovechar nuevos mercados y así adquirir nuevas marcas y la tecnología, para el caso de las economías desarrolladas (en especial las europeas); los países en vías de desarrollo, en cambio, aparecen en el radar de las empresas chinas como fuente de recursos naturales y como de destino para las manufacturas chinas (el caso argentino es el que se describe en detalle en la siguiente sección). Si bien en términos de escala y rentabilidad, estos últimos mercados no resultan tan atractivos para las empresas chinas, como tendencia el rango de economías que reciben capitales chinos se ha ampliado.

Los movimientos de la IED china responden a una serie de factores internos y externos, entre los que destaca la política del gobierno de China, abarcativa y claramente favorable a la expansión internacional de las empresas del país, política que además de beneficios fiscales incluye el financiamiento público a los proyectos de IED.

El origen del proceso data de comienzos del siglo, cuando la política del gobierno fue la de promover esos flujos de IED desde China, y cobra impulso bajo el título de "globalizarse" (*zou-chu-qu*, -literalmente "salir"-, política conocida en la literatura académica occidental como "Go Global"). Esta política la inició oficialmente el ex primer ministro Zhu Rongji en su informe de 2000 al Congreso Nacional del Pueblo sobre la labor del gobierno. En consecuencia, en el 10º Plan Quinquenal (2001-05) las inversiones de las empresas chinas fuera de China constituían una de las claves para que la economía china se adapte por sí sola a las tendencias de la globalización. En 2004, el primer ministro Wen Jiabao -en su discurso en la 10ª Asamblea Popular Nacional-, sostuvo que China debería acelerar la implementación de esa estrategia y coordinar y guiar a las inversiones chinas en el exterior más efectivamente. Se estimula así a las empresas -en todas las formas de propiedad- a invertir en operaciones en el exterior y ampliar sus cuotas de mercado internacional. Esa política "Go Global" fue ratificada y acentuada en el 11º Plan Quinquenal (2006-2010).

Esta estrategia convirtió a China en una fuente emergente de capital en el mundo -mientras sigue siendo el destino favorito de capital extranjero-, pero la presencia de esa IED en el mundo sigue siendo pequeña en comparación con la de los países industrializados en términos de stock. Puede decirse que China constituye un nuevo actor dentro del juego de las economías más grandes (considerando que China, claro, ya forma parte de ese grupo) cuyo stock de IED es pequeño, pero ya cuenta con un flujo anual muy importante, que la coloca en la tercera posición a nivel mundial como origen de los fondos.

Ya en 2004 el gobierno anunció un plan para ofrecer créditos subsidiados a empresas que invirtieran en el exterior en ciertas áreas prioritarias, que significaran la adquisición de recursos naturales escasos en China, proyectos en manufactura e infraestructura que conlleven la exportación de tecnología china, y proyectos de Investigación y Desarrollo (I+D) y adquisiciones que fortalezcan la competitividad global de las empresas chinas. Esa asistencia también se utiliza para apoyar la expansión internacional, cuando la financiación para la construcción de infraestructuras requiere la participación de empresas chinas. Desde aquel momento y durante los siguientes seis años, el país termina concretando 127 tratados bilaterales de inversión y 112 acuerdos de doble tributación, lo que es una política congruente con su creciente inversión directa en el exterior.

Dicho esto, la situación actual resulta en que la cantidad de acciones en manos de capitales chinos (las salidas de IED desde China) constituyen un stock relativamente pequeño pero creciente, y que es de sólo una cuarta parte del monto acumulado de IED que está en manos de extranjeros dentro

de China. Sin embargo, el surgimiento de China como una fuente de IED en el mundo puede ser considerado como un paso lógico en el desarrollo económico del país; todo indica que China continuará buscando oportunidades de inversión en el extranjero en el futuro, siendo probable que las salidas de IED desde China se aceleren.

Los flujos de IED han crecido sistemáticamente desde 2002, y más que se duplicaron entre 2007 y 2008, cuando los inversores chinos se encontraron en una situación financiera casi privilegiada, *vis a vis* la posición financiera de gran cantidad de corporaciones que estaban padeciendo las consecuencias de la crisis internacional que, en ese momento, estaba comenzando a manifestarse. Pudieron aprovecharse de la crisis que estaba afectando seriamente a los países más desarrollados.

A fin de 2012 más de 16 mil entidades chinas habían establecido fuera de China unas 22 mil empresas en 179 países, otorgando a China el 30º lugar en el mundo por inversiones acumuladas, con us\$ 531,9 mil millones. En suma, aunque las empresas chinas son “*latecomers*” en términos de inversores fuera de su lugar de origen, ya se han aventurado a una enorme cantidad de países y en muy variados sectores. Por región, Asia fue el principal destino de la IED de China explicando el 71,4% del total de ese stock de IED a fin de 2011, y luego aparece Latinoamérica con el 13% del stock. Sin embargo, el 92% de esa cifra ha sido destinada a las Islas Vírgenes y las Islas Caimán, que son dos paraísos fiscales bajo control británico. El 8% restante fue dirigido principalmente a Brasil<sup>26</sup>, Perú, Venezuela y Argentina. El tercer destino fue Europa, seguido por África, América del Norte y Oceanía<sup>27</sup>, en ese orden.

En 2013, grupos chinos invirtieron en 5.090 empresas en el extranjero, en 156 países y regiones, por más de us\$ 100 mil millones, con las inversiones no-financieras creciendo un 26%, lo que permite afirmar que el gobierno de China ha consolidado ampliamente su estrategia “Go Global”<sup>28</sup>. En ese proceso es cuando África y Latinoamérica afloran por sobre la media como destino privilegiado de los capitales chinos extraregionales, mientras la economías del hemisferio norte occidental reciben capitales chinos pero como compradores de tecnología y marcas, ya que no solo pretenden abastecerse o conseguir insumos para llevar a su territorio, sino también desarrollar mercados en Europa y América del Norte y comprar, en ellos, tecnología occidental y marcas consolidadas para poder gestionarlas dentro de su territorio y competir dentro de él. Consultoras internacionales advierten que no necesariamente los chinos desean conquistar mercados externos, sino que uno de sus principales desafíos es desarrollar y asegurarse el propio, que es considerado como potencialmente el más grande del mundo.

Durante la década posterior (2004-2014), entonces, la adquisición de empresas no chinas por parte de capitales chinos se acelera notablemente. Esas inversiones van paulatinamente consiguiendo sus objetivos porque para ambos propósitos cuentan con formatos relativamente desconocidos en occidente, y que para avanzar en mercados externos les resultan especialmente convenientes: ese proceso de internacionalización es encabezado por empresas estatales chinas,

---

<sup>26</sup> El órgano responsable del acompañamiento de la información sobre la IED en Brasil, el Banco Central de Brasil (BCB) dejó, en el 2007, de divulgar los datos de la matriz por sector de inversión. Diversos trabajos utilizan lo informado por el Consejo Empresarial Brasil - China, datos que se regulan, a su vez, por los anuncios de inversiones difundidos por los noticieros, entrevistas con empresas y análisis de informes financieros de empresas

<sup>27</sup> Así como la mayor parte de las economías latinoamericanas no informan sobre el origen de la IED, este trabajo basa su información en fuentes secundarias o en los provistos por el MOFCOM, que a su vez pueden estar subestimados por el *round tripping*, o sea la ida y vuelta de recursos hacia y desde Hong Kong o la utilización de paraísos fiscales.

<sup>28</sup> “La IED china alcanzará los us\$ 1,25 billones en los próximos diez años”, declaró el Presidente Xi Jinping según la Agencia Oficial de Noticias China Xinhua, el domingo 9/12/14, en la reunión Asia-Pacific Economic Cooperation (APEC) que se llevó a cabo en la R. P. China.

que van a otros países con una propuesta cerrada como inversiones corporativas, de una sola entidad, crédito barato y otros beneficios<sup>29</sup>.

### La cuestión de los préstamos

En estrecha relación con los canales comerciales y de inversiones, China se está convirtiendo rápidamente en la principal fuente de crédito soberano para un conjunto de países latinoamericanos, fundamentalmente aquellos con dificultades de acceso a los mercados globales de capitales. Entre 2005 y 2011, la banca pública china habilitó líneas de crédito por más de us\$ 75 mil millones para los gobiernos de la región. Solamente en 2010 comprometieron disponibilidades por us\$ 37 mil millones, más que el Banco Mundial, el BID y el Banco de Importación - Exportación de EE.UU. combinados.

Dos bancos chinos de desarrollo -el Banco Chino de Desarrollo y el Banco Chino de Importación-Exportación- explican la gran mayoría de esos préstamos. El grueso del financiamiento está destinado a Argentina, Brasil y Venezuela, en proyectos de minería, energía, commodities e infraestructura. Estas líneas no son otra cosa que financiamiento que aceita el camino para conseguir objetivos claros y precisos: los bancos chinos cobran las tasas de mercado y, a veces, más. De hecho, el Banco Chino de Desarrollo (BCD) cobra tasas más elevadas que sus contrapartes occidentales en el Banco Mundial (BM), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el EximBank de EE.UU.

Latinoamérica toma relativas precauciones respecto de este financiamiento, pues podrían profundizar su dependencia del comercio de commodities (agroalimenticios y energéticos), con eventuales consecuencias ambientales que, paradójicamente, pueden llevarse una parte importante de los beneficios económicos de la operación financiera y comercial. Las discusiones políticas hacia el interior de la región consideran que Latinoamérica podría reinvertir parte de esos recursos en innovación, diversificación industrial y cuidado medio-ambiental, pues de otra forma, esta nueva fuente de financiamiento podría traer riesgos. Como se verá, allí donde no se ordena ni canaliza positivamente la discusión, los embates ante el acceso de los capitales chinos es importante, con consecuencias sociales y políticas.

El presidente de China, Xi Jinping, visitó América Latina tras la celebración de la Cumbre BRICS 2014 -en Brasil, del 15 al 17 de julio-. Allí, Xi se reunió con los jefes de Estado de Brasil, Argentina, Venezuela y Cuba, reuniones que tuvieron un contexto auspicioso, a la luz de los resultados esperados de la Cumbre: la decisión de establecer un Nuevo Banco de Desarrollo (NDB), con sede en Shanghai, con un capital de us\$ 50 mil millones.

Esa visita de Xi fue aplaudida por muchos observadores como un avance sin precedentes en las relaciones de comercio e inversiones entre China y Latinoamérica. Sin embargo, lo cierto es que China ha sido un jugador importante en los asuntos financieros latinoamericanos durante una gran cantidad de años. Según los datos recogidos por “Diálogo Interamericano”, China generó compromisos de préstamos por más de us\$ 98 mil millones entre 2005 y 2013. La mayor parte proviene del Banco de Desarrollo de China (CDB) y el China EximBank.

Sin embargo, los préstamos de China en Latinoamérica están muy concentrados por países. Más de la mitad de fueron a Venezuela, seguido por Argentina y Brasil; en el resto de Latinoamérica se

---

<sup>29</sup> En 2007 el gobierno dio luz verde a la Corporación China de Inversiones para que administre -haciendo inversiones afuera de China- parte del total de las reservas en divisas del país, que crecen velozmente. Es una agencia especializada cuyo objetivo es invertir una parte de esas reservas, ya que su volumen es mayor que lo necesario para el motivo esencial: pagos de corto plazo en el comercio internacional y para hacer frente a contingencias.

distribuye el 20% restante. Los resultados de la reciente visita de Xi confirman esta tendencia, para concluir con una serie de acuerdos de préstamos bilaterales, principalmente en apoyo de las inversiones en los ámbitos de la energía e infraestructura.

El financiamiento chino aparece más alineado con lo que los países latinoamericanos quieren, antes que con lo que los expertos en desarrollo occidentales sostienen que “necesitan”. Mientras que EE.UU. y las instituciones financieras internacionales, como el FMI y el BM, tienden a financiar operaciones de acuerdo con las modas de desarrollo del momento -liberalización del comercio exterior, programas de microcréditos antipobreza, etc.- los créditos chinos suelen estar destinados al financiamiento de proyectos de energía, infraestructura e industriales, en una región que tiene una brecha anual de desembolsos en infraestructura de por lo menos us\$ 260 mil millones.

