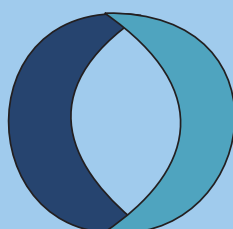


**Las relaciones
comerciales
entre América Latina
y Asia Pacífico:
DESAFÍOS
Y OPORTUNIDADES**

**Trade relations
between
Latin America
and Asia Pacific:
CHALLENGES
AND OPPORTUNITIES**



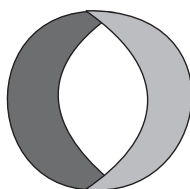
**OBSERVATORIO
AMÉRICA LATINA
ASIA PACÍFICO**

www.observatorioasiapacifico.org



**Las relaciones
comerciales
entre América Latina
y Asia Pacífico:
DESAFÍOS
Y OPORTUNIDADES**

**Trade relations
between
Latin America
and Asia Pacific:
CHALLENGES
AND OPPORTUNITIES**



OBSERVATORIO
AMÉRICA LATINA
ASIA PACÍFICO

www.observatorioasiapacifico.org



Publicación compilada y editada por Ignacio Bartesaghi,
Coordinador del Observatorio América Latina-Asia
Pacífico. observatorio.coordinador@aladi.org

© Observatorio América Latina-Asia Pacífico
www.observatorioasiapacifico.org

Fecha de publicación: febrero, 2014
Primera edición: febrero, 2014
ISBN 978-9974-9933-6-5
Montevideo, Uruguay

Índice | *Index*

PRESENTACIÓN.....	9
INTRODUCTION.....	11

Palabras de bienvenida | *Welcome speech*

<i>Oswaldo Rosales</i>	15
<i>Oswaldo Rosales</i> (English version)	17
<i>Juan Carlos Elorza</i>	19
<i>Juan Carlos Elorza</i> (English version).....	21
<i>Diego Fernández</i>	23
<i>Diego Fernández</i> (English version).....	27
DISCURSO DE APERTURA.....	31
<i>Oswaldo Rosales:</i>	31

Ponencias magistrales | *Masterly lectures*

ASIA PACIFIC AND LATIN AMERICA: STRENGTHENING BI-REGIONAL TRADE AND COOPERATION	
<i>Mia Mikic</i>	37
PERSPECTIVA COREANA DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE AMÉRICA LATINA Y ASIA	
<i>Won-Ho Kim</i>	45
PERSPECTIVA CHINA DE LAS RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE AMÉRICA LATINA Y ASIA	
<i>Wu Guoping</i>	51

PRESENTACIÓN DE ARTÍCULOS, BLOQUE 1 - PRESENTATION OF PAPERS, BLOCK 1

Asia Pacífico y América Latina | *Asia Pacific and Latin America*

LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE AMÉRICA LATINA Y ASIA PACÍFICO: DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES	
<i>Mariano Turzi</i>	59
LAS LÓGICAS DE LA INTEGRACIÓN EN LA REGIÓN DEL PACÍFICO. DE LA PROLIFERACIÓN A LA ¿CONVERGENCIA? DE LOS ACUERDOS DE COMERCIO PREFERENCIAL	
<i>Juan José Ramírez Bonilla</i>	73
EMERGING MULTINATIONALS: EXPLAINING ASIAN FIRMS RECENT ACHIEVEMENTS IN TECHNOLOGICAL LEADING INDUSTRIES (AND WHY LATIN AMERICA FIRMS ARE LAGGING BEHIND)	
<i>Leonardo E. Stanley</i>	105
TRADE INTERACTIONS OF CHINA-LATIN AMERICA VIS-À-VIS ASEAN-LATIN AMERICA: THE RELEVANCE OF THE CENTER-PERIPHERY RELATIONS?	
<i>Evelyn S. Devadason, Thirunaukarasu Subramaniam</i>	135
STRATEGY FOR TRANS-PACIFIC INTEGRATION: FROM JAPANESE PERSPECTIVE	
<i>Nobuaki Hamaguchi, Yoshimichi Murakami</i>	163

PRESENTACIÓN DE ARTÍCULOS, BLOQUE 2 - PRESENTATION OF PAPERS, BLOCK 2

América Latina y China | *Latin America and China*

INVESTIMENTOS EXTERNOS DIRETOS CHINESES NO BRASIL	
<i>Henrique Altemani de Oliveira</i>	181
CHINA: COOPERACIÓN CIENTÍFICO-TECNOLÓGICA Y ALIANZAS EMPRESARIAS, ANÁLISIS DEL CASO ARGENTINO	
<i>Sergio M. Cesarín</i>	207
COOPERACIÓN TRANSPACÍFICA SINO-LATINOAMERICANA DEL RENMINBI	
<i>Gabriela Correa López, Francisco Javier Haro Navejas</i>	243
LAS POLÍTICAS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA EN EL PACÍFICO ASIÁTICO Y EL PACÍFICO LATINOAMERICANO Y SUS IMPLICANCIAS PARA LAS RELACIONES COMERCIALES MÉXICO-CHINA	
<i>Roberto Hernández Hernández</i>	261

Clausura | *Closing Ceremony*

CONSTITUCIÓN DEL FORO ACADÉMICO DEL OBSERVATORIO AMÉRICA LATINA ASIA PACÍFICO <i>Ignacio Bartesaghi</i>	295
CONSTITUTION OF THE ACADEMIC FORUM OF THE LATIN AMERICA – ASIA PACIFIC OBSERVATORY <i>Ignacio Bartesaghi</i>	301
CLAUSURA <i>Luis Enrique Berrizbeitia</i>	307
CLOSING SPEECH <i>Luis Enrique Berrizbeitia</i>	309

Presentación

En las últimas dos décadas, Asia se ha convertido en el principal polo de dinamismo económico del mundo. Un correlato de ello ha sido su creciente importancia como socio comercial, y de manera más reciente como fuente de financiamiento, para América Latina y el Caribe. En las próximas décadas, las relaciones económicas y comerciales con Asia seguirán aumentando su importancia para la región. En este contexto, la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), CAF – Banco de Desarrollo de América Latina y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) dieron inicio en mayo de 2012 al **Observatorio América Latina – Asia Pacífico**. Esta iniciativa conjunta tiene por objeto dar un seguimiento permanente a las relaciones económicas entre las dos regiones, aportando información relevante a sus gobiernos, sectores empresariales y académicos.

Entre los objetivos planteados para el Observatorio, se destaca la realización de actividades que contribuyan a una reflexión estratégica sobre la relación entre las dos regiones. La presente publicación, titulada “**Las relaciones comerciales entre América Latina y Asia Pacífico: desafíos y oportunidades**”, constituye un esfuerzo en tal sentido. La misma reúne los nueve trabajos presentados por académicos de América Latina y Asia en el Primer Seminario Académico del Observatorio, realizado en la sede de la CEPAL en Santiago de Chile el 21 de agosto de 2013. Dichos trabajos fueron seleccionados por un reconocido comité evaluador internacional entre más de 30 investigaciones presentadas en el llamado a presentar artículos. Junto con los trabajos seleccionados, en la presente publicación se incluyen las exposiciones magistrales realizadas por reconocidos especialistas en el marco del Seminario Académico.

La ALADI, la CAF y la CEPAL ponen la presente publicación a disposición del público lector, confiadas en que ella constituye un aporte valioso al estudio de las relaciones económicas y comerciales entre América Latina y el Caribe y Asia.

Carlos Álvarez
Alicia Bárcena
Enrique García

Introduction

In the last two decades Asia has become the most dynamic focal point for the global economy. A correlate fact to prove this has been its increasing significance as trading partner, and also its role as a financing source for Latin America and the Caribbean. This region expects the importance of economic and commercial relations with Asia to continue on the rise for decades to come. Amidst such a context, the Latin American Integration Association (ALADI), the Development Bank of Latin America (CAF), and ECLAC (Economic Commission for Latin America and the Caribbean) created the *Latin America - Asia Pacific Observatory* in May 2012. The purpose of this joint initiative is a permanent follow-up of economic relations between the two regions, in order to provide governments, the business sector and academicians with valuable data.

One of the Observatory's main objectives is to implement activities oriented at contributing towards strategically reflecting upon the relations between these two areas of the world. This publication, "*Trade relations between Latin America and Asia Pacific: challenges and opportunities*", constitutes an effort in that sense. Its contents include the presentations of nine academicians from Latin America and Asia who took part at the Observatory's First Academic Seminar, held in Santiago de Chile on August 21st, 2013, at ECLAC's Headquarters. These papers were selected from among more than 30 research documents submitted, by a renowned international assessing committee. Additionally, this publication includes the masterly presentations also made at the Academic Seminar by distinguished specialists.

ALADI, CAF and ECLAC have made this publication available for the general public in the belief that it will represent a valuable contribution to the study of the economic and commercial relations between Latin America and the Caribbean and Asia.

Carlos Álvarez
Alicia Bárcena
Enrique García

Palabras de bienvenida | *Welcome speech*

Oswaldo Rosales

Director de la División de Comercio Internacional e Integración, CEPAL.

En nombre de la CEPAL es muy grato darles a todos y cada uno de ustedes la bienvenida a este seminario académico organizado por el Observatorio América Latina-Asia Pacífico que es una iniciativa conjunta de CAF (Banco de Desarrollo América Latina) ALADI y CEPAL.

Al momento de partir con esta iniciativa, nos parecía a estas instituciones que el tema Asia- Pacífico ya dejó de ser patrimonio de especialistas. De hecho, la economía y la política de América Latina están cada vez más ligadas a la revolución económica de China, en particular de Asia-Pacífico. Por lo tanto, Asia Pacífico dejó de ser un tema exclusivo de antropólogos o de estetas.

Hoy día si bien lo sigue siendo, es también el tema de negocios, exportaciones, coyuntura económica, perspectivas de crecimiento. Y los aquí reunidos hace rato que estamos convencidos de que las posibilidades del desarrollo económico en América Latina están y estarán cada vez más ligadas a la estabilidad del vínculo económico y comercial que podamos construir con Asia Pacífico.

Más aún, nos parece que la estabilidad tiene mucho que ver con la capacidad que muestren los países de América Latina para agruparse, para definir una agenda colectiva de diálogo y cooperación con Asia-Pacífico. Y hasta ahí apreciamos insuficiente relevancia al tema Asia-Pacífico en la agenda de políticas públicas y también en la agenda académica.

En Asia hay proporcionalmente muchas más facultades, muchas más cátedras orientadas a estudiar América Latina, que a la inversa. Y hasta ahora los intentos de aproximación son más bien unilaterales, como a través de los tratados de libre comercio u otras necesidades similares.

Por lo tanto, el objetivo crucial que se ha planteado este Observatorio es conformar una red académica que vaya actualizando estudios e informes sobre Asia-Pacífico, recibiendo similares trabajos de Asia y elevando nuestra capacidad de influir en la agenda pública regional y en la de los otros países para acelerar las distribuciones y construir esa agenda regional para el diálogo con Asia Pacífico.

Nos da una profunda satisfacción recibir en este caso a CAF representada por Juan Carlos Elorza –ejecutivo principal de políticas públicas de CAF– a mi derecha; a Diego Fernández –Jefe del Departamento de Cooperación y Formación de ALADI– y a Ignacio Bartesaghi –Coordinador del Observatorio de América latina Asia-Pacífico–.

Tenemos también el placer de contar con la presencia de Mia Mikic quién es jefa de políticas comerciales en ESCAP, que es nuestra comisión colega - la Comisión Económica de Asia Pacífico-. Asimismo, contamos con la presencia de destacados colegas y amigos como Won Ho Kim –Decano de la Universidad Hankuk de Corea-; mi amigo Wu Guoping -Director del Instituto Latinoamericano de Estudios Económicos y Sociales, de la Academia China de Ciencias Sociales-; representantes del Colegio de México; del CEDE de Argentina; la Universidad Nacional de Tres de Febrero, Argentina; la UAM de Colima, México; la Facultad de Economía de la Universidad de Malasia; la KOBE University de Japón; la Universidad de Guadalajara de México; la Universidad Estadual de Paraíba Brasil, entre otros.

Y también comentaristas de la Universidad Nacional de Tres de Febrero; la Universidad Politécnica del Litoral de Guayaquil; la Universidad de la República de Uruguay; el CIEN-Centro de Estudios de Economía Mundial de Cuba; la Universidad de São Paulo de Brasil; ITAM de México y Fedesarrollo de Colombia.

De manera que es un gran placer tenerlos a cada uno de ustedes en este evento. Convencido que puede ser muy fructífero y que nos dé una agenda de trabajo para los próximos tiempos.

Muchas gracias y bienvenidos.

Oswaldo Rosales

Director of ECLAC's International Trade and Integration Division.

On behalf of the ECLAC, I am very pleased to welcome every one of you to this academic seminar organized by the Latin America - Asia Pacific Observatory, which is a joint initiative of CAF (Development Bank of Latin America), ALADI and ECLAC.

As we started off with this, our institutions considered that the Asia-Pacific issue was no longer the domain of experts. In fact, Latin America economy and politics are becoming increasingly related to the economic revolution experienced by China, and more specifically by the Asia-Pacific region. This has turned Asia-Pacific into a topic that is not exclusive for anthropologists and aesthetes anymore. At present, it is also a topic related to business, exports, economic circumstances and the outlook for growth. All of us here have realized long ago that economic development opportunities for Latin America are increasingly dependent on the stability of our region's economic and commercial link that we are capable of having with Asia Pacific.

Even more, we believe that such stability strongly relates to the capacity of Latin American countries to join one another and define a collective agenda for negotiations and cooperation with Asia-Pacific. To this point we have found that insufficient importance has been attached to Asia-Pacific in public policy and academic agendas. In Asia there is a greater proportion of universities and academic studies focused on Latin America than vice versa. So far, the attempts for approach are mostly unilateral, as it is the case with free trade agreements and other similar needs.

Consequently, the Observatory's critical objective is to establish an academic network aimed at updated studies and reports on Asia-Pacific, and include similar studies received from Asia, seeking to strengthen our influence on the regional public agenda and on the agendas of other countries. This would speed up distributions towards a regional agenda on talks with Asia Pacific.

Today we are honored to have with us CAF's Main Executive of Public Policies Mr. Juan Carlos Elorza, Mr. Diego Fernández, Head of the Cooperation and Training Department at ALADI, and Mr. Ignacio Bartesaghi, the Coordinator of the Latin America - Asia-Pacific Observatory.

We are also pleased to receive Ms. Mia Mikic, who is Head of the Trade Policy Section at ESCAP, our colleague entity: the Economic Commission for Asia and the Pacific. Also with us today are some outstanding colleagues and friends, such as Mr. Won Ho Kim, the Dean of Hankuk University in Korea, my friend Wu Guoping who is Director of the Institute of Latin American Studies at the Chinese Academy of Social Sciences, and representatives from Colegio de México, CEDE of Argentina, the Argentine National University Tres de Febrero, UAM of Colima, Mexico, the School of Economy of Malaysia University, the KOBE University of Japan, the Guadalajara University in Mexico, and Paraíba State University in Brazil, among others.

As well, we are welcoming specialized commentators from the Argentine National University Tres de Febrero, the Litoral de Guayaquil Polytechnic University, Universidad of the Republic of Uruguay, Cuba's World Economy Studies Center CIEN, the Sao Paulo University in Brazil, Mexico's ITAM, and Colombia's Fedesarrollo.

We are then very pleased to have every one of you here with us today to share this event, in the hope that it will result in a productive working agenda for the time to come.

Thank you all, and welcome!

Juan Carlos Elorza

*Ejecutivo Principal, Políticas Públicas,
CAF.*

Muchas gracias Osvaldo muy buenos días a todos. En nombre del señor Enrique García –presidente de la CAF Banco de desarrollo de América Latina- quiero extenderles un caluroso saludo a todas las personas que nos acompañan hoy. En particular a aquellas que vienen de tierras muy lejanas y no me refiero solo a Asia sino también personas de Latinoamérica que han tenido viajes muy largos.

Yo quiero rescatar un comentario que hizo Osvaldo con relación a la motivación del esfuerzo conjunto de estas tres organizaciones CEPAL, ALADI y CAF. En procura de desarrollar este centro de observación de las relaciones entre Asia Pacífico y América Latina, hay de por medio el interés de que esas tierras lejanas sean cada vez menos lejanas. Necesitamos de alguna manera fortalecer, revalorizar, recomponer o reestructurar los vínculos, los pocos vínculos que hoy existen entre las dos regiones y establecer unas nuevas dinámicas que solamente nos puede dar un estudio profundo y permanente de esa relación.

Esa es la motivación fundamental de la creación del Observatorio y con este seminario académico estimamos que se da el inicio a un aporte fundamental, es una piedra fundacional de este proceso de análisis, ese estudio que queremos que se desarrolle de manera más dinámica.

Para CAF el objetivo de desarrollo de sus países miembros pasa por una visión integral en la que se combinan factores macroeconómicos, eficiencia microeconómica, inclusión social y por supuesto sostenibilidad ambiental en todo el proceso de desarrollo.

Parte de esa visión integral tiene que ver con la forma en que Latinoamérica esta insertándose al comercio internacional y a las relaciones internacionales de diferente orden. Quizás de Asia podamos llegar a aprender mucho más sobre esos grandes esfuerzos de integración que llevamos realizando durante muchos años en Latinoamérica con algunos muy escasos éxitos. Quizás con la relación con Asia podamos reconfigurar esa visión de la importancia que tienen los escenarios mundiales, distintos a los tradicionales que manejamos en el desarrollo de nuestra región.

Es por eso que, de nuevo reitero, CAF está comprometida con el apoyo a este Observatorio, a este esfuerzo conjunto al cual invitamos a todos los que estén interesados en apoyar y participar del proceso.

De nuevo les extiendo la bienvenida a todos, esperando que esta sesión de hoy sea muy fructífera. Está bastante densa en términos temáticos, vamos a ser muy estrictos con el manejo de los tiempos de las personas que intervienen. Como suele suceder con los académicos, muchos quieren decir muchas cosas en muy poco tiempo, entonces nosotros nos vamos a encargar de que sea así, que digan muchas cosas, muy importantes y en muy poco tiempo.

Muchas gracias, muy buen día y le doy la palabra a mi colega Diego Fernández.

Juan Carlos Elorza

Public Policies Head Executive at CAF.

Thank you, Osvaldo! Good morning!

On behalf of Mr. Enrique García, President of the Development Bank of Latin America, I would like to greet every one of you here today, and especially those who have arrived from far away, not only from Asia but also from distant places in Latin America.

Reflecting on one of Osvaldo's comments in regards to the motivation supporting the joint effort of our three organizations, ECLAC, ALADI and CAF, I would like to point out the purpose behind the development of this observatory center of relations between Asia Pacific and Latin America, where the central interest is to bring our distant lands closer together. We must find ways to strengthen, restore, restructure and enhance the value of the scarce bonds between our two regions and define a new dynamics for work, only possible with a profound and ongoing study of our relations.

This was the main objective for creating the Observatory. With this academic seminar we hope to start a valuable start and place the foundation stone for this analytical process of a study we want to develop in a more dynamic manner.

In CAF's vision, the development objective of its member countries necessarily relates to a comprehensive perspective that combines macroeconomic aspects, microeconomic efficiency, social inclusion and, obviously, environmental sustainability throughout the whole development process.

In part, such comprehensive perspective has to do with the way in which Latin America is becoming part of worldwide commerce and how it encounters its varied international relations. We surely will learn a lot from Asia in what refers to great integration efforts, as the efforts we have been putting into Latin America for many years, but unfortunately with very few successful results. Perhaps, in our relationship with Asia we will be able to recompose a vision on the significance of global scenarios that differ from those we encounter in the traditional development of our region.

Therefore, I would like to express once again CAF's commitment to supporting this Observatory, as it is a joint effort in which we welcome all who may be interested in taking part of the process.

Once again, I welcome everyone and hope that this meeting today proves highly productive. We have a lot of topics in our agenda, so we will have to be strict in managing time for speakers. As it is the case with most academics, they want to express many things in a brief time of speech, so will make sure that is the case here today. We want them to tell us many important things in a short time.

Thank you and have a nice day!

Here with you now is my colleague Diego Fernández.

Diego Fernández

*Jefe del Departamento de Cooperación y Formación,
ALADI.*

Muy buenos días a todos, es una verdadera satisfacción estar aquí en esta sede junto a CEPAL y CAF para darles la bienvenida a todos ustedes expositores, comentaristas, invitados especiales, público en general a este seminario que estamos seguros va a aportar reflexiones interesantes acerca de la relación comercial entre América Latina - Asia Pacífico, así como también sobre los desafíos y oportunidades que la misma supone.

En primer lugar, quiero transmitir los saludos del Secretario General de la ALADI Carlos Chacho Álvarez quien desafortunadamente no pudo estar presente en esta reunión.

Quiero comentarles que a raíz de la iniciativa del secretario, este tema de la relación con Asia Pacífico ha sido incorporado en la agenda de la ALADI de manera de articular los temas comerciales tradicionales con nuevos temas de la agenda global. Y en ese camino nos asociamos con dos instituciones fundamentales en la región que son la CAF y la CEPAL, lo cual para nosotros es motivo de verdadera satisfacción.

Cada Institución desde su perfil aportó al Observatorio contenidos, productos y desarrolló actividades complementarias convirtiendo esta iniciativa en un buen ejemplo de cómo la cooperación entre instituciones vinculadas a la integración regional hace más efectiva y eficiente su aporte y logra mejores resultados para el conjunto.

Como resultado de este esfuerzo entre las tres instituciones impulsoras del Observatorio, el público en general cuenta con una herramienta sumamente

útil que varios de ustedes ya conocen: el portal web del Observatorio, que reúne información actualizada sobre comercio, acuerdos comerciales y de inversión, oportunidades de negocios, entre otras informaciones y que fuera presentado el pasado 15 de mayo de este año, en la sede de la ALADI.

Asimismo en el marco del Observatorio, las tres instituciones con el apoyo de la coordinación del Observatorio hemos organizado el seminario titulado: *“Las relaciones de la ASEAN y Japón con América Latina”*.

Permítanme brevemente contarles algunos aspectos sobre la ALADI de manera de tener presente el vínculo de la Asociación con las temáticas del Observatorio.

Como ustedes saben la ALADI persigue la integración comercial en la región y es un espacio en dónde convergen diferentes iniciativas de integración al amparo del tratado de Montevideo de 1980 que ha sido notificado a la OMC bajo la Cláusula de Habilitación. La ALADI posee mecanismos que promueven la integración comercial entre sus países miembros y con otros países de la región a través del artículo 25 y de la apertura a la adhesión al tratado. Asimismo, el artículo 27 del tratado le permite concertar acuerdos de alcance parcial con otros países en desarrollo o áreas de integración económica fuera de América Latina.

Es una organización compuesta hoy por 13 países de la región, 10 de América del Sur más México, Cuba y Panamá y está en proceso de adhesión Nicaragua.

En el marco de la ALADI se cobijan más de 70 acuerdos comerciales que están vigentes, muchos de ellos que incluyen beneficios arancelarios, éstos son 46 y de éstos 46, 18 son de libre comercio y como resultado de ello una parte sustancial del universo arancelario de productos (65%) se encuentra totalmente liberado. Pero sabemos que la mirada en los aspectos arancelarios es solo un aspecto cada vez menos importante en términos relativos, en relación con la facilitación del comercio intrarregional.

Por eso procuramos por un lado avanzar en normas y disciplinas que contribuyan eficazmente a regular el comercio, promover la realización de acciones que faciliten el comercio, apoyar al sector privado en el aprovechamiento de las preferencias y por último estar atentos y apoyar los procesos de convergencia en la región.

A manera de síntesis en estos últimos años se han realizado negociaciones en normas y disciplinas comerciales tales como origen, solución de controversias y salvaguardias y se ha incluido la cooperación en materia de servicios, se han continuado desarrollando acciones en materia de facilitación del comercio, donde la certificación de origen digital constituye el proyecto más relevante.

Asimismo, entre otras actividades, se han efectuado acciones de promoción al comercio – se está organizando la expo ALADI para el 2014 –,

actividades de apoyo a las pymes en temas como el comercio y el cambio climático dónde hicimos actividades conjuntas con CEPAL, cooperación con países de menor desarrollo económico relativo en función de uno de los principios del tratado de Montevideo que es el tratamiento diferencial y apoyo a las negociaciones. Hoy por ejemplo se está apoyando técnicamente a Bolivia en su adhesión al Mercosur, se están haciendo mejoras en el acceso a la información de base de datos que es muy completa en relación de la información sobre acceso al mercado.

Y por último, por mencionar otra actividad reciente se ha fortalecido la oferta de capacitación que brinda la secretaría en este caso a través del desarrollo del Centro Virtual de Formación en comercio e integración de la ALADI. El Centro contó con el apoyo de CAF en la primera etapa y estará disponible en el mes de setiembre.

Además de la agenda comercial de la ALADI, como les mencionaba, la Asociación está incursionando en temas de la agenda global tales como las relaciones América latina- Asia Pacífico, la seguridad alimentaria -asociándonos con la FAO-, comercio y cambio climático con apoyo del programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

En ese contexto brevemente les comento que la ALADI ha profundizado los lazos de cooperación con países de Asia Pacífico y ha dedicado esfuerzos técnicos e institucionales para este propósito. Como punto de partida vale la pena destacar que la ALADI cuenta con varios países de esa región que son miembros observadores de la asociación como es el caso de Corea, China y Japón.

Con dichos países se ha profundizado lazos de cooperación a través de la visita de autoridades de la Secretaría a estos tres países en el último año, así como también se ha mantenido contacto con representante diplomáticos de la ASEAN y con otros países involucrados en este proyecto. En un plano más operativo merece señalarse la incorporación desde el año 2009 de pasantes de origen coreano y actualmente en conversaciones con autoridades de China estamos analizando la posibilidad de contar con un funcionario gubernamental de China, quién realizaría prácticas profesionales en la Secretaría General.

En síntesis, la ALADI le presta una especial relevancia a este proyecto, no podemos estar ajenos sin lugar a dudas del análisis del impacto que tiene esta realidad comercial mundial, donde hay un protagonismo fuerte de Asia Pacífico pero también un rol fundamental de nuestra región en esta relación.

Los temas que hoy se van a presentar y comentar son parte de esa reflexión, los mismos deben servir para estar más atentos y más dispuestos a adoptar las acciones en materia de políticas públicas y de decisiones empresariales.

Pensamos que el Observatorio es un instrumento de utilidad para quienes siguen e investigan acerca de la relación birregional.

Uno de los caminos para seguir fortaleciendo este análisis y los trabajos que se proponen en el marco del Observatorio es incorporarlos a ustedes, los investigadores, los analistas, que hoy seguro nos ilustrarán con reflexiones de interés y que ojalá sean parte de otro de los productos que se piensa desarrollar en el marco del Observatorio y cuya idea será comentada más adelante: el Foro Académico.

Muchas gracias.

Diego Fernández

Head of the Cooperation and Training Department at ALADI.

Good-morning, everyone. It is really an honor to be here today with the ECLAC and the CAF to welcome you all -lecturers, specialized commentators, special guests, and attendants in general- to this seminar. We are confident this event will contribute interesting reflections about the trading relation between Latin America and Asia Pacific, as well as regarding the challenges and opportunities it represents.

To begin, I would like to greet you on behalf of the Secretary-General of ALADI, Mr. Carlos (Chacho) Alvarez, who unfortunately was not able attend today.

I would like to mention that, due to an initiative by the Secretary-General, this topic of the relationship with Asia Pacific has been included in ALADI's agenda so as to articulate traditional trade subjects with new topics from the global agenda. To that end, we proudly became partners with two central entities in the region, namely the CAF and the ECLAC.

From its specific profile, each Institution provided the Observatory with contents and products, and developed supplementary activities, all of which showed how initiatives like this, based on the cooperation between institutions in the field of regional integration, turn their work more effective and efficient, attaining better results for all.

As a result of the joint effort of the three institutions that promote the Observatory, the general public now has a very useful tool known by many of you, the Observatory's portal, which offers up-to-date data on commerce, trade

and investment agreements, business opportunities and other additional information. The portal was presented last May 15th at the ALADI Headquarters.

Also and within the framework of the Observatory and counting on its support and coordination, these three institutions organized the seminar entitled “*Las relaciones de la ASEAN y Japón con América Latina*” (Relations between ASEAN –Japan and Latin America).

Let me tell you, in short, some facts about ALADI so as to recall the link between it and the issues that the Observatory deals with.

As you know, the ALADI seeks, pursuant to the 1980 Montevideo Treaty notified to the WTO under the Enabling Clause, trade integration within the region, representing a converging space for a variety of integration initiatives. According to Article 27 of the Treaty and based on free adhesion to the Treaty, ALADI has available mechanisms for promoting trade integration among its member countries as well as with other countries from the region. Also, Article 27 allows for the subscription of partial scope agreements with other developing countries or economic-integration areas outside Latin America. This organization consists of thirteen countries from the region –ten from South America, Mexico, Cuba and Panama- with Nicaragua currently undergoing the process of being included.

Within the framework of ALADI are over seventy trade agreements currently in-force; many of which include tariff benefits. From among forty six benefits, eighteen are free trade agreements, thanks to which a main portion of the tariff universe of goods (65%) is fully liberalized. We are nonetheless aware that the perspective from tariff aspects is just one aspect, decreasingly important, of the subject on intra-regional trade facilitation.

Thus, we seek to advance in regards to rules and disciplines oriented at efficiently regulating trade, promoting actions to facilitate trade, and supporting the private sector in applying preferences, and are also focused on supporting convergence processes in the region.

By way of summary: the negotiations of the past few years dealt with trading regulations and disciplines such as origin, the settlement of disputes and safeguarding, in addition to cooperation in relation to services and the continued development of actions towards facilitating trade, where digital certificates of origin have become the most important project.

Also, among other activities, trade promotion activities have been carried out, with the organization of the 2014 ALADI Expo under way, in addition to activities supporting SMEs -in combination with ECLAC- in relation to aspects regarding trade and climate change, cooperation with Relatively Less Economically Developed Countries, based on one of the principles of the Montevideo Treaty, which is differential treatment and support of negotiations.

At present we are providing Bolivia with technical support in relation to its entry to Mercosur, and improvements are under way in relation to access to significant database information on market access.

I would also like to mention another recent activity: the enhancement of training offered by the Secretariat through the ALADI's Virtual Training Center for Trade and Integration. With the support of CAF throughout the initial stage, the Center will be available in September.

Besides ALADI's trade agenda, the entity is also considering issues of the global agenda such as Latin America - Asia Pacific relations, food security -in association with FAO-, trade and climate change with the support of the United Nations Development Programme.

In this context, the ALADI deepened cooperation bonds with the Asia-Pacific countries from a technical and institutional perspective. As a baseline, it should be pointed out that ALADI has several countries from that region acting as observer countries of ALADI, like Korea, China and Japan. Cooperation bonds with those countries have been strengthened with this year's visit of the Secretary's office authorities to the three Asian countries mentioned. Contacts have also been made with diplomatic representatives from ASEAN and with other countries that are part of this project.

From a more operational outlook, we should mention that the inclusion of Korean interns since 2009, as well as the conversations with China's authorities regarding the possibility of having a Chinese Government Official to exercise professional practice General Secretary's Office.

In sum, the ALADI pays particular attention to this project, for we cannot ignore the impact analysis of this commercial reality the world experiences these days, where in addition to the central role of Asia Pacific, our region is undoubtedly an important part of this relationship.

The topics presented and discussed today are all part of these reflections, and they must serve as an aid for us to be attentive and more willing to take actions in relation to public policies and corporate decisions. We consider the Observatory a useful instrument for those who work with and do research on the bi-regional relations.

One way to continue strengthening this analysis and the projects proposed within the framework of the Observatory is to include you –researchers and analysts- who will surely share with us illustrative and interesting reflections, and will hopefully be part of the development of another product planned by the Observatory, to be described further ahead, which is the Academic Forum.

Thank you!

Discurso de apertura

Oswaldo Rosales

Buenos días a todos. Partimos con el punto uno del seminario, que corresponde a una reflexión de apertura para esta sesión. De manera muy sumaria voy a listar lo que me parece son **10 temas** que recorren el espectro de la relación Asia Pacífico- América Latina y que son de alguna forma un índice para la labor futura de este foro académico.

El punto uno es que Asia Pacífico, o Asia del Este, se ha transformado en un socio comercial importante para varios países de América Latina, y particularmente de Suramérica. Si comparamos los años 2000 y 2012, encontramos que en 2000 América Latina orientaba el 5% de sus exportaciones a esa zona, proporción que en el año 2012 alcanzó el 19%. Por su parte, las importaciones provenientes de Asia en el año 2000 eran el 11% del total de las importaciones de la región, mientras que en el 2012 representaron el 27%. Es decir, hay un cambio brusco en ambos flujos, muy marcado en el caso de las importaciones. Por cierto, no es un proceso homogéneo. Hay países en donde esa tendencia es más fuerte: en el caso de las exportaciones, tenemos a Chile, donde el 42% de las exportaciones se dirigen al Asia Pacífico, luego Brasil y Perú, donde el 25% van orientadas a esa zona. Más atrás aparecen Bolivia con el 18% y Argentina con el 16%. Por el lado de las importaciones, Panamá encabeza este ranking, ya que el 44% de sus importaciones provienen de Asia Pacífico. Le siguen Paraguay con el 38%, México 28%, Chile 27% y Perú 26%.

Segundo punto: la balanza es asimétrica. Solo alrededor del 5% de las exportaciones de Asia se dirigen a América Latina. En efecto, China y la República de Corea dirigen a nuestra región alrededor del 6% del total de sus exportaciones, y Japón el 5%. En cuanto a las importaciones, China efectúa el 6% de sus importaciones desde nuestra región, y Japón y Filipinas alrededor

del 4%. Entonces estamos hablando de valores entre el 4% y 6% versus valores entre 19% y 28%.

Tercer punto: las exportaciones de América Latina a Asia Pacífico están muy concentradas por origen y por destino. En el caso del origen, si tomamos el total de las exportaciones latinoamericanas dirigidas al Asia Pacífico, 43% de ellas corresponden a Brasil, 26% a Chile y 9% a Argentina. Es decir, estos 3 países concentran el 78% de lo que la región exporta al Asia Pacífico. Si ahora miramos el destino, China concentra el 58%, Japón el 18% y Corea el 10%. Es decir, el 86% de las exportaciones de la región están concentradas en esos 3 países. Por lo tanto, no hay que ser excesivamente brillante para sacar la conclusión de que la interacción entre estos 6 países es clave para mejorar el vínculo entre América Latina y Asia Pacífico.

El punto cuarto es que las exportaciones de Asia Pacífico a nuestra región también están concentradas por origen y por destino. El 48% de ellas proviene de China, el 20% de Japón y el 16% de Corea, es decir, el 84% de las exportaciones asiáticas a nuestra región corresponden a estos 3 países. ¿Y se dirigen hacia dónde? En primer lugar hacia Brasil (24%), seguido de cerca por México (23%) y Panamá (21%). O sea, casi el 70% de lo que Asia Pacífico exporta a nuestra región va a esos tres países. Por lo tanto, y coherente con la misma deducción del punto anterior, agregar a México y Panamá en esa mesa de diálogo no vendría nada mal.

Quinto punto: el comercio América Latina- Asia Pacífico es básicamente interindustrial. América Latina exporta productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales. La suma de estos dos componentes representa alrededor del 90% de lo que la región exporta al Asia. En cambio, Asia nos exporta un 40% de manufacturas de alta tecnología y un 30% de manufacturas de tecnología media. Esta asimetría en términos del tipo de comercio limita el espacio para alianzas productivas, empresariales y para joint ventures tecnológicos. Por lo tanto, diversificar las exportaciones desde nuestro lado parece fundamental para aspirar no solo a una mayor presencia en las cadenas de valor asiáticas sino también para construir alianzas empresariales más sólidas.

Sexto tema de investigación: la protección agrícola en varios países de Asia Pacífico es elevada, en particular para diversos productos de interés para América Latina. No es para desarrollarlo aquí, pero basta con notar que el arancel promedio aplicado en el sector agrícola es de 53% en Corea, de 34% en la India, 17% en Japón y 16% en China. Por lo tanto, aquí hay un espacio de negociación tremendamente relevante. En efecto, todo indica que las perspectivas de crecimiento económico y demográfico, de urbanización y de cambios en el patrón de consumo en Asia Pacífico apuntan a un escenario de alta

demanda por productos agrícolas en los próximos años. Por ende, es necesario abordar el tema de la elevada protección arancelaria agrícola en los mercados asiáticos, a la que cabe agregar sistemas de protección sanitaria y fitosanitaria bastante complejos en varios de ellos.

El séptimo punto son los elevados costos de transporte. Esto no es solo porque estamos lejos, sino porque producto de esa lejanía hay pocas interconexiones marítimas y además porque el comercio es muy desbalanceado. Si uno mira las cargas en millones de toneladas, las exportaciones de Asia a América Latina triplican a las de nuestra región a Asia. Por lo tanto, los barcos que vienen de Asia a nuestra región hacen el retorno desocupados y ello implica que el costo unitario se eleva. Ahí hay de nuevo una urgencia de cooperación y de integración para reducir costos y negociar mejores tarifas.

El octavo punto es la compleja arquitectura comercial de Asia Pacífico, que puede complicar el vínculo con nuestra región. A los acuerdos entre las 10 economías que integran la ASEAN se han sumado los acuerdos que ésta ha suscrito con China, Japón y Corea, conformando la iniciativa conocida como ASEAN +3. Tenemos también la negociación en curso de un acuerdo de libre comercio entre China, Japón y Corea, que partió en marzo de este año, y la iniciativa conocida como Regional Comprehensive Economic Partnership, cuyas negociaciones partieron en mayo de 2013 y que incluye a todas las economías ASEAN+3 así como a la India, Australia y Nueva Zelanda. Por último, está el Acuerdo de Asociación Transpacífico (Trans-Pacific Partnership o TPP), que por el lado asiático incluye a Japón, Singapur, Malasia, Vietnam y Brunei.

Varios países asiáticos participan simultáneamente en varias de estas iniciativas, habiendo un claro conflicto potencial entre el TPP y las iniciativas propiamente regionales, propiamente asiáticas. En efecto, hay una gran diferencia de cobertura y de profundidad entre los diversos acuerdos negociados y en negociación. Por lo tanto, la conclusión natural es que nuestra región debería seguir con mayor atención estos temas y ser más proactiva en propuestas de diálogo y cooperación con Asia Pacífico. En efecto, algunas de las consecuencias probables de estos procesos, y en plazos bastante breves, pueden ser una desviación de comercio e inversiones que afecte a nuestra región y una dificultad agravada para poder ingresar en las cadenas de valor asiáticas.

Noveno tema (relacionado con el anterior): ¿Quién o quiénes deberían ser los interlocutores en Asia Pacífico? ¿China, Japón, Corea, los tres simultáneamente, la ASEAN, el Regional Comprehensive Economic Partnership, el Trans-Pacific Partnership? Este es un tema apasionante y lo veremos en detalle en un seminario próximo. Aquí solo estoy listando los temas.

El décimo tema es obvio: ¿desde dónde habla América Latina? ¿Desde el MERCOSUR, desde la UNASUR, desde la CELAC, desde la Alianza del Pacífico, o -como ha sido hasta ahora- de manera absolutamente unilateral? No tengo claridad sobre la respuesta precisa, pero de lo que sí estoy seguro es de que esta última opción es la peor. De manera unilateral claramente no se generan espacios de interacción, de alianzas relevantes, y por lo tanto quedamos fuera de las grandes decisiones. Por de pronto, hay temas pendientes. Hay que recordar que en noviembre de 2008 se dio a conocer el *Libro Blanco de las Relaciones entre China y América Latina*, en el que las autoridades chinas plantean un conjunto muy amplio de observaciones, de propuestas en temas de economía, comercio, cultura, deporte, defensa, etc. Y hasta ahora no hay respuesta por parte de América Latina.

En junio del año pasado, en este mismo edificio, el entonces Primer Ministro Wen Jiabao planteó una completa agenda de cooperación entre China y América Latina, y hasta ahora tampoco hay una respuesta regional, ni siquiera sub-regional. También está pendiente la constitución del Foro de Cooperación China-América Latina, donde el China Development Bank gustaría de que colegas de la CAF y nosotros jugaráramos un rol más activo. Pero claro, eso depende de que los gobiernos de la región también sean más proactivos en este tipo de iniciativas.

Por último, pero no menos importante, reunión tras reunión ministerial del FOCALAE, lamentablemente se sigue apreciando que por parte de nuestra región y de nuestras autoridades el nivel de atención que se le presta a ese tipo de reunión no tiene ninguna relación con la jerarquía económica que Asia-Pacífico tiene en la economía global y que está teniendo en nuestras propias perspectivas de crecimiento. Es muy difícil convencer a las autoridades asiáticas del interés nuestro por un vínculo acrecentado y mejorado en calidad con esa región cuando de un total de 21 ministros la cifra de asistencia nunca supera el dígito y las representaciones son francamente de menor nivel. Ahí tenemos un desafío importante. Las tres instituciones aquí involucradas: CAF, ALADI y CEPAL, hemos montado con ese objetivo el Observatorio América Latina-Asia Pacífico y aspiramos a construir esta misma red académica, de manera de poder colaborar en esa construcción de una agenda regional de diálogo y cooperación con Asia Pacífico.