Los préstamos de China no vienen con las ataduras que trae el financiamiento de las instituciones tradicionales: “condicionalidades”, que obligan a quienes se endeudan a comprometerse con medidas de austeridad y programas estructurales de ajuste, con cuestionables resultados sobre el crecimiento y la equidad en la región. Las empresas chinas tienden a ocupar los espacios abiertos a partir del marco regulatorio existente. Y, asimismo, cuando se realizan nuevas inversiones, generalmente se hacen, en cierta medida, apoyadas en plantas ya existentes, bajo control de empresas nacionales o transnacionales, para lanzar, a partir de esta posición inicial, una estrategia de penetración más agresiva.

#### La IED de la R. P. China dirigida a Latinoamérica<sup>30</sup>

En lo que va del Siglo XXI, la IED desde China se ha transformado no sólo en tamaño sino también en cuanto a su distribución geográfica y sectorial, lo que responde a la estrategia ya mencionada, las condiciones de la economía china y sus relaciones bilaterales<sup>31</sup>. Por eso, cuando se intensifican las visitas políticas en ambos sentidos, a mediados de la década pasada, se abona el camino para Acuerdos Estratégicos de tipo Integral que, a esta altura, China ya firmó con las economías más grandes de la región, progreso en la relación que ha sido afianzado paulatinamente con un comercio más intenso y vínculos de mediano y largo plazo más estrechos vehiculizados a través de inversiones<sup>32</sup>.

Para garantizarse alimentos seguros (en términos sanitarios y de abastecimiento) y de calidad, ha decidido -entre otros caminos- alquilar tierras: en Ucrania alquila parte de su territorio para cultivar granos y en el futuro criará cerdos destinados al consumo en China. Antes lo hizo en Filipinas y recientemente, el mayor productor de carne de China, anunció que adquirirá al mayor productor de carne porcina de EE.UU., la gigante Smithfield Foods. En Latinoamérica han seguido estrategias similares, y la mayor parte del total de la IED que llegó a Latinoamérica recientemente fue destinada al sector servicios, seguido por el manufacturero y la vinculada con la explotación de recursos naturales.

---

<sup>30</sup> Sección basada en el capítulo “La inversión china en Latinoamérica”, de Girado, Gustavo A., en “Estudios sobre las relaciones entre China-Iberoamérica 2015”, comp. por Zhu Lun y Xulio Ríos, ed. por la Universidad Normal de Jiangsu, en prensa.

<sup>31</sup> El desarrollo de la política de la R. P. China para reforzar y apoyar las inversiones chinas en el exterior desde 1979 hasta el anuncio oficial de la política “Go Global”, así como la implementación de varias medidas para apoyar dicha estrategia hacia mediados de esta primer década del Siglo XXI, aparecen descritas en el tercer informe de la OECD “*Investment Policy Review of China*”, publicado en 2008. Desde entonces y hasta este momento, esa política “Go Global” fue reforzada y reelaborada.

<sup>32</sup> El perfil del comercio actual entre China y Latinoamérica sigue correspondiendo al modelo vigente desde hace años. La característica es su patrón interindustrial: las importaciones latinoamericanas desde China son masivamente de productos manufacturados, mientras que las exportaciones latinoamericanas son básicamente intensivos en recursos naturales (MOA y minerales).

La IED de China en Latinoamérica fue escasa hasta hace muy poco tiempo atrás. La Cepal estima que los ingresos en los 20 años que van de 1989 a 2009 totalizaron aproximadamente us\$ 6 mil millones, y que fueron dirigidos allí principalmente por una serie de inversiones en los sectores petroleros y mineros, lo que comenzaron en los '90s y continuaron durante los años siguientes (CEPAL, 2011). No fue sino hasta 2010 que ese lento ingreso se transformó en un gran flujo

Son muchos los motivos que explican la naturaleza y carácter de las corrientes comerciales y de inversiones entre China y Latinoamérica, pero el punto más destacable consiste en que ese flujo es interindustrial, lo que dificulta la mayor densidad del comercio entre ambas regiones, deja menos espacio para inversiones conjuntas y limita de alguna manera una mayor y mejor penetración de los países del subcontinente americano en las cadenas productivas de Asia-Pacífico. El comercio de tipo complementario aleja parcialmente las posibilidades de un vínculo más estrecho.

En la producción capitalista, las relaciones comerciales son absolutamente influyentes para que puedan comprenderse los flujos de inversiones, su sentido y distribución. Latinoamérica aparece en el radar chino como una región donde puedan firmarse acuerdos con socios confiables, de mediano y largo plazo, para garantizarse (en la medida de lo posible) el abastecimiento de alimentos e insumos de diverso tipo, de calidad -incluyendo materia prima energética-. Ahora bien, no todas las economías de Latinoamérica son iguales, y de allí que el impacto sea diferente dadas las disparidades regionales.

Dentro de ese flujo, en el sector servicios y con carácter casi unifamiliar, son decenas de miles los emprendimientos llevados adelante por las familias que emigraron hacia Latinoamérica para trabajar dentro del sector del supermercadismo. En Argentina tienen incluso una Cámara empresarial que los agremia, y constituyen el sostén económico de los casi 100 mil inmigrantes de origen chino ya radicados en ese país, constituyendo allí la cuarta colectividad en tamaño<sup>33</sup>. Por el lado del sector secundario, en principio la mayor parte de las compañías chinas que invierten en Latinoamérica abren oficinas comerciales para facilitar aquellas actividades manufactureras, algunas de las cuales crecen y desarrollan en pequeñas unidades de producción que se ocupan de ensamblar los componentes importados desde China, en especial desde que China se convirtió en uno de los principales proveedores de bienes de capital y de partes y piezas de bienes de capital, de toda Latinoamérica.

Para la RPC, y desde el punto de vista de sus intereses, las economías latinoamericanas son un excelente lugar para comprometer en la producción de materias primas, uno de requerimientos clave: el 70% de las compras de China desde Latinoamérica son *comodities* (Cepal, 2013). De allí, las economías latinoamericanas cuya oferta exportable clásica está basada en aquellos *comodities* que son intensamente demandados por la RPC, han conseguido balanzas comerciales positivas durante gran parte de lo que va del Siglo XXI. El flujo de divisas ha sido constante y creciente, y en la medida que China lo ha demandado, determinados productos y complejos productivos han colaborado con sus altos precios para entender el enorme flujo de divisas que ingresó por el lado de las balanzas comerciales: lo explican Argentina y su complejo oleaginoso, Brasil y el mineral de hierro, Chile y el cobre, Bolivia y su estaño, Perú con el oro, Venezuela y Ecuador con su petróleo, al igual que Colombia, y un largo etc.

---

<sup>33</sup>Si bien el proceso también se presenta en gran parte de las restantes economías latinoamericanas, no deja de llamar la atención pues si bien la población argentina tiene origen inmigratorio, la RPC es el país que geográficamente queda más lejos y que, culturalmente, se encuentra en las antípodas de la base culturalmente fundante del país. De tener casi una colectividad inexistente hace tres décadas, hoy los chinos en número están solamente por detrás de las colectividades paraguaya, boliviana y peruana.

Esta fotografía no alcanza de la misma manera a México y la mayor parte de las economías de Centroamérica y el Caribe, que han padecido la competencia china en terceros mercados, ya que muchas de ellas compiten con China en la producción y exportación de manufacturas de bajo contenido tecnológico, la mayor parte de ellas mano de obra intensivas. Con estas economías, la balanza comercial de China ha sido positiva.

Esta *performance* diseña los flujos de IED de China al subcontinente latinoamericano: casi el 90% de la inversión china (no financiera) se estima que se ha dirigido a explotar recursos naturales. La preponderancia en el destino de la IED china nos informa de la enorme disponibilidad de recursos naturales que hay en Latinoamérica. Esas inversiones cuentan con formatos relativamente desconocidos en occidente, y que para avanzar en mercados externos les resultan especialmente convenientes: el proceso de internacionalización de las empresas chinas es encabezado por empresas estatales, que van a otros países con una propuesta cerrada como inversiones corporativas, de una sola entidad, crédito barato y otros beneficios (como una mayor cantidad de años de gracia). Esto ha provocado que, de no mediar grandes novedades y las tendencias se afirman, China se convertirá en el mayor poder extranjero en América Latina durante el transcurso de este siglo.

Sus pretensiones parecen afirmarse en la necesidad de vincularse más estrechamente -por todo canal posible- con las economías que tengan lo que China necesita, los ya comentados recursos naturales alimenticios y energéticos. Así lo ha expresado en su Libro Blanco de las Relaciones con Latinoamérica de 2008, lo reafirma en el recientemente escrito en sus relaciones con África, y basta con ver sus inversiones en las economías de menor desarrollo relativo y que son sus vecinos regionales.

A primera vista pareciera que Latinoamérica es un destino importante de las IED chinas en el mundo, sin embargo hay dos consideraciones que hacer. La primera es que si se toman los flujos de IED de la década y se observa particularmente el año 2006, éste fue excepcional en cuanto a recepción de capital chino, con un monto de us\$ 7.833 millones (a las Islas Caimán, el 92.5% del total de ese año), pero a partir de 2007 se redujo considerablemente la entrada de IED china, tanto así que el acumulado de IED desde China a América Latina pasó de representar 26,3% del total de ese país en 2006, a solamente 13,8% en 2010. Y la reducción del ritmo de crecimiento de este indicador no parece estar asociada a la recesión global de 2009, aunque en ese año se mantuvo la tendencia a la baja, y de ninguna manera a las medidas contracíclicas aplicadas por el gobierno de Beijing en 2009 y 2010.

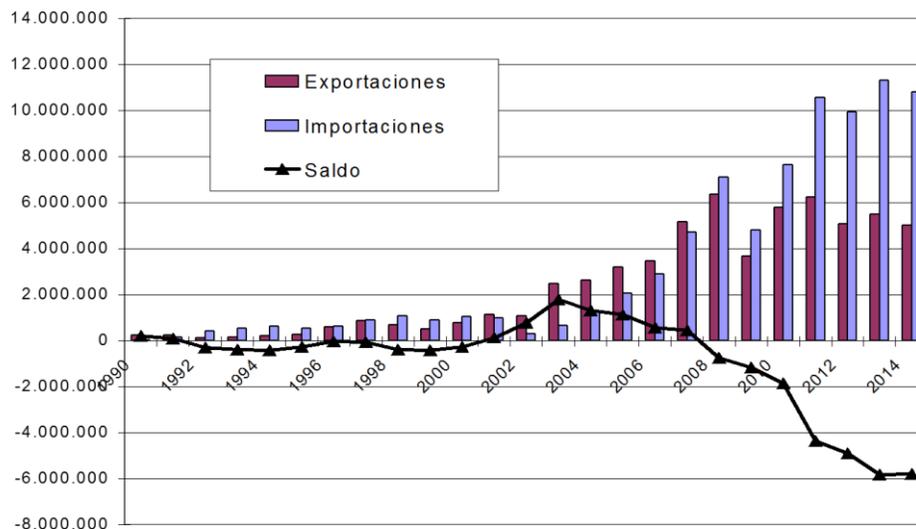
La otra cuestión a considerar es que el grueso de los flujos de la IED de China en Latinoamérica se dirige a los paraísos fiscales. Las Islas Caimán y las Is. Vírgenes Británicas absorbieron en promedio y durante el lustro, el 95% de los flujos de IED procedentes de China, y el 92% de la inversión acumulada a fines de 2010, con lo cual se reduce considerablemente la dimensión de Latinoamérica como receptora de inversiones productivas.

# CHINA Y ARGENTINA

## El cambio en la relación comercial

El comercio entre Argentina y China ha sufrido enormes transformaciones durante las últimas dos décadas, tanto cuanti como cualitativamente. De hecho, a primera vista sobresale el cambio en la magnitud, pues a comienzos de la última década del siglo XX, el comercio bilateral era prácticamente inexistente y se circunscribía a unos pocos productos. De hecho, la República Popular China competía con Argentina en terceros mercados con algunos productos, pues exportaba productos primarios -entre ellos granos de soja-.

Comercio bilateral entre Argentina y China, 1992 - 2014 (en miles de us\$)



Fuente: elaboración propia en base a datos del INDeC.

Desde fines del siglo pasado, pero con mucha velocidad en los últimos quince años, el comercio bilateral creció varias veces, alcanzando en 2014 un volumen de comercio de aproximadamente us\$ 15 mil millones<sup>34</sup>. Sin embargo, y si bien el aspecto cuantitativo es relevante, el cambio en la calidad del comercio bilateral es el aspecto singular de la relación, cuestión íntimamente relacionada con la madurez de la relación bilateral. Precisamente esta parte del trabajo hará hincapié en los efectos que la nueva dinámica comercial china -ya presentada- tiene sobre los mercados externos, en especial compitiendo en sectores de mediana y alta sofisticación tecnológica, de los cuales Argentina y la mayoría de las economías en vías de desarrollo, es dependiente. La proyección internacional que lleva adelante la RPC con sus empresas y productos, tiene especialmente aceitado el canal comercial.

El comercio bilateral entre Argentina y China tiene por particularidad una marcada asimetría: las exportaciones chinas fueron y son casi totalmente productos no agrícolas, mientras que sus importaciones están concentradas en productos agroalimenticios. Los principales productos argentinos de exportación a China son rubros complementarios tanto desde el punto de vista productivo como comercial, pues presentan la característica común de ser utilizados como insumos, por:

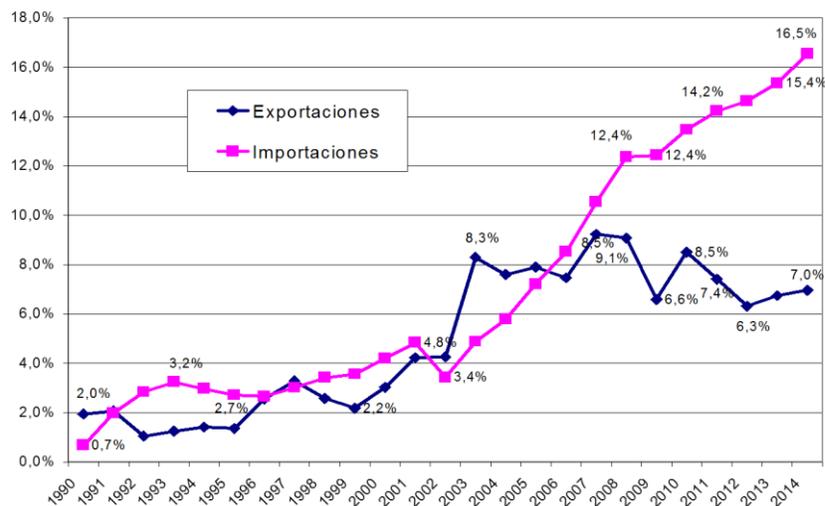
<sup>34</sup> Vale la pena añadir otro contraste: según los datos comerciales de Estados Unidos, el comercio total entre China y EE.UU. creció de us\$ 5 mil millones en 1980 a us\$ 592 mil millones en 2014.

- la industria procesadora de alimentos para animales (soja y algunos derivados);
- la industria alimenticia (aceites vegetales);
- la curtidora (cueros);
- la textil (lana), y
- la petrolera (tubos de hierro y acero).

Son sectores cuya demanda varía, por un lado, con el crecimiento del mercado interno chino (que precisa de más alimentos para su stock creciente de animales, para una población en aumento y materiales para el desarrollo de su infraestructura), y por el otro con la expansión de las exportaciones chinas ya que, por caso, el acero, cueros, lana y plásticos, son utilizados para la producción de bienes para el mercado externo.

La importancia relativa de China para Argentina en lo que hace a su sector externo, se refleja claramente en el gráfico siguiente, donde se presenta el porcentaje que explica China como destino en relación al total de exportaciones argentina, así como cuánto explica como origen de las compras de nuestro país.

Participación de China en el comercio exterior argentino



Fuente: elaboración propia en base a datos del INDeC.

Esto reafirma el rasgo intersectorial del comercio bilateral, que difiere del carácter intrasectorial del comercio de China con las economías más grandes del mundo (no así con el general de las restantes latinoamericanas ni las africanas, con las cuales se replica -en general- el perfil comercial que presenta con Argentina). Pero lo relevante del cambio en la relación comercial tiene anclaje en otras cuestiones.

A partir de la debacle macroeconómica argentina de 2001/2002, con deterioro simultáneo de múltiples variables económicas y sociales, la recuperación y posterior crecimiento de la economía implicaron una obligada actualización del parque tecnológico local para adecuarse a una mayor competencia global y, fundamentalmente, porque el anclaje del tipo de cambio que caracterizó al programa económico vigente durante casi toda la década del noventa postergó aquella actualización.

Desde ese piso, la recomposición del parque tecnológico ha sido una condición inherente al proceso de crecimiento. Sin embargo, las mayores (y crecientes) importaciones de capital

reproductivo desde 2002/03 no han sido sencillas, especialmente por la ausencia de financiamiento tanto para el Estado nacional<sup>35</sup> como para las empresas privadas que, en los casos más urgentes, recurrieron a financiamiento propio. A pesar de esa restricción, el escenario no impidió que las importaciones de Bienes de Capital y sus Piezas y Accesorios fueran los rubros de mayor crecimiento.

En ese sentido, si algo ha caracterizado al comercio de Argentina con las economías de Asia del Pacífico hasta fines del siglo pasado, y con China en particular, fue el incremento de las importaciones argentinas de Bienes de Consumo en la medida que la economía argentina atravesara una etapa de aumento de su demanda agregada. Los Bienes de Capital y sus Piezas y Accesorios eran provistos, fundamentalmente, por nuestro mayor vecino, las economías más grandes de Norteamérica y sólo algunas de las economías europeas más desarrolladas.

Hoy ya no se presenta el mismo escenario. La consolidación de la región del Asia Pacífico como proveedora de capital reproductivo, paulatinamente fue desplazando a los habituales proveedores de esos productos de Argentina, concentrados en el hemisferio norte occidental. Esa mayor penetración asiática en Argentina obedece a varios motivos, no todos atribuibles a lo que sucedía en nuestro país. La reducción de la presencia relativa de productos y sus partes con origen en la UE y en EE.UU. en Argentina (proveedores clásicos de nuestro país con este tipo de productos), también se vincula con procesos que tuvieron lugar en esas geografías e impactaron en los flujos de comercio con Argentina. Por un lado, la menor presencia de productos europeos se vincularía con su encarecimiento relativo en pesos durante esta década, mientras que el frente externo de Argentina se hacía cada vez más complejo.

Por el otro, las políticas comerciales de las últimas administraciones norteamericanas no parecen haber privilegiado la mayor presencia de sus productos en Argentina en particular (y no solamente EE.UU., en virtud del poco interés que puede presentar para una transnacional el pequeño tamaño del mercado interno argentino post-crisis) y en América del Sur en general, sino que -por el contrario- hay una serie de hechos que muestran el frente comercial como reactivo a un mayor intercambio de productos (incapacidad para avanzar con la propuesta continental -ALCA-, mayores restricciones dentro del Sistema General de Preferencias -SGP-, privilegiar el avance en negociaciones bilaterales para conseguir TLCs, etc.). Más adelante se presenta gráficamente cómo se ha diluido la importancia relativa de EE.UU. en nuestro mercado.

No menos importante son los hechos que tienen lugar en Asia: la mencionada pérdida del mercado argentino para los productores del hemisferio norte occidental es un proceso paralelo al incremento de la presencia de las filiales de las transnacionales occidentales en la R. P. China<sup>36</sup>, para aprovechar sus características como base operativa (tanto para aprovechar salarios relativamente baratos, como el desarrollo de *clusters* productores de tecnologías sofisticadas), en un proceso que parece profundizarse. De allí que le hayamos otorgado una dimensión analítica especial a la manera en cómo se insertan las empresas chinas con sus productos (habitualmente piezas y partes, y servicios mano de obra intensivos) en las CVG.

En 1992, Argentina importó Bienes de Capital desde aproximadamente 115 orígenes diferentes, de los cuales unos 22 explicaron el 95% del total de esas compras. Desde entonces han transcurrido más de dos décadas y en 2010 las importaciones de Argentina provinieron de casi la misma cantidad de espacios económicos -el record se alcanzó en 2008 con 300 orígenes diferentes-

---

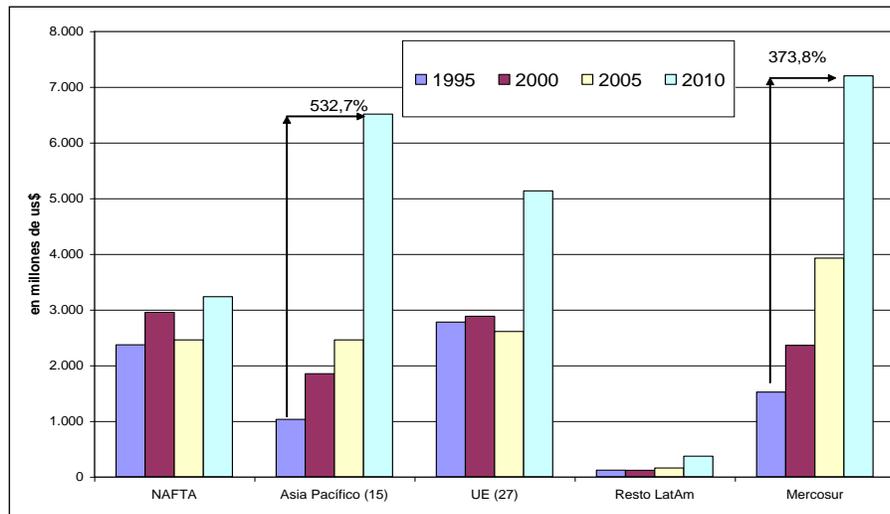
<sup>35</sup> Recién desde mediados de la última década algunos estados provinciales comenzaron a incursionar en los mercados financieros internacionales, con bonos propios garantizados.

<sup>36</sup> Durante los últimos 15 años se ha ido materializando la presencia de las 500 transnacionales más grandes (según Forbes) en la región del delta del Río Perla en China -proceso consolidado durante la primer década del siglo XXI-

listado en el cual los 20 principales siguieron explicando una porción casi igual: 95%. La cantidad y grado de concentración hoy casi no presenta cambios respecto de 1992.

Desde el punto de vista regional, desde el 2005 a esta parte crece la importancia relativa del Mercosur y el Asia Pacífico como proveedores de Argentina, regiones en las cuales son Brasil y China -respectivamente- los actores excluyentes del proceso. En el terreno del capital reproductivo, en los últimos 15 años el Mercosur incrementó sus ventas a Argentina en un 373,8% y el Asia Pacífico en 532,7%, como se puede observar en el siguiente gráfico.

Importaciones argentinas de Bienes de Capital y de Piezas y Accesorios de Bienes de Capital, 1995 - 2010 -por regiones, en miles de us\$-



Fuente: elaboración propia en base a datos del INdeC

Si se desagrega por economía dentro de cada región, a lo largo de toda esa serie nuestras compras tienen algunos protagonistas que se reiteran en las posiciones de vanguardia (EE.UU., Brasil). Con el correr de los años, los cambios significativos se observan en el pelotón de economías que las acompañan.

Es en este punto en que aparece un proceso relativamente novedoso, cuyo reflejo es el aumento de las importaciones argentinas de Bienes de Capital y de sus partes y accesorios con origen en las economías del Asia Pacífico. Este proceso de actualización tecnológica mencionado presenta una serie de cuestiones dignas de atención. Observaremos este aspecto en detalle a partir de aquí.

### Las importaciones desde China

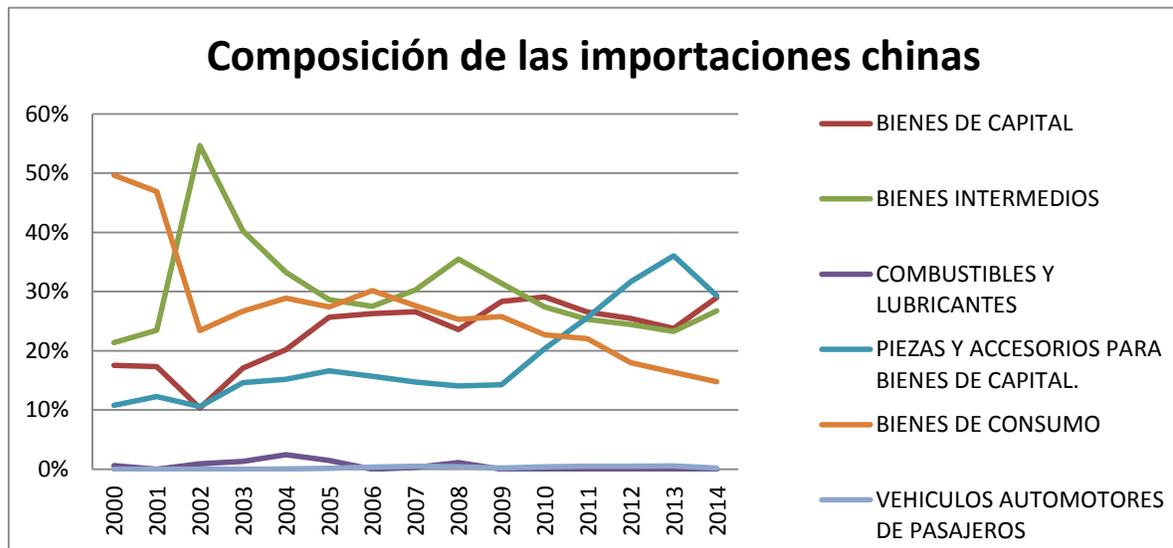
En los últimos 15 años, la tendencia de la composición de las importaciones originarias de China muestran un cambio importante, desde los bienes de consumo que representaban la mitad de estas importaciones en el año 2000, hacia una mayor importancia de las importaciones clasificada como "bienes de capital" y de "piezas y accesorios para bienes de capital", que representa en conjunto más de 50% en 2014<sup>37</sup>.