He colocado los títulos, he colocado el índice y esperamos que en el desarrollo del resto de la reunión se puedan ir llenando esos títulos.

Muchas gracias.

Ponencias magistrales - *Masterly lectures*

Asia Pacific and Latin America: Strengthening bi-regional trade and cooperation

Mia Mikic

is Chief, Trade Policy & Analysis Section, TID, UNESCAP. She also coordinates the Asia-Pacific Research and Training Network on Trade (ARTNeT). Previously, she was Professor at the University of Zagreb and Senior Lecturer at the University of Auckland. She published widely in area of international trade. Her current work is on RTAs, AfT, NTBs and evidence-based policymaking in trade.

Good morning everyone. I have to apologize I do not speak Spanish and I have a very colorful English accent, because of my background. So I face the difficulty of trying to speak clearly or trying to speak very quickly to present what I have prepared for you, so probably I will start slowly and clearly and I end up speaking with very quickly.

First of all, I would like to thank the three organizers of this very important event for giving the Economic and Social Commission of Asia and the Pacific's Trade and Investment Division the opportunity to present our work and our experiences in the activities that we do and to furthering and strengthening cooperation between Asia Pacific and Latin American through innovative policy options. Thank you for giving this opportunity not only to our institution and members we represent but certainly to me personally to be here as a representative. Also, I just wanted to say I am not only representing ESCAP's Trade and Investment Division, but also an initiative called "ARTNeT", as a short name for Asia-Pacific Research and Training Network on Trade. That is an effort combining over fifty research and training institutions from Asia and Pacific in strengthening research and policymaking capacity at regional level. Well as we are including some non-regional institutions with global outreach, we also hope our contributions could be felt globally.

I am very encouraged by the picture painted by three eminent speakers who opened the event this morning in terms of strengthening collaboration in research, training and actually providing information and facilities for knowledge sharing between the two regions. We think this is actually the key in moving this cooperation forward.

So, let me move on with my presentation. Let me start with the current state of bi-regional trade and investments and other forms of cooperation. I think in the opening session trade was mentioned a lot so I am going to be very brief, although I will pay more attention to perhaps the obstacles in Asia for furthering trade and investment between the two regions. And then, maybe look at how to find some new opportunities to make us work together more closely.

Before I start, I want to ask you some questions. Why do we want to work together more closely? Why Latin America and Asia Pacific and not some other configurations of partnerships? As we know, we are still suffering from the consequences of the global financial crisis of 2008-2009, where trade actually was one of the victims of the crisis and in particular the countries in Asia and Pacific experienced sharp contractions of trade flows in 2008-2009. For some countries exports fell by 40%, and obviously it had repercussions on how the countries look at something they have followed for decades that is called export-led growth, and how do they move forward without having a strong demand for their exports in the traditional markets, that is in the United States and the European Union. And if you look through the data which my colleagues in Bangkok as well as the team in CEPAL have put together (and is available in their very good publications appreciated by us all), you can see that South-South trade, that is trade among developing countries, came out to be more resilient trade during and after the global crisis than some other trade flows. And this remains true even if trade is measured not in gross value as we normally do and the numbers you see on the screen are based on such measure, but also if you estimate just value added of trade, although than we do have lower values over all.

I have to note one characteristic of our definition of developing countries which biases the results. We follow the WTO definition, which actually for Asia classifies all countries except Japan, Australia and New Zealand as developing countries so sometimes people in other regions get confused when I talk about Republic of Korea, Hong Kong, China: Singapore and Taiwan Province of China as being developing countries, because obviously they know how high their GDP per capita is and some of them are also members of the OECD. But nevertheless, from the perspective of trade they are developing

countries, so they are included in the South-South cooperation. It might just turning into a positive point for us who are seeking more cooperation between Latin America and Asia-Pacific.

The trade flows between South-South are, as said, more resilient and are growing faster than other trade flows (North-South or North-North). The biggest portion of that trade is also trade within Asia (so called intra-Asia trade) and furthermore biggest portion of that trade is done by countries in South-East and East Asia. Thus most of total Asian trade stays in that subregion and is reluctant to go to other regions like Latin America and even some other parts of Asia (like Central Asia).

So why do we want to increase the intensity and diversity of trade flows between South- South countries? Because we are certain that the quality of trade between these countries is something that we prefer with respect to the traditional trade flows, North-South trade flows if you wish, because we are concerned that trade should be just the means of development and should be the channel through which we can deliver sustainable and inclusive growth rather than just growth as we have had in the past. And because of the characteristics of these countries and their development objectives associated with the South-South trade, we definitely want to deliver more of such trade if we are to achieve inclusive and sustainable trade and investment.

So these are the reasons why we want to promote such trade: to bring the benefits to the people, to make investment work for all and to improve the distribution of gains from trade and shared prosperity. So we think promoting South-South trade can help achieve that. I am just going to fly through the following slides because I think we already heard a very good summary of characteristics of trade just in the talk before mine; it was discussed, while briefly, that trade between Asia and Latin America grew in terms of value. You can see that in this graph, which depicts trade between Asia Pacific and Latin America, while it appears that it grew in case of commodities trade, which does not include services here.

So there's no doubt that bi-regional trade has increased very quickly in terms of value and that it is asymmetric, as already mentioned. On average only 4% of the trade from Latin America ends up in Asia, and of that again, the large bulk goes to China. But let me very briefly add that if you look at intra-Asian trade, which now accounts for 50% of total Asian trade, you can see that 30% of this trade is with China. So China is the regional hub in terms of supplying exports and also in terms of absorbing imports, not only from Latin American countries but also from Asian countries. And when you look at the dependence on the trade for Latin American countries, Panama comes

on top. This created a bit of mystery for us, and so I have to say that we have discovered a huge discrepancy in terms of data; when you compare direct data for Panama and mirror statistics (as shown here in the graph), the national data will show much less dependence of Panama on Asian trade, so we have to talk with our colleagues here to give us more explanations on that.

Regarding asymmetry, it is not only in terms of trade dependence, or in shares of trade done with each other, but also in terms of what is being traded. There's no doubt that you know everyone looks at Latin America as a supplier of raw materials and the trade flows from Latin America to Asia has been based on resource exploitation and some intermediate goods trade. As you can see over a ten year period the situation did not improve at all, and as said before this is definitely a concern because it does not lend itself to natural integration of the countries from Latin America to the global value chains at the higher value added level of production, yet that's obviously something everyone would like to achieve nowadays.

In terms of the net exports (data for which I am borrowing from ADBI and IDB's joint publication) you can see that the balance for the manufacturing sector is deteriorating very sharply after 2000, while Latin America still has a positive balance in Asian trade in terms of agriculture and mining products. Asia on the other hand, is still a supplier of capital and consumer goods for Asia and the structure is not changing dramatically at all. If you look at a decade of data, most of the trade from Asia to Latin America goes in the category of capital goods, and that is again related to Latin American resource based economies use of capital goods in trying to keep up with their development. When we look at Foreign Direct Investment (FDI), we find that there's also a great deal of asymmetry there. Although the Foreign Direct Investment (FDI) is increasing between the two regions, and although obviously there's a high growth of Chinese Foreign Direct investments to Latin America, there's also investment from Latin America to Asia, to ASEAN member countries. I have some details about this investment here: for instance Brazil invests in internet services, foods, and tobacco sectors in Malaysia, also Mexico as well as some other ASEAN and Asian countries. For example among the ASEAN countries, Malaysia is probably one of the most attractive destinations because it leads in terms of electronics and car productions as well as in agriculture production.

Asymmetry can be nicely seen in this graph showing the number of projects. These are the greenfield projects that we at ESCAP collected data on, and I also included the information from the IDB, on how many projects per year can be found from both regions into the other regions. You can see the obvious difference in the number of projects and it does not have any predictable

trend over time. So investment is very important for the development of trade as trade and investment are the two sides of the same coin; thus we need to know what is to be done in terms of promoting FDI as this will promote different types of trade flows as well, between these two regions.

Next, we look at the concentration of these investments. You can see that there are several countries that absorb most of it. China and Brazil are the respective regional leaders, India and Mexico come in second place in their regions. There's no surprise the sectoral composition (of the investment) is also very different but I will not dwell on that at present. Let us now look at various obstacles.

It was already mentioned that the trade barriers are definitely something that we have to look at. Tariffs are the most obvious barriers because they get recorded in most countries because they are transparent border measures, everyone publishes them. We know the characteristics of tariffs, we know the differences between bound and applied rates and the respective policy space, etc, and it's easy to see how big an obstacle these tariffs are. It is not surprising to say the tariffs in general are higher in Latin America than in Asia, that is one of the distinctive characteristics of the development approach between the two regions, and Asia definitely has lower applied tariffs in general but also in its trade with Latin America in particular when compared to the other direction of the flows.

There are many other barriers that are becoming much more important than tariffs. We know that nominal applied tariffs for industrial products in general are very low, it's maybe between 4% and 8% at the moment. Only few countries in Asia have higher tariffs: Republic of Korea is one in terms of the average applied tariff. Although there are some specific tariffs that can be a problem, but non-tariff barriers are the ones we need to focus on. And there are many types of non-tariff measures that are used by the governments very appropriately in order to meet public policy objectives like those related to the health sector or the protection of national culture, etc. But there are many measures that actually are used as barriers, Asian countries definitely are not hesitant to use these measures in that way. We have counted that in the after crisis period and Asian countries contributed to about half of the measures with such characteristics that were put in place as non-tariff barriers.

So it is definitely something that ESCAP will work on, in terms of raising the awareness of governments in the region about the damage that can be made by implementing too many non-tariff measures and we can discuss later what concrete measures are being used by what countries if you wish to hear more about that. To deal with tariff measures as it was said already, countries

have reached out to sign many Free Trade Agreements (FTA). We have looked at how many agreements actually exist between countries in Latin America and Asia. From the first agreement that was signed in 2004, we now have eighteen agreements that are under implementation and as we speak I believe are signed but still not rectified, so they are not being implemented just yet. The problem with these agreements is that they are free trade only in name, and when it comes to actually using and utilizing them to promote trade at the firm level, we'll find many problems. First of all, as already mentioned, the rules of origin (ROOs) are very strict. Some of the agreements contain rules of origin that are very difficult to comply with. Negotiators should take care to secure that traders will ultimately be able to obtain the certification to use the preferences on trade negotiated in the FTA. Traders often give up using opportunities to trade under preferential concessions because the cost in getting this certification becomes too high compared to the net benefits of preferential trade (that is the difference between MFN and preferential tariff, often known as the margin of preference than they can actually enjoy from this agreements).

There is a great deal of data that has been collected in Asia with respect to the use of preferences of the Free Trade Agreements by firms. For example, for the agreement of ASEAN that is held as the most solid agreement among Asian countries, the utilization rate of preferences between different sectors of trade lies between 5% for some products as cars and 17% for some of the firms in Thailand. So this is very low. This means that we are not actually delivering the efficiency of free trade that we could; and that we are not negotiating the agreements that actually facilitate trade. Therefore, we have to work with governments and with negotiators in order to turn these agreements into high-ways for trade rather than blind alleys.

From the sheer number of these agreements – only eighteen between Latin America and Asia – you can see that there is some overlapping and agreements may be crossing each other and therefore hamper instead of benefit firms. But if you look at the Asian situation, it is the same for the traditional trade agreements within Asia. So we have 159 agreements under implementation and out of those 118 are between two countries, and then we have twelve regional blocks. Almost all of these agreements have different clauses for rules of origin, and there are only a certain number of agreements that are consistently followed by the same types of prescription used for rules of origin.

China tries to negotiate the same types of rules of origin that could definitely be used as model/, but in too many agreements, the firms are not getting the best deal that they could get, as it may be that the intention to promote trade through FTA does not materialize after implementation. Definitely the

agreement between Australia, New Zealand and ASEAN gives a choice to the trader, i.e. to the firm, about what type of rules of origin the firm prefers— with the value added or with a change in the tariff chapter classification - we know it as co-equal rules of origin. And we need to start working with negotiators to make them capable of dealing with industries because negotiators often just follow the pressure of the interest of industrial groups. Hence, we need to clarify whether a Free Trade Agreement is for the purpose of enhancing free trade or for the purpose of extending the protection to certain interest groups. The latter often happens because the sectors and the products of such groups enter favorably in the agreement by not being subject to tariff reduction or by receiving longer time periods to actually liberalize their tariffs. Maybe these are the reasons why trade is not expanding despite these types of agreements.

My time is running out so let me mention quickly possibilities for liberalization. Why is that important? Most of the countries on either side of the Pacific are actually members of the WTO and thus subject to multilateral liberalization and able to enjoy MFN tariffs. Many of those are already set to zero and a country if a member to WTO can use this duty free access. So there is no benefit if our FTAs also focus on these products. To deepen collaboration, cooperation and possibilities for trade, we have to do something better than what is already offered through the WTO. We find that only few of these agreements actually go to levels that include areas that are not covered in the WTO or expand the coverage that is given in the WTO agreements. I don't know which of the agreements actually deal with dumping, and antidumping in a manner that would facilitate trade rather than hamper it.

In terms of other obstacles, obviously transportation costs come to mind because of the geographical distance between Asia and Latin America. These transportation costs are very worrying.

ESCAP and the World Bank collaboratively produce the Comprehensive Trade Cost Database. That data base gives an indication of trade costs for almost all countries in the world and is available from both World Bank and ESCAP (ARTNeT) websites. From that data base I have actually put some of the costs between some Latin American countries to show the difference in trade costs. You can see that for most of the Latin American countries, this cost is too high in trade with Asia. The costs here are expressed as tariff equivalents. But because these trade costs are comprehensive and they take into account not only tariffs but also all forms of non tariff barriers and regulatory burdens, it is good to look at them as an upper bound of costs, and by then looking at the particular components of the costs of one country you can get a pretty good idea on what needs to be done to reduce them. Most of things that we

can actually improve on in terms of trade facilitation and regulation is the simplification of ROOs. Definitely, lots of things can also be done in terms of mutual recognition, and acceptance of the standards on either side to facilitate some of the trade.

The other type of barriers and costs stem from the lack of connectivity between businesses on either side of the Pacific and from a lack of connectivity between other stakeholders. We find that we would need to work much more on that in order to move forward.

Very quickly, let me raise another question: Do we have to actually stay and focus on the area of trading goods so much? While geographical distance and other barriers as well as changes in economic structures, remained for some time, do we want to wait for this to be actually improved? Or should we maybe focus on how to deepen cooperation in other areas like services, transfer of technology, connectivity between the people and something that we value a lot that, namely knowledge sharing, and creation of new knowledge between the two regions? The issue of quality of trade also should be discussed with regard to how much of the benefits from trade end up with the actual producers and the farmers so that the type of trade that can be promoted can go into the direction of fair trade. Fair trade would be all trade that provides more benefits to producers rather than intermediaries in the trade.

I'm out of my time, given to strict management, but let me say that if we do want more intense trade, then the points given in my presentation will serve as a guideline. They're pretty comprehensive in terms of areas, and obviously lots can be said about each particular point. I also want to invite you to read some publications that go in that direction in order to get answers on how this can be done. Simplifying the rules of origin is something that we are working on very passionately and we think it can improve not only intra Asian trade but also trade between Asian and other countries in the region. Furthermore we promote paperless trade at a regional level (that is, at least connecting national single windows) thus this could be extended to cover different regions and also between Latin America and Asia.

There are many more areas that we can look at. ESCAP and ECLAC can probably explore these areas through collaboration with FEALAC and other entities and with building new partnerships with ALADI and CAF. Maybe we have time in the afternoon to talk about these areas that can be explored further. I hope the organizer can make the presentation available to you, so that you can look at these other areas I was trying to explore in terms of how we can find the base to work better on connecting Asia and Latin America.

Thank you very much for your attention.

Perspectiva coreana de las relaciones económicas entre América Latina y Asia

Won-Ho Kim

(Ph.D., Universidad of Texas at Austin, LL.M., Universidad Nacional de Seúl) es Profesor de Estudios Latinoamericanos de la Escuela de Postgrado de Estudios Internacionales, Universidad Hankuk de Estudios Extranjeros(HUFS). Para los años 2012-2013, sirvió como Representante de Corea del Sur, y Primer Presidente del Grupo de Visión del Foro para la Cooperación América Latina-Asia del Este (FOCALAE). Es miembro de la Junta de Directores, Korea Economic Institute of America (KEI), Washington, D.C., y del Comité Consultivo Internacional de la Universidad Autónoma de Nuevo León, México, y Director Ejecutivo del Consejo Coreano para América Latina y el Caribe. Antes de integrarse a HUFS, fue Director del Centro de Estudios Económicos Regionales del Instituto Coreano de la Política Económica Internacional (KIEP).

Mi ponencia será sobre las relaciones económicas entre Asia y América Latina pero desde el punto de vista de un académico coreano, no desde la perspectiva coreana.

Primero, voy a mencionar las características de las relaciones económicas de Corea con América Latina. Segundo, voy a presentar mi observación de las relaciones interregionales en términos de la diversificación comercial, y tercero, preguntarme qué tipo de determinantes de las relaciones comerciales entre las dos regiones destinamos ahora, quiero levantar una agenda para pensar e investigar en el marco del Foro Académico del Observatorio.

Mientras la década de los noventa se caracterizó por el comercio revitalizado por la liberalización comercial en América Latina y por la globalización de las compañías coreanas en sus inversiones en la región, se podrá decir que las características del nuevo paradigma de las relaciones coreanas con América

Latina en el siglo XXI son tratados de libre comercio, inversión en recursos naturales y asistencia al desarrollo.

Esto último se ha llevado a cabo más concretamente por las medidas como seguimiento de su adhesión al BID-Banco Interamericano de desarrollo-en 2004 y al comité de asistencia al desarrollo (DAC) de ODCE-Organismo de Desarrollo y Cooperación Económica-en 2009.

En las dos décadas hubo diferencias en ambas partes.

En América Latina, en los 90: liberalización, en los 2000 emergencia económica de los países latinoamericanos. En Corea del Sur en los 90: la globalización de firmas y una crisis financiera, pero en los 2000 más competitividad después de reformas estructurales.

Por eso, teóricamente, el dinamismo de la economía coreana se profundizó después de la crisis financiera del 97-98. Y también gracias a cambios en la región y en el paradigma coreano hacia la región, el comercio de Corea con América Latina creció más dinámicamente, sobre todo las expansiones de la economía latinoamericana significaron mercados más grandes de consumos, de insumos y de infraestructura. Todo esto fue el primer factor en el rápido crecimiento de las relaciones económicas entre Corea y la región en el siglo XXI.

Aunque el comercio total entre Corea y América Latina se expandió a principios de los 90, no había podido sobrepasar los 13 mil millones de dólares hasta 2004 cuando, la exportación pasó de 10 mil millones de dólares y la importación pasó a los 5 mil millones de dólares.

Muy interesantemente en los siguientes años, en el 2005 el total del comercio llegó a los 20 mil millones de dólares, en 2006 a 30 mil millones de dólares, en 2008 a 40 mil millones de dólares, en 2010 a 50 mil millones de dólares y en el 2011 a 60 mil millones de dólares.

La próxima ficha indica un orden de los mayores socios de exportación, o destinos de exportación y fuentes de importación.

La próxima ficha indica la red de TLCs de Corea. La activa estrategia coreana de libre comercio con la región sirvió, como el segundo factor, para abrir más oportunidades comerciales. Adicionalmente, el TLC entre Corea y Chile, como la primera iniciativa comercial transpacífica, estimuló las relaciones comerciales entre las dos regiones.

Hay que mencionar que ahora hay 18 tratados de libre comercio transpacíficos. Esa iniciativa entre Corea y Chile abrió más negociaciones en el lado asiático: Japón, China, Singapur, Taiwán, Tailandia y en el lado latinoamericano: México, Perú, Colombia, etc.

Una característica de los tratados de libre comercio en Corea, fue que hubo no solamente la estática creación comercial sino también la dinámica creación comercial.

Por ejemplo: los consumidores coreanos empezaron a reconocer las industrias chilenas que antes no habían conocido, no por causa del nivel arancelario. El vino chileno es un caso ejemplar en ese sentido.

El tercer factor del crecimiento comercial entre Corea y la región fue la intensiva inversión coreana en la región latinoamericana. En los 90' la participación de inversión coreana en la región entre su total de inversión en el mundo fue menos de 5% o 500 millones de dólares registrado como salida de Corea del Sur cada año. Pero en los 2000, llegó a un nivel de 10% de su total de inversión hacia el mundo. En el año 2011 llegó a 2.600 millones de dólares.

Las industrias coreanas invierten en el sector de las manufacturas (electrónica), petróleo, cobre, hierro, en el sector de minería, construcción de refinerías, plantas, en el sector de infraestructuras, etc.

El último factor deben ser los fondos de cooperación y desarrollo ofreciéndose a través de diferentes canales bilateral y multilateral y en diferentes programas concesionales y no concesionales.

Una característica de la asistencia oficial para el desarrollo es que Corea está en el quinto lugar en su concentración en América Latina después de España, Canadá, Luxemburgo y Suiza.

Otra característica en Asistencia Oficial para el Desarrollo de Corea hacia América Latina es que está en quinto lugar en su concentración de educación. En términos absolutos Corea está en el sexto lugar ofreciendo más educación después de Alemania, España, Francia, Canadá y Estados Unidos. Esto refleja el deseo de Corea de compartir sus experiencias de desarrollo a través de la inversión en la educación.

¿Por qué Corea concentra su asistencia oficial al desarrollo en América latina? Por ejemplo , ¿Por qué España? España podrá hacerlo por su conexión histórica y cultural, entonces ¿Por qué Corea?

Para explicarlo yo generalmente comparo España y Corea en su concentración de exportaciones a América Latina. Característicamente, los dos países son los más altos en cada región, en Europa y en Asia-Pacífico en la participación de sus exportaciones a América Latina entre su total de exportación al mundo. Los dos países, Corea y España después de vender cosas tienen más incentivos a donar.

Voy a explicar muy brevemente una actualización de datos: la tendencia entre las relaciones económicas de las dos regiones indica que Estados Unidos

y Europa y Japón pierden cada vez más su importancia como destino de exportación latinoamericana y de importación latinoamericana.

La tendencia de los mercados de exportación e importación para América Latina es Asia, socio no-tradicional.

Ahora en mi análisis sobre las características de la estructura (actualicé hasta 2011), la primera categoría incluye Chile, Perú, y Brasil. Para estos países, Asia es el primer mercado de exportación, y Estados Unidos lo más bajo. Especialmente, para Brasil Asia fue de lo más bajo y subiendo a lo más alto como destino de exportación, en importación también fue desde lo más bajo hasta lo más alto. Yo diría, en la categoría de diversificación a Asia se encuentran Chile, Perú y Brasil, quienes han demostrado diversificación de su comercio al explorar Asia.

Otra característica en esta categoría es el comercio inter industrial. Aquí Chile destaca en su concentración justamente demasiado en Asia.

Ahora, otra categoría. Como se puede imaginar la exportación de México se dirige principalmente a Estados Unidos. En cuanto a la importación de México, Asia crece pero no como destino de exportación, lo que explica déficit comercial con Asia.

En el caso de Venezuela, Estados Unidos es dominante socio para exportación, para Argentina, América Latina, justamente Brasil lo es. Las importaciones de ellos desde Asia crecen rápido. Para Colombia, Estados Unidos y América latina son los dos mayores socios como destino de exportación e importación. En esta categoría hay dominación de socios tradicionales o convencionales. Sus mercados tradicionales son Estados Unidos y América Latina, aunque la importación desde Asia crece rápido. No han explorado bien el mercado Asiático resultando un déficit comercial crónico con Asia.

Yo quería hacer una tipología, pero esa tipología puede cambiar con el cambio de la tendencia de cada país, pero así categoricé y luego calculé con los desempeños de cada categoría de países un promedio de crecimiento económico y luego comparé, por ejemplo: la diversificación hacia Asia y la dominación de los mercados tradicionales.

Diversificando a Asia tenemos, sin socios dominantes, a Perú y Brasil. Por otro lado sin diversificar a Asia y con socios dominantes tenemos México, Venezuela y Argentina. Son los dos casos extremos. Entre estos dos grupos hubo una clara diferencia de desempeño de crecimiento de exportaciones y de crecimiento económico.

Ahora, hoy día nosotros discutimos el crecimiento de las relaciones comerciales entre Asia y América Latina. Con lo que revisamos hasta ahora el

hecho de que hay más vínculos con Asia sería una noticia bienvenida o una orientación deseable. Debe ser positiva pero es también un tema pesado.

La pregunta es: ¿Es hora de celebrar? Es una pregunta porque nadie sabe hasta dónde va esa relación, hasta dónde va China, hasta dónde va Japón. O hasta dónde va México, hasta dónde va Brasil en términos de sus relaciones comerciales con Asia o en términos de su relación de dependencia, etc. Serán los mismos famosos términos que hemos discutido por medio siglo o más. Las cuestiones aquí deben ser por ejemplo: ¿Qué implicancia hay para el desarrollo de América Latina? Pero aquí no voy a mencionar esas implicancias para Asia. También hay que analizar ¿cuáles son los impactos positivos y negativos?, ¿cuáles son los impactos económicos, sociales y políticos?, ¿cuáles son los desafíos y posibles respuestas políticas para debatir?

En la mañana varios comentaristas mencionaron algo referido a esto. La gran cuestión va a ser cómo podemos construir una relación mejor o un cliché de modelo ganador-ganador. Esa será la gran pregunta.

Pues, con el título que me dieron “La perspectiva coreana en las relaciones comerciales entre Asia y América latina” yo pensé -ya que tengo la tendencia en pensar en el tema que me dan- desde la experiencia coreana que podemos ver, qué podemos comentar con respecto a esas relaciones desde el punto de vista de las experiencias de desarrollo de Corea del Sur.

Las claves de Corea del Sur de desarrollo –ustedes ya las conocen–, las llaves del crecimiento muy alto de la economía coreana fueron: primero, modelo de crecimiento de educación, capital humano, investigación y desarrollo; el desarrollo liderado no solamente por el Estado sino también por el sector privado; y la exportación creativa o la industrialización.

La razón por la cual yo uso la expresión de exportación creativa es que: hasta antes de la década de los 70’ no hubo industrias en Corea del Sur. Pero creamos industrias, de exportación y competitividad internacional. De un lado empujamos la exportación, de otro lado animando la competitividad internacional y diversificación de la estructura comercial, para al mismo tiempo estar comunicados, no vulnerables al shock externo. También fue muy importante la formación de capital y luego la globalización mundial de las firmas coreanas.

Es cuestionable si todavía podemos llamar a la relación interregional entre Asia y América Latina una cooperación Sur-Sur, dentro del marco de la tesis del tercer mundo, de la década de los 60’ o 70’.

Porque los mayores socios en Asia son China, Japón, Corea e India. Por eso se puede levantar varias preguntas: Estado v. Mercado. Y ya podemos ver alguna división de pensamiento entre el Mercosur, algunos otros países de

América del Sur y la Alianza del Pacífico. Estos van a ser temas para pensar, para investigar en adelante en el Foro Académico que se creó.

También en los temas de comercio habrá preguntas, hay dependencia o interdependencia, las exportaciones de las commodities o desindustrialización, comercio inter industrial o intra industrial –un famoso debate- y negociaciones de tratado de libre comercio o proteccionismo.

Así como también las inversiones asiáticas en América Latina crecerán, desequilibrio en las dos regiones, se tendría que pensar en ese efecto e implicancias.

Yo personalmente investigaba y todavía no he actualizado el estado de comercio intra industrial interregional. De todos modos hasta el 2005, solo México contaba con niveles de comercio intra industrial, no sé si después pudo haber habido algún cambio, se necesitará investigación y actualización.

Eso en total es el tipo de tendencia que podría resumir como desafío académico.

Así terminan mis palabras. Muchas gracias.

Perspectiva china de las relaciones económicas entre América Latina y Asia

Wu Guoping

es investigador del Instituto de América Latina, Academia China de Ciencias Sociales (CASS); Miembro del Consejo Socio - Económico de China y el Director General del Instituto de Estudios de América Latina de la Universidad de Ciencias Tecnológicas del Oeste de China (SWUST). Autor de muchos artículos y libros sobre América Latina y el Caribe. Ponente de muchas conferencias tanto sobre las economías de América Latina como sobre la de China.

Buenos días, ahora creo que no me toca mucho tiempo porque nos hemos pasado, nosotros los chinos siempre somos muy disciplinados pero ahora no sé si voy a respetar ese tiempo. Yo voy a hacer mi presentación con una mirada hacia el futuro, y no con una mirada hacia atrás. Voy a hacer mi presentación con una mirada al futuro porque todo el mundo ahora quiere saber qué está pasando con la economía de China y también cómo va a ser, en qué va a afectar las relaciones entre China y América Latina. Yo creo que la gente tiene ese interés.

De esta forma voy a hacer mi presentación.

Primero voy a presentar algunos datos nuevos de esta primera mitad del año. Aquí ya podemos ver el valor del PIB de China, 24.800,9 mil millones de yuanes en lo que va del año con crecimiento de 7,6%. Luego el valor agregado para el sector de agricultura fue de 1.862,2 mil millones de yuanes con un crecimiento de 3%. El valor agregado del sector industrial creció 7,6 %.

Luego vamos a ver datos para las inversiones de capital fijo de China y aquí tenemos 18.131,8 mil millones de yuanes con un crecimiento de 20,1%, es la cantidad para la primera mitad de este año. Para el sector de la agricultura tuvimos un crecimiento de 33,5%. Para el sector industrial un aumento del 15,3%.

Luego vamos a ver otro pilar principal para la economía de China, hasta el momento se ven dos pilares muy importantes para la economía de China. El valor total del comercio exterior de China para la primera mitad del año alcanzó 1.997,7 mil millones de dólares con un crecimiento de 8,6 %. El valor de las exportaciones fue de 1.052,8 mil millones de dólares y un crecimiento de 10,4%.

El dato para junio de crecimiento total va a ser de 321,5 mil millones de dólares, muy importante con crecimiento negativo de 2%. Luego vemos el valor de las exportaciones con un decrecimiento de 3,1% y el valor de las importaciones con un decrecimiento de 0,7%.

Entonces, ¿qué significan esos datos? La gente se preocupa mucho por el proceso de desaceleración económica de China. También se preguntan si ese proceso va a afectar las exportaciones de América Latina, sobretodo de los países sudamericanos hacia China.

Vamos a ver qué significan esos datos. El significado más importante es un proceso de transformación de la economía de China pero ¿qué significa esa transformación económica de China?

Ahora yo creo que realmente China va a entrar en un proceso de desaceleración económica. Aquí si vemos los datos de crecimiento desde el primer trimestre de 2012 hasta ahora entonces se ve precisamente este proceso. También caen las tasas de inversiones de capital fijo. Aquí vemos cambios en las tasas de crecimiento sobre todo para este año. Y luego también hay un cambio de la tasa de crecimiento del valor de ventas.

Este cambio precisamente nos explica que China está en un proceso de transformación del modelo de desarrollo económico. Entonces, de ahora en adelante, yo creo que no va a haber un crecimiento del 9 o 10 por ciento, sino que va a ser del 7 o 8 por ciento como máximo. Eso significa que si bien China ve un crecimiento de alta tasa se da un crecimiento de la calidad. Y yo creo que ese sí es un cambio muy importante para China.

Precisamente con ese cambio es que vamos a ver una nueva industrialización. Ese es el planteo del gobierno, la nueva industrialización, informatización, urbanización y modernización. Entonces, precisamente para lograr esos objetivos es que se necesita una transformación de su estructura. Eso es muy importante para China para mantener un crecimiento de mejor calidad y sostenido. Y para asegurar estas transformaciones necesita una serie de reformas, sobre todo profundizaciones de las reformas económicas para China.

Primero la reforma financiera, yo creo que en los próximos meses el gobierno va a plantear más medidas para éstas reformas. También necesita

nuevas políticas para bancos privados, para otros sectores, sobre todo para tasas de interés.

Es muy importante la reforma tributaria y fiscal, introducir ese valor agregado, el IVA - impuesto al valor agregado - para empresas y luego también nuevas políticas sobre todo nuevas reformas para políticas fiscales. Luego implementar reformas de empresas, muchas veces la gente se pregunta qué significan estas reformas. Precisamente ahora las empresas estatales tienen que cambiar para seguir esas normas del mercado internacional. Esa es una reforma muy importante para China.

Luego también se plantea una reforma de distribución del ingreso. Hasta ahora tenemos 2 pilares fundamentales para mantener la alta tasa de crecimiento en China: uno son las inversiones de capital fijo y otro el comercio exterior. Pero ahora se necesita más la demanda doméstica, otro pilar importante para la economía China.

Entonces para estimular la demanda doméstica se necesitan reformas de distribución de los ingresos porque ya tenemos problemas de desigualdad para la distribución de ingresos. Por lo que para cambiar esa situación se necesitan nuevas reformas de distribución de ingresos.

Luego encontramos una reforma muy importante para China y es la reforma del sistema de seguros sociales. Porque hasta el momento el gobierno si bien ha tomado una serie de medidas para estimular la demanda interna todavía no logra su objetivo.

El tema de los seguros sociales es muy importante para China. Igualmente, así como podemos ver nuevas reformas en cuanto a ellos también nos vamos a encontrar con retos. Es por eso que vamos a ver desde ahora en adelante a China en proceso de transformación económica.

Hay que analizar cómo van a afectar esas transformaciones económicas las relaciones entre China y América Latina, dónde existen las oportunidades y los retos. Por un lado existen oportunidades y por otro lado existen retos. Por lo que tenemos que tomar algunas medidas para eso.

En cuanto a las oportunidades ya lo podemos ver en los datos, en el futuro, en los próximos cinco años el valor total de las importaciones en China va a ser 10.000 mil millones de dólares y luego las inversiones exteriores de China van a llegar a 500 mil millones de dólares. Los turistas Chinos van a salir del país, unas 400 millones de personas.

Otra cosa muy importante es que en los próximos meses se van a publicar políticas para la zona franca de comercio de Shanghái. Estas son nuevas medidas para profundizar las reformas mencionadas anteriormente.

Con estos datos ya podemos ver si realmente habrá nuevas oportunidades para América Latina. Yo creo que para eso se necesitan transformaciones estructurales en el comercio exterior entre ambos.

Ya vemos que China está en un proceso de transformación estructural y de desaceleración económica, lo que significa que China va a disminuir sus importaciones de materias primas desde América Latina.

Pero por otro lado, yo creo que China va a aumentar sus importaciones desde América Latina en otros productos, porque ahora en China podemos ver que la vida diaria de un chino tiene que ver con América Latina. Porque por ejemplo, por la mañana tomamos un vaso de leche de soja, la cual proviene de Argentina o de Brasil. Y luego comemos pan de Bimbo, ese mismo que tiene una planta de inversiones de México en China. Luego tomamos jugo de uva, la misma es importada desde Chile. Por la noche preparamos carne porque a los chinos nos gusta la carne con queso de soja, que es importada de México. Y luego tomamos un vaso de vino, ese vino de Chile ya que ahora la gente en China consume cada vez más vino. Y luego por la noche, especialmente los fines de semana, si vamos a hacer una fiesta tomamos tequila.

Una prioridad del objetivo de trabajo del gobierno es la urbanización. La urbanización significa aumentar la clase media. Entonces con una clase media creciente se presta más atención a la calidad de los alimentos. Sabemos que en varios países de América Latina se tiene esa calidad de alimentos y pueden exportar a China. Además de eso se pueden exportar otros productos pero para eso se necesita una transformación estructural y productiva en América Latina.

Otro cambio muy importante en China es que ahora va a aumentar el precio de la mano de obra. Entonces China ya no va a exportar esos productos de bajo precio de mano de obra. Por eso algunas empresas van a trasladar sus empresas en China a otros países.

Entonces ahora no solo van a haber inversiones chinas en sectores de recursos naturales en América Latina, sino también en otros sectores. Por eso en ese sentido, yo creo que esto significa más intercambios y cooperaciones en términos más amplios entre China y América Latina.

Esta es la oportunidad para lograr esto. También se pueden dar muchos intercambios humanos porque ahora cada vez más estudiantes chinos van a otros países para aprender español u otras cosas.

Según los datos, cada vez más estudiantes chinos estudian fuera de China, entonces ellos también pueden ir a América Latina. De todas maneras también existen retos ya que si queremos aumentar las inversiones en ciertos

sectores entre China y América Latina nos vamos a encontrar con un reto que es: el mercado de trabajo.

Allá en China yo pregunté a varios empresarios, por ejemplo si ellos pueden hacer sus inversiones en infraestructuras en América Latina y les preocupa mucho el tema del mercado de trabajo. Les preocupa primero porque los empresarios chinos no conocen muy bien el mercado de trabajo y luego porque en algunos países existen problemas con el mismo, no es tan flexible. Entonces yo creo que eso también es un reto para empresarios chinos ya que ellos no pueden traer sus obreros para trabajar aquí, es imposible.

Luego para mejorar los intercambios también existen algunos retos. Por eso yo digo que siempre existen oportunidades y retos. Por lo que tenemos que hacer estudios conjuntos para buscar nuevas salidas.

Yo creo que para América Latina no hace falta preocuparse por ese proceso de desaceleración económica de China, porque aunque por un lado van a disminuir las importaciones de algunos productos de materias primas, por otro lado va a aumentar sus compras de otros bienes.

Por otra parte, América Latina sí necesita una transformación estructural y productiva. Esa transformación seguramente también va a beneficiar su economía. En ese sentido, yo creo que tendremos mucho que hacer. Muchas gracias.

PRESENTACIÓN DE ARTÍCULOS, BLOQUE 1
Asia Pacífico y América Latina

PRESENTATION OF PAPERS, BLOCK 1
Asia Pacific and Latin America

Las relaciones comerciales entre América Latina y Asia Pacífico: desafíos y oportunidades¹

Mariano Turzi

es profesor en New York University y en la Universidad Torcuato Di Tella, donde coordina el Programa de Asia Pacífico. Obtuvo su doctorado en Estudios Internacionales de la Escuela de Estudios Internacionales Avanzados (SAIS) de la Johns Hopkins University. Por otra parte, escribió el libro "Mundo BRICS", publicado por la Editorial Capital Intelectual. Su correo electrónico es mturzi@utdt.edu

RESUMEN. Este *paper* busca interrogar acerca de los impactos del ascenso del Asia emergente sobre el proceso de integración latinoamericano. Adopta una perspectiva de economía política para responder a la pregunta: ¿Se avanza hacia una fractura en el proceso de integración regional latinoamericano o se abren nuevos espacios de cooperación y coordinación? ¿Hasta qué punto se están creando divergencias y qué áreas posibles de convergencia existen?

PALABRAS CLAVES: Economía política, América Latina, Asia, gobernanza, integración regional.

¹ Documento recibido: 19 de julio de 2013 – Fecha de aceptado: 31 de julio de 2013 – Fecha final de entrega: 09 de agosto de 2013.

ABSTRACT. This paper asks about the impacts of the rise of emerging Asia in the process of integration in Latin America. From a political economy perspective, it attempts to answer the question: Is the region veering towards a fracture or are there new political and economic spaces for cooperation and coordination? Is this deepening intra-Latin American divergences? What are the possible areas of bi-regional cooperation?

KEYS WORDS. Political economy, Latin America, Asia, governance, regional integration.

1. Introducción

La geografía comercial mundial hoy se desplaza crecientemente de oeste a este y de norte a sur en un contexto de globalización y alta interdependencia económica. De acuerdo a datos de junio de este año, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) estima² un crecimiento global anual del 3.3% para 2013 y de 4% para el 2014. Sin embargo, las figuras desagregadas muestran estimaciones del 1 y 2% para las economías avanzadas, y por encima del 5% para las economías emergentes y en vías de desarrollo. La región del Asia Pacífico creció al 7.5% en 2012 y se espera un 7.9% en 2013. En América Latina, se esperan tasas del 3.5% y del 3.9%, respectivamente. Para la década 2012-2022, se espera que casi 60% del crecimiento global provenga del Asia emergente. Entre los 35 miembros de Foro de Cooperación América Latina-Asia del Este (FOCALAE)³, concentran el 32% de las exportaciones globales de mercancías y un 30% de las importaciones, un aumento del 52% y del 328% con respecto a sus valores porcentuales de 1990.

Geopolíticamente, el centro de gravedad de los asuntos globales se traslada de Occidente a Oriente. Además, el poder atraviesa una doble tendencia hacia la distribución (entre estados) y hacia la difusión (fuera de los estados, hacia organismos

² Prado, Antonio et.al. (2013), *strengthening biregional cooperation between Latin America and Asia-Pacific: the role of FEALAC*, CEPAL, Santiago, June.

³ FOCALAE está integrado por 36 países (2013). Son 19 de América Latina (Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela) y 16 de Asia (Australia, Brunei Darussalam, Camboya, la República Popular China, Filipinas, Indonesia, Japón, Laos, Malasia, Myanmar, Mongolia, Nueva Zelanda, Singapur, Tailandia, Vietnam y la República de Corea).

supranacionales y redes transnacionales). La estructura y dinámica de las relaciones internacionales se están transformando, cuestionando la naturaleza misma del poder; incorporando un componente “blando” no coercitivo⁴. Los poderes ascienden y descienden y con ello se transforman los patrones de cooperación y conflicto. Esta dinámica de redistribución está transformando la economía política global, regional y nacional.

2. Asia y América Latina

El comercio total de mercancías entre Asia y América Latina alcanzó un récord de U\$S 482 mil millones en 2012, más del doble del valor de 2006. Ello también ha determinado un déficit de U\$S 83 mil millones promedio a lo largo de los últimos tres años. En promedio, China es el segundo socio comercial de América Latina. China es el segundo mayor origen de las importaciones de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú, el primer destino de las exportaciones brasileñas, chilenas y peruanas, el segundo de las argentinas, el tercero de las colombianas y el cuarto de las mexicanas. A medida que la relación crece, se multiplican los temas en la relación. Por un lado, ello le está otorgando mayor densidad, al aumentar los intereses mutuos y los grupos de interés que intentan mantener un curso de unidad y fuerza en el vínculo. Pero por otro lado, aumentan los potenciales de conflicto y disputa.

La economía política nacional de cada uno de los países, regional de Latinoamérica y global se está transformando intensamente por el impacto de la asociación con el Asia Pacífico. Los sectores públicos latinoamericanos están dando respuestas diferentes en el diseño e implementación de esquemas de gobernanza que puedan ser ejes de institucionalización de los procesos de integración. Desde los sectores privados, las cadenas de valor globales se integran con eje articulador en la región asiática, planteando el interrogante sobre si el futuro de la prosperidad latinoamericana pasará principalmente por la integración en las cadenas asiáticas, por la conformación de cadenas birregionales o transcontinentales entre Asia y América Latina, si la región optará por alternativas más tradicionales vinculadas a sus socios Atlánticos o –inclusive- si se replegará sobre sí misma. El conjunto de alineamientos externos responde sí a las oportunidades del escenario internacional pero también a los modelos de desarrollo. La inserción en la economía global es función de las estructuras de economía política internas, a su vez base de las coaliciones políticas. Es por eso que las “oportunidades” no son categorías analíticas

⁴ Nye, Joseph (2005), *Soft Power: The Means To Success In World Politics*, Public Affairs, New York.

con validez y aplicabilidad disociadas del contexto social, político y económico en que se procesan.

Así, tanto a nivel internacional como en la articulación birregional y al interior de ambas regiones latinoamericana y asiática, las coaliciones de intereses económicos y las instituciones de gobernanza política están atravesando un período de metamorfosis y reacomodamiento. En la articulación entre los cuadrantes político y económico, doméstico e internacional se da forma al entramado de economía política que vincula a ambas regiones, dando lugar a una economía política birregional de las relaciones América Latina-Asia Pacífico. Este trabajo parte de una hipótesis de economía política internacional: el ascenso de Asia en América Latina implica una transformación sustancial de la economía política internacional de América Latina. Ello está favoreciendo y perjudicando intereses económicos al interior de cada uno de los países, sosteniendo y debilitando modelos de gobernabilidad política, fortaleciendo y socavando procesos de integración regional; consolidando y obstaculizando opciones estratégicas de inserción internacional.

El efecto del ascenso del Asia emergente en general y de China en particular ha tenido impactos para la región que se han estudiado extensa y profundamente (Rosales, 2007, 2009, 2010, 2012). En cuanto a la naturaleza, es un fenómeno de orden estructural más que coyuntural. En cuanto a la magnitud, las métricas económicas, comerciales y financieras evidencian significativas correlaciones. Finalmente, en cuanto a la dirección del efecto, se han interpretado en clave positiva: aumento de los términos del intercambio, del volumen y valor de su comercio mundial y –en menor medida– del flujo de inversiones y también se han advertido acerca de los riesgos económicos y los costos ambientales. Pero cuando se desagrega el efecto del ascenso asiático en la región, el enfoque de economía política permite advertir los detalles de una trama birregional que no es uniforme.

Geográficamente, los exportadores de *commodities* de América del Sur son afectados de una manera muy distinta a países como México, Centroamérica y los del Caribe. Sin embargo, el análisis generalmente se detiene allí, tomando a los estados latinoamericanos como actores unitarios. Si se observa la economía política doméstica se ve claramente que, por ejemplo, América del Sur –a pesar de ser exportadora de *commodities*– tiene efectos diferenciales y diferenciables por naciones, regiones (dentro de esas naciones), actores y sectores. Aún en presencia del mismo recurso natural, existen variaciones de naturaleza y de magnitud que no son iguales o siquiera equivalentes los conflictos –económicos, políticos y sociales– que los patrones de especialización económica están generando al interior de los países. La presencia de compañías estatales petroleras como la *China National Petroleum Corp* (CNPC) o *China National Offshore Oil Corp* (CNOOC) no se procesa de la misma manera en Brasil, Venezuela y

Argentina. Tampoco la minería refleja patrones uniformes en Bolivia, Perú y Chile. Finalmente, la producción agroindustrial de soja y derivados entre Uruguay, Paraguay, Argentina y Brasil muestra fuertes diferencias en la agregación de los intereses en la política nacional.

La economía política incorpora una dimensión distributiva al proceso que coloca la discusión más allá del contraste desafíos vs. oportunidades preguntándose sobre los intereses y actores que se benefician y se perjudican. Con el 79% de sus exportaciones y el 50% de sus importaciones hacia y desde los Estados Unidos, China supone un aumento de la competencia para los sectores exportadores a Estados Unidos, además de en la región latinoamericana. ¿Qué viabilidad tiene el país en manufacturas livianas y textiles? ¿Qué perspectivas tiene la industria de la maquila, que se fue desarrollando bajo la institucionalidad del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA o TLCAN)? Las respuestas a estas preguntas exceden el objetivo del presente trabajo pero conforman la agenda de investigación que la perspectiva de economía política internacional enriquece para el análisis de las relaciones birregionales.

3. Institucionalidad

El comercio total de mercancías entre América Latina y Asia Pacífico alcanzó un récord de U\$S 482 mil millones en 2012, más del doble del valor de 2006. Ello también ha determinado un déficit de U\$S 83 mil millones promedio a lo largo de los últimos tres años. En promedio, China es el segundo socio comercial de América Latina. China es el segundo mayor origen de las importaciones de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú, el primer destino de las exportaciones brasileñas, chilenas y peruanas, el segundo de las argentinas, el tercero de las colombianas y el cuarto de las mexicanas.

Los productos primarios (mineral de hierro, cobre, petróleo y soja) y sus manufacturas derivadas sumaron el 89% de las exportaciones de América Latina al Asia Pacífico en 2011. La estructura de las importaciones desde el Asia Pacífico es el exacto opuesto: las manufacturas no derivadas de recursos naturales explicaron el 87% del valor de lo importado por América Latina desde Asia en el mismo año. Esta concentración de la demanda asiática lleva a la concentración de la producción latinoamericana en el sector, generando un costo de oportunidad para el desarrollo de otros sectores de mayor valor agregado⁵. La demanda asiática por estos productos genera tendencia

⁵ Es importante destacar que –para el caso de los agro negocios- no es claro que deba ser considerado un producto primario. El desarrollo (bio) tecnológico en la producción con el “paquete de la soja” (semillas genéticamente modificadas+ agro químicos + siembra directa) difícilmente pueda ser considerado producción primaria.

hacia una mayor probabilidad de este tipo de riesgos. Pero un análisis de economía política también advierte sobre la existencia de intereses divergentes, conflictos distributivos y movilización de recursos político-institucionales por parte de esos actores para capturar las rentas de ese modelo en que derivan altos beneficios⁶. El comercio de materias primas genera ingresos por ventas y por inversión en esos sectores. Los precios mundiales de las materias primas han aumentado. Ese aumento del valor de las exportaciones latinoamericanas significa que los términos del intercambio han mejorado para América Latina. La acumulación de capital ha permitido internamente sostener modelos políticos en lo que se han adoptado decisiones para darle uno o más destinos tales como: financiamiento de programas de transferencia de ingresos, consumo de las clases medias, beneficios privados de las élites, inversión pública en infraestructura para superar cuellos de botella, facilitación de la inversión privada en sectores de mayor valor agregado, desarrollo de tecnología. Se ha fomentado y profundizado la inversión en extracción de materias primas (energía, minería y agro) y –en menor medida– para la construcción de infraestructuras para su comercialización. Pero podría buscarse hacer lo mismo en manufacturas e industrias con alto componente tecnológico también. Asimismo, el componente de formación de capacidades o transferencia tecnológica de las inversiones asiáticas puede ser negociado para potenciar el desarrollo y la transformación de la estructura económica latinoamericana a partir de la profunda asociación birregional. El punto principal de este *paper* es que cada una de esas decisiones se han basado en cálculos de fortalecimiento de las coaliciones de economía política que están sosteniendo los modelos de gobernabilidad en los países latinoamericanos. Desde un punto de vista de óptimos paretianos, las medidas que no se han adoptado no han sido por falta de pericia técnica o insuficiencia de fondos, sino por voluntad política.

Tomemos el ejemplo del marco institucional de la relación birregional. Existen múltiples beneficios de un marco institucional coherente y estable: dota a los participantes de un horizonte de , aumenta la trp para un horizonte de r decisiones de po sido por falta de pericia tEl dev cho explicar por qudifnota integrlargo plazo, reduce los costos de transacción, aumenta la transparencia y disponibilidad de información. ¿Por qué entonces hay tanta variabilidad a lo largo de la regional latinoamericana? Chile y Perú tienen Tratados de Libre Comercio con China, Japón y Corea del Sur, mientras México solo ha firmado con Japón. Los tres países participan en negociaciones a través del Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica, mientras que MERCOSUR únicamente cuenta con un acuerdo potencial con India, y no participa en negociaciones con ningún otro socio asiático. El marco institucional en sí mismo no garantiza que sean utilizados por los agentes económicos. El impacto que finalmente tienen sobre la organización de los factores de la producción y del comportamiento de

⁶ Shepsle, Kenneth (1998), “The political economy of state reform–political to the core”, mimeo.

los actores económicos y la intensidad de la actividad económica nacional y birregional depende de otros factores. La evidencia disponible sugiere que la falta de información sobre procedimientos, el bajo volumen de exportaciones y los altos costos influyen decisivamente en la baja operatividad de la institucionalidad vigente.

Dejemos entonces de lado los aspectos macro y pongamos el foco en lo micro. Una demanda que desde los sectores privados y las Cámaras Birregionales se escucha es la ausencia de marcos regulatorios para relaciones comerciales. **¿Por qué no se adoptan?** La edición 2013 de la publicación *Doing Business* del Banco Mundial incluye recomendaciones para regulaciones a las que denomina inteligentes. SMART es un acrónimo para: Simplificadas (permiten obtener el resultado deseado de la manera más efectiva), Mensurables (tienen un impacto positivo medible a la hora de facilitar interacciones en el mercado), Adaptables (son modificables ante cambios en el entorno), Relevantes (dan una respuesta proporcionada al problema para el que se han diseñado) y Transparentes (claras y accesibles para cualquiera que necesite usarlas). ¿Por qué entonces no se ha avanzado en este terreno?

El enfoque de economía política internacional reconoce inmediatamente que la adopción de regulaciones y la definición del contenido de las mismas –así como la determinación de cualquier política pública– no es llevada a cabo por planificadores sociales omniscientes y benevolentes. Antes bien, las normas, leyes, regulaciones son el resultado de complejas interacciones entre múltiples actores con intereses, información y creencias particulares en el contexto de determinados marcos institucionales⁷. Las instituciones mismas reflejan una cierta distribución de costos y beneficios entre actores domésticos e internacionales. Inclusive el propio proceso de diseño, adopción e implementación de políticas públicas puede hacer variar el output de manera significativa⁸. El supuesto de un planificador benevolente que implementa las políticas recomendadas por criterios económicos o guiado por el interés general es simplista, reduccionista y erróneo. Los gobiernos muchas veces no adoptan las recomendaciones “óptimas” por la presencia de intereses sectoriales, corporativos e individuales.

Un ejemplo de magnitud tuvo lugar en el año 2010, cuando la rivalidad sin una red de contención institucional llevó a que la República Popular China suspendiera compra de productos agrícolas de Argentina. La relación en el plano alimentario entre Argentina y China es demasiado importante como para estar sujeta a las volatilidades económicas de los precios internacionales o a las voluntades políticas de corto plazo. China tiene la oportunidad de garantizarse la seguridad alimentaria y Argentina de aumentar su inserción internacional y capacidad de proyección global.

⁷ Saiegh, Sebastián y Mariano Tommasi (1998), *La Nueva Economía Política. Racionalidad e Instituciones*, EUDEBA, Buenos Aires.

⁸ Stein Ernesto & Mariano Tommasi (2006), “La política de las políticas públicas”, *Revista Política y Gobierno*, Vol. XIII. Núm. 2. II Semestre de 2006.

La política interna en la Argentina se fagocita en una dinámica centrífuga cualquier consenso. Una visión antagonista en los proyectos de país ha generado una dinámica política que se legitima por destruir con vehemencia refundacional la herencia de alianzas y alineamientos del gobierno anterior. La modificación silenciosa, gradual y pragmática –al estilo de Deng Xiaoping no sirve en un sistema político como el argentino. No comprender esto aumenta el riesgo de que la relación pueda volverse poco amistosa y confrontativa. Para evitarlo, es imperioso contar con estructuras institucionales que puedan propulsar el desarrollo sincerando temas, áreas e intereses convergentes y divergentes. Si no se fijan cursos de acción de antemano y se crea la gobernanza necesaria para hacer buen *management* de la relación, en tiempos de turbulencia se pone en riesgo la relación en su totalidad.

4. Asia y los desafíos a la integración latinoamericana

Económicamente, los desafíos incluyen la asimetría entre los productos más dinámicos exportados por Asia a América Latina y el Caribe y los más dinámicos exportados por la región a Asia, el balance comercial deficitario (Salvo por Brasil, Chile, Perú y Venezuela, la mayoría de los países de América Latina y el Caribe mantiene déficits comerciales con China), la concentración de las exportaciones, las trabas comerciales e investigaciones antidumping, la competitividad industrial y el peso de los productos primarios como impedimento de diversificación de la estructura económica; con el consecuente riesgo de enfermedad holandesa y “reprimarización” de las economías nacionales latinoamericanas. Este análisis puede apoyarse en tres niveles: internacional, regional y doméstico.

Políticamente, puede seguirse el camino marcado por Russell & Tokatlian (2009) para identificar los desafíos que se abren. Los modelos de inserción internacional, e integración regional responden a los condicionantes del sistema internacional pero también a estructuras de economía política domésticas⁹. Los modelos de desarrollo pueden estar guiados por orientaciones ideológicas (económicas, políticas) particulares; pero siempre están apoyados en coaliciones políticas internas. En estas coaliciones están los ganadores y perdedores de una cierta distribución de los costos y beneficios de una organización específica de los factores de la producción. Estos modelos de desarrollo tienen su correlato político en estructuras particulares de gobernabilidad interna. Tanto las estrategias como los patrones de inserción

⁹ Russell, Roberto y Tokatlian, Juan Gabriel (2009), “Modelos de política exterior y opciones estratégicas. El caso de América Latina frente a Estados Unidos”, *Revista Cidob D’Afers Internacionals*, nro 85-86.

internacional y las posturas frente a la integración regional son un componente para mantener y profundizar el poder de las coaliciones de economía política dominantes.

Pero hay un desafío más de tipo estructural que la emergencia de Asia está presentando a la región latinoamericana. La interacción creciente de la relación bi-regional está conformando progresivamente patrones de inserción internacional y –consecuentemente– perfila modelos de integración regional. Según CEPAL (2013), el comercio Intra-ASEAN+3 representa 49% del total. El Intra-América Latina asciende por el contrario sólo al 19%. Ello refleja menor nivel de integración productiva en la región latinoamericana. Mientras que en el 2000 Asia era el 5.3% de las exportaciones totales de la región y 10.6% de sus importaciones, en 2012 esos números fueron 18.6% y 26.9%. Además, la proporción del comercio intra-industrial en América Latina se ha mantenido estable desde el 2000 en alrededor del 10%. En Asia, esa proporción supera el 30%. Esta presencia de bienes intermedios es lo que marca la integración de las cadenas productivas al interior de una región. El porcentaje de las exportaciones globales de productos fabricados en red (*network products*) de América Latina fue del 5% en el período 2009-2011, mientras que para el Asia en desarrollo fue del 26.5%.

Este ascenso del Asia Pacífico ya se ha constituido en una variable disruptiva del proceso de integración regional latinoamericano. El ejemplo más claro de esto se encuentra en un eje regional Pacífico, epitomizado por los países de la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, México y Perú; con Costa Rica en proceso de admisión) y un eje que podría denominarse Atlántico en el que se encuentran los países del Mercado Común del Sur (Mercosur): Brasil, Argentina, Paraguay, Venezuela y Uruguay. Esto no quiere decir que su impacto sea negativo, sino que debe considerarse detenidamente los efectos que tiene. ¿Cuál es el lugar de un bloque con una mirada preminentemente atlántica en un mundo que se reconfigura hacia el Pacífico? ¿Es posible, deseable o viable un acuerdo Mercosur-Alianza del Pacífico, que transformara la región en un corredor bioceánico? Replantear las instituciones e intereses, las bases y perspectivas del proceso de integración latinoamericano no quiere decir descartarlo. Repensar no es disputar, cuestionar no implica desafiar.

La ausencia de un país como Brasil en la Alianza del Pacífico, el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) o el mismo Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) le resta a la región recursos materiales y simbólicos con miras a construir un verdadero diálogo birregional. Más aún cuando eso es lo que se está esperando del lado asiático. Chile, México y Perú están en la Alianza del Pacífico, en APEC y en el TPP. Colombia no está en el TPP por no ser miembro de APEC. Pero en Asia es extendida la percepción del TPP como un instrumento con un fuerte componente geopolítico y geoeconómico por parte de los Estados Unidos. En el marco de la doctrina del “pivote a Asia” del presidente Barack Obama, el TPP es percibido en Beijing como una herramienta norteamericana para no perder posición relativa en

las cadenas de valor asiáticas, que crecientemente se articulan en torno a la República Popular China. En Brasilia, el TPP se observa como una especie de nuevo intento por expandir la agenda, los intereses y los principios que en el pasado llevaron a avanzar el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), que perdió toda oportunidad en la Cumbre de Mar del Plata (Argentina) en 2005.

Tomando el modelo de las políticas públicas de Stein y Tommasi (2006) y aplicándolo al proceso de integración (Peña, 2013), podemos encontrar los pilares necesarios para sostener un proceso de integración a lo largo del tiempo:

1. Estabilidad/Flexibilidad: La capacidad de adaptar el curso y los objetivos originales de la integración a cambios en las condiciones políticas y económicas internas, regionales y globales y la medida en la que es posible ajustar las estructuras y/o las políticas cuando éstas fallan o cuando las circunstancias cambian
2. Coherencia y coordinación: La medida en la que las políticas se corresponden con políticas afines y son producto de medidas bien coordinadas en diseño y aplicación.
3. Densidad y calidad de las estructuras económicas y la conectividad productiva: como base del proceso y como resultado de los efectos de las estructuras institucionales construidas en el marco del proceso de integración. El criterio cualitativo está dado por la eficiencia (en el diseño y en la implementación), la medida en que se realiza una organización productiva de los recursos.
4. Calidad de las reglas de juego, medida por efectividad (capacidad de penetrar en la realidad), eficacia (capacidad de producir los resultados que les dieron origen) y legitimidad social (capacidad de contemplar, gracias al proceso de producción de reglas, intereses sociales de todos los países miembros reflejando así un cuadro dinámico de percepción de ganancias mutuas)¹⁰.
5. Orientación hacia el interés colectivo. La medida en la que el proceso procura el interés público nacional y regional, asignando costos y beneficios de manera proporcional en magnitud y a lo largo del tiempo entre los miembros y al interior de sus sociedades. No solamente por un criterio normativo básico de equidad sino también por uno político instrumental de estabilidad por legitimidad sostenida.

¹⁰ Véase Peña, Félix (2013), "Mercosur y Alianza Del Pacífico en la integración regional. Primera aproximación a la pregunta ¿se contraponen o se pueden complementar?", disponible en <http://www.felixpena.com.ar/index.php?contenido=negociaciones&neagno=informes/2013-06-mercotur-alianza-del-pacifico-integracion-regional>.

Una aproximación conjunta plenamente regional parece a priori tener muchos mayores beneficios potenciales para América Latina que una exclusiva de los países del arco del Pacífico. La plataforma multilateral sobre la bilateral y la regional sobre la sub-regional aumentan los “grados de libertad” en la negociación: el quién afecta el qué y el cómo. No parece haber demasiada *demanda* por una fractura (los intereses de Beijing parecerían favorecer iniciativas más plenamente colectivas y no mediadas por Estados Unidos en su relación con América Latina). Y tampoco hay demasiada *oferta* por la fragmentación del lado latinoamericano. Aunque algunos países centroamericanos –Costa Rica, Guatemala, El Salvador – y Uruguay manifestaron un entusiasmo inicial y voluntad de participar de la Alianza, hay distanciamiento por parte del Mercosur (que refleja el rechazo brasileño) y no está claro que países como Ecuador, Venezuela y Bolivia estén decididamente a favor de la participación. Una mayor fragmentación de la región en dos ejes tendría dos claras consecuencias: económicamente se perdería vinculación productiva y políticamente se reduciría la fortaleza para negociar con Asia de manera unificada.

La experiencia de integración de Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN) tiene utilidad en este sentido para América Latina sobre cómo construir un bloque para mejorar las condiciones de negociación y suavizar las asimetrías en las relaciones con China, Japón, Corea y otras economías. Se daría forma más autónoma, representativa y legítima a la agenda birregional y – además – aumentaría *ceteris paribus* la posibilidad de poder incidir en una segunda instancia en los temas de la agenda global a partir de la cohesión generada en ese ámbito. Es decir, que al interior de la región latinoamericana, la integración permitiría consolidar un mercado con mayor masa crítica para la creación de sinergias y redes productivas, aprovechando economías de escala para actores y sectores y potenciando la competitividad global. El proceso de integración birregional conjunta con el Asia Pacífico.

Un modelo de desarrollo que planteara el fortalecimiento del eje Pacífico con exclusión del resto de la región carecería de la profundidad necesaria para mantenerse en el tiempo. No obstante, ello no ha impedido que los sectores privados de los países de la Alianza hayan comenzado a movilizarse: se formó un Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico en 2012 para facilitar misiones comerciales y negocios que fortalezcan la competitividad, la atracción de inversiones, encadenamientos productivos, y la coordinación de actividades de promoción especialmente en Asia (China, Corea, India y Japón). Y se intenta crear una sinergia o base financiera del proceso comercial con la institución del Mercado Integrado Latinoamericano (MILA) que incluye las bolsas de valores de Chile, Colombia y Perú. México ha firmado un acuerdo para considerar su participación.

5. Conclusiones

El aumento de las relaciones entre América Latina y el Asia Pacífico está reconfigurando la economía política a tres niveles:

1. Global: A partir de la reconfiguración de las cadenas de producción internacionales con eje central en China. La región es crecientemente atraída por una fuerza de *pull* como proveedor de *commodities*.
2. Regional: Hace referencia a la asociación birregional entre Asia Pacífico y América Latina. La presencia de Asia se constituye en un nuevo vector de relaciones políticas y económicas internacionales para Latinoamérica, abriendo oportunidades y creando desafíos en lo bilateral y con respecto a otros socios a partir de un nuevo escenario de inserción internacional.
3. Doméstica: entre los actores y a través de los sectores en cada una de las naciones latinoamericanas a partir de un patrón de concentración de las exportaciones latinoamericanas en recursos naturales y de importaciones en manufacturas. Ello está dando lugar a nuevas coaliciones políticas y conflictos económicos distributivos, configurando modelos de desarrollo que responden a los condicionantes y oportunidades externos.

Se plantea si la emergencia del Asia Pacífico en la región, ¿es una amenaza competitiva para el comercio entre los Estados Unidos y México? ¿Podría constituirse en un factor de desintegración de la arquitectura comercial regional para bloques como el TLCAN y el Mercosur? ¿Qué configuraciones de economía política –a los tres niveles mencionados antes– apoyan esquemas como el TPP y el de la Alianza del Pacífico y cuáles esquemas como el Mercosur?, ¿Son divergentes o complementarios?

Aun suponiendo –lo cual aún no está verificado empíricamente– que hubieran dos proyectos o modelos de economía política internacional irreconciliables tanto en su aproximación a Asia como en su concepción del regionalismo latinoamericano, esos procesos divergencia o fractura no se dan en el vacío. Se desarrollan en los marcos institucionales más amplios cuyos objetivos e instituciones buscan preservar la gobernabilidad regional política además de económica. La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) tienen la capacidad para generar convergencias en políticas de desarrollo y en políticas comerciales. Para facilitar la articulación entre procesos de integración, organismos como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Corporación Andina de Fomento (CAF) – Banco de Desarrollo de América Latina

pueden definir y consensuar un proyecto estratégico inclusivo y de largo plazo (visión), facilitar el encuentro de la voluntad política en los gobernantes para liderar el proceso (misión) y el desarrollo de recursos humanos y técnicos (gestión).

En un mundo con ausencia de divisiones ideológicas antinómicas, el pragmatismo y la flexibilidad permiten estrategias de relacionamiento con socios, vecinos y hasta rivales: se puede cooperar y competir, acordar y disentir. En esta fluida reconfiguración del poder internacional se cobra relevancia a través de la transformación inteligente de los recursos propios en activos para la proyección internacional. La pregunta estratégica clave que ambas regiones deben responder en esta nueva fase de sus relaciones es cuál es el rol para cada uno de ellos en la nueva estructura económica internacional y en la nueva reconfiguración del poder global. En este mundo en que las incertidumbres abundan, las certezas ganarán ventajas traducibles en prosperidad y seguridad. En este sentido, el intercambio de información, el alerta temprana sobre oportunidades de negocio y sobre condiciones de acceso al mercado, la revisión conjunta de las políticas públicas para facilitar el comercio, el estímulo a la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas y el desarrollo de redes de producción y cadenas de valor conjuntas son esenciales para dar densidad al vínculo birregional. Mucho se ha escrito acerca de la necesidad de articulación de cadenas de valor entre América Latina y el Asia Pacífico. Pero un enfoque como el presentado aquí advierte sobre la necesidad de profundizar acerca de la gobernanza de las cadenas, ya que la captura de valor a lo largo de las mismas no es uniforme. Existe una dimensión de poder de cada uno de los eslabones.

La innovación y la competitividad son las claves para la supervivencia en la economía global actual. Para ello, la precondition fundamental es la formación de los recursos humanos. En este sentido, la constitución de foros y redes académicas es vital para crear sinergias entre los sistemas educativo y productivo, al interior y entre los países latinoamericanos y asiáticos. Además de la infraestructura humana, la infraestructura física es también otro factor clave a ser superado como limitante de la integración birregional. Aquí hay espacio para construir geometrías variables de relacionamientos a múltiples niveles de interacción (económico y político, público y privado, nacional y sub nacional, bilateral y multilateral, regional y global, estatal y de la sociedad civil). El “triángulo de valor” que podría constituirse entre el análisis académico/investigación aplicada, la experiencia empresarial y la acción/movilización de gobiernos nacionales, provinciales y locales permitiría aprender lecciones, identificar *best practices* y presentar nuevas iniciativas.

Bibliografía

Libros

- Nye, Joseph (2005), *Soft Power: The Means To Success In World Politics*, New York, Public Affairs.
- Prado, Antonio, Rosales, Osvaldo y Pérez, Ricardo (2013), *Strengthening biregional cooperation between Latin America and Asia-Pacific: the role of FEALAC*, Santiago, CEPAL.
- Saiegh, Sebastián y Mariano Tommasi (1998), *La Nueva Economía Política. Racionalidad e Instituciones*, Buenos Aires, EUDEBA.

Revistas

- Russell, Roberto y Tokatlian, Juan Gabriel (mayo de 2009), “Modelos de política exterior y opciones estratégicas. El caso de América Latina frente a Estados Unidos” en *Revista Cidob D’Afers Internacionals*, 85-86, 211-249.
- Shepsle, Kenneth (1998), “The political economy of state reform-political to the core,” *mimeo*.
- Stein, Ernesto y Tommasi, Mariano (segundo semestre de 2006), “La política de las políticas públicas” en *Revista Política y Gobierno*, 13(2), 393-400.
- Wise, Carol y Quiliconi, Cintia (agosto de 2007), “China’s Surge in Latin American Markets: Policy Challenges and Responses” en *Politics & Policy*, 35(3), 410-438.

Documentos internet

- Peña, Félix (2013), “Mercosur y Alianza Del Pacífico en la integración regional. Primera aproximación a la pregunta ¿se contraponen o se pueden complementar?” en <http://www.felixpena.com.ar/index.php?contenido=negociaciones&neagno=informes/2013-06-mercosur-alianza-del-pacifico-integracion-regional> (consultado 1 de septiembre de 2013).
- Rodrik, Dani (2004), “Industrial policy for the twenty-first century” en <http://www.hks.harvard.edu/fs/drodrik/Research%20papers/UNIDOSep.pdf> (consultado 1 de septiembre de 2013).

Las lógicas de la integración en la región del pacífico, de la proliferación a la ¿convergencia? de los acuerdos de comercio preferencial¹

Juan José Ramírez Bonilla

es doctor en desarrollo económico y social por la Universidad de Paris I, Panthéon-Sorbonne, es profesor-investigador del Centro de Estudios de Asia y África de El Colegio de México desde 1993. Sus principales temas de investigación son los procesos de integración económica en Asia del Pacífico y población y políticas sociales en Asia del Pacífico. Su correo electrónico es: jrami@colmex.mx

RESUMEN. El texto está basado en la globalización entendida como un proceso de integración económica impulsado por organismos multilaterales o por un número discreto de gobiernos; en el caso de los primeros, son analizadas las dificultades de la OMC para concluir la Ronda de Doha y, en el de los segundos, es puesta de realce la proliferación de acuerdos de comercio preferencial (ACP) en la región del Pacífico. El trabajo muestra la transición de la lógica inicial (1993-2000), a primera vista incoherente, del *spagetti bowl* de ACP a la consolidación del proceso de integración entre ASEAN, China, Corea y Japón (2001-2013); en reacción, a través de las negociaciones del *Trans Pacific Partnership Agreement* (TPP), el gobierno estadounidense busca reposicionarse en la región del Pacífico. Con la convergencia de los múltiples ACP en los proyectos del TPP y del *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP), la región parecería entrar en una nueva fase marcada por la competencia política entre los promotores ambas iniciativas.

PALABRAS CLAVES: Globalización, integración regional, diplomacia económica.

¹ Documento recibido: 19 de julio de 2013 – Fecha de aceptado: 31 de julio de 2013 – Fecha final de entrega: 09 de agosto de 2013.

ABSTRACT. The text is based on globalization as a process of economic integration driven by multilateral organizations or by a discrete number of governments; in the case of the first, the difficulties to conclude the WTO Doha Round are analyzed; in the case of the latter, the text enhances the proliferation of preferential trade agreements (ACP) in the Pacific region; the work shows the transition from the “spaghetti bowl” of preferential trade agreements (PTA) (1993-2000), at first glance incoherent, to the consolidation of the process of integration between ASEAN, China, Korea and Japan (2001-2013); adopting a reactive attitude, the U.S. government seeks to reposition itself in the Pacific region through negotiations of the Trans Pacific Partnership Agreement (TPP). With the convergence of multiple PTAs in the TPP and Regional Comprehensive Economic Partnership projects, the region seems to move into a new phase marked by political competition between the promoters of both initiatives.

KEYWORDS. Globalization, regional integration, economic diplomacy.

Cotidianamente experimentamos las consecuencias de la globalización, pero nos resulta difícil aprehenderla y definirla; la dificultad deriva del hecho de que cada escuela de pensamiento e, inclusive, cada individuo tienen su propia definición del proceso y, por eso, con frecuencia, las definiciones suelen contradecirse entre sí; por nuestra parte y para los fines del presente trabajo, partimos de una definición más apegada al curso reciente de la globalización:

Globalización es el sistema de interacción entre los países del mundo para desarrollar la economía global. La globalización se refiere a la integración de las economías y de las sociedades, a lo largo y ancho del mundo [*the integration of economics and societies all over the world*]. La globalización abarca [*involves*] intercambios tecnológicos, económicos, políticos y culturales, posibilitados fundamentalmente por los progresos en las comunicaciones, los transportes y la infraestructura.

Hay dos tipos de integración: una negativa y otra positiva. La integración negativa es la supresión [*breaking down*] de barreras al comercio o de barreras proteccionistas, tales como las tarifas y las cuotas (...)

La integración positiva, por otro lado, tiene como objetivo la estandarización internacional de leyes y políticas económicas. Por ejemplo, un país que tiene sus propias políticas sobre impuestos comercia con otro país con su propio conjunto de políticas

sobre tarifas. Probablemente estos países tienen [cada uno] sus propias políticas sobre tarifas. Con la integración positiva (y con la creciente influencia de la globalización), estos países trabajarán para tener [*will work on having*] políticas tarifarias similares o idénticas (Hubpages, s.f.).

Más allá de la primera frase tautológica, en esta definición, la globalización es entendida como un proceso de integración multidimensional de las diversas sociedades que conforman la comunidad mundial, como un proceso que comienza con acciones de los gobiernos para abatir las barreras a los intercambios multidimensionales. En contraste con las definiciones propias de las corrientes neoliberales, esta tiene como supuesto fundamental la intervención gubernamental, ya sea para suprimir las barreras o para armonizar, en el plano internacional, las estipulaciones jurídicas que regulan el proceso de integración. Los gobiernos son los agentes de la integración y, por ende, de la globalización.

Por otra parte, la diferenciación entre las integraciones “negativa” y “positiva” llama la atención; pues, como veremos a lo largo del presente texto, evoca las dos dinámicas actuales del proceso de globalización: la basada en los acuerdos de comercio preferencial establecidos entre un número discreto de gobiernos y la promovida por las instituciones multilaterales. Además, la diferenciación entre los dos tipos de integración introduce un juicio de valor que deja entrever las preferencias del autor por la integración promovida por los organismos multilaterales internacionales. Si dejamos de lado estos aspectos “subjetivos,” podemos aceptar la utilidad analítica de la definición; la globalización, referida de manera circunscrita a la integración económica, experimenta dos procesos: uno impulsado por organismos multilaterales internacionales, entre los cuales destaca la Organización Mundial de Comercio (OMC); en la primera sección de este trabajo, trazamos, en líneas muy generales, los progresos y los obstáculos de este proceso. El otro proceso es regido por la proliferación de acuerdos de comercio preferencial entre gobiernos y, en la segunda parte de nuestro texto, analizamos los factores que han impelido a los gobiernos a privilegiar la integración “negativa” así como los resultados más significativos en materia de acuerdos de comercio preferencial negociados durante el período 1993-2013 y de su influencia sobre las formas que ha adoptado el proceso de integración económica en la región del Pacífico. En la tercera parte de nuestro texto, discutimos la posibilidad de la transición a una nueva fase del proceso de integración en la región del Pacífico, determinado por la competencia entre dos mega proyectos regionales: el *Trans-Pacific Partnership Agreement* (TPP), promovido por Estados Unidos, con la participación de otros diez gobiernos contrapartes en *Asia-Pacific Economic Cooperation* (APEC), y el *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP), impulsado por la Asociación de Naciones del Sureste de Asia (ANSEA), con el respaldo de China,

Corea y Japón así como con la inclusión de Australia, Nueva Zelanda e India; ambos proyectos impulsarían una suerte de convergencia de una buena parte de los acuerdos de comercio establecidos entre los gobiernos participantes en ellos, estableciendo una nueva racionalidad de los procesos de integración en la región del Pacífico.

1. El ente GATT-WTO y las vicisitudes de la integración multilateral

La integración “positiva”, promovida por instituciones multilaterales como el ente *General Agreement on Trade and Tariffs/World Trade Organization* (GATT/WTO), ha progresado de manera irregular, debido a las diferencias de intereses entre gobiernos de países avanzados o entre esos y los de países en desarrollo; en el pasado reciente, las negociaciones conocidas como la Ronda de Uruguay y la Ronda de Doha han estado marcadas por el ciclo diferendos/solución de los mismos; no obstante, hasta ahora, las negociaciones de la Ronda de Doha son inciertas.

El proceso de integración multilateral estuvo estancado durante la Ronda de Uruguay (1986-1994), debido a los desacuerdos entre los gobiernos de Estados Unidos y de la Unión Europea sobre la manera de tratar el comercio de productos agropecuarios y otros temas como “los servicios, el acceso a los mercados, las normas antidumping y el proyecto de creación de una nueva institución.” Finalmente, en noviembre de 1992, uno y otros resolvieron sus diferencias mediante el denominado informalmente “Blair House Accord”; la misma Organización Mundial de Comercio (OMC) resume de la siguiente manera la solución de las diferencias y la consecución del acuerdo conclusivo de la ronda:

En julio de 1993 la “Cuadrilateral” (los Estados Unidos, la UE, el Japón y el Canadá) anunciaron importantes progresos en las negociaciones sobre aranceles y cuestiones conexas (“acceso a los mercados”). Hubo que llegar al 15 de diciembre de 1993 para que quedaran finalmente resueltas todas las cuestiones y concluidas las negociaciones sobre el acceso a los mercados de bienes y servicios (aunque los toques finales se dieron en las conversaciones sobre acceso a los mercados celebradas algunas semanas después). El 15 de abril de 1994 los Ministros de la mayoría de los 123 gobiernos participantes firmaron el Acuerdo en una reunión celebrada en Marrakech, Marruecos (Organización Mundial de Comercio, s.f./a).

Entonces, en la región del Pacífico, los gobiernos asociados en el foro *Asia Pacific Economic Cooperation* (APEC, creado en 1989), impulsados por una fase de crecimiento económico y comercial así como por las presiones del gobierno de Estados Unidos, transitaban de la cooperación económica y técnica (ECOTECH) al

“regionalismo abierto,” entendido como la liberalización, unilateral y voluntaria, del comercio y de las inversiones. En ese contexto, la adopción, en 1994, de las “Metas de Bogor”² reflejaba el optimismo generado por los resultados alcanzados con la Ronda de Uruguay y, durante un breve lapso, el GATT, reformado como OMC, y APEC se retroalimentaron mutuamente en materia de reducciones arancelarias y de facilitación comercial y financiera. La crisis asiática de 1997 interrumpió el *boom* económico de Asia del Pacífico y los gobiernos asiáticos participantes en APEC rehusaron proseguir con la denominada *Early Voluntary Sectoral Liberalization* (EVSL, mecanismo concebido para poner en práctica una liberalización progresiva, unilateral y voluntaria de las economías participantes en el foro), mientras la crisis no fuera resuelta (Aggarwal y Morrison, 1999).

En un contexto global marcado por las dificultades para negociar mecanismos regulatorios en el marco de la OMC, en la región del Pacífico, la intensificación de las relaciones de interdependencia regional resultante de la internacionalización progresiva de las economías nacionales hacía imposible que las autoridades de éstas adoptaran simple y sencillamente mecanismos de protección unilateral, so pena de dañar los intereses de sus empresas transnacionalizadas; así, siguiendo el ejemplo de la Comunidad Económica Europea (CEE) en la construcción de un bloque regional con un mercado y una moneda únicos, los gobiernos de Canadá, Estados Unidos y México optaron por negociar el Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (ALCAN), orientado a eliminar las barreras al comercio y a los flujos financieros; en Asia del Pacífico, la reacción inicial del gobierno de Malasia fue proponer un bloque asiático encabezado por Japón; ante la renuencia del gobierno nipón para dirigir un proyecto excluyente de su principal socio estratégico, los gobiernos de la Asociación de Naciones del Sureste de Asia (ANSEA) optaron por replegarse sobre un proyecto regional restringido: el Acuerdo de Libre Comercio de la ANSEA (ALC-ANSEA), basado originalmente en un sistema de tarifas preferenciales (Ramírez Bonilla, 2011).

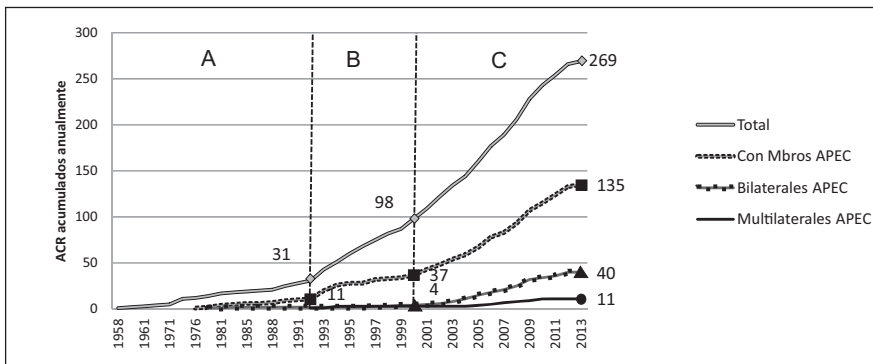
Esas tres iniciativas regionales inauguraron una nueva fase del desarrollo de la economía global, marcada por la lógica de los acuerdos intergubernamentales de comercio preferencial (ACP). El gráfico 1 nos muestra 1992 como el punto de transición de la economía de la posguerra de una fase marcada por acuerdos comerciales esporádicos a otra donde comenzaba a intensificarse la negociación de ACP. En efecto, a lo largo de los 34 años del período 1958-1992, tan solo 31 ACP, actualmente en vigor, habían sido notificados al GATT; la mayor parte de esos 31 ACP estaban referidos a la CEE y a sus socios comerciales; en la región del Pacífico, habían 11 ACP con participación de miembros del futuro foro APEC; en el lado oriental del océano, habían sido negociados la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), el ALC

² Liberalización, unilateral y voluntaria, del comercio y de los servicios financieros para los gobiernos de las economías avanzadas del foro, en 2010, y, en 2020, para los de países en desarrollo.