Este cambio de composición de las importaciones desde China es un reflejo, por un lado, de modificaciones a nivel del total de las importaciones argentinas, en las cuales los bienes de

<sup>37</sup> Se considerará como importaciones de China al conjunto representado de importaciones provenientes desde la República Popular de China, Hong Kong y Macao.

consumo representaban 18% del total importado hasta 2001, y caen abruptamente en 2002 a 11% del total, nivel en el cual se estabilizará a partir de entonces hasta llegar 13% del total en 2014.

Pero la evolución de la estructura de las importaciones chinas tiene su interés dado que ese país supo acompañar el cambio en la composición general de las importaciones argentinas. Si lo comparamos con la evolución general de la estructura de importaciones, veremos que las importaciones para los usos para “Combustibles y lubricantes” y “vehículos automotores de pasajeros” son casi inexistentes, mientras que tuvieron un peso considerable a nivel nacional.



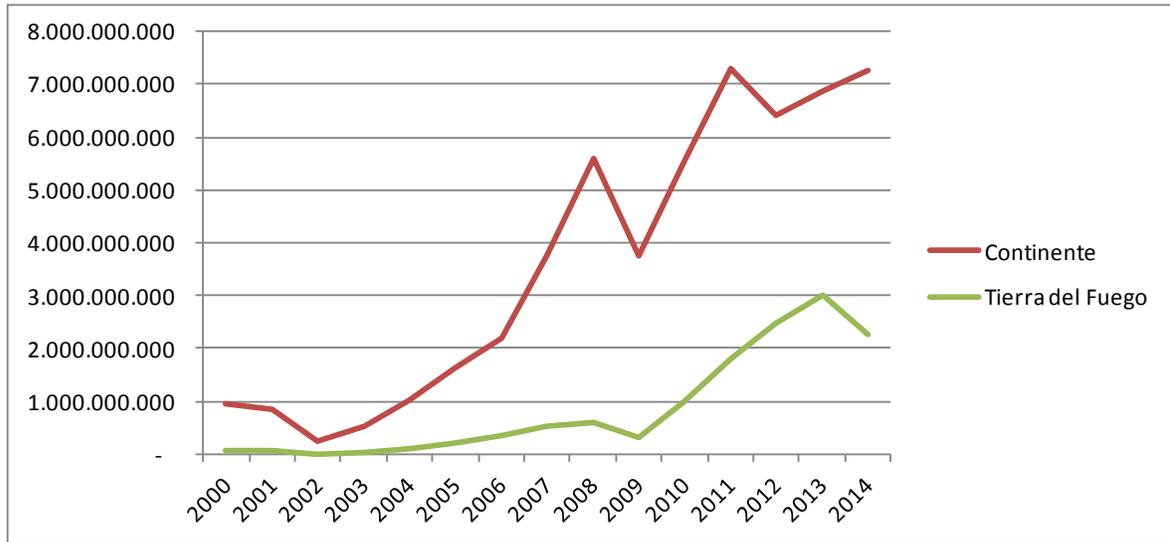
Fuente: INDEC.

Las importaciones clasificadas bajo el uso de “piezas y accesorios de bienes de capital” resultan complejas de analizar, dado que bajo ese conjunto también encontramos partes de bienes de consumo durable (autopartes, partes de bienes electrónicos de consumo), lo cual dificulta una correcta apreciación de la evolución de las importaciones. Esto responde a un aparato productivo nacional en el cual el ensamble fue creciendo y afirmándose como forma de producir en Argentina. En particular, el impacto que tuvo el sub-sector de electrodomésticos en el marco del proceso de ampliación de los productos habilitados para ser fabricados bajo el amparo del régimen de Tierra del Fuego, fue muy importante sobre el total de las importaciones, no solo en a nivel cuantitativo sino también en lo que hace a la composición de las mismas.

En efecto, el teléfono celular o la computadora terminada ingresan clasificados como “bienes de capital”, y sus partes ingresan como “piezas y accesorios de bienes de capital”. Por lo tanto, la ampliación del régimen de Tierra del Fuego tuvo por consecuencia la casi eliminación de la importación de celulares terminados y su reemplazo por importaciones de piezas a partir de 2009.

Un ejemplo de ese impacto se puede apreciar en el crecimiento diferencial que tuvieron las importaciones dirigidas a Tierra del Fuego del total de importaciones desde China. En el gráfico siguiente, vemos que este crecimiento se vuelve muy importante a partir del 2009, año de las modificaciones aportadas al régimen provincial. Si detallamos los usos en los cuales más crecen estas partidas, veremos que “piezas y accesorios de bienes de capital” explica todo el crecimiento de las importaciones que ingresan por las aduanas de Tierra del Fuego, representando 24% del total de las importaciones desde el origen China en 2013.

## Importaciones hacia Argentina provenientes de China, por lugar de ingreso al país, en us\$



Fuente: INDEC

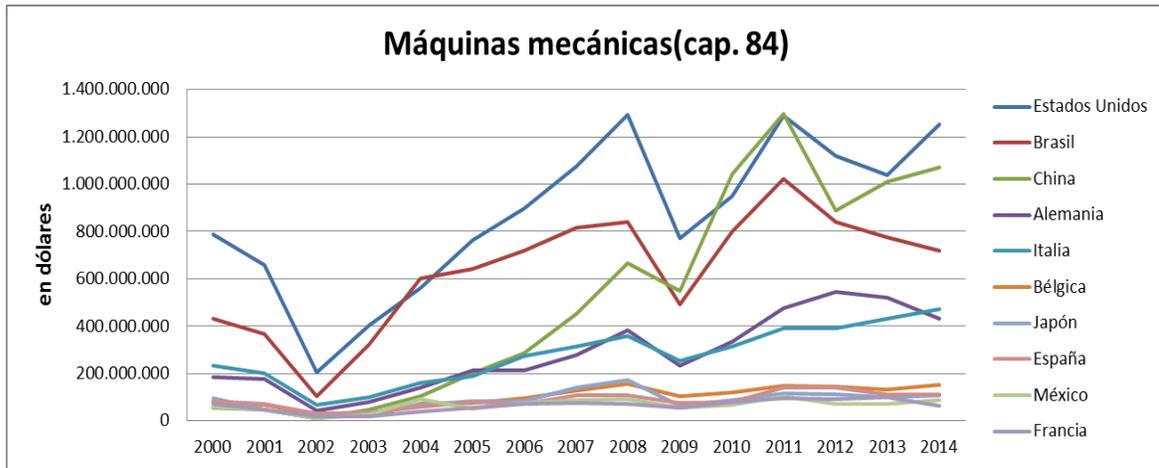
Esto nos llevó a enfocarnos exclusivamente en las importaciones que se clasifican bajo el uso “bienes de capital” para podemos poner en perspectiva el crecimiento de China en relación a los demás orígenes. Entre los principales países en términos de valor de importaciones, se desprenden Estados Unidos, Brasil y China. Estos tres países llegan a niveles muy similares en los años 2013/2014 partiendo de niveles muy distintos en el 2000. En efecto, si bien Brasil y Estados Unidos siempre fueron los principales orígenes de las importaciones argentinas de bienes de capital, China fue creciendo de manera muy importante desde niveles muy bajos. El gigante asiático representaba 2% del total de importaciones de bienes de capital en 2000 y fue creciendo su participación ininterrumpidamente hasta llegar a 20% del total en 2014.

Al contrario, países como España, Francia, México, Italia, Canadá, Bélgica o Japón, o bien no han aumentado o han incluso disminuido su participación a lo largo del período estudiado, dando muestra que no aprovecharon el crecimiento en volumen de las importaciones argentinas en ese rubro. Sin dudas estos países fueron los desplazados por el crecimiento de China, así como seguramente en alguna medida lo fueron Brasil y Estados Unidos. Para realizar un análisis más detallado, presentamos debajo la evolución de las importaciones de “bienes de capital” desde estos países para los principales capítulos que constituyen las importaciones clasificadas bajo ese uso económico:



Fuente: INDEC

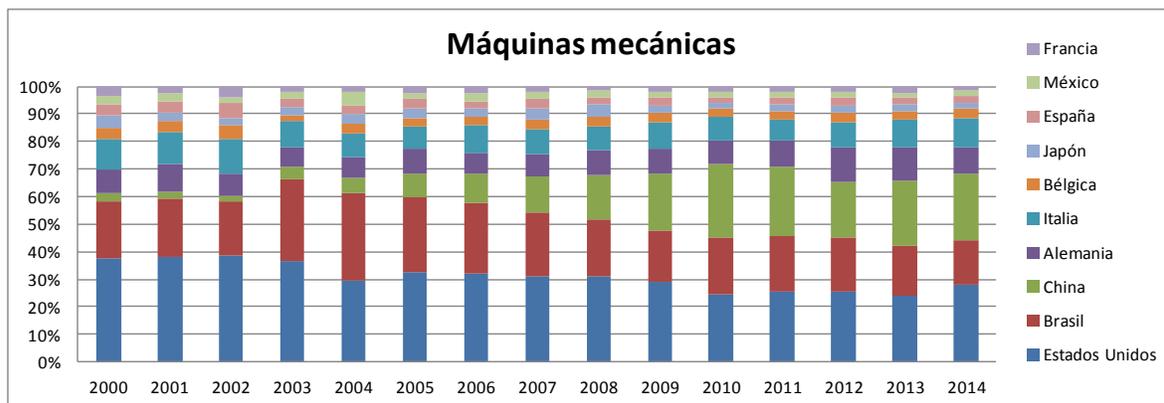
Partiendo del capítulo 84 (“reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos, artefactos mecánicos y sus partes”) apreciamos el fuerte crecimiento de China, que a partir de 2010 alcanza el primer lugar junto a Estados Unidos, mientras Brasil se estanca a partir de ese año a niveles de 800 millones de dólares. De la misma manera, Alemania e Italia crecen levemente entre 2008 y 2014 de 400 a 500 millones de dólares.



Fuente: INDEC

En términos proporcionales, se puede apreciar claramente que China crece a expensas de Brasil (que pasa de 18 al 13% del total en esos años), pero también de Estados Unidos, que reduce su importancia de 38% en 2000 a 28% en 2014. Sin embargo no hubo fuertes cambios de composición entre los tres primeros orígenes y el resto de los orígenes entre 2003 y 2014, dado que Estados Unidos, Brasil y China representan alrededor de 70% en los últimos 10 años.

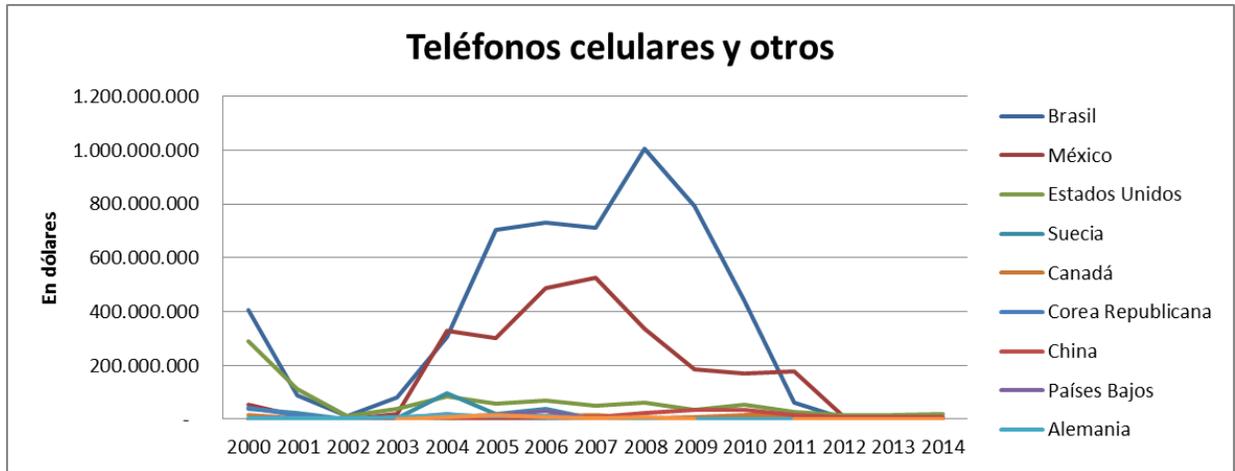
No obstante lo anterior, vemos que entre 2000 y 2003, Brasil crece de 16% a 26% en la composición de este capítulo, incremento que se dio a expensas del resto de los orígenes salvo Estados Unidos y China. Pero en el resto del período (2003-2014), China gana mercado en el rubro analizado a expensas de Brasil y, en menor medida, de Estados Unidos.



Fuente: INDEC

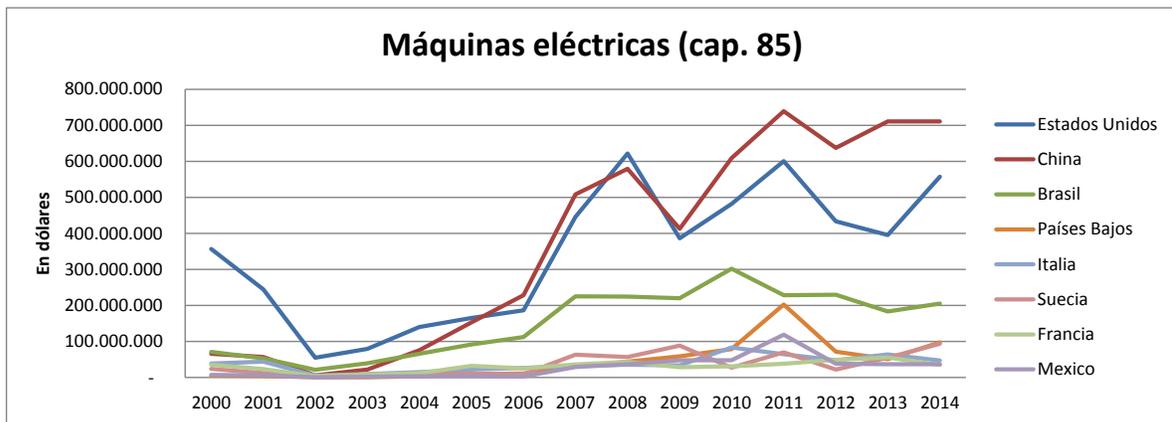
En cuanto al capítulo 85 (“Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes; aparatos de grabación o de reproducción de sonido, aparatos de grabación o de reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos”), para el análisis lo subdividimos entre los teléfonos celulares terminados, por un lado, y el resto de las máquinas eléctricas, por el otro.

Los teléfonos celulares (partidas 8712) representaron hasta 2009 una parte importante del total de las importaciones de bienes de capital, a pesar de que su clasificación en ese rubro puede ser objeto de debate. Lo que podemos apreciar es que ese mercado fue ocupado en 2000-2001 por Brasil y Estados Unidos, y que entre 2003 y 2009 Brasil fue el principal proveedor de teléfonos en el país (llegando a 1.000 millones de dólares en 2008 si la sumamos a las importaciones de la zona franca de Manaus), seguido por México. Como ya lo mencionáramos, a partir de la nueva ley de 2009 ampliando el régimen de Tierra del Fuego, los celulares serán ensamblados en su casi totalidad en el país a partir de 2012.



Fuente: INDEC

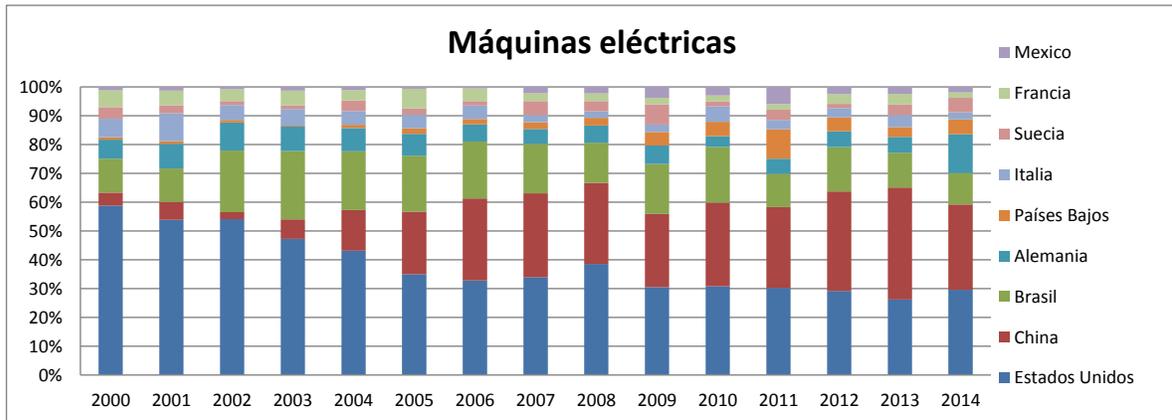
El análisis del resto de las maquinarias eléctricas involucra, además de máquinas- herramientas, a aparatos y partes de motores que no se utilizan en la producción. En este rubro amplio, el impulso de China se hizo imparable hasta llegar a convertirse en el primer proveedor de nuestra industria a partir de 2006, en una primera etapa a un nivel similar al de los EE.UU. hasta la crisis mundial de 2009, año a partir del cual se desprende claramente del resto de sus competidores.



Fuente: INDEC

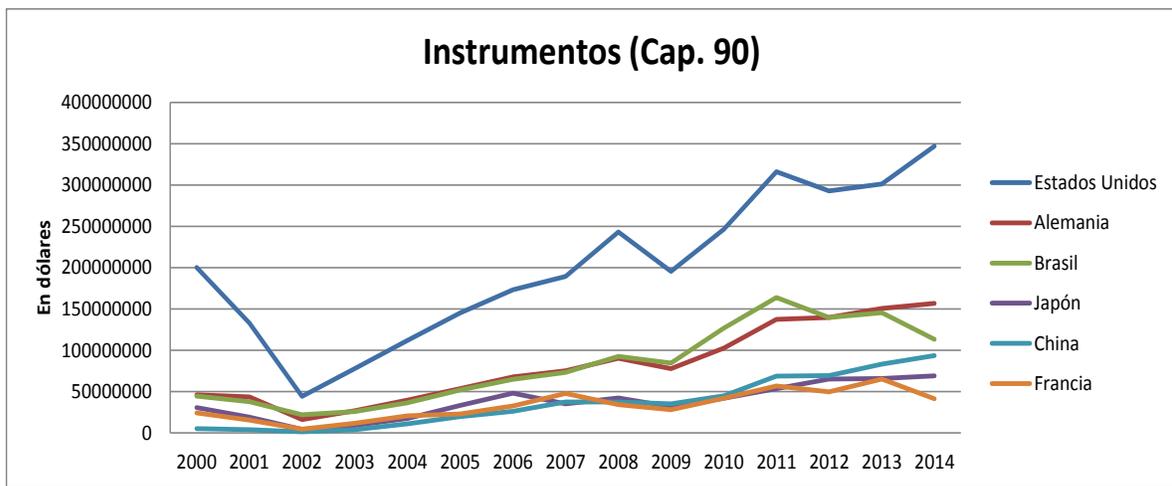
Estos datos, en términos proporcionales, dan cuenta de la importancia que empezó a tener China como proveedor de bienes de capital. Se puede apreciar que del 7% del total en 2000 pasa al 28% en 2014, mientras que Estados Unidos pasa de 35% a 22%, y Brasil de 7% a 8%. El resto de los principales proveedores (Alemania, Países Bajos, Italia, Suecia, Francia y México) pasa de explicar el 15% a posteriormente el 23% en ese mismo período. Es decir que China ganó mercado principalmente a costa de Estados Unidos, mientras que el rubro analizado conoce una

concentración en sus principales 9 orígenes, representando éstos el 66% del total en 2000 y un 81% en 2014.



Fuente: INDEC

El tercer rubro relevante clasificado como “bien de capital” es el capítulo 90 (“Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos”) en el cual el predominio de Estados Unidos como proveedor es el más relevante. En este rubro, Alemania y Brasil son los otros países de importancia, mientras que China y Japón aparecen junto a Francia en una dinámica de crecimiento pero en una posición más relegada.



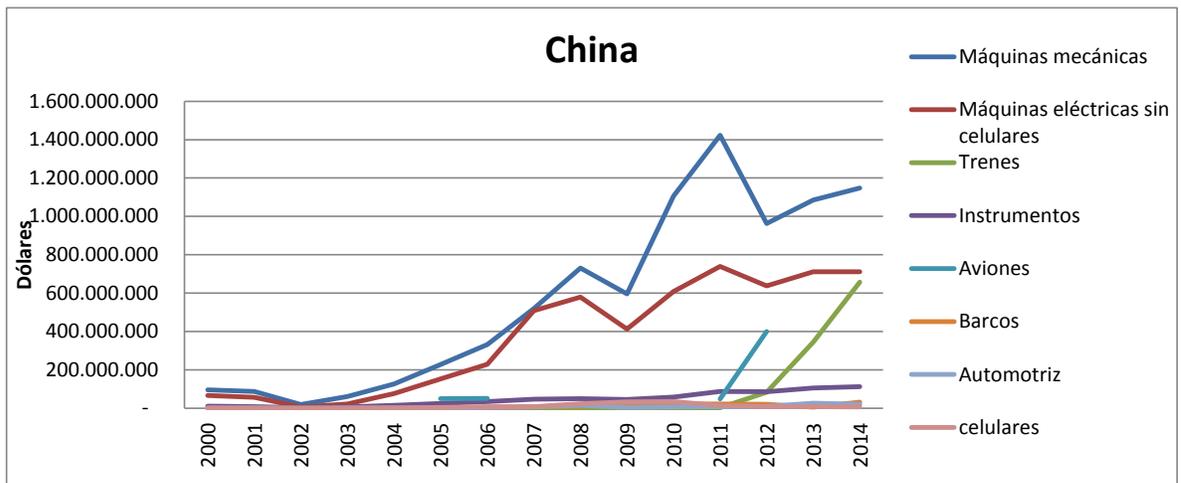
Fuente: INDEC

En los demás rubros clasificados como “bien de capital”, aparecen algunos capítulos cuya relevancia está dada por casos puntuales o por “nichos” de algunos países, generalmente en el marco de acuerdos comerciales existente entre Argentina y cada uno de sus países socios. Este es el caso de las parte de vehículos automotores considerados como bien de capital que, aunque no estén involucrados en general bajo el marco del régimen automotriz, éste creó un espacio geográfico para el despliegue de todo lo que involucre la industria automotriz. Es así como Brasil es por lejos el principal proveedor en ese rubro.

De la misma manera, China aparece como el principal proveedor de trenes, con saltos en los últimos 2 años debido a la compra de estos bienes realizadas por el gobierno argentino, y en un lugar similar están los aviones comprados por Aerolíneas Argentinas, primordialmente a Brasil, aunque aparecen también importaciones de Estados Unidos y de Chile.

A continuación, estudiaremos la evolución de estos principales rubros por países para completar el análisis realizado hasta aquí. Si descomponemos las importaciones chinas de bienes de capital por principales capítulos, encontraremos que la evolución positiva registrada en estos últimos 15 años se debe esencialmente a los avances realizados en los capítulos 84 y 85, correspondientes a las máquinas eléctricas y mecánicas -que contienen tanto máquinas-herramientas como motores y bienes que podrían considerarse como de consumo durable (televisores, computadoras)-, aunque los teléfonos celulares se hayan separado a los fines de este estudio.

A esto se le agrega puntualmente en el último período los trenes comprados por el Estado Nacional, que en términos agregados suma un importante monto para que China se alce como el proveedor más importante de bienes de capital para Argentina.