Estados Unidos-Israel (EEUU-Israel) y la Comunidad Andina; en el área occidental del océano, estaban en vigor el Acuerdo Comercial de Asia del Pacífico, los acuerdos Australia-Papúa Nueva Guinea, Australia-Nueva Zelanda (para bienes y para servicios) y Tailandia-República Democrática Popular Lao (Tailandia-RPD Lao) así como el ALC de ANSEA; además, hay que incluir el Acuerdo de Cooperación Económica y Comercial de la Región del Pacífico Sur así como el Sistema Global de Preferencias Comerciales entre Países en Desarrollo.

En resumen, durante la fase A del gráfico 1, mientras la mayoría de los ACP consolidaban el proceso de construcción regional en Europa, en el Pacífico, en contraste, los acuerdos comerciales eran esporádicos y tendían a reforzar sobre todo las relaciones entre vecinos geográficos inmediatos. Mientras los gobiernos empezaban a privilegiar la integración “negativa,” la OMC impulsaba las discusiones en las “esferas de la agricultura, los servicios y la propiedad intelectual,” como parte de la Ronda de Doha (Organización Mundial de Comercio, s.f./b). No obstante, el contexto propicio para la apertura económica se desvanecía progresivamente: los países asiáticos apenas empezaban a recuperarse de la crisis de 1997 y, en 2001, fue sucedida por la recesión estadounidense y por el combate contra el “terrorismo internacional;” en 2008-2009, las economías desarrolladas del Atlántico sufrieron la crisis financiera global derivada del desfondamiento del mercado inmobiliario de riesgo (*subprime market*). Una nueva ola proteccionista arrasó el mundo desarrollado, ahogando literalmente las negociaciones de la Ronda de Doha, estancando el proceso de integración promovido por la principal institución multilateral y allanando el camino para la intensificación de negociaciones para establecer ACP, como veremos a continuación.

GRÁFICO 1. **ACR en vigor, notificados a la WTO**



Elaboración propia a partir de OMC, “List of all RTAs in Force,” de *The Regional Trade agreements Information System*; disponible en <http://rtais.wto.org/UI/PublicAllIRTAList.aspx>.

2. Los acuerdos de comercio preferencial: la refuncionalización de los gobiernos y el proteccionismo regional

1985 fue un año clave para Asia del Pacífico; las corporaciones japonesas, apoyadas por las autoridades nacionales, comenzaron a transnacionalizarse mediante la puesta en práctica de una división del trabajo en la escala internacional: las unidades localizadas en Japón se reservaban las fases más complejas de la producción, mientras que las más simples eran ubicadas en países de la región dotados de mano de obra barata y disciplinada así como de recursos materiales; el gobierno nipón, por su lado, creó las condiciones que facilitaron la exportación de las inversiones directas. En ese mismo año, las economías del sureste de Asia experimentaron una profunda crisis derivada de la reducción drástica de los precios de las materias primas agrícolas y minerales; siguiendo el ejemplo de Singapur, los gobiernos de Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia decidieron emprender un proceso de industrialización financiado con el ahorro doméstico y con la inversión extranjera directa (en un primer momento, esencialmente de origen japonés; posteriormente, de origen diverso); los gobiernos sudeste-asiáticos se empeñaron en incentivar el ahorro doméstico y en facilitar el acceso de inversiones productivas a los mercados nacionales; en esas condiciones, fue establecido un círculo que acentuó la interdependencia entre las economías asiáticas del Pacífico y que favorecía la apertura entre ellas.

Por esa razón, los gobiernos de la región favorecían la liberalización comercial y financiera unilateral y voluntaria pregonada en APEC y se oponían a la constitución de bloques regionales como la Unión Europea y el ALC-AN. Sin embargo, a partir de 1993, comenzó la intensificación de las negociaciones para establecer ACP y, en la medida en que éstos garantizan ventajas comerciales a sus signatarios y desventajas para todas las partes excluidas, cambiaron las condiciones de la competencia económica; en efecto, “la negociación de un solo acuerdo comercial preferencial ejerce una fuerte presión competitiva en las partes excluidas; éstas buscarán restaurar la paridad en condiciones de acceso negociando tratados comerciales preferenciales alternativos” (Solís, 2011). Con ello, la competencia económica fue desplazada de un espacio marcado por los componentes nacionales de la economía global a uno nuevo determinado por espacios regionales regulados por los ACP intergubernamentales. La dinámica de la globalización, lejos de imponer la supresión de la intervención de los gobiernos en la esfera económica, implicó la redefinición tanto de las funciones reguladoras gubernamentales como del espacio donde operan tales funciones; las funciones reguladoras dejaron de ser prerrogativa unilateral de un gobierno particular, para adquirir un carácter concertado entre los gobiernos signatarios de un acuerdo

comercial específico; simultáneamente, la función reguladora intergubernamental, por necesidad, trascendió del espacio nacional al regional.

En la región del Pacífico, durante el período 1993-2000, los gobiernos de los países no asiáticos fueron los primeros en montarse sobre la ola de las negociaciones de ACP, para privilegiar los vínculos con socios comerciales ajenos a APEC o extra-regionales; mientras tanto, los de los países asiáticos se mantuvieron firmes en la defensa de la integración “positiva” promovida por la OMC y de la liberalización unilateral y voluntaria en el marco de APEC; no obstante, a partir de 2001, ante las desventajas crecientes derivadas de los ACP negociados por las contrapartes no asiáticas con socios extra-regionales, los gobiernos asiáticos también se lanzaron a la negociación acelerada de acuerdos comerciales que terminaron reforzando, sobre todo, los lazos entre asiáticos. Así el proceso que, durante 1993-2000, parecía incoherente, ha terminado por revelarse, a lo largo de 2001-2013, como uno que ha favorecido, hasta ahora, la integración de la región asiática del Pacífico, modificando radicalmente el sistema de relaciones internacionales de la posguerra, construido bajo la égida estadounidense.

2.1. De la incoherencia del *spaghetti bowl* a la racionalidad de los vínculos intra y extra-regionales

De acuerdo con el gráfico 1, hacia abril de 2013, de los 269 ACP en vigor, 135 (50.19%) habían sido negociados por miembros de APEC. Si hace veinte años se afirmaba que el epicentro de la economía mundial se desplazaba del Atlántico al Pacífico y que este desplazamiento marcaría el XXI como el siglo del Pacífico, podríamos añadir que ese desplazamiento ha estado marcado por la intensificación de las relaciones intra y extra-regionales reguladas por los ACP, por la integración “negativa”, en la perspectiva del autor de la definición inicial sobre la globalización. El cuadro 1 presenta una de las facetas más evidentes del doble proceso de consolidación de la economía regional del Pacífico y de inserción de la misma en una economía global regulada por los ACP, mediante la negociación de ACP. Si bien es cierto que Chile, Singapur y México encabezan la lista con los mayores números de acuerdos comerciales negociados, también lo es que las grandes economías de la región (Rusia, Estados Unidos, Japón, China y Corea) vienen en segundo lugar. Otro aspecto notable es el número similar de acuerdos negociados por los gobiernos participantes en la ANSEA; como veremos más adelante, ello se debe a que la gran mayoría de esos acuerdos han sido negociados como miembros de la Asociación. Finalmente, vale la pena destacar los lugares de Taiwán y Hong Kong en la lista; no tanto por venir al final de la misma, sino por el significado político de su inclusión; ésta es el resultado de una flexibilización de la “política de una sola China” practicada por las autoridades

de la República Popular China en materia de política exterior; en el campo de la política económica internacional, esa flexibilización se traduce en la aceptación, por el lado chino, de la negociación de ACP por entidades políticas no reconocidas como Estados nacionales; por supuesto, para el gobierno chino, se trata, antes que nada, de permitir a sus regiones administrativas especiales de Hong Kong y de Macao participar en el proceso que marca la globalización/integración; así mismo, se trata de generar nuevas condiciones que permitan, en un futuro quizás no muy lejano, reabsorber las tensiones existentes con Taiwán, considerada por las autoridades chinas como una provincia en rebeldía (Song y Yuan, 2012).

Durante la transición al nuevo siglo, el incremento rápido de los ACP negociados proyectaba una imagen espacial incoherente y algunos analistas la consideraban como una versión de la región del Pacífico (ver: Scollay y Gilbert, 2001) del *spaghetti bowl* generado por los acuerdos comerciales europeos (Bhagwati et.al., 1998). Esa incoherencia, en gran parte, era debida a una marcada tendencia de los gobiernos de la región del Pacífico a negociar acuerdos comerciales extra-regionales. En efecto, durante la fase B (1993-2000) del gráfico 1, los gobiernos participantes en APEC habían negociado 26 ACP; 14 de ellos ligaban la Federación Rusa con las repúblicas que adquirieron la independencia luego del desfundamiento de la Unión Soviética; México seguía con 7 acuerdos bilaterales negociados que lo vinculaban a economías de América Latina, de Europa o de Medio Oriente (Israel). En resumen de los 26 acuerdos negociados, tan sólo cuatro (los dos del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte y los de Canadá-Chile, México-Chile) eran entre miembros de APEC ubicados en el continente americano; los 22 acuerdos restantes tenían un carácter extra-regional e incidían sobre esa imagen de incoherencia del proceso de integración regional, proyectada por el tazón de espagueti.

CUADRO 1. Participación de los miembros de APEC en ACP

PAÍS	ACR	PAÍS	ACR
Chile	26	Nueva Zelanda	10
Singapur	21	Brunei	10
México	18	Filipinas	10
Federación Rusa	15	Indonesia	10
EE.UU.	14	Vietnam	10
Perú	14	Australia	9
Japón	14	Canadá	9

PAÍS	ACR	PAÍS	ACR
Malasia	14	Papúa N. G.	5
China	13	Taiwán	4
Tailandia	13	Hong Kong	3
Corea	12		

Elaboración propia a partir de OMC, "List of all RTAs in Force," *The Regional Trade Agreements Information System*; disponible en <http://rtais.wto.org/UI/PublicAllRTAList.aspx>

A partir de 2001, no obstante, la región del Pacífico experimentó cambios fundamentales en materia de política económica internacional. El primero de ellos puede ser observado en la sección C del gráfico 1: los gobiernos de la región intensificaron la negociación de nuevos ACP y, durante el período 2001-2013, pusieron en vigor 98 nuevos acuerdos; así, si, en 2000, contribuían con 37 (37.75%) de los 98 ACP notificados a la OMC, en abril de 2013, su contribución era de 135 (50.19%) de los 269 registrados por el organismo comercial.

El segundo cambio ha implicado una reorientación de los objetivos generales de los nuevos ACP: en la fase B, los gobiernos más activos en la negociación de ACP eran no-asiáticos; los asiáticos, con Japón a la cabeza, privilegiaban las negociaciones multilaterales en el marco de la OMC, absteniéndose durante esta fase de participar en las negociaciones de acuerdos regionales; se trataba de una política económica internacional basada en un maximalismo (la liberalización comercial y financiera negociada en la escala mundial) que permitía mantener mecanismos proteccionistas sobre amplios sectores de los mercados domésticos; no obstante, muy pronto, los gobiernos asiáticos cayeron en la cuenta que su exclusión de los acuerdos comerciales negociados por no-asiáticos resultaba desventajosa para sus empresas y, bajo la presión de éstas, se volcaron, con cierto frenesí, a la negociación de ACP.

SINGAPUR

El gobierno singapurense fue el primero en participar en la carrera por las negociaciones; hemos visto que, en la actualidad, ocupa el segundo lugar (cuadro 1) con 21 ACP en vigor y notificados a la OMC; ahora, cabe señalar que todos ellos fueron negociados a partir de 2001. Las autoridades de la isla-Estado estaban en una posición relativamente cómoda para participar en la negociación de ACP: por un lado, desde su fundación como puerto comercial, la vocación explícita de Singapur es la del libre comercio, entendido como una práctica comercial *tous azimuts* basada

en tarifas arancelarias mínimas (excepto en aquellos sectores considerados críticos por las autoridades); por el otro, dada la escasez de tierra, el sector agropecuario es prácticamente inexistente y la isla depende de la importación de alimentos y materias primas agrícolas; finalmente, la economía singapurense había logrado especializarse en la producción y exportación de bienes de capital con un considerable grado de valor agregado y, además, estaba en vías de convertirse en el principal centro financiero de Asia del Pacífico, gracias al retorno de Hong Kong, en 1997, a la soberanía china. En esas condiciones, Singapur se encuentra en relación de complementariedad con prácticamente cualquier economía del Pacífico y su vocación librecambista le permite una gran flexibilidad a la hora de negociar (Ramírez Bonilla, 2001). En un primer momento, las autoridades singapurenses privilegiaron las negociaciones con vecinos cercanos: Australia, Japón y Nueva Zelanda; pero, muy pronto, estuvieron involucradas en negociaciones transpacíficas (Estados Unidos, 2004) o extra-regionales (Europa, Medio Oriente y Sur de Asia). Sin duda, cuando en 2006, entró en vigor el *Trans-Pacific Partnership Agreement* (TPP) firmado por los gobiernos de Brunei, Chile, Nueva Zelanda y Singapur, éstos estaban lejos de imaginar el destino de esa iniciativa, cuando el gobierno estadounidense decidió negociar su incorporación al mismo; más adelante volveremos sobre este tema que marca la posible transición a una nueva fase del proceso de integración en la región del Pacífico.

JAPÓN

No es una casualidad que el segundo ACP negociado por Singapur haya sido con Japón. Desde principios de los 90, las empresas transnacionales niponas habían presionado los gobiernos del Partido Liberal Democrático (PLD) para poner en práctica una política internacional de reciprocidad que garantizara la apertura de los mercados extranjeros mediante la apertura del mercado doméstico japonés. Las fricciones entre las empresas internacionalizadas y las facciones conservadoras de la burocracia y de la clase política niponas, en gran medida, explican el cambio de gobierno de 1993-1994; pero, las inercias políticas hicieron imposible una alternancia política duradera y el PLD pronto regresó al gobierno y, respaldado por un electorado conservador, postergó hasta noviembre de 2002, la puesta en práctica de una política económica internacional orientada hacia la negociación de ACP. El acuerdo con Singapur, da cuenta de la nueva actitud nipona:

Reconociendo la función catalizadora que los acuerdos comerciales regionales y bilaterales consistentes con las reglas de la OMC pueden desempeñar para acelerar el

comercio global y regional, la liberalización financiera así como el establecimiento de regulaciones [*rule making*].

Cobrando conciencia de que el fortalecimiento de los vínculos económicos entre las partes fortalecerá el involucramiento de Japón en el Sureste de Asia.

Observando en particular que tales vínculos ayudarían a catalizar el comercio y las inversiones en Asia-Pacífico...

Han acordado lo siguiente:

Art. 1. Los objetivos de este acuerdo son:

- a. Facilitar, promover, liberalizar y proveer un ambiente estable y predecible para la actividad económica entre las partes...
- b. Establecer un marco cooperativo para fortalecer aún más (*further strengthening*) las relaciones económicas entre las partes...(Gobiernos de Japón y de Singapur, 2002).

Los ACP dejaron de ser considerados como obstáculos a la integración “positiva” promovida por la OMC y eran juzgados como medios posibles para alcanzar dicha apertura. Por otra parte, los dos apartados del artículo 1 del Acuerdo enunciaban el contenido del mismo: el desmantelamiento de las barreras al comercio y los flujos financieros *entre* las partes y el establecimiento de un sistema de cooperación bilateral; el *Ministry of Economy, Trade and Industry* (METI) nipón buscaba marcar con su impronta política los acuerdos por él negociados e integrados por un componente relativo al comercio y las inversiones y por otro abocado a la cooperación económica y técnica; de allí el título ambicioso del acuerdo: *Agreement between Japan and the Republic of Singapore for a New-age Economic Partnership*; en el segundo acuerdo, negociado con México, y en los subsecuentes ese contenido fue mantenido y desarrollado, para ser presentados como acuerdos comerciales de segunda generación, más ambiciosos que el ALC de América del Norte, por ejemplo. Si eso no fuera poco, para las autoridades japonesas, el acuerdo con Singapur era tan sólo un prolegómeno a su política con respecto al sureste de Asia, en general, y, en particular, a la ANSEA; una política inicialmente orientada hacia el establecimiento de acuerdos comerciales bilaterales con los miembros más importantes de la Asociación (Malasia, Tailandia, Indonesia y Filipinas).

REPÚBLICA POPULAR CHINA

El gobierno de la República Popular China se planteaba la política respecto a los ACP en un contexto totalmente diferente: por un lado, la proyección internacional

de la economía china comenzó en el momento en que estallaba la crisis asiática, en plena fase B, 1992-2000, del proceso de integración mostrado por el gráfico 1; por el otro, el ascenso de China como potencia exportadora y como destino privilegiado de los flujos de inversiones directas coincidió con su aceptación como miembro de la OMC (en diciembre de 2001, en los inicios de la fase C, 2001-2013, del proceso de integración en el Pacífico) y estuvo esencialmente basada en las ventajas que le ofrecía la cláusula de nación más favorecida; no obstante, en la medida en que los múltiples ACP suponían desventajas para las exportaciones de origen chino, las autoridades de Beijing fueron compelidas a sumarse a la ola de negociaciones de acuerdos comerciales. Algunos analistas chinos presentaban el cambio de actitud de su gobierno de la siguiente manera:

El anterior escepticismo [sobre los ACP] surgía de las preocupaciones derivadas de una concepción de la globalización entendida como una estadounidense, que contribuye a la promoción de la hegemonía (economía, social y política) estadounidense. La globalización era vista como una erosión de la autonomía nacional, resultante del dominio de las corporaciones transnacionales (mayoritariamente estadounidenses) y de las políticas económicas de las agencias multilaterales (ampliamente controladas por los estadounidenses).

En la región asiática, China también estaba preocupada por el impacto del papel, algunas veces impredecible, de Estados Unidos y de su aliado Japón. Sin embargo, nuevos acontecimientos domésticos e internacionales, posteriores a la crisis financiera asiática, provocaron cambios significativos en la actitud china [...] Primero, la crisis financiera asiática planteó el tema crucial de la seguridad económica, siendo ahora el ítem más importante de la agenda de seguridad nacional y regional. Segundo, China alcanzó un estadio de desarrollo económico que le permitía abrir su economía a la competencia externa e integrarse más a la economía global, con efectos benéficos de largo plazo para la economía china. Tercero, la proliferación de acuerdos comerciales regionales y acuerdos de comercio preferencial que siguió al revés de las negociaciones en el marco de la OMC, en Seattle, en diciembre de 1999, provocó preocupación en China sobre el futuro de la Organización. Finalmente, el equilibrio del poder económico en la región [asiática del Pacífico] ha cambiado: Japón perdió su posición de hegemon económico, no solo como un hegemon económico global, sino también como uno regional (Yang, 2004).

Más allá del trasfondo ideológico inicial de la actitud del gobierno chino y de la validez del juicio sobre la pérdida de relevancia de Japón, lo cierto es que el giro de las autoridades chinas fue rápido y radical; así, en noviembre de 2002, durante la reunión cumbre ASEAN-China, en Phnom Penh, las autoridades gubernamentales firmaron el *Framework Agreement on Comprehensive Economic Co-Operation*

Between ASEAN and the People's Republic of China, conteniendo los lineamientos de un ambicioso programa de integración económica y de cooperación bilateral entre la ANSEA como un todo y la República Popular China. El artículo 2 comprometía a los signatarios a entablar “negociaciones expeditas para establecer un Acuerdo de Libre Comercio ANSEA-China, en un plazo de 10 años y para fortalecer y poner en relieve la cooperación económica” (ANSEA y Gobierno de la República Popular China, 2002). Chinos y sudeste-asiáticos sorprendieron al mundo con un acuerdo bilateral que comprometía a once gobiernos, que fue negociado en tiempo récord y que fue puesto en práctica de manera expedita; en efecto, la primera medida puesta en práctica fue el *Early Harvest Program* (EHP); éste incluía todos los productos de los capítulos 1-8 de la clasificación HS a 8/9 dígitos: animales vivos, carne y vísceras comestibles, pescado, productos lácteos, otros productos de origen animal, árboles vivos, vegetales y frutos comestibles así como nueces. Dos virtudes del EHP es que comprometía a los gobiernos de China y de ANSEA-6³ y que les permitía incluir algunos de los productos agropecuarios en las listas de exclusiones aceptadas en el acuerdo. Pero, lo más sorprendente es que la liberalización comercial comenzó por el sector agropecuario (el más sensible en la OMC y en las negociaciones bilaterales) y debía ser completada progresivamente hasta alcanzar la supresión de las tarifas el 1° de enero de 2006 (Republic of Philippines Tariff Commission, 2003). Resuelto el tema de los productos agropecuarios, las negociaciones sobre el comercio de bienes y sobre el comercio de servicios fueron completadas rápidamente y los acuerdos respectivos entraron en vigor el 1° de enero de 2005 y el 1° de julio de 2007.

China prosiguió negociando acuerdos con sus regiones administrativas especiales de Macao y Hong Kong, pero también con países de América Latina (Chile, Perú y Costa Rica), de Oceanía (Nueva Zelanda) o del sur de Asia (Pakistán). Sin duda, el hecho político más sobresaliente es la conclusión del ACP entre China y Taiwán, en junio de 2010; el acuerdo ha sido pudorosamente denominado *Economic Cooperation Framework Agreement* (ECFA); pese a los temores de una acentuación de la dependencia con respecto a China, el acuerdo fue ratificado unánimemente por el parlamento taiwanés y fue puesto en práctica en septiembre de ese mismo año (Unrepresented Nations and Peoples Organization, s.f.). En todo caso, la iniciativa del ALC ANSEA-China, empujó en una nueva dirección del proceso de integración económica en Asia del Pacífico y la ANSEA se convirtió en el epicentro político de las diferentes facetas de dicho proceso.

³ Es decir Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia.

LA ASOCIACIÓN DE NACIONES DEL SURESTE DE ASIA

El Acuerdo de Libre Comercio de la ANSEA, en vigor a partir del 28 de enero de 1992, en las postrimerías de la fase A del gráfico 1, fue la respuesta política de los gobiernos participantes en la Asociación tanto a la constitución de los bloques regionales de la Unión Europea y del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte como a la renuencia del gobierno japonés de encabezar un bloque asiático conformado, además del país del sol naciente, por Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur (entonces denominados “países de industrialización reciente”) así como por Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia (ASEAN-4). Durante los 90, mientras la relación de Japón con la ANSEA se deterioraba por las reticencias niponas, el gobierno chino reordenaba sus relaciones con los gobiernos que la integraban, sobre la base de la construcción de un clima de confianza mutua (ver: Hernández Sánchez, en prensa). Para ANSEA, la creciente importancia regional de China era un factor que permitiría no sólo equilibrar la influencia de Japón sino también establecer un nuevo sistema de relaciones internacionales en la región del Pacífico asiático. Así, cuando en enero de 1997, el primer ministro de Japón realizó una gira por el sureste de Asia para proponer elevar la relación bilateral al nivel de jefes de Estado y de gobierno, la respuesta de los representantes políticos del sureste de Asia fue positiva, pero condicionada a la inclusión de los gobiernos de la República Popular China y de la República de Corea. Ese mismo año, después del estallido de la crisis asiática, la actitud diferenciada de japoneses y chinos se apegaba a las expectativas de los gobiernos del sureste de Asia: los japoneses propusieron la creación de un fondo monetario regional, pero debieron desdecirse bajo la presión estadounidense; los chinos reforzaron la confianza política construida con ahínco, mediante la decisión de no devaluar el yuan y de poner a disposición de los gobiernos en dificultades, recursos financieros no condicionados a ningún tipo de programa económico. Así, a finales del aciago 1997, durante la reunión cumbre de ASEAN, fue convocada la primera reunión cumbre de ANSEA+3, es decir de la ANSEA+China+Corea+Japón. Ante las dificultades para entenderse entre el grupo de los 3, el proceso adoptó la forma de cumbres colectivas ANSEA+3, cumbres bilaterales ANSEA+1 y cumbres trilaterales China-Corea-Japón. De cualquier forma, las relaciones entre los gobiernos del este y del sudeste asiáticos entraron en una nueva fase, con el desarrollo y consolidación de un amplio y complejo marco institucional para la cooperación, unas veces en el contexto de ANSEA+3 y con mayor frecuencia en los de los espacios ANSEA+1 (un análisis detallado de este proceso se encuentra en: Ramírez Bonilla, 2011).

Si el ALC ANSEA-China pudo ser negociado y puesto en práctica en un tiempo récord, se debió, primero, a que el acuerdo contenía múltiples provisiones para

garantizar que las economías menos desarrolladas del sureste de Asia no fueran sometidas a presiones; así, las tarifas arancelarias debían ser suprimidas el 1° de enero de 2010, entre China, Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Tailandia y Singapur; para Camboya, Laos, Myanmar y Vietnam, el plazo se extendía hasta principios de 2015. Segundo, cada gobierno signatario podía establecer una lista de productos excluidos de la liberalización rápida, para recibir un tratamiento especial. Tercero, el ACP tan sólo era una pieza más en un complejo entramado institucional orientado a la cooperación bilateral y fuertemente financiado por las autoridades chinas. Cuarto, pero no por eso menos importante, el gobierno de la República Popular China firmó todos los documentos protocolarios de la ANSEA, siendo antecedido en ello tan sólo por el de Papúa Nueva Guinea; esto reforzó la confianza política ganada por los chinos y allanó el camino para la firma del *Framework Agreement on Comprehensive Economic Co-Operation Between ASEAN and the People's Republic of China*. Con esto, en quinto lugar, los sudeste asiáticos y los chinos establecieron un marco institucional al cual debieron apegarse posteriormente japoneses, coreanos, australianos, neozelandeses, indios y, aún, estadounidenses, para formar parte de los socios económicos, en los primeros casos, o de diálogo, en el último, privilegiados de la Asociación.

En efecto, después del acuerdo ANSEA-China, la Asociación negoció los ACP con Japón (en operación a partir de diciembre de 2008), Corea (servicios, 1° de mayo de 2009, y bienes, 1° de enero de 2010), Australia-Nueva Zelanda (1° de enero de 2010) e India (1° de enero de 2010). Cada socio de la ANSEA, no obstante, debió recorrer el mismo camino que los chinos, es decir: firmar los acuerdos fundamentales de la Asociación, establecer un acuerdo marco para la cooperación económica integral y, sólo después, negociar los ACP respectivos.

3. CEPA y TPP, entre la convergencia y la competencia

Detrás de la aparente incoherencia de la red de relaciones económicas definida por los ACP negociados entre gobiernos participantes en APEC, podemos encontrar una lógica que apunta hacia el reforzamiento de los nexos intrarregionales, comprometiendo economías de una misma área geográfica o pertenecientes a diversas zonas geopolíticas; esta nueva organización de los espacios regional y subregionales del Pacífico es regida por 51 ACP (18.96% de los 269, en vigor y notificados a la OMC), entre miembros de APEC; por supuesto, en ese complejo entramado, sobresalen:

- El Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (ALC-AN), debido al lugar preponderante de la economía estadounidense; sin embargo,

como veremos más adelante, durante el pasado reciente, los indicadores económicos generales apuntan hacia una erosión continua de la participación estadounidense en: el producto bruto mundial, el comercio total mundial, en las exportaciones de inversiones directas así como en las reservas de divisas internacionales.

- El Acuerdo de Libre Comercio ANSEA-China, a causa de la integración de las economías más dinámicas del planeta, cuyas participaciones en los indicadores arriba señalados aumentan constantemente. Por otra parte, como hemos visto, esta iniciativa de integración económica ha dado origen a un proceso, *sui generis*, de integración interregional radial centrado sobre la ANSEA y en el cual participan, además de China, Japón, Corea así como Australia y Nueva Zelanda.

En el ámbito político, los procesos de integración económica han ido acompañados de actitudes contrastadas entre estadounidenses y asiáticos. Las administraciones republicanas de Bush Sr. y de Bush Jr. fueron las más activas en negociar ACP, pero optaron por privilegiar las relaciones con socios estratégicos que, en su gran mayoría, no pertenecen al foro APEC; todavía más, durante 2001-2009, las administraciones de Bush Jr. privilegiaron el “combate contra el terrorismo internacional” como eje rector de la política exterior estadounidense, deteriorando las relaciones con un número significativo de gobiernos para los cuales el Islam tiene una importancia doméstica relevante.

El desinterés relativo de los estadounidenses por los procesos de integración en el Pacífico fue aprovechado por el tándem ANSEA-China, para establecer un marco institucional que, como hemos visto, ha debido ser aceptado por japoneses, coreanos, australianos, neozelandeses e, inclusive, indios, para participar en lo que hemos denominado integración regional radial centrada sobre la ANSEA. Conforme han progresado los procesos ANSEA+3 y ANSEA+1+1+1, en el este y sudeste asiáticos ha surgido la reivindicación práctica de “Asia, primero, para los asiáticos” (Ramírez Bonilla y Haro Navejas, 2013).

En las postrimerías de la segunda administración Bush Jr., los estadounidenses cobraron consciencia del terreno perdido en Asia del Pacífico, con la consolidación de un marco institucional que los excluía y, en forma reactiva, buscaron incorporarse a los procesos de integración económica mediante su participación en el *Trans-Pacific Partnership Agreement* (conocido simplemente como TPP), negociado, a partir de 2002 y puesto en operación el 28 de mayo de 2006, entre los gobiernos de Brunei, Chile, Nueva Zelanda y Singapur; a los estadounidenses, en noviembre de 2008, siguieron las peticiones de australianos, peruanos y vietnamitas de participar en la negociación de un TPP ampliado; en octubre de 2010, fue el turno de los malayos

de solicitar su inclusión en las negociaciones; en noviembre de 2011, canadienses, japoneses y mexicanos hicieron lo propio y, aunque los japoneses han debido retardar su participación, a lo largo de 2012, canadienses y mexicanos se incorporaron a las negociaciones de un TPP entre 11 participantes (TPP-11).

Las negociaciones del TPP-11 han estado marcadas por la opacidad y por la lentitud; sobre el primer aspecto, pese a la información exigua sobre las negociaciones, la página electrónica del *US Trade Representative* deja entrever la amplitud de los campos extraeconómicos incluidos en las negociaciones y todo deja pensar que los negociadores preparan un amplio paquete de medidas neoproteccionistas tendientes a contrarrestar la pérdida de competitividad de la economía estadounidense; sobre la lentitud de las negociaciones, cabe decir que la complejidad de la agenda así como la diversidad de intereses nacionales ha postergado de 2011 a 2012 y ahora a 2014, la conclusión de unas negociaciones inciertas.

Del lado asiático, las reacciones no se hicieron esperar: en 2011, ante el anuncio de la posible culminación de las negociaciones del TPP, en noviembre de ese año, los chinos se apresuraron a destrabar unas negociaciones problemáticas con japoneses y coreanos, sobre un acuerdo comercial trilateral y, durante el transcurso de 2012, debían empezar negociaciones expeditas para lograr el mismo; debido a algunas posiciones irreconciliables, los tres gobiernos acordaron incluir a la ANSEA en el proyecto, para que actuara como factor de equilibrio político; no obstante, los japoneses utilizaron su influencia para que, en la reuniones cumbres de ANSEA y ANSEA+3 de 2011, fuera adoptada una resolución sobre la negociación de un acuerdo ANSEA+3+3, es decir ANSEA+[China-Corea-Japón]+[Australia-India-Nueva Zelanda]; en noviembre de 2012, en el mismo marco de las reuniones cumbre, los participantes decidieron empezar a negociar, en 2013, el acuerdo denominado *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP) (Ministry of Trade and Industry, 2012).

Con los proyectos del TPP-11 y del RCEP, la región del Pacífico parece entrar en una nueva fase de racionalización de los ACP que vinculan a los integrantes de APEC; esa racionalización consistiría en la “convergencia” de los múltiples acuerdos comerciales existentes hasta ahora en esos dos mega-acuerdos de comercio preferencial. Todavía es muy temprano para formular un juicio sobre cualquiera de ambos proyectos; sin embargo, los observadores asiáticos consideran el TPP como un proyecto tendiente a contrarrestar la creciente influencia china en la región; si este diagnóstico es correcto, la región podría entrar en una fase de competencia entre dos super-bloques regionales; si, por el contrario, el TPP es abierto para incluir a China o bien el RCEP lo es para incluir a Estados Unidos, estaríamos ante la posibilidad del establecimiento de una super-área de comercio preferencial.

Más allá de uno u otro escenario, lo cierto es que el gobierno estadounidense ha perdido la iniciativa política en el Pacífico y ahora, de manera reactiva, debe adaptarse a un contexto no determinado por sus intereses. Todavía más, el proceso de globalización, entendido como la integración económica y multidimensional de las sociedades nacionales, ha dejado de ser determinado por los intereses de una potencia en declive económico evidente, como mostraremos a continuación.

3.1. Población y mercados regionales

La característica más en vista de la región del Pacífico es la heterogeneidad social; en el ámbito económico, esa heterogeneidad se refleja en que de las 25 economías participantes ya sea en el TPP-11 o en el RCEP, 9 de ellas forman parte del selecto grupo de economías avanzadas, de acuerdo con la definición del Fondo Monetario Internacional (FMI). En el cuadro 2, hemos destacado en negritas esas nueve economías y el rasgo notable es la inclusión reciente de Corea, Hong Kong, Taiwán y Singapur en esa clasificación.

La segunda expresión de la heterogeneidad es el tamaño de las poblaciones de cada país; en un extremo, tenemos las poblaciones de China e India que, en conjunto, en 2011, representaban el 36.79% de la población total mundial; en el otro extremo, tenemos Brunei Darussalam con una población apenas superior a los 400 mil habitantes. Por otra parte, de los 11 países que en 2011 tenían más de 100 millones de habitantes, siete de ellos se encuentran involucrados en los procesos de integración regional del Pacífico; hemos destacado las poblaciones de esos siete países en negritas. Entre esos extremos, las poblaciones de los demás países varían entre 4.4 (Nueva Zelanda) y 94.8 (Filipinas) millones de personas; sin duda, sobresalen los casos de Filipinas y Vietnam, pues, en el corto plazo, pasarán a formar parte del grupo de países con más de 100 millones de habitantes.

La tercera manifestación de la heterogeneidad está referida al tamaño de la población agrupada en cada proyecto regional. Aun cuando APEC no es propiamente un proyecto de integración regional, lo hemos incluido como referente general, en la medida en que está en el origen de los dos mega proyectos de acuerdo comercial; un rasgo propio de APEC es que en el foro participan las nueve entidades económicas del Pacífico consideradas por el FMI como economías avanzadas, además de seis de los países con las poblaciones más grandes del planeta (excluyendo la India); en conjunto, las 21 economías de APEC tienen una población de 2,745 millones de personas, la cual representa el 39.36% de la población mundial.

- **RCEP.** En el proyecto participan 16 países y sólo cinco de ellos son considerados como economías avanzadas; se trata, por lo tanto, de un proyecto de integración regional donde predominan las economías en desarrollo; en términos poblacionales, una característica de los países en desarrollo es que su población tiende a crecer más rápido que las de los países avanzados y la consecuencia de esto es el predominio de países en desarrollo con poblaciones importantes; así, además de China, India, Indonesia y Japón, también encontramos en este grupo a Filipinas, Vietnam, Tailandia y Corea, con poblaciones que van de 94.8 a 48.4 millones de personas. En conjunto, estos 16 países constituyen un mercado de 3,367 millones de personas, equivalente al 48.27% de la población mundial.
- **TPP-11.** En el proyecto participan 5 países avanzados, de los cuales Australia, Nueva Zelanda y Singapur, también participan en el proyecto RCEP; podemos, por lo tanto, considerarlo como un proyecto donde, por sus pesos específicos, predominan los países avanzados. En efecto, TPP-11 representa un mercado potencial de 659 millones de personas, equivalente al 9.45% de la población total mundial; no obstante, de esas cifras, 380 millones y el 5.44% corresponden a las cinco economías avanzadas y si consideramos aisladamente a Estados Unidos, su aportación es de 313 millones de personas equivalentes 4.49% de la población total mundial.

Vemos que se trata de dos proyectos esencialmente diferentes: el RCEP está constituido mayoritariamente por economías en desarrollo y los mercados nacionales de las mismas aportan la mayor proporción del mercado regional; aun cuando China detenta la población más grande, la de la India es ahora muy similar; Indonesia, Filipinas, Vietnam y Tailandia tienden a establecer un equilibrio relativo entre mercados de economías en desarrollo. En contraste, el TPP-11 está constituido casi paritariamente por economías avanzadas y en desarrollo; sin embargo, los mercados de las primeras predominan sobre los de las segundas; todavía más, el mercado estadounidense tiene una fuerza gravitacional tan grande que predomina sobre todos los participantes en el proyecto. Por supuesto, cuando establecemos una sinonimia entre población y mercado, dicha relación tan sólo expresa la potencialidad de la población como consumidores finales; para completar la imagen de ambos proyectos de integración regional, es preciso recurrir a otros indicadores macroeconómicos que dan cuenta tanto del potencial productivo como de las ventajas competitivas de cada proyecto de integración económica.

CUADRO 2. Población y mercados potenciales

	APEC		RCEP		TPP-11	
	Población	%	Población	%	Población	%
Total Mundial	6,974,936,770					
Subtotal regional	2,745,297,500	39.36	3,366,625,336	48.27	659,162,886	9.45
Estados Unidos	313,085,380	4.49			313,085,380	4.49
Canadá	34,349,561	0.49			34,349,561	0.49
México	114,793,341	1.65			114,793,341	1.65
China	1,324,353,324	18.99	1,324,353,324	18.99		
Chile	17,269,525	0.25			17,269,525	0.25
Perú	29,399,817	0.42			29,399,817	0.42
Japón	126,497,241	1.81	126,497,241	1.81		
Corea	48,391,343	0.69	48,391,343	0.69		
Hong Kong	7,122,187	0.10				
Taiwán	23,224,912	0.33				
Brunei Darussalam	405,938	0.01	405,938	0.01	405,938	0.01
Indonesia	242,325,638	3.47	242,325,638	3.47		
Malasia	28,859,154	0.41	28,859,154	0.41	28,859,154	0.41
Filipinas	94,852,030	1.36	94,852,030	1.36		
Singapur	5,187,933	0.07	5,187,933	0.07	5,187,933	0.07
Tailandia	69,518,555	1.00	69,518,555	1.00		
Vietnam	88,791,996	1.27	88,791,996	1.27	88,791,996	1.27
Australia	22,605,732	0.32	22,605,732	0.32	22,605,732	0.32
Nueva Zelanda	4,414,509	0.06	4,414,509	0.06	4,414,509	0.06
Papúa Nueva Guinea	7,013,829	0.10				
Federación Rusa	142,835,555	2.05				
Camboya			14,305,183	0.21		
Laos			6,288,037	0.09		
Myanmar			48,336,763	0.69		
India			1,241,491,960	17.80		

Fuentes: UN, Department of Economic and Social Affairs, Population Division, Population Estimates and Projections Section; disponible en: <http://esa.un.org/unpd/wpp/Excel-Data/population.htm>,

Republic of China (Taiwan), National Statistics; http://eng.stat.gov.tw/public/data/dgbas03/bs2/yearbook_eng/y008.pdf

3.2. Capacidades productivas de los proyectos de integración

A principios de los 80, cuando los “milagros” asiáticos empezaban a proyectar las economías asiáticas en los mercados internacionales, era común escuchar que “el siglo XXI será el siglo del Pacífico.” El aforismo fue adoptado para justificar la asociación de las 21 economías integrantes de APEC y los hechos han corroborado la vocación del nuevo siglo: en 2000, APEC aportaba el 55.23% del producto mundial bruto (PMB); en 2011, gracias al dinamismo regional y a pesar de la recesión global de 2001 y de la crisis financiera global de 2008-2009, la proporción había aumentado al 56.00% (cuadro 3).

Las Metas de Bogor y el acuerdo comercial de APEC propuesto por el *APEC Business Advisory Council* (ABAC) apuntaban hacia la constitución de un Área de Libre Comercio de Asia Pacífico; no obstante, las dificultades experimentadas por la economía estadounidense no sólo han provocado las dos crisis globales más importantes de la primera década del siglo XXI, también han ido acompañadas de la reorientación de la política exterior estadounidense para recuperar el terreno perdido en la región del Pacífico. El resultado ha sido la competencia inicial entre los dos proyectos de integración económica. Una competencia que muestra un TPP, organizado en torno a Estados Unidos, con fortalezas que lo mantienen como el bloque principal, pero inmerso en un proceso de erosión multidimensional progresiva que favorece inexorablemente al RCEP.

En el ámbito de la producción, por el momento, la ventaja sigue siendo para el TPP, pues en 2011, las 11 economías participantes, en conjunto, aportaban el 32.59% del producto mundial bruto (PMB), por tan sólo el 25.61% de las 16 economías comprometidas en el RCEP. En una perspectiva diacrónica, sin embargo, la evolución de las cifras, entre 2000 y 2011, nos muestra un TPP en regresión, con una pérdida de 2.79 puntos porcentuales, y un RCEP en progreso con una ganancia de 4.32 puntos. Así, si la tendencia de la primera década del siglo se mantuviera durante la segunda, después de 2020, las participaciones en la producción mundial bruta de ambos proyectos de integración regional serían prácticamente iguales y el TPP habría perdido la ventaja detentada hasta ahora.

En el terreno de las exportaciones, la situación es completamente diferente: en 2011, el RCEP predominaba sobre el TPP, pues sus aportaciones al valor de las exportaciones totales mundiales eran del 27.67% y del 19.96% respectivamente. Esa situación era novedosa, pues implicaba un trastrocamiento de papeles y funciones comerciales; en efecto, en 2000, el TPP predominaba con una aportación del 23.42%, superior al 18.25% correspondiente al RCEP. Todavía más, el mercado estadounidense funcionaba entonces como el principal destino de las exportaciones de los

países asiáticos; sin embargo, con la formalización de los procesos de integración económica en Asia del Pacífico, el mercado regional empezó a ganar importancia a costa de los mercados extra-regionales; en los círculos académicos esta nueva tendencia levantó una polémica sobre el posible “des-emparejamiento” (*decoupling*) de la producción asiática y los mercados de exportación extra-regionales, es decir, los de Estados Unidos y de la Unión Europea (Kim et.al., 2011); en términos prácticos, el funcionamiento productivo-comercial autónomo de la región asiática del Pacífico es imposible; pues, la capacidad de consumo de la población constitutiva de los mercados estadounidense y europeo es muy superior a la del mercado regional asiático; en todo caso, el progreso en la autarquía (en el sentido definido por Aristóteles en la *Ética Nicomaquea*) regional ha sido considerable, gracias a la integración de un mercado potencial en plena expansión. Un factor adicional explicativo de la pujanza comercial asiática es, sin duda, el ascenso de China como potencia comercial y como epicentro del proyecto RCEP.

APEC, con 9 economías calificadas como avanzadas, es un club de gobiernos de países ricos y de mediano ingreso; esa situación se refleja en el hecho de que el PIB *per cápita* medio del foro ha sido siempre superior al PIB *per cápita* medio mundial. Ahora bien, pese a las dificultades experimentadas por la economía global durante la primera década del siglo XXI, APEC ha logrado una ganancia de 24.00 puntos porcentuales en el PIB *per cápita* medio. No obstante, cuando verificamos las dinámicas del PIB *per cápita* en el RCEP, determinado por economías en desarrollo, y en el TPP, dominado por economías avanzadas, podemos constatar dos situaciones contrastadas:

- En términos de los valores absolutos del PIB *per cápita* medio, el TPP mantiene todavía una ventaja muy importante, con 26,039 dólares por habitante, sobre el RCEP, con tan sólo 4,007 dólares por persona, en 2011. Este diferencial explica, en gran medida, porqué es imposible el “des-emparejamiento:” aún cuando en términos del tamaño de la población, los mercados de los países avanzados son reducidos, su capacidad de consumo es muy grande y representa una parte muy importante de la demanda de bienes y servicios producidos en las economías asiáticas.
- En términos del cambio porcentual en el PIB *per cápita*, durante 2000-2011, la ventaja es para el RCEP con +42.66 puntos porcentuales, por tan sólo +7.94 puntos del TPP. Este contraste, a su vez, descansa sobre condiciones socio-demográficas diferenciadas: en los países avanzados, la población crece lentamente y, en su mayoría, ya ha sido incorporada a la economía capitalista; por lo tanto, la posibilidad de expansión de los mercados domésticos y de la capacidad de consumo es limitada en ex-

tremo; en los países en desarrollo, la población crece más rápidamente que en los avanzados y, sobre todo en los países con poblaciones grandes, sólo una parte de los pobladores ha sido incorporada a la economía capitalista; en consecuencia la expansión tanto del mercado doméstico como del ingreso y de la capacidad de consumo es posible, permitiendo una expansión económica duradera en el tiempo.

En las condiciones descritas, las economías avanzadas seguirán teniendo una gran ventaja en materia de ingreso per *cápita*, pero el dinamismo de las economías en desarrollo permitirá cerrar progresivamente la brecha que las separa de las avanzadas.

3.3. Ventajas competitivas de los bloques regionales en ciernes

Con respecto a las ventajas competitivas de cada proyecto regional, recurrimos a las participaciones en el valor total de los flujos anuales de inversión directa (por origen y por destino) y de las reservas internacionales. Los flujos de inversión directa, sea por su origen o por su destino, expresan las percepciones de los inversionistas privados sobre las condiciones de rentabilidad (competitividad) de las economías de origen como de las de destino. Una economía exportadora de capitales productivos, podemos decir, ha llegado a cierto grado de “madurez” y/o de “saturación” de modo tal que las excedentes de ahorro, si son transformados en nuevas inversiones productivas, generarán ganancias decrecientes; así, siendo la rentabilización de las inversiones el objetivo último de los agentes económicos privados, éstos buscarán localizaciones con condiciones productivas que les permitan obtener ganancias máximas; en términos comparativos, los países de destino tendrán mayores ventajas competitivas que los países de origen de las inversiones directas (sobre la IED ver: Moosa, s.f.). Por supuesto, cuando tratamos con sistemas regionales integrados por un número discreto de economías nacionales, los indicadores generales deben ser explicados por las condiciones particulares de cada sistema.

APEC, por ejemplo, durante 2000-2011, incrementó su participación en el valor total de la inversión directa por origen, del 25.39% al 53.78%; a primera vista, las 21 economías del foro serían la principal fuente de inversiones directas para el resto del mundo; sin embargo, a diferencia de lo que sucede con un país donde las inversiones directas son contabilizadas como flujos entrantes y flujos salientes, en un complejo regional es necesario distinguir, para uno y otro tipo de flujos, la proporción que permanece en la región y la que es canalizada fuera de la región. En ese sentido, APEC, lejos de ser un complejo de economías que exporta capitales fuera de la

región, más bien, ha experimentado una intensificación de los flujos intra-regionales de inversión directa, reforzando el proceso de integración económica. Ahora bien, en los planos subregionales, la integración ha sido diferenciada:

- Los integrantes del TPP, con la economía estadounidense a la cabeza, se han consolidado como el principal origen de inversión directa; su participación en el total mundial aumentó del 16.73% al 31.36%, de 2000 a 2011 (cuadro 3). Del incremento de 14.63 puntos porcentuales, 12.23 son debidos a la economía estadounidense; ahora bien, dada la función global de Estados Unidos como potencia dominante, las inversiones directas estadounidenses se caracterizan por la diversificación global de sus destinos; esto no sólo limita la capacidad estadounidense de consolidar un proyecto de integración regional específico, también pone de realce la acelerada erosión de la competitividad estadounidense para retener a sus propios inversionistas.
- Los integrantes del RCEP, durante 2000-2011, han logrado una ganancia de 13.39 puntos porcentuales, muy similar a la del grupo del TPP (cuadro 3); no obstante, la estructura de los flujos de inversión directa es peculiar: prácticamente todas las economías se han convertido en exportadoras de capitales; ahora bien, dado que detrás de la inversión directa se encuentran los agentes privados, debemos poner de realce otra particularidad de RCEP: centrado sobre la ASEAN, el proyecto descansa, en gran medida, sobre las elites económicas del sureste de Asia; éstas son de origen chino y, como veremos con las inversiones directas por destino, han privilegiado los nexos con la economía china, reforzando el proyecto de integración regional.

El reverso de la moneda es, en efecto, la dinámica de los flujos de inversión directa por destino. En este campo, APEC también reforzó su posición, pero de manera menos impresionante que en el caso de las inversiones directas por origen; su ganancia fue 7.25 puntos porcentuales, pasando del 40.81% al 48.06% (cuadro 3). En términos subregionales, el cambio también fue contrastado:

- Los integrantes del TPP mantienen una preeminencia sobre los participantes en el RCEP en la medida en que, en 2011, eran el principal destino regional de las inversiones directas, captando el 29.01%; esa posición privilegiada, no obstante, fue el resultado de un retroceso de -2.60 puntos porcentuales, con respecto a 2000; el retroceso está relacionado con una pérdida de 9.63 puntos porcentuales de las tres economías del ALC-AN y con una ganancia de 7.03 puntos de las otras ocho economías partici-

pantes en el proyecto. Dicho de otra manera, tanto Estados Unidos como Canadá y México han perdido relevancia como destino de las inversiones directas.

- Los participantes en el RCEP, en contraste, han consolidado su posición secundaria, pues han obtenido una ganancia de 13.39 puntos porcentuales, para captar, en 2011, el 20.97% del valor total de los flujos de inversión directa por destino. La economía china ocupa un lugar preponderante en la captación de inversiones directas: a ella corresponden 5.35 de los puntos porcentuales ganados por los integrantes del proyecto; pero, la literatura referida al éxito chino suele pasar por alto el desempeño de las economías singapurense (+3.09 puntos), india (+1.81 puntos), australiana (+1.60 puntos) e indonesia (+1.56 puntos).

También en el campo de las inversiones directas por destino, estamos ante una situación que puede ser trastrocada en el corto plazo: *ceteris paribus*, hacia finales de la segunda década del siglo XXI, RCEP será el principal destino subregional de las inversiones productivas.

Nuestro segundo indicador sobre la competitividad de los dos proyectos de integración regional son las reservas internacionales detentadas por las autoridades monetarias. De acuerdo con la definición del Banco de México:

“Las reservas internacionales son activos financieros que el banco central invierte en el exterior y que pueden ser fácilmente convertidos en medios de pago. Por esto último, su característica principal es la liquidez; es decir, la capacidad de los activos que la integran para liquidar, de manera expedita, obligaciones de pago fuera de nuestro país” (Banco de México, s.f.).

El uso o la función de las reservas pueden ser vistos desde diversas perspectivas; así, para unos, “la posesión de grandes reservas es vista como un indicador de la fortaleza de la moneda local, pues refleja el apoyo que hay detrás de la moneda;” para otros, “las reservas internacionales [son] como un seguro que garantiza los ajustes internos en una economía al enfrentar choques externos” (Wikipedia, s.f.). Por nuestra parte, podemos decir que las reservas son recursos financieros bajo el control de las autoridades monetarias; esto, por regla general, no necesariamente significa que sea el gobierno quien detenta directamente el control de tales recursos; pues la desregulación impulsada por la *reaganomanía* y el *thatcherismo* no sólo privatizaron una parte considerable de las instituciones bancarias y financieras públicas, también concedieron autonomía a los bancos centrales, pero con una autoridad limitada sobre los agentes privados que actúan dentro de un sistema financiero nacional determinado.

Con recursos propios limitados y con medios de regulación también limitados, para allegarse recursos, los bancos centrales han sido compelidos a competir con los agentes privados en los mercados financieros nacionales e internacionales. En ese marco, la crisis de las deudas soberanas europeas está vinculada al sobre-endeudamiento en el exterior de los gobiernos, de las autoridades monetarias y/o de los agentes privados; en el caso estadounidense, el déficit en el gasto gubernamental es otra faceta del mismo problema: la carencia de recursos financieros propios de los gobiernos y la necesidad de los mismos de recurrir al mercado financiero para allegárselos.

En Asia, la generalidad de los gobiernos no escapó a la influencia del liberalismo de los 80s y los bancos centrales adquirieron una autonomía formal que, cuando es necesario, puede ser dejada de lado, para respaldar la política económica gubernamental; el Banco de Japón ha demostrado esa supeditación estratégica al gobierno, respaldando, en los inicios de 2013, los programas del primer ministro Shinzo Abe, con un cambio en las políticas sobre las tasas de cambio y de inflación (Tabuchi, 2013). En el caso chino, no olvidemos que se trata de un gobierno socialista que detenta mecanismos de control directo sobre el banco central y, por ende, sobre sus recursos; en este caso particular, para el gobierno, la reserva internacional es un instrumento de regulación económica tan poderoso como lo permita el monto de la propia reserva.

En este campo, APEC aparece como un área privilegiada; pues, en 2011, detentaba el 63.56% del total de las reservas internacionales. No obstante, en términos subregionales, el contraste ha llegado a ser dramático:

- Los participantes en el TPP han experimentado un retroceso de -5.49 puntos porcentuales, durante 2000-2011, para concentrar tan sólo el 11.31% del monto total de las reservas internacionales. Por supuesto, en el extremo está Estados Unidos: la principal potencia hegemónica tan sólo detentaba el 4.67% de las reservas internacionales.
- Los integrantes de RCEP, por el contrario, han experimentado un incremento de 10.35 puntos porcentuales, para detentar el 52.09% de las reservas internacionales. De nueva cuenta, debemos destacar la insistencia de la literatura reciente sobre China, pues sus autoridades monetarias detentan el 28.32% de las reservas totales mundiales; no obstante, esa literatura ha dejado en la penumbra la situación no menos ventajosa de economías como la japonesa (11.28%), la coreana (2.67%), la india (2.60%) y la singapurense (2.12%).

La crisis financiera de 2008-2009 mostró las capacidades gubernamentales para adoptar medidas anti crisis: mientras la Reserva Federal estadounidense debió

adquirir instituciones bancarias en quiebra, los gobiernos asiáticos, de manera concertada, utilizaron sus propios recursos para incentivar la demanda doméstica y, de manera indirecta, la demanda externa de sus contrapartes regionales; los resultados están a la vista: la economía estadounidense todavía no se recupera, mientras las economías asiáticas han vuelto al crecimiento rápido.

CUADRO 3. RCEP y TPP, principales indicadores macroeconómicos

	APEC		RCEP		TPP	
	2000	2011	2000			2011
Producto mundial bruto*	39,809,636	52,667,659	100.00	100.00	100.00	100.00
Subtotal regional	55.23	56.00	21.30	25.61	35.38	32.59
Cambio porcentual		0.77		4.32		-2.79
Exportaciones mundiales**	10,016,023	17,257,754				
Subtotal regional	39.99	45.22	18.25	27.67	23.42	19.96
Cambio porcentual		5.23		9.42		-3.45
PIB per cápita medio mundial	6,502	7,551				
Subtotal regional	8,664	10,743	2,809	4,007	24,125	26,039
Cambio porcentual		24.00		42.66		7.94
Inversión directa por origen	1,226,633	1,694,396				
Subtotal regional	25.39	53.78	4.16	17.55	16.73	31.36
Cambio porcentual		28.40		13.39		14.63
Inversión directa por destino	1,400,541	1,524,422				
Subtotal regional	40.81	48.06	7.23	20.97	31.61	29.01
Cambio porcentual		7.25		13.74		-2.60
Reservas internacionales	2,121,007	11,492,607				
Subtotal regional	56.52	63.56	41.73	52.09	16.81	11.31
Cambio porcentual		7.05		10.35		-5.49

Elaboración propia, a partir de PMB y X: United Nations: National Accounts Main Aggregates Data Base; disponible en <http://unstats.un.org/unsd/snaama/dnllist.asp>.

IED, por origen y por destino: UNCTAD, UNCTADstat, Reservas internacionales: The World Bank, Data: Total Reserves (Includes gold, current US Dollars); <http://data.worldbank.org/indicator/FI.RES.TOTL.CD/countries?page=2&display=default>

4. Conclusiones

La globalización, en vez de descansar sobre la desaparición de las funciones reguladoras de los gobiernos, ha progresado por la reafirmación de esa función, extendiéndola al ámbito supranacional definido por cada acuerdo comercial; con ello, los progresos realizados en la senda de la integración “negativa” han suspendido ¿transitoriamente? la integración “positiva” promovida por la OMC.

En la región del Pacífico, la compleja red de ACP entre los miembros de APEC ha tenido como consecuencia práctica la consolidación de la integración de las economías pertenecientes a la subregión asiática, estableciendo un marco institucional determinado por el tándem ANSEA-China y relegando a un plano secundario la influencia ejercida por Estados Unidos, la potencia económica dominante. La tentativa del gobierno estadounidense de recuperar, mediante el TPP, el terreno político perdido ha tenido como reacción asiática la propuesta del RCEP; con estos proyectos, la región se encuentra, ahora, ante una alternativa: por un lado, puede prevalecer la orientación anti-china del TPP y los dos proyectos progresarán mediante una competencia económica y política que, por necesidad, desembocará en un sistema de relaciones internacionales basado en un equilibrio inestable, pero, como hemos visto, favorable al RCEP; por el otro, podría producirse la apertura del TPP a China o bien la del RCEP a Estados Unidos y los dos proyectos convergerían en una extensa área de libre comercio regional.

Aunque todo apunta hacia la cristalización del primer escenario, todavía es muy temprano para establecer una confirmación absoluta del mismo; sobre todo, cuando la complejidad del TPP han postergado de manera indefinida el fin de unas negociaciones que el gobierno estadounidense quería expeditas; todavía más, aún cuando las negociaciones sean concluidas, todavía habrá que esperar que el Congreso estadounidense autorice Obama a utilizar el *fasttrack* para firmar el TPP y que los congresos ratifiquen el acuerdo alcanzado por las ramas ejecutivas de los gobiernos negociadores; en el caso estadounidense, las diferencias políticas entre republicanos y demócratas podría retrasar la ratificación, como ha sucedido, por ejemplo, con el ALC Estados Unidos-Corea; en otros casos, la ratificación podría ser puesta en duda por presiones políticas domésticas derivadas de la evaluación de los precios pagados por algunos países participantes en el proyecto; en resumen, el futuro de la propuesta todavía es incierto.

Del lado del RCEP, el camino para su negociación parece más llano; las experiencia del ALCANSEA-China podría servir como paradigma: los gobiernos participantes tendrían la posibilidad de establecer listas de bienes o servicios excluidas de la negociación, las economías con mayores desventajas podrían tener mayores plazos para poner en práctica la eliminación de las tarifas arancelarias y, lo más importante, el acuerdo, en sí mismo, tan sólo es un engrane de un complejo mecanismo de cooperación económica y política, construido a partir de la crisis asiática de 1997 por

ANSEA+3. Por supuesto, la principal dificultad de la negociación sería la actitud de los gobiernos del segundo +3 del proyecto, pues Australia, India y Nueva Zelanda no participan en aquél complejo de cooperación económico-política; no obstante, en una situación extrema la negociación ANSEA+3+3 podría resolverse en un acuerdo ANSEA+3, más algún otro.

Más allá del posible destino de las negociaciones de uno y otro proyecto, para los gobiernos latinoamericanos el nuevo contexto es, por demás problemático:

- Para los de Chile, México y Perú la participación en el TPP puede arrastrarlos a una competencia político-económica sino-estadounidense, sin estar preparados para afrontar las inestabilidades regionales derivadas de los cambios en la relación de fuerza entre la potencia en declive y la potencia en ascenso.
- Para el resto de los gobiernos latinoamericanos, el problema es doble pues deben afrontar la competencia tanto del TPP como del RCEP, al mismo tiempo que resentirán los efectos de la competencia entre los dos bloques regionales.

En el pasado, los gobiernos de la ANSEA, previendo la redefinición del juego de fuerzas entre un Japón postrado, unos Estados Unidos en regresión y una China en ascenso, apostaron a la integración del sudeste asiático y, posteriormente, a la integración del sureste y del este asiáticos. Para los gobiernos latinoamericanos, el contexto del Pacífico parece imponer una agenda para la integración latinoamericana y para la vinculación de la América Latina en desarrollo con el Asia del Pacífico en desarrollo. Las preguntas en el aire consisten en saber si los responsables latinoamericanos de las decisiones políticas son conscientes del nuevo reto y si tienen la madurez necesaria para superar las diferencias nacionales que tanto han influido en el fracaso de la integración latinoamericana.

Bibliografía

Capítulos de libro

- Hernández Sánchez, Fernando (en prensa), “*La fuerza del consenso: la relación entre la ANSEA y la República Popular China, 1991-2010*,” Ramírez Bonilla, Juan José y Haro Navejas, Francisco Javier (Coords.), *China y su entorno geopolítico: instituciones y políticas de la integración regional*, México, D.F., El Colegio de México.
- Ramírez Bonilla, Juan José (2001), “*Singapur: una nueva concepción de los acuerdos económicos intergubernamentales*,” Ramírez Bonilla, Juan José (Coord.), *Asia del Pacífico y los acuerdos bilaterales de libre comercio*, México, D.F., El Colegio de México, 73-117.
- Ramírez Bonilla, Juan José (2011), “*Japón y la Asociación de Naciones del Sureste de Asia. Una relación ambiciosa en el ámbito retórico, limitada en el práctico*,” Ramírez Bonilla, Juan José, Toledo Beltrán, Daniel y Uscanga Prieto, Carlos (Coords.), *Japón ante la nueva configuración de Asia del Pacífico. Proactividad y reactividad ante un orden internacional fluido*, México, D.F., El Colegio de México, 103-150.
- Ramírez Bonilla, Juan José y Haro Navejas, Francisco (2013), “*La competencia en el campo de la diplomacia económica: la Trans-Pacific Partnership Initiative-9 vs el acuerdo de libre comercio China-Corea-Japón*,” Dussel Peters, Enrique (Coord.), *América Latina y el Caribe-China. Economía comercio e inversiones*, México, D.F., Unión de Universidades de América Latina y el Caribe, 293-312.
- Solís, Mireya (2011), “*La economía política de Japón sobre acuerdos comerciales*,” Ramírez Bonilla, Juan José, Toledo Beltrán, Daniel y Uscanga Prieto, Carlos (Coords.), *Japón ante la nueva configuración de Asia del Pacífico. Proactividad y reactividad ante un orden internacional fluido*, México, D.F., El Colegio de México, 71-102.

Revistas

- Bhagwati, Jagdish, Greenaway, David y Panagariya, Arvind (Julio de 1998), “Trading Preferentially: Theory and Policy” en *The Economic Journal*, 108(449), 1128-1148.
- Kim, Soyoung, Lee, Jong-Wha y Park, Cyn-Young (enero de 2011), “Emerging Asia: Decoupling or Recoupling” en *The World Economy*, 34(1), 23-53.
- Scollay, Robert and Gilbert, John P. (mayo de 2001), “New Regional Trading Arrangements in the Asia Pacific?” en *Policy Analyses in International Economics*, 63.
- Song, Guoyou y Yuan, Wen Jin (octubre de 2012), “China’s Free Trade Agreements Strategy” en *The Washington Quarterly*, 35(4), 107-119.

Tabuchi, Hiroko (4 de abril de 2013), “Japan Initiates Bold Bid to End Years of Tumbling Prices” en *The New York Times*.

Documentos internet

Aggarwal, Vinod K. y Morrison, Charles E. (1999), “APEC as an International Institution” en <http://basc.berkeley.edu/pdf/articles/APEC%20as%20an%20International%20Institution%20with%20Morrison.pdf>.

ASEAN y Gobierno de la República Popular China (2002), “Framework Agreement on Comprehensive Economic Co-Operation Between ASEAN and the People’s Republic of China” en <http://www.asean.org/news/item/framework-agreement-on-comprehensive-economic-co-operation-between-asean-and-the-people-s-republic-of-china-phnom-penh-4-november-2002-2>.

Gobiernos de Japón y de Singapur (2002), “Agreement between Japan and the Republic of Singapore for a New-age Economic Partnership” en <http://www.mofa.go.jp/region/asia-paci/singapore/jsepa-1.pdf>.

Ministry of Trade and Industry (2012), “Factsheet on the Regional Economic Comprehensive Partnership” en http://www.fta.gov.sg/press_release%5cfactsheet%20on%20rcep_final.pdf.

Moosa, Imad A. (s.f.), “Foreign Direct, Investment. Theory, Evidence and Practice” en http://www.petrigashi.000space.com/Fakulteti%20Filologjik,%20UP/Master/Mbi%20Investimet%20e%20Jashtme%20Direkte/FDI_Theory%20evidence%20and%20practice_kapituj%20te%20zgjedhur.pdf.

Republic of Philippines Tariff Commission (2013), “Briefing Paper on the Establishment of the ASEAN-China Free Trade Area” en http://www.tariffcommission.gov.ph/briefing_paper_fta.htm.

Yang, Zerui (2004), “China FTAs Developments” en: http://www.pecc.org/resources/doc_view/135-chinas-fta-developments.

Páginas en internet

Banco de México (s.f.), <http://www.banxico.org.mx/ayuda/temas-mas-consultados/reservas-internacionales.html>.

Hubpages (s.f.), <http://hotbabefatchicks.hubpages.com/hub/Definition-of-Globalization>.

Organización Mundial de Comercio (s.f./a), http://www.wto.org/spanish/thewto/_whatis_s/tif_s/fact5_s.htm.

Organización Mundial de Comercio (s.f./b), http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dda_s.htm.

Unrepresented Nations and Peoples Organization (s.f.), <http://www.unpo.org/article/11647>.

Wikipedia (s.f.), http://es.wikipedia.org/wiki/Reserva_internacional.

Emerging Multinationals: Explaining Asian firms recent achievements in technological leading industries (and why Latin America firms are lagging behind)^{1, 2}

Leonardo E. Stanley

is a researcher at the Center for the Study of State and Society in Buenos Aires and also at the Mercosur Economic Research Network. He obtained his degrees of Master of Science in economics in Queen Mary University of London in 1995 and Universidad Nacional de Mar del Plata in 1989. In 2006, he was awarded a second prize for Outstanding Research on Development at Global Development Network. His e-mail address is lstanley@cedes.org

ABSTRACT. Since the arrival of the new millennium emerging economies (EEs) have been experiencing an unprecedented boom, which proved resilient to the latest financial crisis. At the same time, the arrival of new emerging market multinationals (EMNEs) from Asia and Southern Latin America is becoming rather common event. But whereas Latin American firms were actively present in previous waves, most of the more prominent EMNEs are actually coming from Asia. Certainly, it would be difficult to compare both periods, basically because of the new international context under which 'older EMNEs' internationalized, but capacity for master new technologies and introducing innovative products plays a role. In a nutshell, the paper will try to compare the circumstances that favoured the rise of Asian EMNEs and why most EMNEs from Latin American countries laid behind.

KEYS WORDS: Multinationals, Technology, Innovation, Development.

¹ A preliminary version of this paper was presented at LASA 2013 Congress, Washington D.C. May 29-June 1, 2013.

² Date of receipt of the document: 19 July 2013 – Accepted date: 31 July 2013 - Final delivery date: 09 August 2013.

RESUMEN. El arribo del nuevo milenio mostró a las economías emergentes disfrutando de un boom sin precedentes, que no pareció seriamente afectado por la crisis financiera internacional. Al mismo tiempo, un grupo de compañías multinacionales asiáticas y latinoamericanas comenzaron a irrumpir en el mercado. A diferencia del protagonismo latinoamericano en la primera oleada de internacionalización, la mayoría de las multinacionales emergentes proviene ahora del Asia. Ciertamente, resulta muy difícil comparar ambos fenómenos, fundamentalmente por el diferente contexto donde las 'viejas multinacionales emergentes' se internacionalizaron, observándose en la actualidad una mayor necesidad de habilidades a nivel firma a fin de asimilar las nuevas tecnologías y así introducir innovación al mercado. El aporte aquí presentado intenta comparar las circunstancias que favorecieron al despertar de las multinacionales asiáticas, tanto porqué las latinoamericanas quedaron detrás.

Palabras claves: Multinacional, Tecnología, Innovación, Desarrollo.

1. Introduction

Since the arrival of the new millennium most emerging economies (EEs) have experienced an unprecedented boom, which proved resilient to the financial crisis initiated in 2008. Productive re-allocation, increasing demands for raw materials and the irruption of new technologies were, among others, the main forces driven the recent globalization process, and, certainly, benefiting the rise of new emerging market multinationals (EMNEs).

The emergent phenomena is not nor new neither confined to a small group of economic giants. EEs participation in world trade has been mounting since the early 1980s, revealing the ascending protagonist of a group of east-Asian economies and the distinctive role recently assumed by China in world's industrial production and international commerce. Manufacturing outsourcing and an ample dissemination of global value chains explained the profound restructuring process at the industry level that helped to deconstruct the manufacturing production process in almost all industrial sectors, and particularly benefiting East Asian economies.

The widespread process of technological diffusion and the massive industrial re localization development, on the other hand, helped to transform the technological

trade pattern on a worldwide level basis. Consequently, exports of high technological content (High Technological Exports – HTEs)³ are not longer restrained to developed countries, although neither highly disseminated among emerging economies (originally coming from both South Korea and Taiwan, nowadays mainly from China)⁴. Knowledge diffusion has also allowed India’s technological firms to blossom and excel worldwide attraction. By contrast Latin American (LA) HTEs exposes an incessant reversal, even observing a declining share among Brazilian exports⁵.

Consequently, an intra-trade pattern characterizes East Asian commercial flows, replying to an intricate industrial matrix. By contrast, LA commerce still remains biased towards more traditional inter-trade flows; consolidation of regional trade remains elusive (despite several attempts of integration), whereas most countries revenues from exports continue resting on the exploitation of natural resource.

All those economic forces are explaining the remarkable increase in foreign investments inflows timorously observed at early nineties and now massively arriving to main emerging shores. More unpredictably, at least from a theoretical perspective, remains the fact that most emerging economies are becoming net exporters of capital, including increasing amounts of overseas foreign direct investment (OFDI) flows⁶. In a few words, it looks like the world has suddenly “turned upside down” (Economist, 2010).

As an example, numerous Chinese firms are joining the Fortune Global 500 league year after year, and even some among them are reaping the compact top 10-selected club of world biggest companies. Moreover, by counting 69 firms among the Fortune celebrated ranking China out placed Japan to a third position in 2011⁷. Emerging giant India is also accompanying Chinese firms in the climbing, mainly represented by leading state-owned companies⁸. Other twenty-two Asian companies are listed at Fortune 500 [South Korea (13), Taiwan (6), Singapore (2)

³ In contrast to US and EU figures, trade balance in high-technology trade is favourable for almost all-emerging Asia. According to 2010 figures, exports from China ascend to US\$ 662 millions against US\$ 505 millions of imports, converting it in the second market for high-technology goods after the EU region (Science and Engineering Indicators 2012).

⁴ On 2005 China become the worldwide leading exporter of high tech products outplacing the US to the second place. Hong Kong SAR ranks fifth (5,9%) followed by Singapore (5,7%) and, with a 4,7% of market share, South Korea ranks eight (4,7%).

⁵ A mere penetration rate of 0,4% obtained in 2005 places Brazil 27th. A market share of 2,7% puts Mexico on a better position, although significantly lower than the 3,4% obtained in 2000.

⁶ Whereas in 1990 only 6 developing countries maintained an OFDI stock superior to US\$ 5 billions, fifteen years later the number of emerging investors ascended to 24 (Sauvant, 2008). China’s FDI outflow / inflow ratio is actually closing to 60 per cent, and undoubtedly increasing.

⁷ By numbering 73 companies, China outplaced Japan (68) to the third place once again in 2012.

⁸ At year 2012 Indian top at Fortune 500 included: *Indian Oil Corporation (83)*, *Reliance Industries Limited (RIL) (99)*, *Bharat Petroleum*, *Hindustan Petroleum (HPCL)*, *State Bank of India*, *Tata Motors*, *Oil and Gas*, and *Tata Steel*.

or Malaysia (1)], whereas other eleven are coming from Latin America [Brazil (8), Mexico (3)]⁹. Internationalization of emergent companies, however, rests behind¹⁰. Notwithstanding the actual position at global rankings, it might be the case that Asian national firms are certainly better equipped to compete in global markets than those coming from Latin America as they were already immersed in an export-oriented environment and even more conscious on the competitive challenges posed by market forces.

The increasing relevance of Asian EMNEs in global markets, however, has pushed both policy – makers and some important academics to dismiss their technological abilities alongside to disdain the responsibility played by home country based advantages in the pushing. EMNEs new irruption become easily associated to state support and “big pockets” explanations, particularly at explaining the recent rise of Chinese EMNEs. However, technological catching up has not flourish from a vacuum. Nowadays it is widely recognized the critical role-played, directly or indirectly by the state in technology development.

In a nutshell, firms coming from strong institutional environment are more prone to develop all of their capabilities in (more developed) host countries, including those associated with innovation. What the paper sustains is that emerging “champions” from Asia are technologically more prone to compete in global markets (compared to those coming from Latin America) as Asian governments were more organized (and disposed) to induce this change.

The next section briefly introduces an historical analysis on EMNEs emergence and the principal differences observed in the actual globalization process and previous efforts. The recent globalization process is pushing EMNEs to focus on their “core competences”, forcing them to climb the technological ladder. Subsequently enters the technological exploration, describing the role played by technology upgrading in firm´s internationalization along the main entry strategies pursued by EMNEs. Following it proposes a brief description of the role played by national governments in economic development, in particular, at the technological upgrading process. Some preliminary conclusions are drawn in the last section.

⁹ Other 4 Asian companies are included at Fortune top-100: 2 from South Korea (Samsung Electronics, 20; and, SF Holdings, 65); 1 from Taiwan (*Hon Hain Precision Industries – Foxconn*, 43), and 1 from Malaysia (Petronas, 68). From Latin America, 2 companies from Brazil (*Petrobras*, 23 and *Banco do Brasil*, 88) and 1 from México (Pemex, 34).

¹⁰ According to United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) data EMNEs’ trans-nationalization index (TNI) remains low, which might be signalling the early stage of EMNEs’ internationalization process.

2. EMNEs shifting strategies

The emergence of US transnational companies (TNCs) after the Second World War, and the posterior irruption of European and Japanese TNCs is a phenomenon extensively documented. Correspondingly, the appearance of multinationals from the South (or EMNEs) in the early 70s is certainly not a new phenomenon neither unknown at academic circles. In recent times, however, EMNEs internationalization became a more widespread experience than observed in the past as emerging markets OFDI are now also directing towards industrial countries markets – traditional multinational corporations (MNCs) citadel. The irruption is undoubtedly a novel phenomenon, and positively related to the eruption of innovative firms from the south.

Back in the seventies, EMNEs were basically coming from Latin America (Argentina, Brazil and México), although some Indian companies were also active during the first internationalization wave. So-called “third world multinationals” preferred to expand operations in technological backward countries and profiting from host countries padlocked industrial markets. Early EMNEs were better adapted to developing countries costumers, as their products were already tailored to undeveloped consumers necessities and tastes. Adaptation and imitation becomes the main technological driver for those manufacturing firms who adventured in third markets¹¹.

At the firm level, internationalization was also a way to diversify home country risk originated in a highly unstable and cyclical environment. Uncertainty also implied temporal idle capacity. Henceforth, profiting from economies of scale was certainly another important driver for firm’s internationalization, particularly for those operating at the manufacturing sector.

To summarize, a reduced group of Latin American countries were taking the lead in the previous internationalization process initiated forty years ago. The internationalization process was certainly not challenging from a technological perspective, however, as most investments were directed to southern backward countries. But things began to change as time passed and economic policies muted to a more market-oriented environment.

¹¹ Along manufacturing firms resource-based state-owned companies were beginning its internationalization journey in the 70s. By investing globally, enterprises like PEMEX from Mexico or PDVSA from Venezuela would climb in the top business leagues. Some among them would become technological leaders in its sector.

The nineties were marked by a series of macro and micro transformations pushing, leading firms to redefine their business strategies and consequently modify their productive strategies. As a consequence, (a group of) Latin American groups consolidated and industrial production reconverted in technologically low specialized sectors – particularly, in the exploitation of natural resources. The present commodity boom reinforced economic deindustrialization in most countries, although particularly affecting Brazil and Mexico¹².

In 1980 Latin America countries accounted for nearly 4/5 of the total outward FDI originated at emerging countries, by 2004 their share has fallen to 28%. As a whole, however, their weight diminished dramatically and, of the top 10 LA EMNEs being listed in 1993 only 4 survived in 2003 (Goldstein, 2009).

A new wave of outward FDI from developing countries irrupted soon later, most prominent EMNEs were now coming from Southern Asia region, originally from Korea and Taiwan, later from Malaysia and Singapore. More recently become the turn of Indian and Chinese companies internationalisation.

¹² Manufacturing production was less affected in the case of Argentina although inducing local company's internationalization were not considered strategic by the national government, opting to instrument an out-dated substitutive industrial policies deprived of competitiveness attention.

TABLE 1. **EMNEs shifting strategies**

CONCEPT	1960-1980 (PRE-GLOBALIZATION PERIOD)	1980-2010 (POST-GLOBALIZATION PERIOD)
Home Country	Most EMNEs coming from Latin America (Argentina, Brazil and Mexico), a few from India Close Economies and ISI model.	EMNEs prominently coming from emerging Asia (China, India, Korea Republic and more) but Brazilian Multinationals are also relevant. Open Macroeconomics and Globalization.
Strategy and Location	Limited amount of market – resource seeking by LA and Indian TNCs, mainly in adjacent regions.	Initially, market – resource seeking kind Since 2000, increasing role of asset-augmenting FDI by Asian firms.
Entry strategy	Greenfield Investments	Greenfield Investments and Strategic acquisitions
Main Advantages	Mainly country-specific ownership advantages.	Ownership advantages, primarily country specific except in the case of large and more globalized TNCs.
Type of Firm	Local Industrial Conglomerate were among the more pro-active globalizers. Some State-Owned TNCs, particularly in the natural resource sector.	State- Owned TNCs remains important in natural resources sectors. Chinese OFDI mainly through State-owned firms (State – owned are also leading Indian OFDI). Industrial Conglomerates among New Industrialised Asian countries (Korea R.). Lower relevance of state-Owned TNCs among LA EMNEs.
Impulse	Stagnant & Cyclical domestic markets. Search of economies of scale.	Search of economies of scale and scope. Technological catch-up.
Firm´s innovative effort	Mainly technological imitators.	Irruption of technological innovators.

Source: own elaboration based on Dunning et.al. (2008)

Certainly, it might be extremely difficult to compare those different periods or waves, but proximate countries still plays a fundamental role in the early stage of firm’s internationalization process¹³. Anyway, pushed by globalization, international expansion become a widespread phenomenon though the extent and mode of internationalization varied significantly across regions and groups of industries.

¹³ Undoubtedly, the “flying geese” hypothesis continues to explain manufacturing foreign investment in Asia region. According to 2004 figures, almost fifty per cent of Chinese OFDI remains in the same region, whereas for South Korea the figures were close to 40%.

What indubitably differences this new globalization wave from the former (pre) globalization stance, is the increasing openness of developing countries to both trade and investments flows. Certainly, long-term international capital flows (particularly FDI inflows) are now more important for developed and emerging countries alike. Nonetheless, an extensive recognition of the innovative effort as a motor of economic development could be signalled as the main transformation witnessed in recent decades. The new economy is actually being knowledge intensive, displacing physical – capital driven development that characterized Fordism and EMNEs first internationalization wave. Henceforth, and in contrast to the former experience, EMNEs presence could also be found in leading technology-intensive industries.

TABLE 2. **Leading EMNEs from Asia and Latin America (2011)**

Region	Country	Nº of firm	F ASSETS	T ASSETS	F SALES	T SALES	F EMPL	TEMPL	TNI
LA	ARG	1	\$ 7.365,34	\$ 11.112,33	\$ 4.324,33	\$ 7.382,00	10512,0	15928,0	63,62%
	BRA	3	\$ 80.111,73	\$ 463.398,41	\$ 87.286,91	\$ 215.178,16	42179,0	192567,0	37,67%
	MEX	4	\$ 73.850,62	\$ 138.687,69	\$ 48.083,66	\$ 84.914,53	184716,0	478394,0	53,59%
	VEN	1	\$ 11.823,36	\$ 151.765,00	\$ 41.576,00	\$ 95.242,00	6098,0	99867,0	19,18%
ASIA	CHI	27	\$ 334.004,04	\$ 1.401.936,62	\$ 265.453,64	\$ 758.795,61	1258294,8	3807032,0	57,20%
	IND	8	\$ 63.106,10	\$ 145.097,90	\$ 64.687,73	\$ 116.241,75	108603,0	392248,0	47,47%
	KOR	4	\$ 62.334,00	\$ 310.622,29	\$ 180.361,14	\$ 303.533,01	131739,0	364330,0	33,89%
	MAL	4	\$ 62.146,34	\$ 184.886,73	\$ 43.368,31	\$ 96.086,21	87359,0	209705,0	53,78%
	SIN	9	\$ 83.947,26	\$ 153.806,87	\$ 77.338,66	\$ 104.674,26	324650,0	391540,0	57,81%
	TAI	12	\$ 82.597,28	\$ 255.216,51	\$ 121.935,70	\$ 338.898,86	1316117,0	1705222,0	53,64%

Source: UNCTAD Database

As the previous table reveals most EMNEs are from the Asia region nowadays, with new Chinese companies mounting in the ranks every year¹⁴. Natural resources seeking and asset-seeking strategies, however, continue to impulse EMNEs in other geographical areas or industries¹⁵. EMNEs presence is also important at the

¹⁴ The only multinational ranked is TENARIS, an Argentinean- Italian company with headquarters located at Luxembourg.