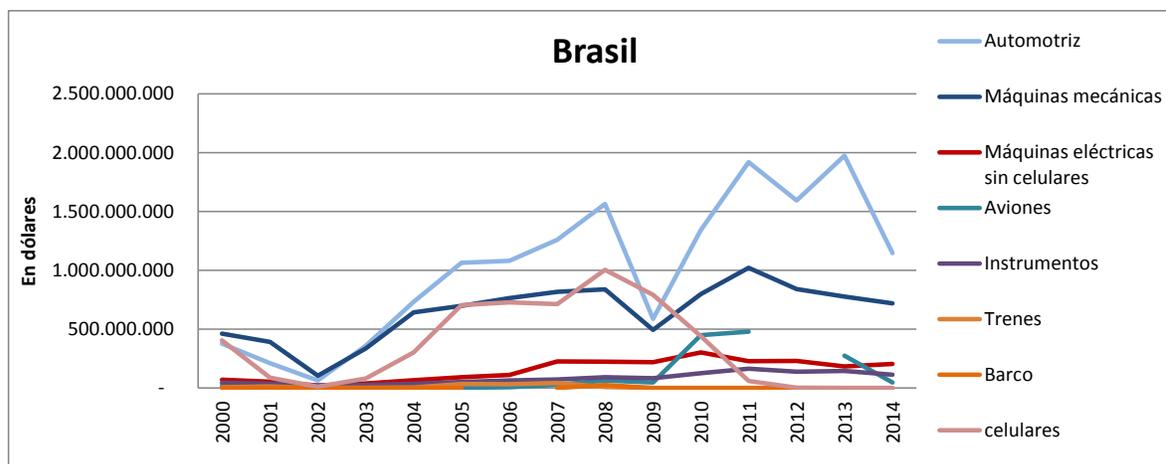


Fuente: INDEC

En cuanto a Brasil, gran parte del auge de importaciones que conoció entre 2004 y 2009 en el rubro de bienes de capital se explica por las importaciones de teléfonos celulares, tanto de su régimen aduanero común como de su zona franca de Manaus.

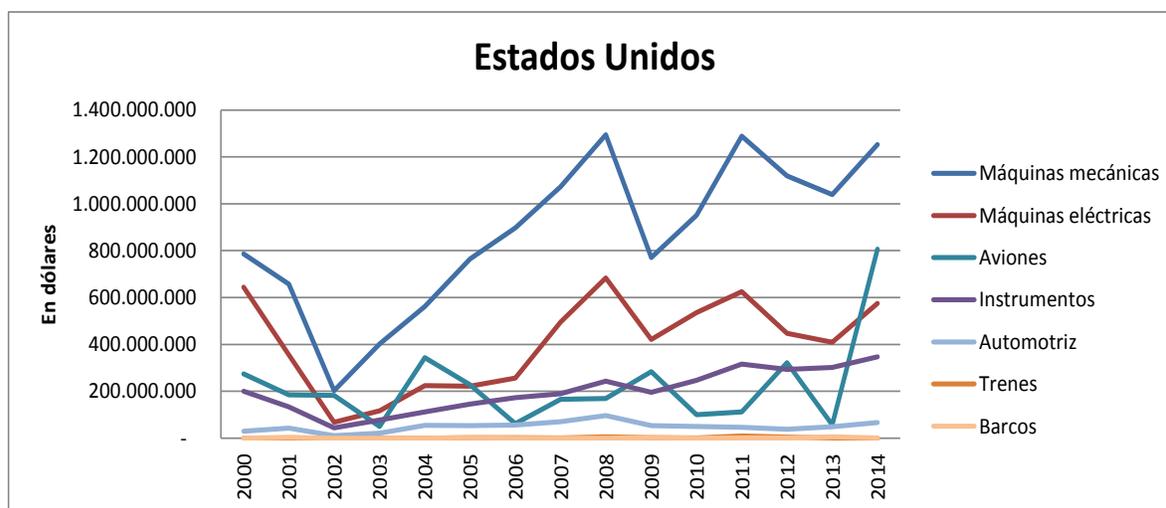
A lo largo del período, el capítulo vinculado a la industria automotriz (“Camiones y demás vehículos para trabajo”) es el principal sostén de las importaciones de bienes de capital desde Brasil, mercado fuertemente influenciado por la propia política comercial que mantienen ambos países desde los años noventa para los vehículos automotores de turismo, y en la cual se ven involucrados en general los mismos grupos empresarios.

En un segundo plano se encuentran las máquinas de los capítulos 84 y 85 -calculado sin los teléfonos celulares- cuyo aporte fue mermando después de 2008. Por otra parte, el peso particular de las importaciones de aviones, como ya lo indicamos, fue consecuencia de la política llevada adelante por Aerolíneas Argentinas de cambiar de proveedor y de comprar aviones de la empresa brasileña Embraer.



Fuente: INDEC

En cuanto a Estados Unidos, en tanto proveedor de bienes de capital, se caracteriza por competir en los capítulos de maquinaria (84 y 85, siendo su participación en celulares prácticamente nula), en instrumentos clasificados por el capítulo 90 y aviones, rubros que requieren de mayor tecnología.



Fuente: INDEC

Evaluaciones privadas coinciden en que se abastece a Argentina desde China, entre otras cuestiones porque los proveedores chinos cuentan con mejor financiación para ofrecer (más años de gracia, menor tasa de interés), otro servicio de post venta (activo y más occidentalizado en sus prácticas)<sup>38</sup>, similar tecnología a la utilizada hasta ahora en nuestro país o eventualmente la misma y, se supone, menor precio (lo que en parte colabora para explicar el aumento de nuestras importaciones). Una de las ventajas del desarrollo chino -como vimos, encabezado por empresas estatales-, es que pueden ir a invertir a otros países con una propuesta cerrada como inversiones corporativas, de una sola entidad, crédito barato y otros beneficios. Así consiguió influencia rápidamente en el sudeste de Asia, África y Asia Central.

<sup>38</sup> No debe perderse de vista, si bien este trabajo no lo profundiza, que más de la mitad de las exportaciones chinas a todo el mundo aparece explicado por las filiales de las transnacionales radicadas en su territorio, y de allí que sea comprensible, a priori, que los servicios que se añaden a la venta de este tipo de productos cuenten con prácticas novedosas para lo que ha sido hasta hoy habitual en las ventas orientales.

El rápido crecimiento de las exportaciones de China en las últimas décadas ha causado sentimientos mixtos. Por un lado los productores se ven beneficiados por importar insumos a precios convenientes que mejoran su competitividad<sup>39</sup>. Por otro, las empresas están preocupadas porque el dinamismo chino aumenta la competencia de manera directa (en sus propios mercados) e indirecta (en terceros mercados). La evidencia disponible -aún escasa- sugiere que las empresas latinoamericanas sufren más por la competencia indirecta que la directa.

En los casos de la Argentina y Brasil, China ha desplazado a productores locales de manera significativa entre 2001 y 2006 sólo en algunas industrias como por ejemplo bicicletas y motocicletas, televisores y radios y productos electrónicos básicos. El evento destacable es el desplazamiento que sufrieran los autopartistas argentinos en el mercado brasileño en manos de los chinos. Esto pone a nuestro país en el mismo lugar que muchos otros en vías de desarrollo: padeciendo en el terreno comercial la impresionante capacidad de China para hacerse de partes de mercado.

Efectivamente, hasta hace poco tiempo atrás la irrupción de la emergencia china a escala global tenía un marcado perfil que delimitaba, claramente, al menos dos tipos de resultado: economías beneficiadas por el lado de sus Balanzas Comerciales en la medida que China les demandaba y demanda insumos energéticos, industriales y agroalimenticios (por ejemplo Argentina y su complejo oleaginoso, Brasil con el mismo y el mineral de hierro, Bolivia con el estaño, Chile con el cobre, Venezuela con el petróleo, etc.). Por el otro, casos como el de México y de otras economías centroamericanas, que se ven perjudicadas pues compiten directamente con China en terceros mercados con productos mano de obra intensivos y baja sofisticación tecnológica, como es el caso de los sectores textil y juguetero.

En ese sentido, y desde que comenzó el proceso de exportaciones de capitales, en 2002, los capitales de China fuera de su territorio en la forma de inversiones productivas había alcanzado los us\$ 59 mil millones<sup>40</sup>, que se dirigieron a una lista breve de sectores, con el objetivo principal de abastecerse de materias primas y energía. Más precisamente, estrechar relaciones con los espacios económicos donde sus intereses encuentren su correlato: China desea asegurarle la provisión de materias primas básicas (alimenticias, energéticas) y por lo tanto se vincula con quienes pueda establecer relaciones de largo plazo, confiables, para que esa provisión tenga mayores grados de garantía.

---

<sup>39</sup> Y para el Estado también. El progreso en las negociaciones bilaterales recientes entre China y Argentina permitirían, a mediano plazo y en base a los memorandums de entendimiento oficiales, la actualización del material y equipo de transporte en Argentina, especialmente ferroviario.

<sup>40</sup> InterChina, 2012.

## CONCLUSIONES

El crecimiento de China se ha desacelerado, y la respuesta de la RPC a esta nueva dinámica (políticamente enmarcada por el concepto de “nueva normalidad”) es tanto externa como interna. Desde el frente interno, aparecen reformas que pretenden dar comienzo a una transición en dirección a un modelo de crecimiento en el que el consumo interno desempeñe un rol más relevante que las inversiones y las exportaciones. De tener éxito, el cambio seguramente tendrá implicancias para las relaciones de China con los demás países, pues la reducción del ritmo de crecimiento económico que acompañaría a esta transición, el menor peso de las inversiones en la composición de la demanda y el aumento del ingreso a disposición de las familias, pueden generar impactos diferenciados sobre las importaciones chinas y, por lo tanto, sobre sus socios comerciales.

En principio, los países exportadores de *comodities* agrícolas y ganaderas sufrirían impactos menores que aquellos exportadores de minerales y otros insumos industriales, pero la perspectiva de aceleración de la urbanización, relacionada con el cambio del modelo, sugiere que la demanda por materiales de origen mineral (especialmente en el complejo hierro/acero) puede volver a presentar tasas elevadas de crecimiento. El resultado neto, claro, hoy es muy difícil de inferir.

Por otra parte, en base al análisis de las compras que hace Argentina del capital reproductivo, se pueden inferir las siguientes conclusiones:

- China fue cambiando la composición de sus exportaciones hacia la Argentina, desde bienes de consumo hacia bienes de capital, acompañando el movimiento en la estructura general de las importaciones argentinas, donde los bienes de consumo pasan de representar 18% del total en 2000 a 13% en 2014.
- China fue creciendo en términos absolutos y relativos dentro del rubro “Bienes de capital”, desplazando a los demás proveedores europeos, americanos y asiáticos.
- Estos cambios se sostienen sobre los capítulos 84 y 85 del nomenclador arancelario, que incluye esencialmente maquinarias, donde le gana mercados esencialmente a Brasil (capítulo 84) y Estados Unidos (capítulos 84 y 85).
- En cuanto a los teléfonos celulares, incluidos como bien de capital dentro del capítulo 85, Brasil es el principal origen que se sustituyó por la fabricación en Tierra del Fuego, cuyas piezas provenientes de China implicó un incremento de las importaciones de “piezas y accesorios de bienes de capital” de ese origen.
- El tercer capítulo que creció mucho y favoreció a China como proveedor es el de los trenes, básicamente por las compras realizadas por el Estado argentino en el último trienio.
- China no tiene especial influencia en las compras argentinas de aviones y de transporte automotriz (dominados esencialmente por Brasil) ni en los instrumentos del capítulo 90, que provee en gran medida Estados Unidos.

Por el lado externo, China lanza nuevas iniciativas y muy importantes (y costosas), tales como el Banco de los BRICS en 2014, el Banco de Inversión e Infraestructura de Asia (AIIB, por sus siglas en inglés) en 2015 y el muy ambicioso proyecto "Un cinturón, un camino" (“One belt, one road”)<sup>41</sup>, mientras paralelamente va desarrollando un mecanismo diplomático para expandir su influencia

---

<sup>41</sup> Los bancos se presentan como la respuesta china al lento ritmo con el que supuestamente se llevan a cabo las reformas de gobernabilidad y gestión en las instituciones financieras internacionales existentes. El intento de reconstruir el camino de la seda en una versión mucho mayor, tanto que es más grande que el mismo AIIB, busca fortalecer la infraestructura tanto en la ruta terrestre hacia el oeste de China a través de Asia Central, como en las rutas marítimas del sur de China a través de Asia Sur-Oriental y al sur de Asia, África y Europa.

internacional, caracterizado por la creación de "asociaciones estratégicas" (SP)<sup>42</sup>, que ha desplegado con más de cincuenta países de todo el mundo incluyendo Rusia, Australia, Estados Unidos y Francia, entre muchos otros. Estos SP han sido especialmente numerosos en América Latina y ya se han firmado con Brasil (1993), Venezuela (2001), México (2003), Argentina (2004), Perú (2008), Chile (2012), Costa Rica (2015) y Ecuador (2015)<sup>43</sup>.

Los cambios señalados en el perfil de las exportaciones chinas, así como su política de acumulación de acervo científico para innovar, su incorporación en las CGVs y sus inversiones en el exterior, impactan en países dependientes de los bienes de capital importados (y sus partes y piezas) y del conocimiento generado fuera de sus fronteras. Las economías en vías de desarrollo, se han ido convirtiendo paulatinamente en socios importantes e impensados -genéricamente hablando- de esta expansión china, ya que si bien el mayor y más intenso comercio con China ha revertido el signo de los términos de intercambio en favor de las economías latinoamericanas durante buena parte de lo que va del siglo XXI, el proceso (que se integra a una mayor presencia de capitales chinos en la región) ha habilitado el comienzo de un debate no menor.

Por un lado se enfatiza el grado de dependencia que se genera entre Latinoamérica y esta potencia emergente, así como la eventual re-emergencia de una relación centro-periferia que para muchos se recrea, pero con otros actores; otros analistas ponen el acento en el carácter cooperativo de la relación, como corolario de estructuras económicas complementarias, del tipo "win-win" ("ganar - ganar", lo que se aprecia especialmente en análisis orientales). Sin intención de limitar las miradas del proceso en esas dos posiciones, entendemos que prevalecen. En todo caso, para Latinoamérica en general y para Argentina en particular, recién comienza la discusión.

---

<sup>42</sup> En un discurso en Bruselas en mayo de 2004, el ex primer ministro Wen Jiabao, esbozó lo que pensaba de una "asociación estratégica integral": "Por 'integral', significa que la cooperación debe ser todo-dimensional, de amplio alcance y multinivel. Abarca los campos económicos, científicos, tecnológicos, políticos y culturales, contiene tanto niveles bilaterales como multilaterales, y se lleva a cabo por parte de ambos gobiernos e incluye a grupos no gubernamentales. Por "estratégico", entendemos que la cooperación debe ser a largo plazo y estable (...). Trasciende las diferencias de ideología y sistema social [s] y no se somete a los impactos de los eventos individuales que se producen de vez en cuando. "Asociación" significa que la cooperación debe ser entre pares, de beneficio mutuo ("ganar-ganar"). Las dos partes deben basarse en el respeto y la confianza mutua, se deben esforzar por ampliar los intereses convergentes y buscar un terreno común sobre los principales problemas, mientras que deben dejarse de lado las diferencias en los menores".

<sup>43</sup> Alrededor del mundo, China ha forjado relaciones estratégicas con más de cincuenta países y organizaciones, que incluye a la UE, Gran Bretaña, Italia, Francia, España, Portugal, Grecia, Alemania, Dinamarca, Belarús, Brasil, Rusia, México, Argentina, Venezuela, Kazakhstán, Indonesia, Malasia, Argelia, Vietnam, Tailandia, Burma, Laos, Camboya, Afganistán, Egipto, Corea del Sur, India, Sri Lanka, ASEAN, Unión Africana, Perú, EAU, Angola, Uzbekistán, Tajikistán, Mongolia, Polonia, Nigeria, Kirgizistán, Canadá, Serbia, Chile, Ucrania, Costa Rica, Ecuador, Pakistán, Turquía, Sudáfrica, Nueva Zelanda, Australia, Irlanda, Qatar.

## BIBLIOGRAFÍA

- Economist Intelligence Unit (2011), *“Heavy duty. China’s next wave of exports”*, en [http://www.fccihk.com/files/dpt\\_image/5\\_committees/Sourcing/China%20next%20wave%20of%20exports.pdf](http://www.fccihk.com/files/dpt_image/5_committees/Sourcing/China%20next%20wave%20of%20exports.pdf)
- InterChina Consulting (2012), *“Riding the China Consolidation Wave”*, en [www.interchinaconsulting.com](http://www.interchinaconsulting.com)
- Antrás, Pol y Chor, D. (2013) *“Organizing the Global Value Chain”*, *Econometrica*, Vol. 81.
- OECD (2011), *“China’s Emergence as a Market Economy: achievements and challenges”*, en <http://www.oecd.org/china/47408845.pdf>
- OECD (2013 y 2015). *“Economic Surveys CHINA”*, overview, en <http://www.oecd.org/eco/surveys/Overview%20China%202013-Eng%20modified.pdf> y en <http://www.oecd.org/eco/surveys/economic-survey-china.htm>
- Sirkin, Harold L., Zinser, Michael y Hohner, Douglas. (2011) *“Made in America, again. Why manufacturing will return to the U.S.”*, The Boston Consulting Group (BCG), en <http://www.bcg.com/documents/file84471.pdf>
- Girado, Gustavo Alejandro. (2003) *“Comercio Argentina - Asia Pacífico: una carrera de obstáculos”*, ed. Corregidor.
- da Motta Veiga, Pedro y Rios, Sandra Polónia. (2015) *“El capitalismo de estado chino, su agenda de reformas y sus implicancias para América del Sur”*, Centro de Estudios de Integración y desarrollo (CINDES), en Boletín Informativo Techint N° 349, mayo - agosto 2015.
- Zhou, Jing y Latorre, María C. (2015) *“FDI in China and global production networks: Assessing the role of and impact on big world players (East Asia, Japan, EU28 and US)”*, Munich Personal RePec Archive (MPRA).
- Gereffi, G. *“International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain”*. *Journal of International Economics*, N° 48.
- Xing, Yuqing y Jinjark, Yothin. (2015) *“Global Value Chains and China’s Exports to High Income Countries”*, National Graduate Institute for Policy Studies (GRIPS), GRIPS Discussion Paper 15-08, Japan.
- Ma, Alyson C. y Assche, Ari Van. (2011), *“China’s Role in Global Production Networks,”* en SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2179940>
- Xing, Yuqing. (2014), *“Measuring value added in PRC’s exports: a direct approach”*, ADBI Working Paper 493, Asian Development Bank Institute.
- CEPAL. (2015) *“América Latina y el Caribe y China. Hacia una nueva era de cooperación económica”*.

## **DOCUMENTOS PUBLICADOS POR EL CEFID-AR:**

- Nº 1 – “METAS DE INFLACIÓN: IMPLICANCIAS PARA EL DESARROLLO”. Martín Abeles y Mariano Borzel. Junio 2004
- Nº 2 – “ALGUNAS REFLEXIONES SOBRE EL ROL DE LA BANCA PÚBLICA”. Daniel Kampel y Adrian Rojze. Noviembre 2004
- Nº 3 – “REGULACIÓN BANCARIA EN ARGENTINA DURANTE LA DÉCADA DEL 90”. Guillermo Wierzba y Jorge Golla. Marzo 2005
- Nº 4 – “BANCA COOPERATIVA EN FRANCIA. UN ESTUDIO DE CASO”. Mariano Borzel. Junio 2005
- Nº 5 – “LA CUESTIÓN TRIBUTARIA EN ARGENTINA. LA HISTORIA, LOS DESAFÍOS DEL PRESENTE Y UNA PROPUESTA DE REFORMA”. Jorge Gaggero y Federico Grasso. Julio 2005
- Nº 6 – “SOCIEDAD DE GARANTÍA RECÍPROCA. UNA HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO DEL CRÉDITO PYME”. Alejandro Banzas. Octubre 2005
- Nº 7 – “EL MANEJO DE LA CUENTA CAPITAL: ENSEÑANZAS RECIENTES Y DESAFÍOS PARA ARGENTINA” Autor: Mariano Borzel, Colaborador: Emiliano Libman. Diciembre 2005
- Nº 8 – “FINANCIAMIENTO A PYMES EN LA BANCA PÚBLICA. ESTUDIO DE CASO: DESARROLLO DE MODELOS DE SCORING DE RIESGO CREDITICIO EN EL BANCO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES”. César Marcelo Ciappa. Enero 2006
- Nº 9 – “LA CRISIS ARGENTINA DE 2001. ALGUNOS TÓPICOS SOBRE SU IMPACTO EN EL PORTAFOLIO Y LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO DEL SECTOR PRIVADO NO FINANCIERO”. Máximo Sangiácomo. Febrero 2006
- Nº 10 – “DIMENSIÓN DE LOS CONGLOMERADOS FINANCIEROS. EL CASO ARGENTINO” Autor: Jorge Golla Colaborador: Lorena E. Fernández. Mayo 2006
- Nº 11 – “EL SPREAD BANCARIO EN LA ARGENTINA. UN ANÁLISIS DE SU COMPOSICIÓN Y EVOLUCIÓN (1995-2005)”. Federico Grasso y Alejandro Banzas. Agosto 2006
- Nº 12 – “LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA POST-CONVERTIBILIDAD. PRINCIPALES TENDENCIAS EN UN NUEVO PATRÓN DE CRECIMIENTO” Ariana Sacroisky Octubre 2006
- Nº 13 – “ESTRUCTURA PRODUCTIVA Y DETERMINACIÓN DE PRECIOS. UN ABORDAJE SECTORIAL (2002-2005)” Mariano Borzel y Esteban Kiper. Noviembre 2006
- Nº 14 – “LA FUGA DE CAPITALES. HISTORIA, PRESENTE Y PERSPECTIVAS”. Jorge Gaggero, Claudio Casparrino y Emiliano Libman. Mayo 2007
- Nº 15 – “LA INVERSIÓN Y SU PROMOCIÓN FISCAL ARGENTINA, 1974 – 2006” Jorge Gaggero y Emiliano Libman, Junio 2007
- Nº 16 – “DESAFÍOS DE LA RECONFIGURACIÓN PRODUCTIVA EN ARGENTINA. APORTES PARA EL DEBATE ACTUAL”. María Agustina Briner, Ariana Sacroisky y Magdalena Bustos Zavala. Julio 2007
- Nº 17 – “LA SOSTENIBILIDAD DE LA POLÍTICA DE ESTERILIZACIÓN”. Roberto Frenkel. Agosto 2007
- Nº 18 – “EL FINANCIAMIENTO A LA VIVIENDA EN ARGENTINA. HISTORIA RECIENTE, SITUACIÓN ACTUAL Y DESAFÍOS”. Alejandro Banzas y Lorena Fernández. Septiembre 2007
- Nº 19 – “NUEVAS ARQUITECTURAS FINANCIERAS REGIONALES. SU INSTITUCIONALIDAD Y CARACTERÍSTICAS”. Guillermo Wierzba. Diciembre 2007
- Nº 20 – “UN ESTUDIO DE CASOS SOBRE BANCA DE DESARROLLO Y AGENCIAS DE FOMENTO” Claudio Golonbek y Emiliano Sevilla. Mayo de 2008
- Nº 21 – “BANCA DE DESARROLLO EN ARGENTINA. BREVE HISTORIA Y AGENDA PARA EL DEBATE” Claudio Golonbek, Septiembre 2008