¹⁵ As for example, most of the Chinese OFDI in Latin America or Africa remains concentrate in extractive industries. During the past decade (2001-2011), almost 65% of total Chinese OFDI arriving at Latin America was directed towards raw materials, a pattern also observed at Chinese OFDI directing to Africa.

construction and material; metal and metal products; and, non-metallic mineral products sectors¹⁶.

Despite the above-mentioned examples, innovative EMNEs are driven a sizeable portion of emerging overseas foreign direct investment (OFDI) flows. By contrast to the early internationalization period, investments are currently being directed to developed countries not just to developing backward nations. This reflects not just cheap massive subsidies and cheap credits at home but EMNEs increasing competitiveness and technological leading. In other words, the world is experiencing the irruption of new technological innovators, whose abilities are certainly proximate of those working at the technological frontier.

EMNEs entrance, in turn, could be obtained through greenfield investments or by means of merger and acquisitions (M&A). Whereas the presence of the first type was observed during both internationalization eras, strategic acquisitions are actually more common. EMNEs in general are continuously searching for new technologies, world-class products and know-how¹⁷. M&A figures, however, do not support the apologetic view of those invoicing this “emerging threat” coming from the South. Although some latest deals shocked the market, Chinese, Indian or Brazilian economies remain a MNCs target than being EMNEs an important and widespread threat for industrial countries firms (KPMG – HMG Tracker, 2013).

Differences are more striking in terms of governance. Although state-owned firms were common in the previous globalization phase of emerging multinationals, particularly among resources-oriented companies, state involvement has nowadays become common in most industrial sectors. Private firms continue to prevail among South Korean (industrial conglomerates) and Latin American firms, but the bulk of the newly internationalized EMNEs are coming from China where state-owned companies lead OFDIs¹⁸.

¹⁶ Among LA countries it could be mention Mexican´s CEMEX, among the few to be in the exclusive top 100 league of UNCTAD but also is important Brazilian producer GERDAU. The Asian presence is confined to firms coming from China (China railway construction corp., China Min metals corp.), Korea (Posco) and Singapore (CapitaLand Ltd.)

¹⁷ According to Dunning and Lundan (2008), Chinese or other emerging companies, would necessarily on developed markets technology in order to accomplish their strategic objectives At page 371 these authors sustains: “Some MNEs from investment-driven developing countries are also investing in Europe and North America to acquire or gain Access to technological capabilities, and to benefit from more favourable innovation systems in the same way as firms from industrialized countries invest in some developing countries to Access or acquire raw material or low-cost labour”.

¹⁸ Furthermore, as Chinese state-owned enterprises (SOEs) are actively looking for opportunities in Europe and other developed markets apprehension is growing among policy makers in the west. While the governance debate remains unsolved. Nolah (2004) sustain that Chinese MNCs have failed to develop advantages and are ragging behind western firms especially in their lack of technology, whereas Rugman (2008) sustain that Chinese MNCs still lack the internal managerial capabilities to integrate foreign acquisitions to develop anything resembling dynamic capabilities. In a related paper, Rugman

3. Technology from within: EMNEs epic journey

As innovation and quality matters for any company intended to play globally, EMNEs could not longer rely merely on cost considerations or by imitating technologically leaders; they need to innovate and enhances their competitiveness. Cheap prices could be useful in order to obtain an OEM contract, but certainly not a guarantee for the success of new products neither a guarantee of market-share participation. Advancing in the value chain necessarily requires firms to disregard imitation and actively encompasses innovation.

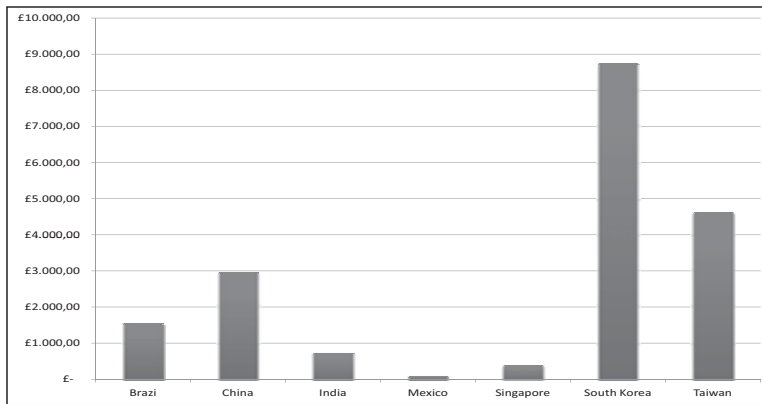
In their search to ascend in the value chain these firms maintained an enduring search for efficiency. An increasing number of Chinese EMNEs embraced an efficiency seeking strategy from the very start of its internationalization route, a strategic pattern being followed by Korean or Taiwanese groups in the recent past.

EMNEs innovative activities are basically concentrated in a few industrial sectors, been highly active in technologically moderated industries (medium – high and medium low) although exceptions are observed at both tails of the innovation spectrum. On the one hand, extraordinary research and development (R&D) expenses has entitled Brazilian firm EMBRAER to become one of the leading players in the aeronautical and aerospace industry, one the technological most challenging sectors. On the other hand, PETROBRAS, whose example testifies the highly innovative content of natural resources-based industries¹⁹. Nevertheless, the bulk of innovative EMNEs are coming from Asia. South Korean and Taiwanese firms arrived first, but several Chinese firms are joining the innovative league right now.

and Doh (2008) sustains that Chinese EMNEs rise have relied on country strategic advantage (CSA) either funded on cheap labour or to relatively cheap money.

¹⁹ In the case of PETROBRAS, the physical challenges posed by the need to develop its recently discover offshore field were considerable. In order to cope with this, the company launched the Deep Water Exploration System (PROCAP), a very ambitious programme directed to develop the technological capabilities required to design oil platforms and structures suitable for deep waters (Amann, 2009, 23).

GRAPH 1. **Emerging innovators (R&D expenses, in £ millions)**



Source: DIUS/DBERR – UK (2009)

Considering R&D annual expenses at firm level²⁰, South Korean companies are coming first and Samsung²¹ appearing amid the leading innovative companies in the world²². Taiwanese firms are lagging behind, mainly by the inclusion of those participating at both the electronic and electrical equipment and technological hardware and equipment industries. A group of Chinese firms come to conform a third cluster of innovators. A reduced group although relatively significant in terms of R&D expenditure of Brazilian companies comes next²³. Paradoxically, when looking at the records, R&D efforts are almost absent for those competing at the different renewable natural resource value chains, despite being agri-business an industry where Brazilian companies have recently become internationally very active – as for example, consider the internationalization process recently initiated by *Brasil Foods*

²⁰ The study ranks 1.000 global companies by R&D expenditures and comprising 41 different industrial sectors, all figures are corresponding to 2009. A total of 83 are the firms coming from Asia (79) whereas 3 firms from Brazil and 1 from Mexico totalized the four coming from Latin America. Nevertheless, the relevance pails when comparing emerging participation against the total R&D expenditure: Latin American and Asian companies explains less than 5% of the total. Triad based companies continue to outperform, with US based companies coming first (37,31%), followed by European (33,63%) and Japanese (22,46%) companies (Source: UK Department for Innovation, Universities & Skills (DIUS) and the Department for Business, Enterprise & Regulatory Reform (DBERR), R&D 2009 Scoreboard).

²¹ According to the latest available data, Samsung becomes at sixth global position and first position at the industry level. The total amount spent in 2012 in R&D totalizes \$ 9.017 millions, or 6,0% of the firm's total sales (Jaruzelski et.al., 2012).

²² South Korea is the only country with firms ranked among the top 100-leading group, being these: Samsung Electronics (ranking 18, spending £ 3.851,14), LG (at 72, spending £ 1.260,71) and Hyundai Motor (at 75, spending £1.209,59).

²³ The three most innovative Brazilian companies listed at the global 1000 are: VALE (at 112, mining), PETROBRAS (at 125, oil and gas producers), and EMBRAER (at 440, aerospace & defence).

or *JBS Friboi*²⁴. Most innovative Indian firms are coming from the IT sector but also from the pharmaceutical and biotechnology industries.

EMNEs R&D expenditures ranking is being dominated by the technological hardware & equipment sector (24 firms), followed by the electronic and electrical equipment industry (17 firms), the automobile & parts (6 firms) and the Software and computing services sector (6 firms), all of them coming from Asia. The listing has some exceptions, however, particularly by the presence in this innovative ranking some natural – related firms as Brazilians Vale and Petrobras exemplifies.

Another study shows that China and India based firms continue to increase their R&D spending at a higher rate than those established in more mature regions (see table below).

TABLE 3. **Chinese and Indian companies in innovation 1000 league (2008-2011)**

YEAR	SHARE OF CHINESE AND INDIAN R&D EXPENDITURES	SHARE OF CHINESE AND INDIAN REVENUE	Nº OF CHINESE COMPANIES IN GLOBAL 1000	Nº OF INDIAN COMPANIES IN GLOBAL 1000
2008	1,0%	4,3%	15	4
2009	1,5%	4,2%	23	6
2010	2,3%	7,3%	40	10
2011	2,7%	8,5%	47	9

Source: Jaruzelski et.al. (2012)

The absence of LA firms is observed in both the Boston Consulting Group (BCG)²⁵ and Forbes surveys. The first report shows nine Asian firms sharing the top innovative league²⁶. A similar trend emanates after reading Forbes' innovative

²⁴ The commented absence particularly refers to the quoted R&D 2009 scoreboard ranking. Covering a total of 41 different sectors and 1,000 most innovative firms, renewable natural resource based industries are included in four sectors of the R&D scoreboard ranking (number of total firms between brackets), with null participation of Brazilian firms: beverages (1), food producers (5), forestry and paper (2), personal goods (8).

²⁵ With the participation of 1,500 senior executives, this survey ranks the 50 most innovative firms worldwide, weighting relative three-year shareholder returns, revenue growths and margin growth.

²⁶ For BCG 2012 study most innovative Asian firms are the following: Samsung (technology and telecom), Haier (consumer and retail), Hyundai (automotive) Kia Motors (automotive), HTC (technology

premium with most EMNEs coming from ASIA, although *NATURA Cosméticos* (a Brazilian leading company in the personal goods industry) is being listed eightieth among the most innovative companies in the world²⁷.

Considering patenting filings by company, recent data from United States Patent and Trademark Office (USPTO) shows an increasing predominance of East Asian innovators, particularly from South Korea and, to a lesser extent, from Taiwan and China. As table 4 shows, Samsung Company obtained almost 60% of total patents granted to South Korean innovators in 2010²⁸. Taiwanese Foxconn Technology Group (Hon Hai & affiliates), a worldwide leading innovator (particularly active in computer, communications and consumer electronics sectors), has also become an active player²⁹. A last example comes in hand with Chinese Huawei group, which is climbing fast in several patenting ranks (actually ranks ninth at USPTO), correspondingly to the leading position obtained in the global information and communications technology (ICT) market, particularly at the infrastructure equipment for mobile telephony (2nd worldwide producer) and telecommunications equipment and devices industries (5th largest manufacturer) (Godinho & Ferreira, 2013). The patenting by public research entities is also rising among Asian entities, as exemplified by the case of ETRI from South Korea and Tsinghua University of China.

and telecom), Lenovo (technology and telecom), Huawei (technology and telecom), China Petroleum & Chemical (energy and environment), and Tata (industrial products and processes).

²⁷ Forbes Innovation Premium is a measure of how much investors have bid up the stock price of a company above the value of its existing business based on expectations of future innovative results (new products, services and markets). Members of the list must have \$10 billion in market capitalization, spend at least 1% of their asset base on R&D and have seven years of public data. Most innovative firms coming from Asia totalize 7, including: China (Tencent Holdings, 4; China Oilfield Services, 40; Sany Heavy Industries, 72; and, Zoomlion Heavy Industries, 75), India (Barath Heavy Electrical, 9; and, Infosys, 15), and Taiwan (HTC Corp, 56).

²⁸ Samsung Electronics Co. occupies the second place since 2006.

²⁹ Three *Foxconn* affiliates companies in China (*Hongfujin*, *Fuzhun* and *Futaihong*) are ranked among the group of leading group of patent filling at USPTO (Eberhardt, et.al., 2011).

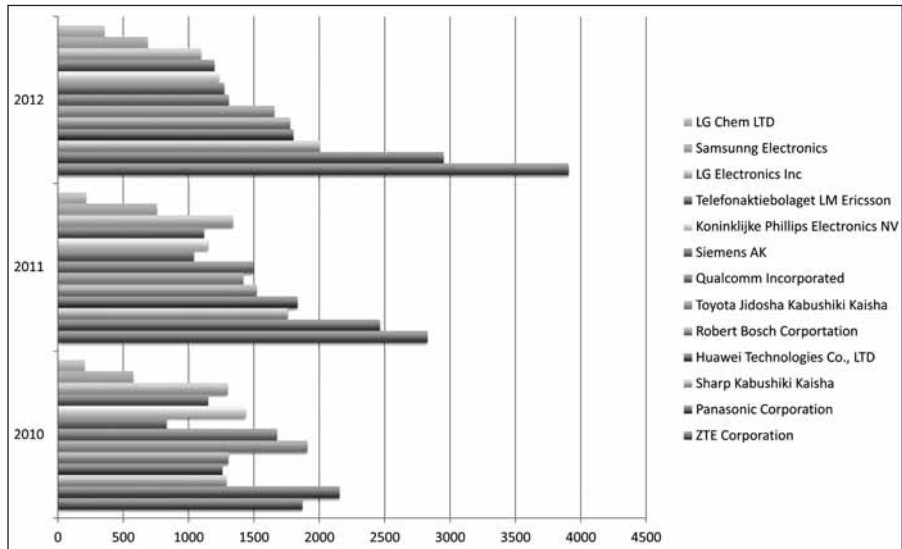
TABLE 4. **EMNEs innovation - patent granted by USPTO in 2012**

RANK	COMPANY / INSTITUTION	COUNTRY	Nº OF PATENTS
1	Samsung Electronics	South Korea	5043
2	LG	South Korea	1617
3	Hon Hai / Foxconn Technology Group	Taiwan	1014
4	Hong Fu Jin Precision Industry (a Foxconn subsidiary)	China	782
5	Hinix Semiconductor	South Korea	772
6	Taiwan Semiconductor Manufacturing	Taiwan	649
7	LG Display Co, LTD	South Korea	625
8	Electronics & Telecommunications Research Institute (ETRI)	South Korea	616
9	Huawei Technology	China	532
10	Samsung Electro-Mechanics	South Korea	357
11	Samsung SDI Co., LTD	South Korea	298
12	Hyundai Motor Company	South Korea	282
13	Samsung Mobile Display Co, LTD	South Korea	253
14	Samsung Display Co, LTD	South Korea	237
15	LG Chemical LTD	South Korea	224
16	Shenzhen Futaihong Precision Industry Co, Ltd.	China	219
17	Chunghua Picture Tubes LTD	Taiwan	161
18	Tsinghua University	China	149
19	Fu Zhun Precision Industry (a Foxconn subsidiary)	China	127
20	Dongbu Hitex Co, LTD	South Korea	123
21	National Taiwan University	Taiwan	122
22	Cheng Wei Precision Industry Co, LTD	Taiwan	113
23	Chi Mei Communications Systems, INC	Taiwan	111
24	ZTE	China	101

Source: USPTO – Patenting by Organizations (Utility Patents)

If instead of USPTO records the focus is placed on patents being filled under the WIPO -patent cooperation treaty (PCT), Chinese companies become more relevant. Huawei Technologies Co. and Zhongxing Telecom Equipment (ZTE), both leading high tech companies, are now among the top ten at WIPO / PCT rankings, a league historically dominated by Japanese firms. After filling 2,826 patents proposals in 2011 ZTE moved to the top of the table, position that maintained in 2012 after generating 3,906 presentations. By the filling of 1,801 presentations Huawei came forth in 2012. Remarkably these two companies represent about 30% of PCTs filled by Chinese residents (Godinho & Ferreira, 2013). Three South Korean firms complemented the top ten league in 2012: LG Electronics (1,094), Samsung Electronics (683) and LG Chem LTD (352).

GRAPH 2. **Leading patenting companies under the PCT agreement (2010-2012)**



Source: WIPO database

To summarize, new EMNEs have profited from globalization but particularly by the appearance of specific technological capabilities at the firm level. Competitive strategy is not longer a rare occurrence among emerging multinationals; as they are continuously introducing world-class products and know-how. From a development perspective, the phenomenon remains strongly related to home country public policies, both its presence and their level of excellence. Globalization certainly helped local firms to go global although industrial policies during the previous import-substitution decades might be also relevant to understand the glorious present. Henceforth, the development state has been providing a proper environment on which firms could build their technological competence. Technology-related institutions are fundamental to induce the arrival of technological leading actors (traditional MNCs), but also in benefiting the rise of local firms.

4. **Primer League Players and the Return of the State**

The relevance of public policy towards industrialization and export-led growth is widely documented (Evans, 2004; Amsden, 2007 and 2009; Wade, 2010; Kholi, 2004). Governments elsewhere have historically support national firms emergence

through an array of policies, and they also helped them in their access to foreign technology. Massive public funding, generally throughout state – owned banking, ranks among the main driving forces in this internationalization process nowadays.

State has played a prominent role in the recent internationalization of Chinese firms, bringing support through several national and regional agencies (Li-Wei and Milhaupt, 2012; Dussel Peters, 2012; Goldstein, 2012)³⁰. The government launched a new science and technological long-term plan in 2006, emphasizing the building of an innovation-oriented country and an enterprise-centred national technological innovation system, by keeping to the path of “*indigenous innovation with Chinese characteristics*” (OECD, 2008). State involvement has also proved determinant for technological upgrading and firm’s internationalization in both South Korea and Taiwan, as widely documented (Yeoh et.al., 2004; Wong and Goh, 2010; Wong, 2011; Moon, 2010).

The presence of the state has been less important but certainly not absent in Brazil (Lazzarini & Musacchio, 2010; Masiero and Caseiro, 2012). Since 2003 Brazilian national government has also been pursuing a series of policies designed to enhance technological capabilities construction in both the public and private sector. In 2004 launched the National Policy on Industry, Technology and Trade programme (ITTP) aimed to increase Brazilian firm’s competitiveness by improving its technological performance³¹. Four years later, was the time of the Productive Development Policy (PDP) programme directed to finance fixed capital and R&D expenditures, together with government procurement, technical assistance and regulation³². Finally, in 2011 a complementary innovation policy framework (The “bigger Brazil” plan”) was launched, again directing to boost local firm’s competitiveness along the ambitious goal of increasing investment to gross domestic product (GDP) share to 22,4% and elevating R&D expenditure to GDP participation at 0,90%, objectives to be attained by 2014. In all instances, national authorities were actively encouraged national firms (both public and private) to invest in third countries and / or to merge themselves in order to compete in global markets³³. By financing exports of national

³⁰ The province of Guangdong has launched an ambitious initiative, granting RMB 20 MM for those local companies joining the FORTUNE 500 list, and RMB 3 MM for those able to maintain in the league for 3 years.

³¹ In the same year the Innovation Law (10973/04) was enacted, maintaining and expanding support for university-business partnerships. A year later new legislation was passed (Law 11.196/05), and lately replaced by the Good Law (11.487/07).

³² Organized in four levels, namely: strategic areas (nanotechnology, health, biotechnology, nuclear energy, etc.); consolidation leadership (oil and gas, beef, avionics, ethanol, etc.); strengthening competitiveness (agribusiness, cars, civil construction, biodiesel, etc.); and, strategic initiatives (small and medium enterprises, sustainable production, etc.).

³³ In this year, the Brazilian Development Bank (BNDES) modified its statute to allow financing acquisition of productive assets abroad by companies owned by Brazilian investors (Law 4418). This financial support, however, required that the contemplated OFDI projects should lead to an increase in the

firms the National Bank for Social Development (BNDES) has supported their first steps into the internationalization programme (Fiocca, 2006). BNDES funds were also supporting to industrial restructuring at home, in order to boost local firms obtain economies of scale and scope³⁴. To sum up, Brazil has a solid and centralized system of science and technology, with CNPq and FINEP acting as the main institutions³⁵. State involvement in firm's internationalization become less relevant, or even absent, in the case of Argentinean firms.

5. Technological upgrading and the state

Throughout different strategies and tools, the government has played a leading role in the transfer of technology in the past. Technology is not longer traded at the border however, but mainly through MNC structures or sourcing arrangements (subcontracting, alliances, cooperative research programmes) over which the government has (eventually) little control (Duysters et.al., 2012)³⁶. Nevertheless, the national state still has a leading role in technology upgrading and economic development as a coordinator of the national innovation system (NIS) (Freeman, 1987; Nelson, 1993). In this sense, the state still plays a prominent role in the generation of new technologies as in the creation of value as previously witnessed. The increasing support of R&D activities increased emerging economies' science and technology stock, enabling them to periodically spread their innovative status³⁷. Henceforth, is in this subject that important differences are observed between regions, as Asian governments become more attentive at improving local actors technological capacity (Dahlman, 1984)³⁸.

company's net exports in an equivalent amount to foreign investment made within a maximum of six years.

³⁴ Examples could be found in several industries, including: petrochemical; meat processing, pulp and paper, hardware and software, pharmaceutical, shoes, mining and engineering.

³⁵ CNPq funds research and research centres through scholarship and grants whereas FINEP finance firms' research projects to foster technology adoption and innovation in strategic sectors. FINAMES (another governmental institution), in association with BNDES, provides finances packages to support the sale of technologically complex capital goods.

³⁶ China becomes the leading counter-example in this issue, as the government have managed to obtain several concessions from MNCs entering in the country and / or introduce important operational restrictions to them. However, it is not alone.

³⁷ China's technological performance is outstanding, executing a vast range of innovative activities and becoming the 6th largest R&D investor (2008 OECD figures). According to the US National Science Board, with a total of US\$ 120,775 millions, China's R&D gross expenditure becomes third in 2008 – just behind US and Japan, but before Germany (US National Science Board - Science and Engineering Indicators, 2012).

³⁸ Improving technological capacity involves, among other things, the improvement of formal education and the increase of on-the-job training, both subject to depreciation. The economy stock of

Some leading indicators would be useful in order to analyse and compare emerging markets knowledge base or stock. To begin with, it is necessary to evaluate home country knowledge-related effort (being proxy by the ratio of R&D expenditures over GDP), differentiated by source. Supplementary it would be interesting to look after the country literacy base, particularly by observing engineering and science related careers students and professionals (number of undergraduate and graduate; PhD) as by the number of researchers in R&D per million of inhabitants. At evaluating the productive side it would be useful to consider the amount of published scientific papers and the number of patents, in both cases indexed by the number of inhabitants.

During the past decade the world economy has experienced a phenomenal increase in knowledge-related investments, with R&D expenditures growing faster than global GDP. Emerging countries from Asia have constantly increased their R&D expenditures, approaching firmly to developed countries levels. By doubling their science and technological R&D intensity China has outplaced Japan to the third position in 2006.³⁹ In contrast to LA, in Asia the bulk of R&D expenditures are being financed by the private sector⁴⁰.

A pool of professionals complements R&D expenditures. In this subject Asia has also experienced a rapid increase in educational attainment. China reports to have 2,25 million university students, branding this emerging giant second just behind the European Union (EU); and coming third in terms of PhD degrees holders. Likewise, considering NSF 2008 figures for doctoral degrees students in science and engineering from emerging countries, China is leading the ranking with 28,349 students, followed by India with 7,982. Brazil ranks third with 5,470 followed by South Korea (3,716), Taiwan (3,140), whereas Argentina with 437 PhD students arrives in the latest position. In sum, when compared to Asian countries LA educational efforts lags behind. But challenges might become qualitatively more serious in the upcoming future, as China, Newly Industrialized Economies (NIEs) and other Asian countries actually are outperforming US in terms of (both math and sciences) Programme for International Student Assessment (PISA) scores (US National Science Board, Science and Engineering Indicators, 2012). According to average PISA Math & Science Literacy Scores of 15 year-old students, US counts 487 and 502 respectively, whereas China (Shanghai) obtains 600 and 575, Korea Republic 546 and 538, and Taiwan 543 and 520. For the case of Latin American, Mexico leads the rank in both Math (419)

knowledge, in turn, explains the capacity to assimilate and utilize capital.

³⁹ According to *Xinhua* report, private agents made most of the investments. *Wan Gang* (Chinese Minister of Science and Technology), has asserted that China's innovation capability "greatly boosted" in the past 5 years, highly contributing with the country's economy growth. According to latest figures, in 2012 R&D expenditure increased a 17,9%, totalizing RMB 1,02 trillion (*China Daily*, 2013-02-22).

⁴⁰ In the case of NIEs the mutation occurred in the early nineties, although public support continued to play an important role in R&D funding.

and SLS (416), with Argentina lagging behind in Maths (388) (SLS 401) whereas Brazil performs second in the region in SLS (405) (Maths 386) although advancing⁴¹.

As stressed by the US Science and Engineering (2012), the relative preponderance of engineer articles in Asia reflects the region's emphasis on building high-technology manufacturing capabilities. Henceforth, the number of engineer articles could give another indicator of government's research effort by the specialized press.

TABLE 5. **S&E articles in all fields, by region/country, selected years**

REGION/COUNTRY	1995	2000	2005	2009
World	564.644,70	630.452,00	710.289,00	788.347,00
US	193.336,90	192.743,00	205.564,60	208.600,80
	34,2%	30,6%	28,9%	26,5%
EU	195.896,60	222.687,60	235.121,10	248.655,60
	34,7%	35,3%	33,1%	31,5%
Japan	47.067,90	57.100,90	55.527,10	49.627,00
	8,3%	9,1%	7,8%	6,3%
China	9.061,40	18.478,70	41.603,60	74.019,20
	1,6%	2,9%	5,9%	9,4%
India	9.370,10	10.276,40	14.635,30	19.917,30
	1,7%	1,6%	2,1%	2,5%
South Korea	3.803,20	9.571,80	16.395,80	22.270,80
	0,7%	1,5%	2,3%	2,8%
Taiwan	4.758,70	7.190,10	19.845,40	13.999,70
	0,8%	1,1%	2,8%	1,8%
Brazil	3.436,10	6.407,30	9.896,70	12.306,30
	0,6%	1,0%	1,4%	1,6%
Mexico	1.937,30	2.970,70	3.931,60	4.127,70
	0,3%	0,5%	0,6%	0,5%

Source: Science & Engineering Indicators, 2012

Asia scientific production is on the rise, no doubt. Chinese scientists produced almost half of the research articles been published in Asia by year 2009, certainly challenging developed countries dominance on the issue. But China's scientific

⁴¹ Brazilian scores continue to rise showing solid gains in all subjects been tested, but still behind US values ("Education in Brazil: no longer bottom of the class", *Economist*, Dec. 9th 2010).

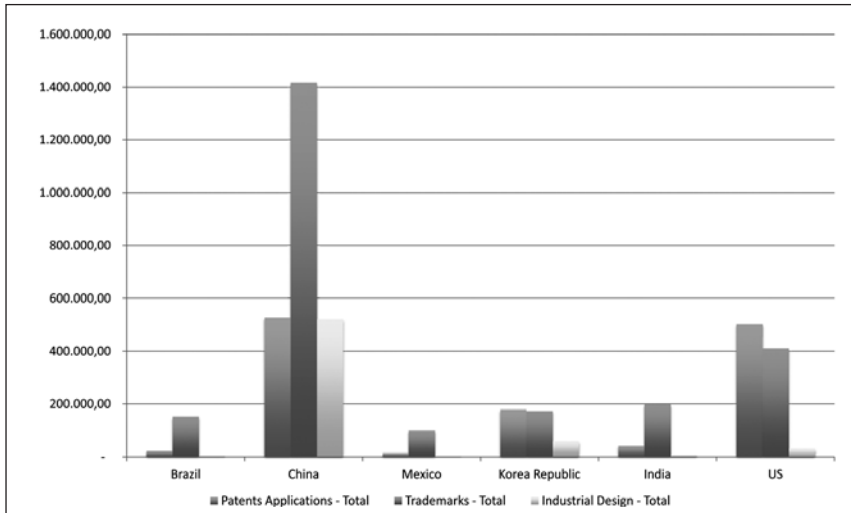
production is also mounting on chemistry sciences, reflecting government policy option on building up its chemical industry. In biological and medical sciences the challenge is coming from South Korea, whose government is trying to develop a world-class reputation in health economics. Brazil scientific production almost tripled but still remains below Asian levels, whereas Mexico 's production looks stagnated.

The diffusion of patents, trademarks, designs and some other intellectual property rights (IPRs) could be also helpful in qualifying the expansion of a “knowledge – based” economy alongside to display the increasing importance given by most emerging economies to IPRs.

Disparities are more striking when considering patent activity, first at country level. As for instance, China Patent Office (SIPO) not only outperformed other emerging economies (including South Korea) in 2011, but also surpassed USPTO patent application requirements. A total of 217,105 invention patents were authorised by the Intellectual Property regulatory agency in 2012, a 26,1% increase from the previous year (*China Daily*, 2013-02-22). Certainly, an important driver of this increase in patenting follows the large fiscal incentives granted by national authorities to firms in order to file applications at the patent office⁴². Remarkably, most patent applications are from residents in the case of China (79%) and Korea Republic (77%), whereas the non-residents are majoritarian for the cases of Brazil (88%), Mexico (92%) and India (79%). Whereas the former might be underlying the predominance of local innovators the later cases might be indicating foreign innovators technological superiority and their interest to patent their products in the host country in order to stop piracy.

⁴² Eberhardt, Helmers and Yu (2011) also mention the importance of the recently formulated National Patent Development Strategy (2011-2020), envisioned to increase the total number of annual patent applications.

GRAPH 3. Number of patent, trademarks and industrial design applications at 2011



Source: WIPO

Considering now applications filed under the patent cooperation treaty (PCT) in 2010, China ranks fourth by filing 12,293 (7,5% of the total)⁴³ (Griffith & Miller, 2011)⁴⁴. After observing USPTO statistics, however, China patenting records become less significant⁴⁵. Although patenting by Chinese inventors increased in recent years, surpassing 3,200 applications in 2010, the number of filled patents still rests beneath their competitors. Whereas Chinese inventors just completed 1,822 proposals during 2006-10, South Korean and Taiwanese inventors filled an average of 8,034 and 6,739 patents in the same period. Remarkably, the bulk of these patents were related to a tiny number of companies and concentrated at the ICT industry (Eberhardt et.al., 2011). Taiwanese inventors began their pilgrim to USPTO office at early nineties when their electronic firms emerged as leading technology players. Remarkably, since 2007 by filing more proposals [at USPTO offices] South Korean innovators have recently surpassed Taiwan contenders. Firms operating in the electronic and semiconductor firms were among the more active (particularly those working in the manufacturing of semiconductor devices, static information storage and solid state devices) (Wong & Goh, 2010).

Latin America remains the counterexample as innovating activity remains poor: just 121 patents were granted to Brazilian innovators in 2006, whereas other

⁴³ Ten years ago Chinese applications (2,503) represented 1,8%.

⁴⁴ ZTE Corporation was the second largest filer of PCT patent applications and Huawei Technologies the fourth largest – previously was the second largest (2009) and the largest in 2008. With 44,925 applications US surpassed by 3 the amount obtained by China.

⁴⁵ See the paper of Eberhardt et.al. (2011) for a comprehensive explanation of this difference.

economies in the region could not surpass the one - hundred benchmark.⁴⁶ In a few words, it could be affirmed that Latin American recent patenting performance is certainly derisory, particularly during the latest observed period (2005-09)⁴⁷.

TABLE 6. **USPTO, average patent granted by type of country or region**

REGION / COUNTRY	AVGE PATENT GRANTS			AVGE SHARE		
	1996 - 00	2001 -05	2006 - 10	1996 - 00	2001 - 05	2006 - 10
World	136.020,60	160.895,00	175.163,40	100,00%	100,00%	100,00%
US	74.034,80	83.955,20	86.941,60	54,49%	52,18%	49,67%
EU	21.255,40	25.547,80	24.355,00	15,62%	15,86%	13,90%
Japan	27.929,80	33.891,00	36.880,40	20,58%	21,06%	21,10%
TRIADE	123.220,00	143.394,00	148.177,00	90,69%	89,10%	84,67%
China	229,40	623,60	1.822,00	0,16%	0,39%	1,01%
India	88,00	315,20	716,00	0,06%	0,20%	0,40%
South Korea	2.712,60	4.016,80	8.034,40	1,94%	2,51%	4,55%
Taiwan	3.100,40	5.440,80	6.739,00	2,22%	3,39%	3,86%
Other ASIAN 8	190,20	514,20	679,80	0,14%	0,32%	0,39%
EMERGING ASIA	6.320,60	10.910,60	17.991,20	4,53%	6,81%	10,21%
Argentina	41,80	47,80	42,40	0,03%	0,03%	0,02%
Brazil	80,00	105,00	123,00	0,06%	0,06%	0,07%
Mexico	64,00	92,40	72,00	0,05%	0,06%	0,04%
Other LA	79,40	77,00	75,60	0,06%	0,05%	0,04%
EMERGING LA	265,20	322,20	313,00	0,19%	0,20%	0,18%

Source: own elaboration on USPTO data

All the above-mentioned strategic policies and wise actions implemented by the government are also helping to the irruption and growth of EMNEs. In this sense, home-growth expertise is playing a key role in EMNEs internationalization process

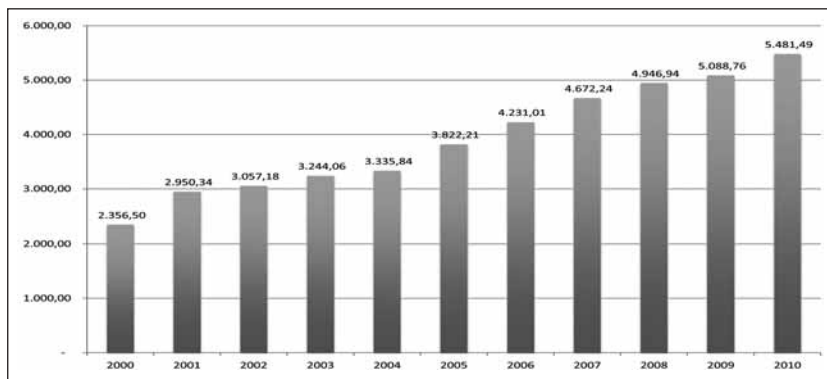
⁴⁶ With just an average of 300 applications, Latin America share remains around 0,20%. The picture becomes more appalling when comparing actual figures with previous records. According to Mahmood and Singh (2002), during the 70s patent granted by USPTO to Latin American based innovators almost duplicated than those obtained by Asian counterparts: 513 for the first subgroup of 5 LA economies (Mexico, Brazil, Argentina, Chile and Venezuela) against 274 for the second encompassing 9 Asian economies (Taiwan, South Korea, Hong-Kong, Singapore, China, India, Indonesia, Malaysia and Thailand). A decade later it would be observed a profound reversal, as patents granted to Asian innovators multiplied by a factor of 5 (totalizing 3,333 in the whole decade) whereas USPTO patents granted to LA innovators merely duplicated in that period.

⁴⁷ Comparing at the yearly average number of patents granted by USPTO in 2005-09 against previous figures for 2000-04, all considered countries in the region experience the reduction. In particular, Argentina decreases from 53,4 patents to 38,4, Brazil from 110,4 to 101,8 and Mexico from 81,8 to 68,4.

as stressed by both Chen (2012)⁴⁸ and Amann⁴⁹ (2009), which emphasized the interplay between technology capability accumulation relevance and public policy. Indirectly, home institutional development will create the conditions that induce EMNEs to build its innovative skills that, in turn, encourage it to made greenfield investments at developed countries⁵⁰.

Considering the number of scientists and researchers, another helpful proxy to analyse the country innovative capacitive, with almost 5,500 researchers per million of inhabitants (R/PMMI) South Korea lead the race confirming their current innovative status. Lagging behind comes the rest of emerging economies, leading by Argentina (1.091,22 R/PMMI) and being followed by China (863,21 R/PMMI), Brazil (668,09 R/PMMI) and Mexico (383,57 R/PMMI) - although population size is severely punishing China R&D effort.

GRAPH 4. **South Korea Evolution in the number of researchers (per million of inhabitants)**



Source: US NSB (2012)

⁴⁸ The resource-based theory (RBT) is behind this explanation, as it provides the basis for understanding the role played by non-market resources in firm’s attainment. Developed after the work of E. Penrose (1959), this theory considers a firm as a bundle of heterogeneous resources that are used to create products or services that satisfy the needs of customers. Firms could either accumulate market or non market resources, the former are those utilized to compete whereas the latter are those developed and use to interact and operate with its environment.

⁴⁹ Professor E. Amann (2009) highlights the non-inconsistency fact presented in the Brazil case as co-occurring a positive association between innovation and internationalization alongside the prominence of natural resources based firms among Brazilian multinationals

⁵⁰ At page 36 Chen (2012) suggests, “Market – supporting institutional development provides a condition that induces firms to build market-related firm capabilities such as technological capability. These capabilities meet double market failures following TC theory, and will in turn reduce the need for a DM joint owner to provide such capabilities, and increase the need for full ownership to safeguard the EMNEs’ proprietary capability from opportunism and involuntary leakages”.

The strong base of scientist and technicians is also generating an increasing number of public patents, as those granted to universities or public research institutes. As observed in the previous section, the Electronics and Telecommunications Research Institute (ETRI) from South Korea and Tsinghua University from China are among the top leading patenting entities at USPTO. But is under the PCT agreement that prominence of Asian public entities becomes even greater. Seoul National University (101) and Peking University (92) are ranked among the top-10 league PCT/University rank, whereas 5 research institutes from Asia becomes included at the Government and Research Institutions top 10: China Academy of Telecommunications Technology (171), Institute of Microelectronics of Chinese Academy of Sciences (161), Mimos Berhad – Malaysia (146), Electronics and Telecommunications Research Institute of Korea (116) and the Agency of Science, Technology and Research from Singapore (108).

TABLE 7. **Patents under PCT agreement / Public Entities (2012)**

RANK	UNIVERSITIES	ORIGIN	2012
1	University of California	US	351
2	Massachusetts Institute of Technology	US	168
3	Harvard University	US	146
4	Johns Hopkins University	US	141
5	Columbia University	US	114
5	University of Texas System	US	114
6	Seoul National University	SK	101
7	Leland Stanford Junior University	US	95
8	Peking University	China	92
9	University of Florida	US	89
12	Korea Advanced Institute of Science & Technology	SK	82
15	Yonsei University	SK	65
16	Tsinghua University	China	62
23	National University of Singapore	Singapore	54
24	Postech Foundation	SK	50
25	Nanyang Technological University	Singapore	49
29	Hanyang University	SK	46
35	Korea University	SK	44
45	University of Sains Malaysia	Malaysia	39

RANK	GOVERNMENT & RESEARCH INSTITUTIONS	ORIGIN	2012
1	Commissariat a l'énergie atomique et aux energies alternatives	France	391
2	Fraunhofer-Gesellschaft Zur Froderung der Angewandten Forschung E.V	Germany	294
3	Centre National de la Recherche Scientifique (CNRS)	France	197
4	China Academy of Telecommunications Technology	China	171
5	Institute of Microelectronics of Chinese Academy of Sciences	China	161
6	Mimos Berhad	Malaysia	146
7	Institut National de la Sante et de la Recherche Medicale (INSERM)	France	116
8	Electronics & Telecommunications Research Institute of Korea	SK	116
9	Agency of Science, Technology and Research	Singapore	108
10	Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC)	Spain	90
13	Council of Scientific and Industrial Research	India	77
14	Korea Research Institute of Bioscience and Biotechnology	SK	76
17	Korea Institute of Industrial Technology	SK	49
22	Korea Research Institute of Chemical Technology	SK	42
25	Korea Institute of Machinery & Materials	SK	33
26	Korea Institute of Energy Research	SK	32
27	Shangai Institute of Microsystem and Information Technology	China	31
29	Korea Electronics Technology Institute	SK	29

Source: The Royal Society (2011)

Latin American influence is minimal in most considered indicators, including those counting patent filling by public institutions. This is particularly alarming as most of the R&D expenditure in the region is being public funded.

Last but not least, important differences are also perceived when comparing coordination performance between both groups of countries. Innovative related institutions do not work in a vacuum, as policy consistency and coordination has proved key for strategic development. Unfortunately, after years of limiting themselves to horizontal industrial policies and uncoordinated efforts, Latin American countries still lags behind.

6. Conclusions

Traditional MNEs studies have predicted that investments flows would originate in developed countries to direct either to others developed nations (north-north

FDI) or down to developing or emerging economies (north – south FDI). Back to the late 70s - early 80s those observing the eruption of Latin American EMNEs explained south – south FDI flows. The rise of EMNEs in the early 2000s generated a new theoretical challenge for those scholars working in international business as firms from (apparently) technological backward economies were investing in advanced countries.

As explained along the paper, the rising of EMNEs could hardly be explained without acknowledge the technological leadership their firms opted to play in all industries they participate – including those participating in resource – based sectors. However, the bulk of innovative EMNEs are founded in technologically leading industries, and most of them are coming from emerging Asia. All commented papers and quoted rankings are showing that emerging “national champions” are actively outward looking, acquiring skills by listing on foreign exchanges and taking over foreign companies.