- N° 22 - “LA REGULACIÓN FINANCIERA BASILEA II. LA CRISIS Y LOS DESAFÍOS PARA UN CAMBIO DE PARADIGMA” Guillermo Wierzba, Estela del Pino Suarez, Romina Kupelian y Rodrigo López. Noviembre 2008
- N° 23 – “LA PROGRESIVIDAD TRIBUTARIA. SU ORIGEN, APOGEO Y EXTRAVÍO (Y LOS DESAFÍOS DEL PRESENTE)” Jorge Gaggero. Diciembre 2008
- N° 24 – “LAS ESTRATEGIAS DE FOCALIZACIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA. LECCIONES PARA LA ARGENTINA DE LAS EXPERIENCIAS DE SINGAPUR, MALASIA Y LA REPÚBLICA CHECA” Ariana Sacroisky. Abril 2009
- N° 25 – “DESIGUALDAD Y CRECIMIENTO. LA LITERATURA, LOS DEBATES Y SU MEDICIÓN” Autor: Federico Grasso  
Colaboración: María José Castells. Mayo 2009.
- N° 26 – “CRISIS MUNDIAL. ELEMENTOS PARA SU ANÁLISIS”. Enrique Arceo, Claudio Golonbek y Romina Kupelian. Julio 2009
- N° 27 – “TITULIZACIÓN HIPOTECARIA EL INSTRUMENTO. RESEÑA DE EXPERIENCIAS. ENSEÑANZAS Y DESAFIOS POST-CRISIS PARA SU USO EN LA ARGENTINA”. Alejandro Banzas y Lorena Fernández. Agosto 2009
- N°28 – “BANCA DE DESARROLLO UN ESTUDIO DE CASO: BNDES, DISEÑO INSTITUCIONAL Y ROL CONTRACICLICO”. Claudio Golonbek y Andrea Urturi. Marzo de 2010.
- N°29- “LA FUGA DE CAPITALES II. ARGENTINA EN EL ESCENARIO GLOBAL (2002-2009). Jorge Gaggero, Romina Kupelian y María Agustina Zelada. Julio de 2010.
- N°30- “CENTRO, PERIFERIA Y TRANSFORMACIONES EN LA ECONOMIA MUNDIAL”. Enrique Arceo y María Andrea Urturi. Agosto de 2010.
- N°31- “EL REGIMEN BAJO PRESION: LOS ESQUEMAS DE METAS DE INFLACION EN BRASIL, CHILE, COLOMBIA Y PERU DURANTE EL BOOM EN LOS PRECIOS INTERNACIONALES DE MATERIA PRIMA”. Martin Abeles y Mariano Borzel. Septiembre de 2010.
- N°32- “LOS DESAFÍOS PARA SOSTENER EL CRECIMIENTO. EL BALANCE DE PAGOS A TRAVÉS DE LOS ENFOQUES DE RESTRICCIÓN EXTERNA”. Rodrigo López y Emiliano Sevilla. Octubre de 2010.
- N°33- “EL SISTEMA FINANCIERO ARGENTINO. LA EVOLUCIÓN DE SU REGIMEN REGULATORIA DESDE LA LIBERALIZACIÓN FINANCIERA. IMPACTOS RELEVANTES SOBRE EL CRÉDITO Y LA ECONOMÍA REAL”. Guillermo Wierzba, Estela del Pino Suarez y Romina Kupelian. Noviembre de 2010
- N°34 - “AMERICA LATINA: EXPANSIÓN, CRISIS Y DESPUÉS. UN ESTUDIO DE CASO SOBRE LA POLÍTICA CONTRACÍCLICA EN ARGENTINA”. Guillermo Wierzba y Pablo Mareso. Diciembre 2010.
- N°35 - “PRODUCTO POTENCIAL Y DEMANDA EN EL LARGO PLAZO: HECHOS ESTILIZADOS Y REFLEXIONES SOBRE EL CASO ARGENTINO RECIENTE”. Fabián Amico, Alejandro Fiorito y Guillermo Hang. Enero 2011.
- N°36 - “SECTOR FINANCIERO ARGENTINO 2007/2010. NORMALIZACIÓN, EVOLUCIÓN RECIENTE Y PRINCIPALES TENDENCIAS”. Claudio Golonbek y Pablo Mareso. Marzo 2011.
- N°37 - “LA REGULACIÓN DE LA BANCA EN ARGENTINA (1810-2010). DEBTAES, LECCIONES Y PROPUESTAS”. Guillermo Wierzba y Rodrigo López. Junio 2011.
- N°38 - “PLANIFICAR EL DESARROLLO. APUNTES PARA RETOMAR EL DEBATE”. Claudio Casparrino, Agustina Briner y Cecilia Rossi. Julio 2011.
- N°39 - “MÁRGENES UNITARIOS FLEXIBLES, CICLO ECONÓMICO, E INFLACIÓN”. Gustavo A. Murga y María Agustina Zelada. Agosto 2011.
- N°40 - “IMPACTO DEL PRESUPUESTO SOBRE LA EQUIDAD. CUADRO DE SITUACIÓN (ARGENTINA 2010)”. Jorge Gaggero y Darío Rossignolo. Septiembre 2011.
- N°41 - “DIMENSIÓN Y REGULACIÓN DE LOS CONGLOMERADOS FINANCIEROS. EL CASO ARGENTINO”. Romina Kupelian y María Sol Rivas. Diciembre 2011.
- N° 42 “Globalización financiera y crisis. Los límites que impone la OMC para la regulación estatal”. Ariana Sacroisky y María Sol Rivas. Abril 2012

- Nº 43 – “Estrategias de desarrollo y regímenes legales para la inversión extranjera”. Enrique Arceo y Juan Matías De Lucchi. Mayo 2012.
- Nº 44 – “El enfoque de dinero endógeno y tasa de interés exógena”. Juan Matías De Lucchi. Junio 2012.
- Nº 45 – “Expansión económica y sector externo en la Argentina de los años 2000”. Balance y desafíos hacia el futuro. Fabián Amico, Alejandro Fiorito y María Agustina Zelada. Julio 2012.
- Nº 46 – “Impacto sobre la equidad II. Simulación de los efectos distributivos de cambios en el gasto público y los impuestos. (Argentina, 2010)”. Jorge Gaggero y Darío Rossignolo. Septiembre 2012.
- Nº 47 – “Impacto sobre la equidad III. Fiscalidad y Equidad en la Argentina: un enfoque de equilibrio general”. María Priscila Ramos y Leandro Antonio Serino. Con el asesoramiento de Jorge Gaggero y Darío Rossignolo. Octubre 2012.
- Nº 48 “SECTOR EXTERNO Y POLÍTICA FISCAL EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO. LA EXPERIENCIA DE AMÉRICA LATINA ANTE LA CRISIS INTERNACIONAL DE 2008-2009. Martín Abeles, Juan Cuattromo, Pablo Mareso y Fernando Toledo. Marzo 2013.
- Nº 49 “FONDOS BUITRE. EL JUICIO CONTRA ARGENTINA Y LA DIFICULTAD QUE REPRESENTAN EN LA ECONOMÍA MUNDIAL” Romina Kupelian y María Sol Rivas. Septiembre 2013.
- Nº 50 “LA UNIDAD Y LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA DE AMÉRICA LATINA: SU HISTORIA, EL PRESENTE Y UN ENFOQUE SOBRE UNA OPORTUNIDAD INÉDITA”. Guillermo Wierzbza, Jorge Marchini, Romina Kupelian y María Andrea Urturi. Octubre 2013.
- Nº 51 “LA POLÍTICA FISCAL EN EL ENFOQUE DE HAAVELMO Y KALECKI. EL CASO ARGENTINO RECIENTE”. Fabián Amico. Noviembre 2013.
- Nº 52 “LA FUGA DE CAPITALES III. ARGENTINA (2002-2012). MAGNITUDES, EVOLUCIÓN, POLÍTICAS PÚBLICAS Y CUESTIONES FISCALES RELEVANTES. Jorge Gaggero. Magdalena Rúa, Alejandro Gaggero. Diciembre 2013.
- Nº 53 “MACROECONOMÍA DE LA DEUDA PÚBLICA. EL DESENDEUDAMIENTO ARGENTINO (2003-2012) Juan Matías De Lucchi. Enero 2014.
- Nº 54 “CRECIMIENTO Y BRECHA DE INFRAESTRUCTURA”. Norberto E. Crovetto, Guillermo Hang, Claudio Casparrino. Febrero 2014.
- Nº 55 “RACIONAMIENTO DE CRÉDITO EN UN MARCO DE DINERO PASIVO Y REFERENCIA POR LA LIQUIDEZ DE LOS BANCOS” Rodrigo López y Pablo Mareso. Marzo 2014.
- Nº 56 “CRÉDITO Y COMUNIDAD. DEBATES, ESQUEMAS Y EXPERIENCIAS EN EL CAMPO DE LAS FINANZAS SOLIDARIAS” Ariana Sacroisky y Andrea Urturi. Abril 2014
- Nº 57 “SOSTENIBILIDAD E IMPLICANCIAS DEL DESACOPLE ENTRE EL CENTRO Y LA PERIFERIA EN EL CONTEXTO LATINOAMERICANO” Fabián Amico. Mayo 2014
- Nº 58 “FUGA DE CAPITALES IV. ARGENTINA, 2014. LA MANIPULACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA” Verónica Grondona con la supervisión de Jorge Gaggero.
- Nº 59 “EXCEDENTE Y DESARROLLO INDUSTRIAL EN ARGENTINA: SITUACIÓN Y DESAFÍOS” Autores: Fernando Porta, Juan Santarcangelo y Daniel Scheingart. Julio 2014
- Nº 60 “FUGA DE CAPITALES V. ARGENTINA, 2014. LOS “FACILITADORES” DE LA FUGA”. Autora: Magdalena Rúa con la supervisión de Jorge Gaggero. Agosto 2014
- Nº 61 “POLÍTICA MONETARIA, BANCOS PÚBLICOS Y FLUJOS DE CAPITALES EN CHINA. UN MERCADO FINANCIERO LIDERADO POR EL ESTADO” Autor: Juan Matías De Lucchi. Septiembre 2014
- Nº 62 “UNA MIRADA CRÍTICA AL PARADIGMA DEL MULC” Autor: Estanislao Malic. Octubre 2014
- Nº 63 “LA SOJA EN ARGENTINA (1990-2013): CAMBIOS EN LA CADENA DE VALOR Y NUEVA ARTICULACIÓN DE LOS ACTORES SOCIALES” Autores: Martín Burgos, Ernesto Mattos y Andrea Medina. Noviembre 2014

Nº 64 “Dinámica de la producción industrial y la sustitución de importaciones. Reflexiones históricas y balance del período 2003-2013” Autores: Matías Kulfas, Evelin Goldstein y Martín Burgos. Diciembre 2014

Nº65 “TÓPICOS SOBRE MECARDOS Y BANCA CENTRAL. REDISCUTIENDO LOS DESAFÍOS DE LA POLÍTICA ANTE LA CRISIS GLOBAL” Autor: Juan Matías De Lucchi. Enero 2015

Nº 66 “EL G20 Y LOS DEBATES PENDIENTES” Autores: Parte I: Guillermo Wierzba, con la colaboración de Verónica Grondona. Parte II: Jorge Gaggero, con la colaboración de Fabián Amico y Romina Kupelian. Febrero 2015

Nº67 “LOS SALARIOS REALES EN EL LARGO PLAZO: SURGIMIENTO DE UN NUEVO PISO ESTRUCTURAL DE LAS REMUNERACIONES EN ARGENTINA” Autor: Fabián Amico. Marzo 2015

Nº68 “DEUDA EXTERNA, FUGA DE CAPITALES Y RESTRICCIÓN EXTERNA. DESDE LA ÚLTIMA DICTADURA MILITAR HASTA LA ACTUALIDAD” Autores: Pablo Manzanelli, Mariano Barrera, Andrés Wainer, Leandro Bona. Coordinador: Eduardo Basualdo. Abril 2015.

Nº69 “FLUJO DE CAPITALES HACIA AMÉRICA LATINA EN EL PERÍODO 2003-2013. EL ROL DE LAS AGENCIAS DE RIESGO CREDITICIO” Autores: Estanislao Malic, Pablo Mareso. Mayo 2015

Nº70 “PATRONES DE DESARROLLO Y DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO EN LA ARGENTINA” Autor: Alejandro Fiorito. Junio 2015

Nº71 “FUGA DE CAPITALES VI. ARGENTINA 2015. ESTIMACIÓN DE LOS PRECIOS DE TRANSFERENCIA. EL CASO DEL COMPLEJO SOJERO” Autores: Verónica Grondona y Martín Burgos. Coordinación de Jorge Gaggero. Julio 2015

Nº72 “EL G20 Y LOS DEBATES PENDIENTES II”. Autores: Parte 1: Manuel Montes y Guillermo Wierzba con la colaboración de Pablo Mareso y Sol Rivas. Parte 2: Guillermo Wierzba, Jorge Marchini, Sol Rivas y Andrea Urturi. Parte 3: Jorge Gaggero y Magdalena Rua. Septiembre 2015

Nº73 “CLAVES DE NEGOCIACIONES MULTILATERALES LUEGO DE LAS CRISIS 2007/2008”. Autor: Jorge Marchini. Octubre 2015

Nº 74 “FUGA DE CAPITALES VII. LOS EFECTOS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS GRANDES GRUPOS EMPRESARIOS. LOS CASOS DE TECHINT, EURNEKIAN Y FORTABAT” Autor: Alejandro Gaggero. Octubre 2015

Nº75 “LA POLÍTICA COMERCIAL ARGENTINA DURANTE LA CRISIS ECONÓMICA INTERNACIONAL” Autores: Martín Burgos y Andrea Urturi. Octubre 2015

Nº76 “FUGA DE CAPITALES VIII. ARGENTINA 2015. ECONOMÍA NO OBSERVADA (ENO) EN ARGENTINA. VÍNCULOS CON LA FUGA DE CAPITALES. Autor: Juan Enrique Valerdi. Coordinación: Jorge Gaggero. Noviembre 2015