Unquestionably, the state has played a significant role in recent EMNEs rise, independently of their country of origin. But, unfortunately this does not explain differences observed when comparing successful stories from Asian or Latin American countries. In principle both regions have been favoured by the arrival of increasing FDI inflows and profited from their (expected) positive technological spillovers, from global productive fragmentation and (the feasibility of) value chain upgrading. This new economic landscape, in turn, allowed (or even pushed) local firms to go global, at least in theory. But government policy involvement (creating and enhancing the NIS) resulted fundamental for undertake their ambitions.

The sudden irruption of innovative EMNEs might also be reflexing the constant transformation being experienced by the architecture of world science. A strong base of skilled technicians, engineers and scientist is also accompanying this rise. On most cases, successful histories of technological catching up rest on institutions, including a strong cooperation between industries, universities and research institutes.

In other words, for those firms competing at the technological frontier in global markets, home country’s institutional framework made the difference. Institutional factors could certainly come into help when trying to explain EMNEs current dissemination into highly disputed developed markets, although most studies have been focusing on host countries institutions and its effects on pulling developed countries multinationals.

References

Books

- Amsden, Alice (2001), *The Rise of “The Rest”: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*, New York, Oxford University Press.
- Dunning, John H. and Lundan, Sarianna M. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy*. 2, Cheltenham, Edward Elgar.
- Fleury, Afonso and Leme Fleury, Maria Tereza (2012), *Multinacionais Brasileiras: Competências para a Internacionalização*, FGV Editora.
- Goldstein, Andrea (2009), *Multinational Companies from Emerging Economies: Composition, Conceptualisation and Direction in the Global Economy*, New York, Palgrave MacMillan.
- Kohli, Atul (2004), *State-Directed Development: Political Power and Industrialization in the Global Periphery*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Nolah, Peter (2004), *China at the Crossroads*, Cambridge, Polity Press.
- OECD (2008), *OECD Reviews of Innovation Policy: China*, Paris, OECD Publishing.
- The Royal Society (2011), *Knowledge, Networks and Nations: Global scientific collaboration in the 21st century*, London, © The Royal Society.
- Wade, Robert (1990), *Governing the market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton, Princeton University Press.

Chapter of Book

- Amann, Edmund (2009). “Technology, Public Policy, and the Emergence of Brazilian Multinationals,” Brainard, Lael and Martinez-Díaz, Leonardo (Eds.), *Brazil as an Economic Superpower? Understanding Brazil’s Changing Role in the Global Economy*, Washington, D. C., Brookings Institution Press, 187-218.
- Dunning, John H., Kim, Changsu and Park, Donghyun (2008), “Old Wine in New Bottles: A Comparison of Emerging-Market TNCs Today and Developed-Country TNCs Thirty Years Ago,” Sauvant, Karl P. (Ed.) *The Rise of Transnational Corporations from Emerging Markets: Threat or Opportunity?*, Cheltenham, Edward Elgar, 158-172.
- Globerman, Steven and Shapiro, Daniel (2008), “Outward FDI and the Economic Performance of Emerging Markets,” Sauvant, Karl P. (Ed.), *The Rise of Transnational Corporations from Emerging Markets: Threat or Opportunity?*, Cheltenham, Edward Elgar, 229-271.

Rugman, Alan (2008), “How global are TNCs from emerging markets?” Sauvart, Karl P. (Ed.) *The Rise of Transnational Corporations from Emerging Markets: Threat or Opportunity?*, Cheltenham, Edward Elgar, 86-106.

Journal Articles

- Amsden, Alice (November 2009), “Firm Ownership, FOEs, and POEs” in *WIDER Research Paper*, 2009(46).
- Dussel Peters, Enrique (November 2012), “Chinese FDI in Latin America: Does Ownership Matter?” in *Working Group on Development and Environment in the Americas – Discussion Paper*, 33. 1-22.
- Duysters, Geert, Jacob, Jojo, Lemmens, Charmianne and Jintian, Yu (April 2009), “Internationalization and technological catching up of emerging multinationals: a comparative case study of China’s Haier Group” in *Industrial and Corporate Change*, 18(2), 325-349.
- Hu, Mei-Chih and Mathews, John (November 2005), “National innovative capacity in East Asia” in *Research Policy*, 34(9), 1322-1349.
- Jaruzelski, Barry, Loehr, John and Holman, Richard (October 2012), *The 2012 Global Innovation 1000 Study: Making Ideas Work*, 69.
- Lin, Li-Wen and Milhaupt, Curtis J. (November 2011), “We are the (National) Champions: Understanding the Mechanism of State Capitalism in China” in *Columbia Law and Economics Working Paper No. 409*.
- Yeoh, Caroline, Koh, Chee Sin and Jialing, Charmaine Cai (2004), “Singapore’s regionalization blueprint: a case of strategic management, state enterprise network and selective intervention” in *Journal Transnational Management Development*, 9(4), 13-16.

Online Documents

- Chen, Victor Zitian (2012), “Institution, Internationalization and Innovation: Three Papers on Penetration of Emerging – Market Multinational Enterprises into Developed Markets” at <http://summit.sfu.ca/item/12237>.
- Economist (2010a), “Special report: Innovation in Emerging Markets” at <http://www.economist.com/node/15879369>.
- Economist (2010b), “Being eaten by the dragon” at <http://www.economist.com/node/17460954>.
- Economist (2012), “The rise of state capitalism” at <http://www.economist.com/node/21543160>.
- Economist (2013), “Nice to see you, EU” at <http://www.economist.com/news/china/21576440-chinese-investors-love-europes-companies-hate-its-bureaucracy-nice-see-you-eu>.

- Godinho, Manuel Mira and Ferreira, Vítor (2013), “Two Emerging Innovative Dragons: An Analysis of the IPR Strategy of China’s Huawei and ZTE” at http://www.globelicsacademy.org/2013_pdf/Readings/GODINHO%20PICMET%20conference%20July%202013%20Godinho%20and%20Ferreira.pdf.
- Goldstein, Andrea (2012), “Big Business in the BRICs” at <http://gdex.dk/ofdi12/Andrea%20Goldstein%20-%20Handbook.doc.pdf>.
- Griffith, Rachel and Miller, Helen (2011), “Innovation in China: The Rise of Chinese Inventors in the Production of Knowledge” at <http://www.ifs.org.uk/publications/5646>.
- Lazzarini, Sergio and Muscchio Aldo (2010), “Leviathan as a minority shareholder: a study of equity purchases by the Brazilian Development Bank (BNDES), 1995-2003” at <http://hbswk.hbs.edu/item/6621.html>.
- Mahmood, Ishtiaq P. and Singh, Jasjit (August 2002), “Technological Dynamism in Asia” at <http://ssrn.com/abstract=329102>.
- Maseiro, Gilmar and Zalaf Caseiro, Luiz Carlos (2012), “State Support for Emerging Market Multinationals: The Brazilian and Chinese Experiences” at <http://www.ciff.net/attachments/publicaciondct10.pdf>.
- Moon, Hwuy-Chang, (2010), “Korean Multinationals show solid recovery after global crisis” at <http://academiccommons.columbia.edu/catalog/ac:135534>.
- USPTO (2012), “Patenting By Organizations (Utility Patents)” at http://www.uspto.gov/web/offices/ac/ido/oeip/taf/topo_12.pdf.
- Wong, Chan-Yuan (2010), “Rent Seeking, Industrial Policies and National Innovation Systems in Southeast Asian Economies” at <http://www.ungs.edu.ar/globelics/wp-content/uploads/2011/12/ID-177-Wong-Innovation-Policies.pdf>.

Trade Interactions of China-Latin America vis-à-vis ASEAN-Latin America: The Relevance of the Center-Periphery Relations?^{* 1}

Evelyn S. Devadason

is an associate professor in the Department of Economics in the Faculty of Economics & Administration and the director of the Centre for Latin American Studies of University of Malaya, where she obtained her Ph.D. in 2006. In 2010 she was awarded the Best Paper Award for 'Whither Sub-Regional Cooperation? The CLMV perspective' at the International Applied Business Research Conference in Orlando. Her e-mail address is evelyns@um.edu.my.

Thirunaukarasu Subramaniam

is a senior lecturer and the head of the Department of Southeast Asian Studies in the Faculty of Arts & Social Sciences of University of Malaya. He obtained his Ph.D. in University Utara Malaysia in 2007 and received an Excellent Lecturer Award in 2011. His e-mail address is stkarasu@um.edu.my.

^{*} Revised version of the paper presented at the Academic Seminar on 'Trade Relations between Latin America and Asia Pacific: Challenges and Opportunities,' Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), Santiago, Chile, 21 August 2013.

¹ Date of receipt of the document: 19 July 2013 – Accepted date: 31 July 2013 - Final delivery date: 09 August 2013.

ABSTRACT. This paper compares the role of relative factor endowment differences in driving bilateral trade flows between China and six selected ASEAN economies with Latin America. The findings reveal that relative factor endowment differences are consistently positive and significant for increasing export flows between China and Latin America, suggesting that complementary comparative advantages are developing along the lines of center-periphery relations. Contrary to China-Latin America, specific individual ASEAN countries trade in manufactures with Latin America offer prospects for trade specialization beyond the traditional view of comparative advantages, which is based on similarities in factor endowments. Taken together, these findings suggest that the ASEAN region can plausibly be a game changer to the existing patterns of interregional Asia-Latin America relationship, namely that of China-Latin America, by capitalizing on intra-industry trade flows with their Latin American counterparts.

KEYS WORDS: China, ASEAN, Latin America, factor endowment, exports, panel co integration, panel causality.

RESUMEN. Este artículo compara el rol de las diferencias relativas en cuanto a la dotación de factores en el manejo bilateral de flujos de comercio entre China y seis economías seleccionadas de ASEAN con América Latina. Los resultados revelan que las diferencias relativas en cuanto a la dotación de factores son sistemáticamente positivas y significativas para aumentar los flujos de exportación entre China y América Latina, sugiriendo que las ventajas comparativas complementarias se están desarrollando en la misma línea que las relaciones centro-periferia. Contrariamente a China-América Latina, el comercio de manufacturas de los países específicos de la ASEAN con América Latina, ofrece perspectivas para la especialización del comercio más allá de la tradicional visión de las ventajas comparativas, que se basa en semejanzas en la dotación de factores. Tomados en conjunto, estos resultados sugieren que la región de ASEAN puede, de forma plausible, cambiar el juego de los patrones existentes en la relación interregional Asia-América Latina, a saber, aquella entre China-América Latina, sacándole provecho a los flujos de comercio intraindustriales con sus contrapartes de América Latina.

PALABRAS CLAVES: Panel de cointegración, casualidad del panel.

1. Introduction

Both China and the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) are diversifying their trade interests by expanding markets beyond East Asia. The search for secure supplies of agricultural goods, capital goods and industrial factor inputs by both parties is becoming more global in scope. Accordingly, the expansion in demand is directing China and ASEAN to engage in business even with culturally and geographically distant nations, such as Latin America (hereafter LAC).

Different economic structures are undeniably driving bilateral relationships between China-LAC relative to the other main regional and inter-regional trading partnerships (Devadason, 2013). Bilateral partnerships are derived largely through complementary economic structures, reflected by large differences in relative factor endowments. In that case, China emerges as an even larger consumer of raw materials and a large exporter of manufactured goods. As explained by Ellis (2009), China leverages her advantages in manufacturing to sell products to LAC. Reciprocally, LAC has capitalized on China's demand for unprocessed primary products (see also Bussiere and Schnatz, 2009; Jenkins et al., 2007; Jenkins, 2010; ADB, 2012; Rosales and Kuwayama, 2012).

Product composition of trade between China and LAC are thereby the result of their comparative advantages respectively. However, the LAC considers the trade structure with China to be unbalanced as it does not fit into the ambitions of the former to develop their industrial sector (see Saveedra-Rivano for the case of Brazil and China relations, 2011). Many have thus bemoaned that trade between China and LAC is forcing the latter into 'deindustrialization'² or rather 're-primarization' (Jenkins et al., 2007; Ellis, 2009; Jenkins, 2010; Feinberg, 2013). This picture is painted based on previous works on Asia-LAC relations that have largely focused on China (apart from Japan and South Korea). While trade interactions between China and LAC appear to allude to the traditional view of specialization based on comparative advantage, there is a *prima facie* case for supposing that individual ASEAN members, within the context of Asia, emerging as game changers to the existing patterns of trade observed between China and LAC (Feinberg, 2013).

Further, recent developments indicate that China's exports to LAC are reaching a plateau, while ASEAN-LAC trade appears to be gaining momentum. Though China has been a forerunner in LAC³, ASEAN as a group has emerged as the third

² Engagement with China has altered the composition of Brazilian exports. Manufactures comprised 60 per cent of Brazilian exports in 1992 before reducing to a mere 8 per cent in 2011 (Whalley and Medianu, 2012; see also Jenkins, 2009).

³ Apart from the agreements with Chile, Costa Rica and Peru, an agreement was reached in May 2012 on the creation of a bi-national group to assess the feasibility of starting negotiations on a FTA between China and Colombia.

largest market in Asia for LAC exports. A testimony to the emerging importance of the ASEAN-LAC engagement is the rising number of trade and investment agreements at the bilateral level, namely, the Chile-Brunei (2005), Chile-Singapore (2005), Panama-Singapore (2006), Peru-Singapore (2009) Peru-Thailand (2011), Chile-Malaysia (2012) agreements. Efforts to strengthen economic cooperation between both regions have also more recently moved beyond bilateral levels. At the regional level, three Latin American countries (Chile, Peru and Mexico) are engaged in the Trans Pacific Partnership (TPP) agreement, of which Singapore, Malaysia, Brunei and Vietnam are also a party too. Paralleling the TPP is the recently launched Pacific Alliance (2012), comprising, Chile, Peru, Mexico and Colombia. The Pacific Alliance is also now seeking to court ASEAN in bloc to bloc negotiations.

It is therefore timely to contextualize trade interactions of China-LAC and compare them with ASEAN-LAC amidst the growing cooperation between Asia and LAC. This paper therefore discusses the (traditional) comparative advantage issue with a two-pronged objective: (a) To empirically verify and compare the importance of relative factor endowments differences (similarities) in driving two-way bilateral trade of China-LAC vis-à-vis ASEAN-LAC based on a three-dimensional panel dataset; and (b) To qualitatively discuss the implications for strengthening trade based on specialization patterns of China-LAC and ASEAN-LAC. The key questions that the paper seeks to answer are: Is ASEAN-LAC inter-regional engagement developing along the same line of the classic center-periphery relations as that of China-LAC? Are there possibilities for forging ASEAN-LAC trade dynamics based on lessons contrary to the China-LAC experience?

This paper proceeds as follows. Section 2 reviews the role of factor endowments in dictating comparative advantages and therein patterns of trade specialization. Section 3 then profiles the trade dynamics in China-LAC and ASEAN-LAC relationships to set the background of the study. Section 4 discusses the method of estimation to capture the comparative effects of factor endowment differences on export flows of China-LAC and individual ASEAN countries with LAC. Section 5 presents and discusses the empirical findings. Section 6 concludes.

2. Center-Periphery Trading Relations: Revisiting the Issue of Comparative Advantage

The centre-periphery (or core-periphery) model is a spatial metaphor, which describes and attempts to explain the relationship between the advanced and less developed ‘periphery’ countries. It suggests that the global economy is characterized by a structured relationship between economic centres which, by using trade

power for example, extract an economic gain from the subordinate peripheral countries. Typically, the centre consists of countries with a manufacturing base while the periphery includes nations that export primary products, raw materials and semi processed materials to be worked up by industries of the centre. Thus, the centre-periphery model is implicated in some cases of the world trading system.

Specifically, the China-LAC trade is considered to move along the center-periphery relations (Jenkins et al., 2007; Ellis, 2009; Rosales and Kuwayama, 2012), with the former influencing the trend both in direct and indirect terms. Directly, exports of primary products from LAC have been on an uptrend since 2000. Indirectly, Chinese consumption of global commodities has led to a generalized increase in world prices, leading somewhat to more LAC exports (Hardy, 2013). Following which, the LAC region is said to be redefining its role within the international division of labour, and pricing out its efforts to industrialize⁴. It is therefore now widely acknowledged that the trading relationship between China and LAC, in general, is built on complementary comparative advantages⁵. In fact, this observation has been extended to the overall trade dynamism between Asia and LAC (see Berisha-Krasniqi et al., 2011; ADB, 2012) as previous studies prescribe that existing patterns of trade specialization, exchanges of manufactures from Asia with agricultural products from LAC, will be reinforced as trade intensifies between both regions. In short, the consensus is that there is little scope for product diversification in Asia-LAC trade and low levels of intra-industry trade (IIT) will continue to characterize interregional relationship.

Since ASEAN's involvement *per se* with LAC is yet to take off relative to China (and other Asian countries such as Japan and South Korea), the influence of fundamentals such as the heterogeneity of factor endowments in defining ASEAN-LAC trade flows remains less clear. Further, it is noted that there is substantial heterogeneity within the ASEAN region and therefore countries within the region may follow different trade patterns with LAC. There is already some anecdotal evidence of rising IIT levels in specific bilateral ASEAN-LAC relations (JIIA, 2005; Mikic and Jakobson, 2010; Roldan and Perez, 2011).

Relevant to this debate, the paper thus attempts to tease out the trade interactions between China with LAC vis-à-vis ASEAN with LAC, through examining the articulation of bilateral export flows based on relative factor endowment differences,

⁴ There are six industrial sectors in which Chinese imports appear to be displacing local producers in LAC. They are machinery and equipment, textiles, wearing apparel and footwear, rubber and plastic, metals and derivatives, automobiles and parts and other manufactures (ECLAC, 2012).

⁵ There could be variations in the responses of LAC to China's growing presence in the region, depending on their export structure. Based on the classification of LAC into Mexican-type countries and Brazilian-type ones (commodity exporting countries), the latter is more likely to have a complementary trade relationship with China. Instead, Mexico's comparative advantage is said to be moving in the same direction as that of China (Lederman et al., 2009; see also Calderon, 2009).

namely capital and labour. Differences in factor endowments give rise to different comparative advantages that drive international trade, as explained by the neoclassical trade theory, represented by the Heckscher-Ohlin model. The theory basically explains inter-industry trade (IT), for example trade in capital intensive goods in exchange for labour intensive goods. Thus, inter-industry trade is likely to be larger when the difference/distance in factor endowments among nations is greater (Wang et al., 2010). As a substantial proportion of trade between China and LAC is IT, difference in factor endowments is likely to be positively related to trade volume.

Key to the above arguments is that trade relationships can alter the production structure and specialization, hence the comparative advantage of nations. It is therefore a mistake to take comparative advantage as given or a pre-existing condition, as it is a dynamic process with entrenched complexities that need to be understood.

3. Trade Dynamics: China-Latin America versus ASEAN-Latin America

According to the 2011 data in Table 1, China's exports to LAC, which currently represent only 6 percent of total Chinese exports, command a higher share of her global industrial exports than that of agricultural goods. The opposite holds true in the case of export composition of LAC to China. Alternatively, LAC export shares to ASEAN differ qualitatively with individual members of the latter, with industrial products having a higher share of global exports vis-à-vis that for agricultural products in some partnerships. Based on total export shares, ASEAN appears to assign more importance to LAC as an export destination than *vice versa*.

TABLE 1. China, ASEAN and Latin America Shares of Each Other's Exports (in percent)

		Share in reporter's global exports			SHARE IN PARTNER'S GLOBAL EXPORTS		
		Agriculture	Manufactures	Total	Agriculture	Manufactures	Total
China-LAC	1992	0.95	1.25	1.21	1.90	0.81	1.06
	2011	3.33	6.32	6.23	10.82	7.58	8.22
Singapore-LAC	1992	0.42	1.52	1.46	0.15	0.90	0.73
	2011	0.62	4.18	4.10	0.36	3.24	2.68
Malaysia-LAC	1992	1.81	1.12	1.20	0.28	0.46	0.42
	2011	1.46	2.24	2.12	1.64	0.81	0.97
Thailand-LAC	1992	0.89	1.34	1.22	0.32	0.50	0.46
	2011	0.68	3.74	3.26	1.34	1.37	1.36
Philippines-LAC	1992	0.49	0.92	0.87	0.08	0.16	0.14
	2011	0.64	1.02	0.98	0.43	0.23	0.27

		Share in reporter's global exports			SHARE IN PARTNER'S GLOBAL EXPORTS		
		Agriculture	Manufactures	Total	Agriculture	Manufactures	Total
Indonesia-LAC	1992	0.40+	0.83+	0.78+	0.11	0.34	0.28
2011		1.80	1.88	1.86	1.98	0.77	1.01
Vietnam-LAC 2000		0.12	0.81	0.63	0.06	0.04	0.04
2011		2.01	2.24	2.19	1.23	0.41	0.57

Notes: The partner countries refer to the 20 Latin American countries. + refers to the year 1996.

Source: Calculated from UNCOMTRADE.

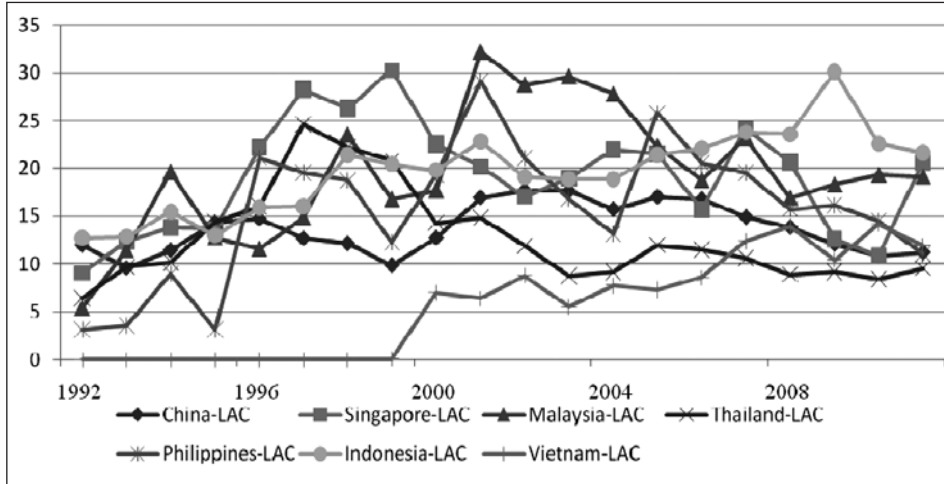
Some imbalances are noted in trade relationships between China, ASEAN with LAC. The LAC has emerged an important export destination relative to an import source (see also ECLAC, 2012), thereby leading to trade surpluses in favour of China. Much of this negative trade balances from the LAC perspective is attributed to negative balances of trade between Mexico and Central America with China. Likewise, with the exception for Indonesia-LAC, Vietnam-LAC and Philippines-LAC exchanges, Singapore, Malaysia and Thailand have recorded consistent surpluses in trade with China during the period of review.

By broad product groups, China exhibits a growing surplus with the LAC region for trade in manufactures. Conversely, China has a rising trade deficit with LAC in agriculture products. The same patterns in trade balance hold in exchanges between ASEAN and LAC, with the exception for the Philippines. The Philippines records constant deficits in both trade in agriculture and manufactures with the LAC region.

In terms of the extent of overlap in their exchanges, the aggregate Grubel-Lloyd (AGL) indices in Figure 1 imply that inter-industry (IT) trade dominates in China-LAC and ASEAN-LAC⁶ trade. There is no discernible trend in the AGL indices for all cases. The AGL indices are generally far below the 50 percent mark for all partnerships, with Indonesia-LAC, followed by Singapore-LAC and Malaysia-LAC, recording the highest levels of AGL based on the 2011 statistics.

⁶ There however could be specific bilateral trade flows that are of the intra-industry (IIT) type, such as the case of Singapore-Mexico (see also Mikic and Jakobson, 2010).

FIGURE 1. AGL Indices for China-LAC and ASEAN-LAC Partnerships, 1992-2011 (in percent)



Note: The aggregate Grubel-Lloyd (AGL) indices are calculated at the HS-2digit level for the 20 bilateral partnerships with LAC prior to aggregation.

Source: Calculated from UNCOMTRADE.

The smaller, albeit increasing share of the individual ASEAN economies in LAC's total trade, the compelling trade imbalances in agriculture coupled with the higher AGL levels in their trade flows relative to China-LAC exchanges, bring to the fore some variations in interregional trade interactions between China-LAC and ASEAN-LAC that further justify their comparisons through empirical investigations in the following section.

4. Methodology

Model Specification

The paper employs the extended gravity model developed by Wang et al. (2010) based on Baltagi et al. (2003) to compare the influence of relative factor endowments, amongst other economic factors, on two-way export flows between China-LAC and selected ASEAN-LAC. Using a three-dimensional panel data framework, the equation is specified as follows:

$$\ln X_{ijt} = \alpha_{ij} + \delta_{ijt} + \beta_1 RLFAC_{ijt} + \beta_2 \ln GDPT_{ijt} + \beta_3 SIMGDP_{ijt} + \beta_4 \ln GD_{ij} + \beta_5 \ln FDST_{ijt} + \beta_6 SIMFDS_{ijt} + \beta_7 DUMLand_{ij} + \varepsilon_{ijt}$$

where $i = 1, \dots, N$ for each product group and $j = 1, \dots, K$ for each country-pair in the panel and $t = 1, \dots, T$, refers to the time period. X_{ijt} is country i 's (reporter) exports to country j (partner) in year t . The parameters α_{ij} and δ_{ijt} allow for the possibility of bilateral country-pair-industry-specific fixed effects and deterministic trends, respectively. ε_{ijt} is a white-noise disturbance term.

The remaining variables are as defined below.

RLFAC refers to relative factor endowments in i and j

GDPT = total gross domestic product (GDP) of countries i and j

SIMGDP = similarity in the levels of GDP in i and j

GD = geographical distance between i and j

FDST = total inward foreign direct investment (FDI) stock of i and j

SIMFDS = similarity in inward FDI stocks in i and j

DUMLand = dummy variable set equal to 1 if either i or j is a landlocked country, and 0 otherwise

Based on the above equation, differences in factor endowments or factor intensity (capital-labour ratio or K/L), the key variable of interest for the study, do matter for international trade (Frankel et al., 1995; Debaere, 2003; Ghosh and Yamarik, 2004; Baxter and Kouparitsas, 2006; Cieslik, 2009). Traditional neoclassical trade theories suggest that comparative advantages based on differences in factor endowments explain basically IT. Alternatively, newer trade theories based on economies of scale and product differentiation attribute similarities in factor endowments to trade expansions through IIT. Thus, the differences and similarities of factor endowments are closely linked to the structure of trade. If the structure of trade is IT-based, differences in factor endowments⁷ will most likely facilitate trade expansion vis-à-vis similarities in factor endowments. In this respect, the expected signs for γ_1 and β_1 will be positive (negative) if IT (IIT) dominates.

The above equation follows from a standard gravity model comprising gross domestic product (*GDP*) and geographical distance (*GD*) between countries, augmented with the stocks of inward foreign direct investment (*FDS*) and relative factor endowments (*RLFAC*) on the basis that the latter two variables are closely related to a country's trade capabilities and transaction costs respectively. The following explains the theories that underlie the selection of the explanatory variables in the above equation, beginning with the core variables of the gravity model.

⁷ It should be borne in mind that differences in factor endowments are also crucial in determining vertical IIT, but, to a lesser degree (Sohn, 2005).

The level of GDP of both reporter and partner countries are supposed to positively affect their trade. Instead of using the levels of GDP of both countries independently, the total GDP of both partners, *GDPT*, is included in the estimations to jointly capture economies of scale or the size effect. The higher the *GDPT*, the larger the trade flows, given that a greater division of labour and specialization becomes feasible under a larger scale of operation.

However, the level of GDP alone may not be sufficient to explain trade as the similarities of the two trading partners GDPs are of no less importance. From a theoretical perspective, similarity in the level of GDP (*SIMGDP*) or convergence in income levels (or tastes) is likely to increase trade either through the expansions in trade in manufactures or the increase in scope for product diversity.

The next core argument of the gravity model is the *GD* variable. *GD* remains important for considerations of transport costs (Tinbergen, 1962; Poyhonen, 1963; Egger, 2000), transaction costs (Edmonds et al., 2008; Bergstrand, 1985) and timeliness in delivery (Rojid, 2006), and is included in the estimations. Thus, the expectations are for $\beta_4 < 0$.

Theoretically, foreign direct investment (FDI) contributes to intra-firm trade through global production networks and the increase in product variety in the host economy. This in turn increases the volume of trade, mainly through IIT. However, if FDI and trade are substitutes, for example if FDI is mainly channeled into domestic production of the host economy, then, it does not necessarily contribute to expansions in exports. As such, the relationship between *FDS* and international trade remains inconclusive.

The distribution of *FDS* amongst trade partners is also considered important for international trade. If the size of *FDS* is similar between trade partners, one may expect similar volumes and varieties of bilateral exports from the partner countries. Following which, the import capabilities of both partner countries are also likely to be similar, leading to expansions in bilateral trade. Conversely, if the size of *FDS* is uneven between trade partners, the country with a smaller stock, offers less export capabilities and likewise smaller import capabilities, resulting in lower expansions in bilateral trade. Based on this reasoning, a positive relationship is envisaged between *SIMFDS* and exports.

Finally, landlocked effects (*DUMLand*) are included in the baseline estimation. For the sample of countries chosen in this study, Bolivia and Paraguay are considered landlocked economies.

Data Description

The primary data on export (*X*) flows based on the Harmonized System (HS) nomenclature is derived from the UN COMTRADE database. The data on *GDP*, labour force (*L*) and gross fixed capital formation (*GFCF*) are sourced from the World Bank Development Indicators and Global Development Finance (online World data

BANK). The data on *FDS* is obtained from the online database of the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), which is UNCTAD stat. Data for *GD* on the basis of the average distance between the capitals for country-pairs and the information for landlocked (*DUM Land*) countries are extracted from the CEPII database. The definition and measurement of the key variables used in regression analysis are summarized in Appendix 1.

The data spans the period 1992⁸-2011 (annual). The empirical estimations constitute a three-dimensional balanced panel of 1,600 observations⁹ (20 bilateral country-pairs x 2 product groups x 20 years; the cross-section dimension relates to the country-pair-product group) and 1600 observations for two-way export flows in China-LAC and the selected ASEAN with LAC exchanges. The broad product groups¹⁰ in the cross-sectional dimension refer to agriculture (HS01-HS24) and industrial (HS25-HS97) sectors.

Only six ASEAN members are considered in the paper, they are Singapore, Malaysia, Thailand, Philippines, Indonesia and Vietnam. The other four remaining ASEAN countries are excluded from the analysis due to negligible trade with LAC. The grouping of 20 LAC countries include Brazil, Mexico, Colombia, Argentina, Peru, Venezuela, Chile, Ecuador, Guatemala, Cuba, Haiti, Bolivia, Dominican Republic, Honduras, Paraguay, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica, Panama and Uruguay. A cursory glance of the *RLFAC*¹¹ for the various bilateral partnerships with LAC in Appendix 2 indicates varying trends that further justify the empirical inquiry. The same can be said about the scatter plots for *RLFAC* and exports, as caricatured in Figure 2.

⁸ The earliest year for which trade data are available for China and India is 1992.

⁹ For some ASEAN-LAC countries, the sample of observations is smaller as the negligible trade flows for some country-pair-industry groups are excluded from the analysis.

¹⁰ This level of aggregation would balance the issue of disaggregated versus aggregated analysis, in addition to reflecting the agriculture and industry based products. This level of aggregation also reduces the problem of a standard sample selection bias, as many more trade relationships on a product-specific level at HS2 are nonexistent. Instead at this level of aggregation, there are no observations with zero trade flows.

¹¹ Some may argue that conventional natural resource endowments more aptly characterize the LAC region. However, existing evidence indicates that Brazil has experienced a shift away from land and resource extraction to greater reliance on capital and labour. Likewise, it is reported that in Chile, the use of labour increased relative to capital. Having said that, it is recognized that for Mexico, there was a relatively small change in the use of labour and capital (Stone et al., 2011).

5. Empirical Findings

Table 2 presents the results of the Random Effects (RE) and the Hausman and Taylor (HT) estimates for China-LAC and ASEAN-LAC two-way export flows. Appendices 3 and 4 report the results of the RE and HT estimates by broad disaggregated product groups, agriculture and manufactures respectively.

Figure 2. Scatter Plots

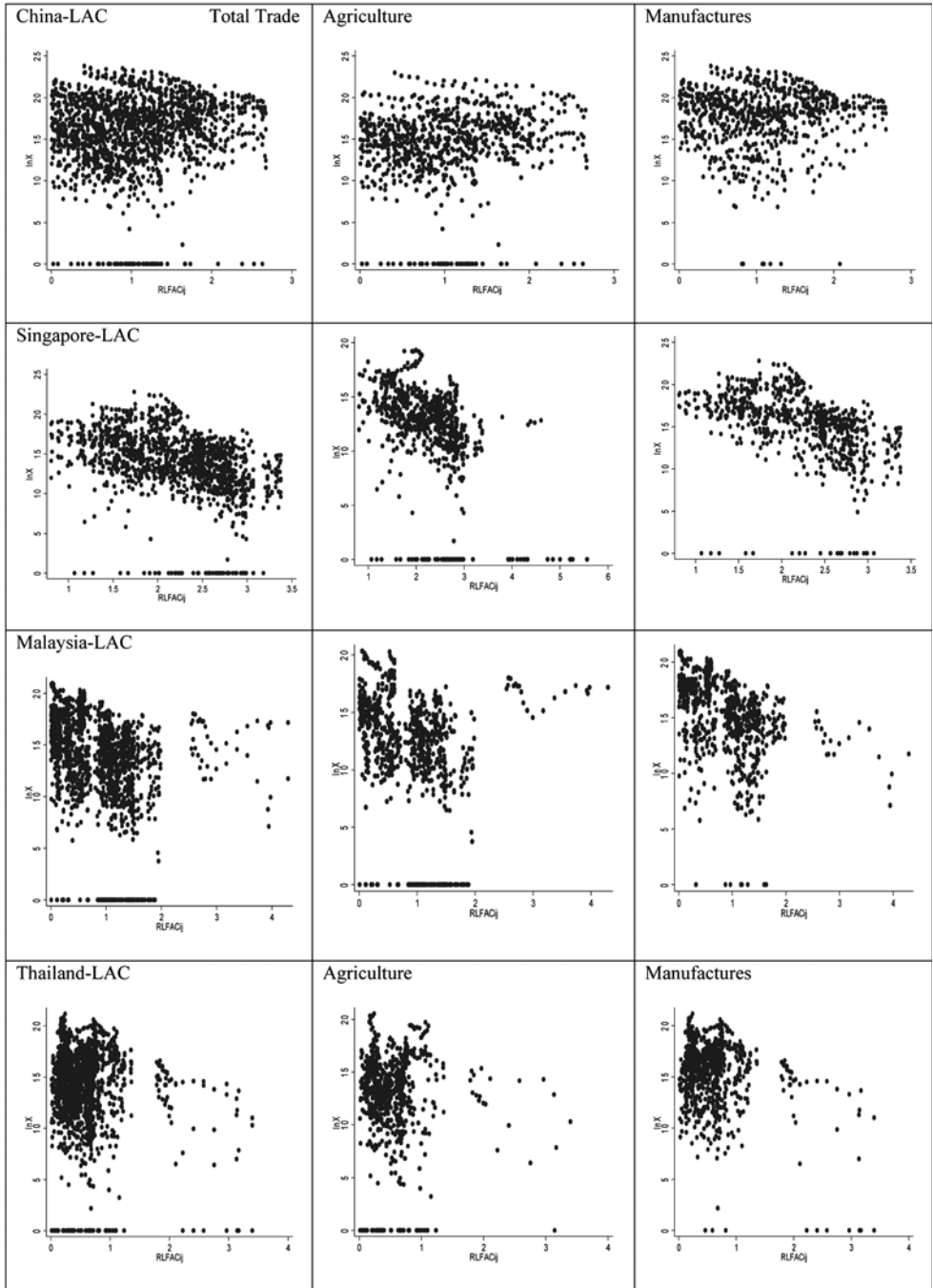


Figure 2 Contd.

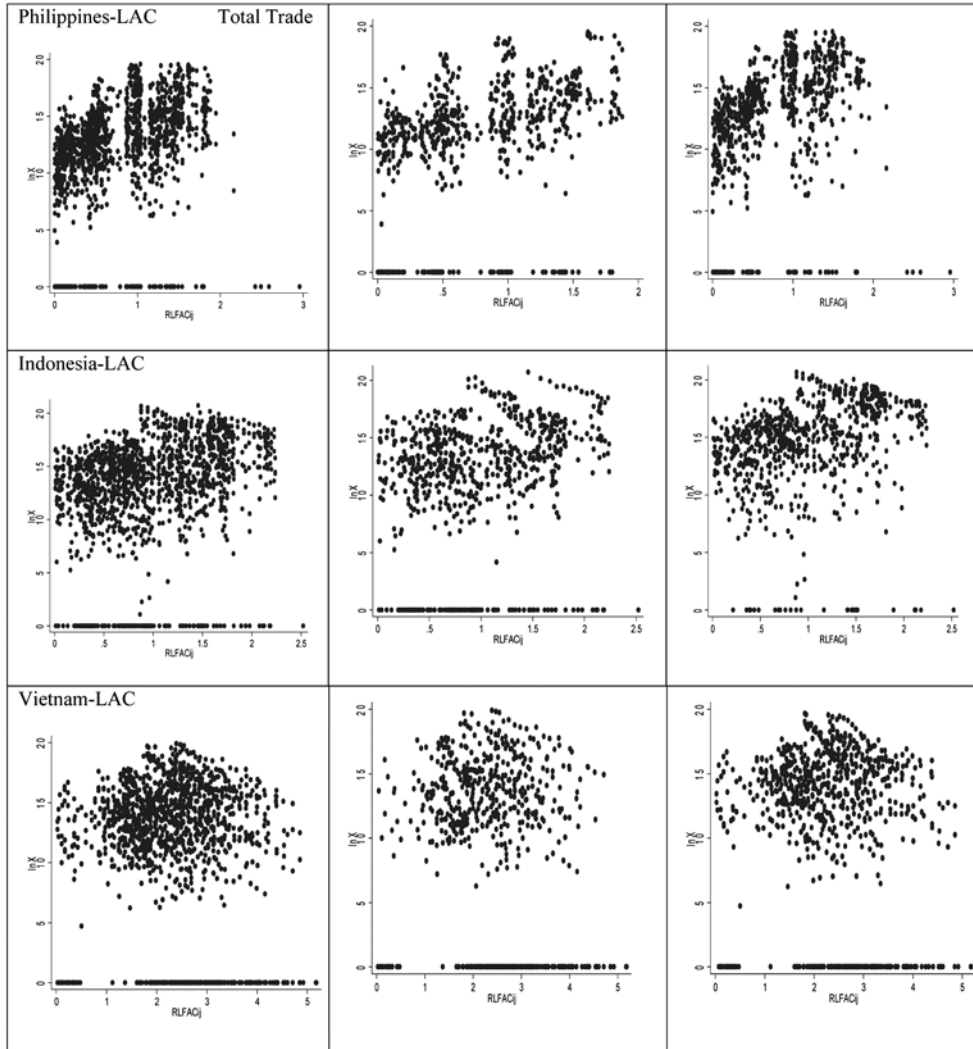


TABLE 2.
Determinants of Trade Flows for China-LAC and ASEAN-LAC, 1992-2011

Variable	China		Singapore		Malaysia		Thailand		Philippines		Indonesia		Vietnam	
	RE	HT	RE	HT	RE	HT	RE	HT	RE	HT	RE	HT	RE	HT
lnGDP T	-0.146 (1.640)	-0.157 (1.718)	2.083*** (0.567)	2.063*** (0.575)	2.801*** (0.510)	2.715*** (0.563)	0.997* (0.514)	0.666 (0.565)	3.802*** (0.684)	3.444*** (0.638)	1.514** (0.751)	1.489* (0.800)	1.430*** (0.501)	1.434*** (0.488)
SIMGDP	0.097*** (0.038)	0.098*** (0.030)	0.042* (0.023)	0.041** (0.020)	0.045** (0.019)	0.043** (0.021)	0.029* (0.017)	0.022 (0.017)	0.024 (0.025)	0.035 (0.025)	0.059*** (0.020)	0.058*** (0.020)	-0.044 (0.029)	-0.049** (0.021)
lnGD	7.027*** (2.286)	7.026** (2.786)	-3.150 (6.082)	-3.345 (5.966)	-10.741** (5.188)	-11.144 (6.781)	1.190 (5.163)	0.724 (7.869)	9.706** (4.698)	10.598 (6.506)	-14.590*** (5.040)	-14.795*** (5.051)	16.315*** (4.064)	16.631*** (4.531)
lnF DST	-1.618 (2.558)	-1.624 (2.820)	-38.459*** (14.055)	-39.068** (18.489)	-0.264** (0.129)	-0.256* (0.146)	-0.759 (1.174)	-0.692 (1.464)	-6.259*** (0.828)	-6.432*** (0.968)	-1.051** (0.437)	-1.035 (0.921)	1.263 (1.768)	0.941 (1.398)
SIMFD S	0.001 (0.039)	0.001 (0.032)	0.283** (0.113)	0.288** (0.135)	0.010** (0.005)	0.010** (0.005)	0.036* (0.019)	0.034* (0.019)	0.065*** (0.019)	0.055*** (0.016)	0.053*** (0.021)	0.053*** (0.018)	0.002 (0.029)	0.003 (0.021)
RLFAC	1.180** (0.528)	1.176*** (0.257)	-0.280 (1.102)	-0.252 (0.592)	0.780 (0.779)	0.794* (0.451)	-1.488 (0.944)	-1.571*** (0.323)	-0.100 (0.506)	-0.291 (0.512)	-1.351 (1.218)	-1.363*** (0.497)	0.868** (0.370)	0.836** (0.409)
DUMLand	-2.905*** (1.401)	-2.904*** (1.329)	-0.973 (1.650)	-1.016 (1.290)	-1.173 (1.487)	-1.263 (1.348)	-1.232 (1.487)	-1.461 (1.478)	-2.013 (1.417)	-2.413 (1.913)	-1.405 (1.611)	-1.458 (1.414)	-1.800 (1.130)	-1.903 (1.251)
Year effects	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
No. of observations	1600	1600	1460	1460	1560	1560	1540	1540	1500	1500	1520	1520	1440	1440
No. of groups	80	80	73	73	78	78	77	77	75	75	76	76	72	72
R ² overall	0.346		0.302		0.295		0.272		0.477		0.310		0.598	
Wald test	707.70	1133.92	139.63	249.81	148.91	355.40	369.66	411.59	650.14	1119.53	252.20	353.63	2010.98	2046.78
Breusch-Pagan LM test	7471.72		3153.20		3921.80		4623.58		1137.92		2909.13		529.39	

Notes: The figures in parentheses for the RE model are the *robust* standard errors, adjusted for clustering on country-pair-product group. ***significant at 1%, **significant at 5% and * significant at 10%.

The Breusch-Pagan Lagrange Multiplier (LM) test is employed to determine whether RE Generalized Least Squares (GLS) is appropriate and the simple pooling can be rejected. The LM statistics are overwhelmingly significant and support the appropriateness of the panel GLS model for all specifications. The RE estimator is chosen for the following reasons, despite the fact that the Fixed Effects (FE) estimator is much more common in gravity models than the RE estimator. The RE estimator has the advantage of not requiring the exclusion of variables that are time invariant. In this case, both the distance (*GD*) and landlocked effects (*DUMLand*) are invariant across time periods, and these variables are of considerable interest to this study. Furthermore, all of the variables exhibit more variation in the data across country-pair-product group (between variation) than over time (within variation). This is not surprising given the large number of cross-section entities (based on country-pair-product groups) used for the estimations, which are believed to have some influence on bilateral exports. As such, a FE may not work well for data with minimal within variation or for variables that change slowly over time.

Since FDI and new growth theories suggest that *GDPT* and *FDST* are likely to be endogenous, the Hausman and Taylor's estimator (henceforth HT) technique is also employed. Qualitatively, the HT results in Table 2 are similar to the RE estimates. As such, the following discussion focuses on the HT estimates.

Though comparative advantages based on relative factor endowment differences are significant for driving China-LAC exchanges (see also Devadason, 2013), that is the two economies are moving apart in their trade specialization patterns. The results concur with *a priori* expectations that China's engagement with LAC through trade, particularly for exchanges in agriculture products (see Appendix 3), is causing some transformation in the region. For example, Lederman et al. (2009) estimates that Chinese demand for commodities has altered (increased) LAC's revealed comparative advantage in natural resources by 30 percent. The same patterns however do not hold uniformly across all exchanges between ASEAN and LAC. With the exception for Vietnam-LAC trade, similarities in factor endowments (denoted by the negative and significant coefficient estimates for *RLFAC*) are instead found to be important for Thailand-LAC and for Indonesia-LAC. These results allude to previous findings on specific IIT trading relationships between ASEAN and the LAC. For example, 56 per cent of trade between Thailand and Mexico was found to be of the IIT-type, driven by the production of components and parts of vehicle and office equipment (JIIA, 2005; Mikic and Jakobson, 2010). Likewise, Indonesia-Mexico has also been recorded to show high evidence of IIT-type of trade flows in electronics (Roldan and Perez, 2011).

In terms of the other factors of influence on trade flows, the combined total size of individual ASEAN economies with her LAC partners positively affects the

volume of trade activity, unlike that for China-LAC. The estimated coefficient, β_2 , goes beyond the normal range of 0.75-0.95, derived in various studies (Sohn, 2005). The coefficient of the product of GDPs is therefore considered undeniably high for most ASEAN-LAC trade flows, indicating that an increased size has a more than proportional effect on exports for these partnerships relative to that for China-LAC. The sensitivity of ASEAN to overall market size presumably is important to outweigh the negative effects from geographical distance in trade with LAC given the small home market base of the individual ASEAN economies relative to the of China.

Apart from *GDPT*, the coefficients for *FDST* are found to be generally negative and significant for ASEAN-LAC. This implies that the sum of FDI stocks between ASEAN and LAC do not promote bilateral exports in merchandise goods. It is noted that the magnitude of the coefficients for *FDST* is largest for Singapore-LAC trade relative to her other ASEAN counterparts' trade with LAC. A plausible explanation for this is that at this initial stage of cooperation, accumulation of foreign capital does not favour bilateral trade since outward FDI flows from Singapore to LAC is becoming heavily concentrated in the latter's domestic-market-oriented-capital-intensive industries such as oil and gas¹². Nevertheless, similar preferences (*SIMGDP*) and similar distribution of capital (*SIMFDS*) are found to be significantly important for generating bilateral trade between China-LAC and ASEAN-LAC.

The general implications of the main results of this study is that though comparative advantages based on factor endowments are unequivocally important in driving trade flows of specific individual ASEAN member economies with LAC, the role of the former is asymmetrical. It is not necessarily defined along the traditional lines of comparative advantage of exchanges of agricultural products for manufactures, whereby relative differences in factor endowments are important for trade. Instead, similarities in factor endowments between trading partners are significant for generating IIT-type of trade flows, as noted in the empirical results for specific individual ASEAN-LAC bilateral flows. Unlike the China-LAC case, it is a misnomer that ASEAN-LAC trading relations are also developing along the lines of central-periphery notion. Instead, the results suggest that there are specific bilateral trading relations between the two regions of ASEAN and LAC wherein there is scope for trade integration through supply chains, particularly in manufactures (see also Feinberg, 2013).

12 For example, in July 2013, Singapore signed an Investment Guarantee Agreement (IGA) with Colombia to explore investment opportunities in sectors such as oil and gas, infocomms technology, water and master planning. Prior to this, Singapore has signed a Memorandum of Understanding (MOU) with the mineral-rich Brazil in October 2012.

6. Concluding Remarks

The standpoint of the paper is that specific bilateral exchanges of ASEAN-LAC can plausibly be a game changer to the existing trade specialization of China-LAC exchanges. The trade relations for the latter appear to be developing along the traditional line of comparative advantages, given that factor endowment differences are consistently significant for exchanges (both in agriculture and manufactures) between China and LAC. Alternatively, there is evidence of complementary elements for specific ASEAN-LAC, namely Thailand-LAC and Indonesia-LAC, trade integration to develop along the IIT type of flows in manufactures. The ASEAN-LAC therefore cannot be placed squarely in the category of manufactures-primary resources exchange.

The trends noted in ASEAN-LAC is thus encouraging as it implies that LAC has opportunities to tap into the ASEAN's established production networks to boost trade in manufactures (see also Feinberg, 2013) between both regions. The prospects for LAC to 'balance' her export structure or diversify her exports to the ASEAN region and secure a place for its industrial sector in the global economy through supply chains, are worth investigating. In this respect, the triangle relations between China, ASEAN and LAC should also be put into consideration since China is at the core of the Asian regional production networks (ECLAC, 2012). Also concurs with this proposition as they recommend a broader strategic relationship with China and ASEAN that transcends country-level effects. On a positive note, the existing IIT flows in intraregional trade in LAC also augur well for developing similar patterns in interregional ASEAN-LAC trade (ECLAC, 2008). In short, the LAC could build profitable relationships with multiple economic partners in ASEAN and develop along the lines of 'pivot states' (Hardy, 2013).

Having said that, national patterns of specialization cannot provide answers to how ASEAN and LAC can forge the necessary networks as this would entail an in-depth analysis of the presence of multinational corporations (MNCs) that have a global reach in both regions through supply chains. As aptly pointed out by Jenkins (2010), changing trade patterns result from strategies of MNCs over the allocation of production. Further research on ASEAN-LAC interregional relationship should therefore take on a micro perspective study of identifying viable and potential networks at the firm level for specific industrial sectors. Following which, specific prescriptions can be made on which supply chains can be extended or replicated from ASEAN to LAC, or alternatively if new supply chains need be established to boost interregional trade.

APPENDIX 1.

Definition and Measurement of Variables

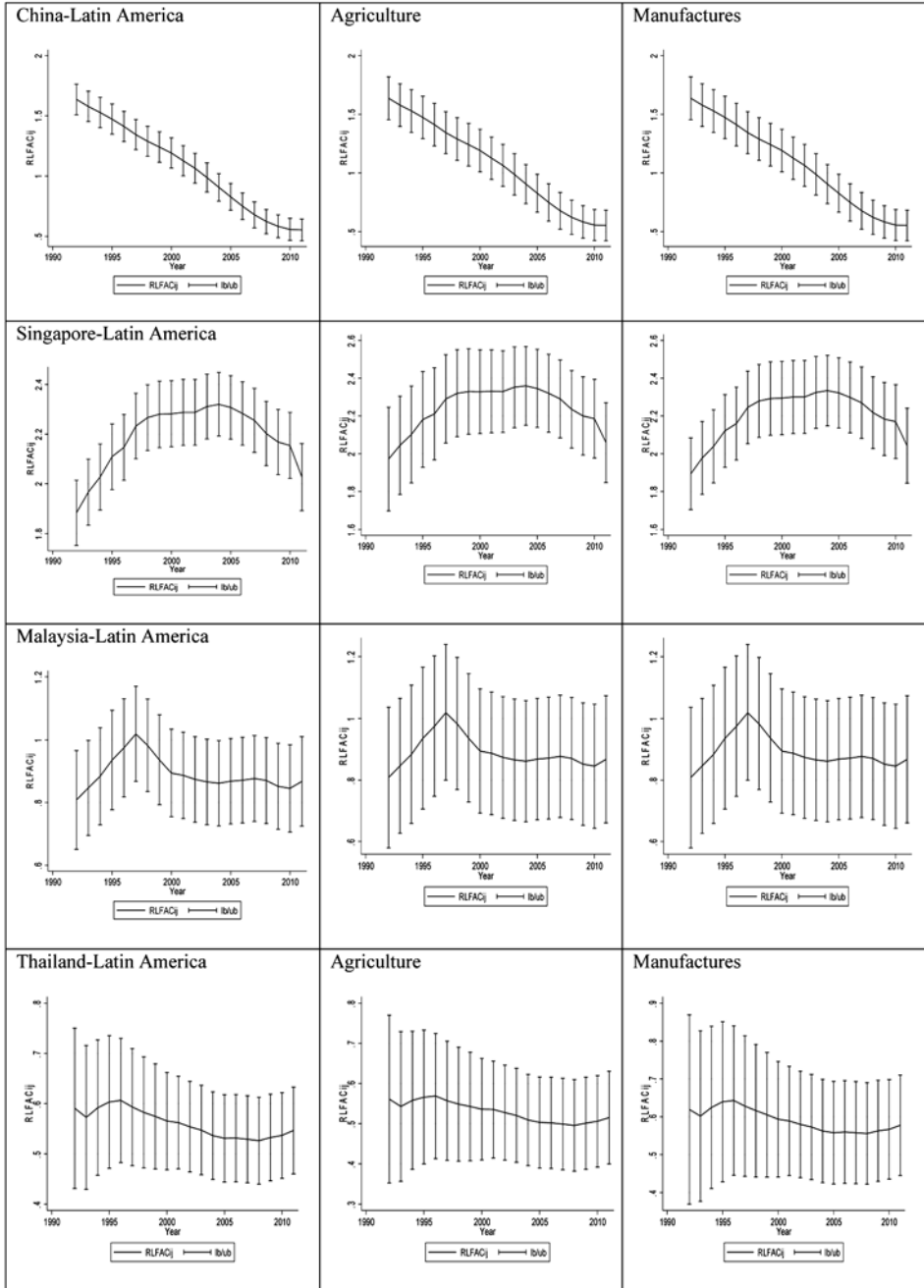
Variable	Definition	Measurement
X	Real exports	X for agricultural and manufactures, expressed in current USD, is deflated by the consumer price index (CPI), with 2000 as the base year.
GDPT	Total real gross domestic product (GDP)	$GDPT_{ij} = GDP_i + GDP_j$ <p>GDP, expressed in current USD, is deflated by the GDP deflator, with 2000 as the base year.</p>
SIMGDP	Similarity in the levels of GDP or relative size of trade partners	$SIMGDP_{ij} = 1 - \frac{GDP_i^2 - GDP_j^2}{(GDP_i + GDP_j)^2 (GDP_i + GDP_j)^2}$ <p>where $0 \leq SIMGDP_{ij} \leq 0.5$</p> <p>If $SIMGDP_{ij} = 0$ (absolute divergence in size) $SIMGDP_{ij} = 0.5$ (equal country size)</p>
GD	Geographical distance	The average distance (in kilometres) between the capitals of i and j.
FDS	Total real inward foreign direct investment (FDI) stock	$FDST_{ij} = FDS_i + FDS_j$ <p>For associate and subsidiary enterprises, it is the value of the share of their capital and reserves (including retained profits) attributable to the parent enterprise (this is equal to total assets minus total liabilities), plus the net indebtedness of the associate or subsidiary to the parent firm. For branches, it is the value of fixed assets and the value of current assets and investments, excluding amounts due from the parent, less liabilities to third parties.</p> <p>The FDS, expressed in current USD, is deflated by the CPI index with 2000 as the base year.</p>

Appendix 1 Contd.

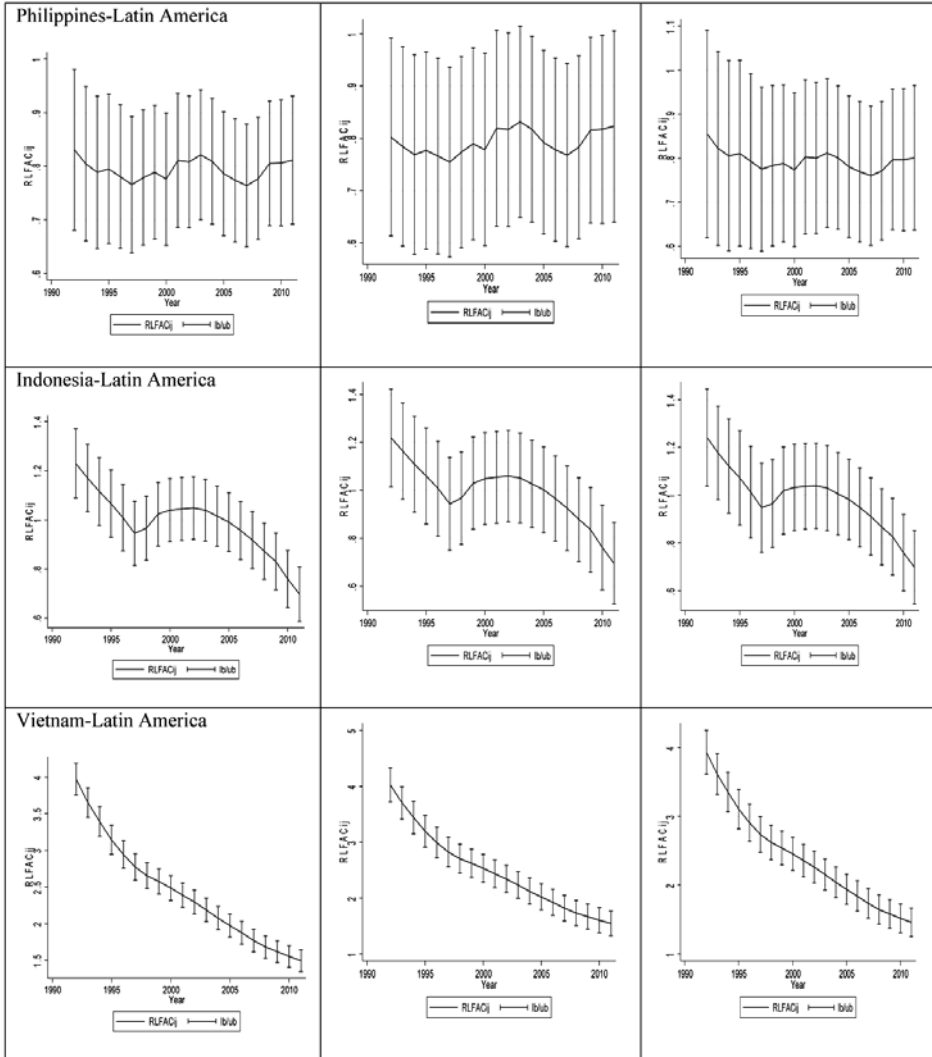
Variable	Definition	Measurement
SIMFDS	Similarity in the inward FDI stock of trade partners	$\text{SIMFDS}_{ij} = 1 - \frac{\text{FDS}_{ij}^2 - \text{FDS}_i^2}{(\text{FDS}_i + \text{FDS}_j)^2}$
RLFAC	Similarity in capital-labour ratios or the distance between countries in terms of relative factor endowments	$\text{RLFAC}_{ij} = \ln(K_{jt}/L_{jt}) - \ln(K_{it}/L_{it}) $ <p>where K = capital stock; and L = labour force</p> <p>If $\text{RLFAC}_{ij} = 0$ (same proportion of factor endowments)</p> <p>The estimated capital stock is $K_t = \text{GFCF}_t + (1 - \delta)K_{t-1}$</p> <p>Total labour force comprises people ages 15 and older who meet the International Labour Organization definition of the economically active population.</p> <p>The GFCF consists of outlays on additions to the fixed assets (land improvements, plant, machinery and equipment purchases; construction of roads, railways and the like) of the economy plus net changes in the level of inventories. The GFCF, expressed in current USD is deflated by the CPI index with 2000 as the base year. Using the data on GFCF, K is estimated using the standard perpetual inventory calculation method (Miller and Upadhyay, 2000):</p> $K_0 = \text{GFCF}_0 / [\lambda g d + (1 - \lambda) g w + \delta]$ <p>where the initial or base year is 1970.</p> <p>d = average growth rate of the GDP series for the related country for the period of review</p> <p>gw = estimated world growth rate for the period of review</p> <p>$\lambda = 0.25$, measure of mean reversion in growth rates</p> <p>$\delta = 0.05$, assumed rate of depreciation.</p>

APPENDIX 2.

Relative Factor Endowment Differences



Appendix 2 Contd.



APPENDIX 3.

Determinants of Trade Flows in Agriculture Products for China-LAC and ASEAN-LAC, 1992-2011

Variable	China		Singapore		Malaysia		Thailand		Philippines		Indonesia		Vietnam	
	RE	HT	RE	HT	RE	HT	RE	HT	RE	HT	RE	HT	RE	HT
lnGDPT	0.242 (2.814)	0.230 (2.909)	1.608** (0.686)	1.540** (0.782)	3.286*** (0.581)	2.479** (0.990)	1.238* (0.730)	0.950 (0.903)	3.349*** (1.140)	2.719*** (1.032)	0.866 (1.262)	0.839 (1.236)	0.991 (0.860)	0.279 (0.962)
SIMGDP	0.123* (0.068)	0.123** (0.050)	0.043 (0.030)	0.039 (0.028)	0.072*** (0.022)	0.032 (0.036)	0.017 (0.025)	0.011 (0.027)	0.017 (0.043)	0.033 (0.041)	0.040 (0.028)	0.039 (0.030)	-0.029 (0.050)	-0.052 (0.039)
lnGD	7.121** (3.461)	7.142* (3.721)	-4.697 (7.157)	-4.558 (7.489)	-19.240*** (6.278)	-21.912* (12.306)	5.952 (5.506)	5.457 (11.007)	8.182 (5.458)	9.040 (10.138)	-16.306** (6.900)	-16.350** (7.108)	16.163** (7.170)	18.711* (10.767)
lnFDST	-1.142 (4.751)	-1.154 (4.789)	-35.109* (20.606)	-35.508 (27.876)	-0.288 (0.220)	-0.287 (0.246)	-0.090 (1.987)	0.013 (2.506)	-5.893*** (1.171)	-6.125*** (1.512)	-1.442** (0.710)	-1.424 (1.492)	0.939 (2.996)	0.997 (2.210)
SIMFDS	-0.024 (0.072)	-0.024 (0.055)	0.274 (0.168)	0.275 (0.203)	0.014* (0.008)	0.014* (0.008)	0.040 (0.031)	0.036 (0.032)	0.081** (0.034)	0.066*** (0.025)	0.079** (0.037)	0.078*** (0.029)	0.028 (0.048)	0.021 (0.035)
<i>RLFLAC</i>	1.804** (0.865)	1.785*** (0.428)	-0.390 (1.252)	-0.491 (0.833)	1.868* (1.096)	1.681** (0.774)	-0.523 (1.138)	-0.581 (0.575)	0.289 (0.966)	0.398 (1.061)	-0.450 (1.463)	-0.421 (0.837)	0.543 (0.553)	0.435 (0.870)
DUMLandlocked	-4.263*** (1.365)	-4.275** (1.779)	-2.084 (1.395)	-2.121 (1.678)	-2.477** (1.219)	-3.373 (2.456)	-3.768** (1.741)	-3.956* (2.182)	-1.863 (1.848)	-2.282 (3.376)	-2.629 (2.178)	-2.640 (2.100)	-2.525* (1.365)	-3.618 (3.303)
Year effects	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
No. of observations	800	800	720	720	780	780	760	760	700	700	720	720	640	640
No. of groups	40	40	36	25	39	39	38	38	35	35	36	36	32	32
R ² overall	0.399		0.322		0.431		0.308		0.453		0.345		0.566	
Wald test	880.19	458.73	1298.44	98.43	623.44	258.54	1402.28	166.75	884.24	375.00	445.23	176.87	2371.24	727.11
Breusch-Pagan			628.06		576.39		215.50		238.28		816.41		100.96	
LM test	2474.79													

Notes: The figures in parentheses for the RE model are the robust standard errors, adjusted for clustering on country-pair-product group.

***significant at 1%, **significant at 5% and * significant at 10%.

APPENDIX 4.
Determinants of Trade Flows in Manufactures for China-LAC and ASEAN-LAC, 1992-2011

Variable	China		Singapore		Malaysia		Thailand		Philippines		Indonesia		Vietnam	
	RE	HT	RE	HT	RE	HT	RE	HT	RE	HT	RE	HT	RE	HT
<i>lnGDP</i>	-0.586 (1.638)	-0.619 (1.758)	2.653*** (0.745)	2.662*** (0.759)	2.803*** (0.481)	2.817*** (0.558)	1.004 (0.651)	0.525 (0.597)	4.298*** (0.587)	4.174*** (0.766)	2.252*** (0.641)	2.244*** (0.965)	2.012*** (0.500)	2.133*** (0.596)
<i>SIMGDP</i>	0.074*** (0.029)	0.075*** (0.031)	0.049* (0.029)	0.049* (0.027)	0.046** (0.019)	0.049** (0.020)	0.050** (0.020)	0.037** (0.018)	0.028 (0.027)	0.037 (0.029)	0.081*** (0.020)	0.080*** (0.024)	-0.051 (0.032)	-0.055** (0.024)
<i>lnGD</i>	7.001*** (1.845)	6.981** (2.737)	-2.173 (7.755)	-2.694 (7.841)	-0.969 (5.853)	-1.026 (6.885)	-5.507 (5.199)	-6.064 (8.913)	11.130* (6.398)	11.926 (7.593)	-13.143** (5.646)	-13.493** (6.274)	17.457*** (4.298)	17.520*** (5.599)
<i>lnFDS</i>	-2.073 (2.017)	-2.095 (2.887)	-43.670** (19.049)	-44.235* (24.473)	-0.236* (0.121)	-0.224 (0.140)	-1.407 (1.096)	-1.351 (1.507)	-6.426*** (1.166)	-6.671*** (1.234)	-0.676 (0.524)	-0.656 (1.108)	1.703 (2.217)	1.138 (1.766)
<i>SIMFDS</i>	0.025 (0.031)	0.025 (0.033)	0.309** (0.154)	0.313* (0.178)	0.006 (0.004)	0.005 (0.005)	0.034 (0.022)	0.032 (0.020)	0.055*** (0.015)	0.045** (0.020)	0.030 (0.021)	0.030 (0.022)	-0.021 (0.036)	-0.018 (0.026)
<i>RLFAC</i>	0.493 (0.490)	0.494* (0.262)	-0.065 (1.600)	0.061 (0.777)	-0.113 (0.617)	-0.078 (0.439)	-2.233* (1.295)	-2.379*** (0.317)	-0.341 (0.536)	-0.537 (0.537)	-2.214 (1.750)	-2.275*** (0.562)	1.039** (0.434)	0.989** (0.474)
<i>DUMLandlocked</i>	-1.582** (0.781)	-1.570 (1.306)	-0.369 (2.174)	-0.456 (1.615)	0.679 (1.209)	0.698 (1.373)	0.849 (0.819)	0.496 (1.596)	-2.570 (1.724)	-2.898 (2.068)	-0.734 (1.550)	-0.828 (1.669)	-1.673 (1.350)	-1.677 (1.456)
Year effects	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes	Yes
No. of observations	800	800	740	740	780	780	780	780	800	800	800	800	800	800
No. of groups	40	40	37	37	39	39	39	39	40	40	40	40	40	40
R ² overall	0.474		0.367		0.313		0.452		0.567		0.341		0.660	
Wald test	2023.54	1010.86	197.59	180.01	409.38	162.31	811.25	400.96	907.04	844.43	516.76	212.02	3355.41	1456.93
Breusch-Pagan LM test	3415.77		1284.80		2292.50		1852.60		451.77		1432.70		311.55	

Notes: The figures in parentheses for the RE model are the robust standard errors, adjusted for clustering on country-pair-product group.

***significant at 1%, **significant at 5% and * significant at 10%.

References

Books

- ADB (2012), *Shaping the Future of the Asia and the Pacific-Latin America and the Caribbean Relationship*, Philippines, Asian Development Bank (ADB) –Inter American Development Bank (IADB) – Asian Development Bank Institute (ADBI).
- ECLAC (2008), *Economic and Trade Relations between Latin America and Asia Pacific: The Link with China*, Chile, Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC).
- ECLAC (2010), *The People's Republic of China and Latin America and the Caribbean: Towards a Strategic Relationship*, Chile, Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC).
- ECLAC (2012), *The People's Republic of China and Latin America and the Caribbean: Dialogue and Cooperation for the New Challenges of the Global Economy*, Chile, Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC).
- Ellis, Robert Evan (2009), *China in Latin America: The Whats and Wherefores*, London, Lynne Rienner Publishers.
- Hardy, Alfredo Toro (2013), *The World Turned Upside Down: The Complex Partnership between China and Latin America*, Singapore, World Scientific.
- Japan Institute of International Affairs (JIIA) (2005), *A Survey on Impediments to Trade and Foreign Direct Investment between Latin America and East Asian Countries*, Japan, Japan Institute of International Affairs.
- Lederman, Daniel, Olarreaga, Marcelo and Perry, Guillermo E. (eds.) (2009), *China's and India's Challenge to Latin America: Opportunity or Threat?*, Washington D.C., World Bank.
- Rosales, Osvaldo and Kuwayama, Mikio (2012), *China and Latin America and the Caribbean: Building a Strategic Economic and Trade Relationship*, Santiago, Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC).
- Tinbergen, Jan (1962), *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*, New York, Twentieth Century Fund.

Chapter of Book

- Jenkins, Rhys (2009), "The Latin American Case," Jenkins, Rhys and Peters, Enrique Dussel (Eds.), *China and Latin America: Economic Relations in the Twenty-First Century*, Bonn, German Development Institute, 25-61.

Journal Articles

- Baltagi, Badi H., Egger, Peter and Pfaffermayr, Michael (September 2003), "A generalized design for bilateral trade flow models" in *Economics Letters*, 80(3), 391-397.
- Bergstrand, Jeffrey H. (August 1985), "The gravity equation in international trade: some microeconomic foundations and empirical evidence" in *Review of Economics and Statistics*, 67(3), 474-481.
- Cieslik, Andrzej (March 2009), "Bilateral trade volumes, the gravity equation and factor proportions" in *Journal of International Trade and Economic Development*, 18(1), 37-59.
- Debaere, Peter (June 2003), "Relative factor abundance and trade" in *Journal of Political Economy*, 111(3), 589-610.
- Edmonds, Christopher, La Croix, Sumner and Li, Yao (November 2008), "China trade: busting gravity's bounds" in *Journal of Asian Economies*, 19(5-6), 455-466.
- Egger, Peter (January 2000), "A note on the proper econometric specification of the gravity equation" in *Economics Letters*, 66(1), 25-31.
- Egger, Peter and Pfaffermayr, Michael (July 2003), "The proper panel econometric specification of the gravity equation: a three-way model with bilateral interaction effects" in *Empirical Economics*, 28(3), 571-580.
- Frankel, Jeffrey, Stein, Ernesto and Wei, Shang-Jin (June 1995), "Trading blocs and the Americas: the natural, the unnatural and the supernatural" in *Journal of Development Economics*, 47(1), 61-95.
- Ghosh, Sucharita and Yamarik, Steven (July 2004), "Are regional trading arrangements trade creating? An application of extreme bounds analysis" in *Journal of International Economics*, 63(2), 369-395.
- Hausman, Jerry A. and Taylor, William E. (November 1981), "Panel data and unobservable individual effects" in *Econometrica*, 49(6), 1377-1398.
- Jenkins, Rhys, Peters, Enrique Dussel and Moreira, Mauricio Mesquita (February 2007), "The impact of China on Latin America and the Caribbean" in *World Development*, 36(2), 235-253.
- Jenkins, Rhys (November 2010), "China's global expansion and Latin America" in *Journal of Latin American Studies*, 42(4), 809-837.
- Miller, Stephen M. and Upadhyay, Mukti P. (December 2000), "The effects of openness, trade orientation and human capital on total factor productivity" in *Journal of Development Economics*, 63(2), 399-423.
- Poyhonen, Pentti (1963), "A tentative model for the volume of trade between countries" in *Weltwirtschaftliches Archiv*, 90(1), 93-99.
- Rojid, Sawkut (November 2006), "COMESA trade potential: a gravity approach" in *Applied Economics Letters*, 13(14), 947-951.

- Sohn, Chan-hyun (December 2005), “Does the gravity model explain South Korea’s trade flows?” in *Japanese Economic Review*, 56(4), 417-430.
- Wang, Chengang, Wei, Yimqqi and Liu, Xiaming (July 2010), “Determinants of bilateral trade flows in OECD countries: evidence from gravity panel data models” in *World Economy*, 33(7), 894-915.

Online Documents

- Baxter, Marianne and Kouparitsas, Michael A. (2006), “What determines bilateral trade flows?” at <http://www.nber.org/papers/w12188>.
- Berisha-Krasniqi, Valdete, Bouet, Antoine, Estrades, Carmen and Laborde, David (2011). “Trade and investment in Latin America and Asia: lessons from the past and potential perspectives from further integration” at <http://www.ifpri.org/publication/trade-and-investment-latin-america-and-asia?print>.
- Devadason, Evelyn Shyamala (2013), “Global interactions of China and India: divergent paths of trade?” at http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2281217.
- Feinberg, Richard E. (2013), “Latin American – Asian trade flows: no turning back” at http://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/DRAFT%20PAPER%20FOR%20CONFERENCE_Feinberg.pdf.
- Mikic, Mia and Jakobson, Elias (2010), “Examining the potential for Cross-South Pacific trade: ASEAN and Latin America” at <http://mpra.ub.uni-muenchen.de/27448>.
- Roldan, Adriana and Perez, Camilo (2011), “The importance of intra-industry trade between ASEAN-7 and the Pacific Alliance: a mechanism to strengthen economic integration and expanding trade across the Pacific” at http://bascc.berkeley.edu/ascc/papers/RoldanPerez_Paper.pdf.
- Saveedra-Rivano, Neantro (2011), “Brazil in the Asia Pacific region” at http://bascc.berkeley.edu/ascc/papers/Rivano_Paper.pdf.
- Stone, Susan, Cepeda, Ricardo Cavazos and Jankowska, Anna (2011), “The role of factor content in trade: have changes in factor endowments been reflected in trade patterns and on relative wages?” at <http://dx.doi.org/10.1787/5kgdnq52qxzw-en>.
- Whalley, John and Mediano, Dana (2012), “The deepening China-Brazil economic relationship” at http://ideas.repec.org/p/ces/ceswps/_3289.html.
- Zhu, Hongbo (2012), “Building the new Silk Road across the Pacific - economic and trade relation between China and Latin America after the financial crisis in 2008” at http://gcg.universia.net/pdfs_revistas/articulo_220_1335526859500.pdf.

Strategy for Trans-Pacific Integration: from Japanese Perspective*¹

Nobuaki Hamaguchi

is a professor and the director of the Research Institute for Economics and Business Administration (RIEB) in Kobe University and obtained his Ph.D. in Regional Science in University of Pennsylvania in 1995. Moreover, he is the president of Japan Society of Social Science on Latin America. His research areas are economic development, regional economics and international trade and investment. His e-mail address is hamaguchi@rieb.kobe-u.ac.jp.

Yoshimichi Murakami

is a part-time research associate in Research Institute for Economics and Business Administration of Kobe University, where he obtained his Ph.D. in Economics in 2013. His fields of interests are trade liberalization and wage inequality in Latin America and history of Latin American economic thoughts among others. Furthermore, he has work experience in ECLAC and JICA. His e-mail address is y-murakami@rieb.kobe-u.ac.jp.

* Paper prepared for the academic seminar “**Trade relations between Latin America and Asia Pacific: challenges and opportunities**” organized by The Latin America – Asia Pacific Observatory. We are deeply grateful to Dr. Won-Ho Kim for his insightful comments and suggestions. All errors remain ours.

¹ Date of receipt of the document: 19 July 2013 – Accepted date: 31 July 2013 - Final delivery date: 09 August 2013.

ABSTRACT. Japan—traditionally, the core economy of East Asia—has lost substantial weight in the global economy. However, the Japanese industry still has much growth potential if it innovates a strategy for globalization. In this regard, Latin America presents a fertile unexplored opportunity. From this viewpoint, we discuss some important features of regional integration in East Asia, particularly focusing on the role of the Japanese firms. Then, we overview the current trade pattern and regional integration structure in Latin America and summarize the pending issues, by comparing with market-led regional integration in East Asia that is driven by the regional trade in intermediate goods. Finally, we propose some possible strategies for Japanese firms in Latin American markets, which may serve as a foundation for more stable growth in both Latin America and Japan.

KEYS WORDS: East Asia, Latin America, regional integration, trade in intermediate goods, Japanese firms

RESUMEN. Japón, tradicionalmente el país núcleo de la economía regional asiática, ha perdido liderazgo en la economía global. Sin embargo, la industria japonesa mantendría aún más alto potencial para su crecimiento, si pudiera elaborar una estrategia innovadora de la globalización. En este sentido, América Latina también ofrecería una oportunidad fértil que ha sido relativamente inexplorada. Desde este punto de vista, se discuten algunos rasgos principales del proceso de integración regional en Asia del Este, con un énfasis en los papeles que las empresas japonesas han jugado en dicho proceso. Luego, se resume el patrón comercial actual, la estructura de integración regional en América Latina y sus temas pendientes en comparación con la integración regional asiática desarrollada en el comercio de los bienes intermedios. Finalmente, se consideran posibles estrategias para las empresas japonesas en los mercados de América Latina, como cimiento para un crecimiento más estable para América Latina y Japón.

PALABRAS CLAVES: Asia del Este, América Latina, integración regional, comercio de bienes intermedios, empresas japonesas.

1. Introduction

The Japanese industry is at a crossroad. In the foreseeable future, Japan expects gradual decline of the size of population, which is also aging. This leads us to consider that its economic growth momentum will be lost, unless Japan will succeed in incorporating the vigor of economic activities in the rest of the world. Specially, so-called emerging economies including Asia and Latin America and some parts of Africa are in the forefront of expanding consumers' demand. However, to our understanding, globalization of the Japanese industry has been too narrowly focused on East Asia and it fails to gain ground in other promising markets. With its high level of manufacturing technology, the Japanese industry still keeps high potential to grow if it innovates strategy for globalization. We consider that Latin America presents fertile unexplored opportunity in this direction. This paper intends to contribute to the discussion on such strategy to make globalization of the Japanese industry one step forward taking advantage of new market opportunities based on current technological capability.

In this regard, it is not sufficient to consider bilateral cooperation between each Latin American country and Japan, instead it should be even more beneficial to the Japanese industry if the Japanese economy will be able to mainstream future trans-Pacific economic integration. In this paper we firstly discuss some important features of the regional integration process experienced in East Asia, focusing on the role of Japanese firms. Then, we review the current trade patterns and regional integration structure in Latin America and summarize some pending issues, compared with market-led regional integration driven by the trade in intermediate goods among East Asian countries. In the last section, we draw some implications of our analysis and discuss strategies for the Japanese firms in view of Latin American markets.

2. East Asian economic integration from Japanese perspective

In this section we overview the development process of a regional integration between Japan and emerging East Asia. Japan, the first of non-Western country to succeed in industrialization, has developed keen trade relationship with the United States (the US): Japan exports capital (or technology)-intensive final goods, such as household electrical machinery, automobile and television, to the US market from the post-war high-economic growth period up to the mid-1980.

What is relevant in East Asia from the viewpoint of comparisons to Latin American countries (henceforth, LACs) is that countries continuously succeed in

industrialization in East Asia, as evidenced by newly industrializing economies—namely, Hong Kong, South Korea and Taiwan (henceforth, NIES3), Association of Southeast Asian Nations (henceforth, ASEAN) and, more recently, China. Moreover, Japan, the regional core economy, has played a crucial role in this transition process and thereby creating production networks in East Asia since the 1990s, as described in this section.

In addition to increased Japan's labor costs, the sharp real appreciation of the yen after the Plaza Accord in 1985 induced Japanese industries to move their production facilities and product development to other Asian countries (Park and Park, 1991). Moreover, the trade conflicts between Japan and the US in the 1980s prompted local production by Japanese firms in the US, and led to Japan exporting parts and components. Figure 1 shows the evolution of Japanese exports to the US by categories. The decreasing trend of the share of Japanese final goods, especially consumption goods after 1985 is evident.² Concurrently, Japan's foreign direct investment (FDI) in the NIES3 overwhelmingly increased since the mid-1980. In this context, one type of the strategies was to transform manufacturing activities within Japan into specialization in supplying intermediate goods for other firms or their own affiliates in East Asia (Kimura and Ando, 2003). The evolution of Japanese exports to East Asia by categories in figure 2 shows that the share of intermediate goods from Japan to East Asia, especially parts and components, has increased since the mid-1980s.³

Moreover, Japanese FDI transferred those industries that Japan no longer had a comparative advantage in developing East Asian countries, while Japan shifted its own production resources to more capital-intensive (or technology) industries. Therefore, the specialization enhanced efficiency in both Japan and emerging East Asia, realizing significant scale economies that resulted in massive exports to outer markets (mainly the US) and thereby contributing to export-led high growth in those countries (Fujita and Hamaguchi, 2012).

In this respect, the industrialization in the region is characterized as following a pattern whereby leading countries such as Japan progressively specialize in technologically advanced industries, while ceding those in which they were losing comparative advantage to countries that were latecomers in industrialization, as described the standard “flying geese” paradigm of Asian development (Kojima, 2000).

The rise of economies of China and ASEAN can also be partially attributed to the growth of FDI from Japan. China expanded its regional share from 9% to 40% of

² Recently, the share of Japanese final goods has increased as shown figure 1, because Japanese exports to the US are now more focused on luxury consumer goods, such as cars.

³ Data from RIETI-TID 2012 defines intermediate goods as the sum of processed goods and parts and components. Moreover, parts and components include parts and accessories of transport equipment. Therefore, some parts of machinery and transport equipment are included not in final goods but in intermediate goods.

gross domestic product (GDP) and from 9% to 35% of exports during 1990–2000, surpassing Japan as the regional leader. During the same period, the regional share of ASEAN's GDP increased gradually from 8% to 12% of GDP and from 20% to 23% of exports (Fujita and Hamaguchi, 2012: 490).

As a result of the presence of a number of newly industrializing economies in East Asia, the region as a whole has succeeded in exporting manufacturing final goods to global markets, especially the US. As shown in figure 3, Japan has continued to decrease its import share in the US final goods market, while the expansion of China has been spectacular: the US imported only 1.3% of final goods from China in 1985 but imported 30.5% of final goods from China in 2010. Although the increasing trend of ASEAN is also stagnant, facing competition from China, the regional share in the US final goods imports maintained approximately 50% during 1985–2010.

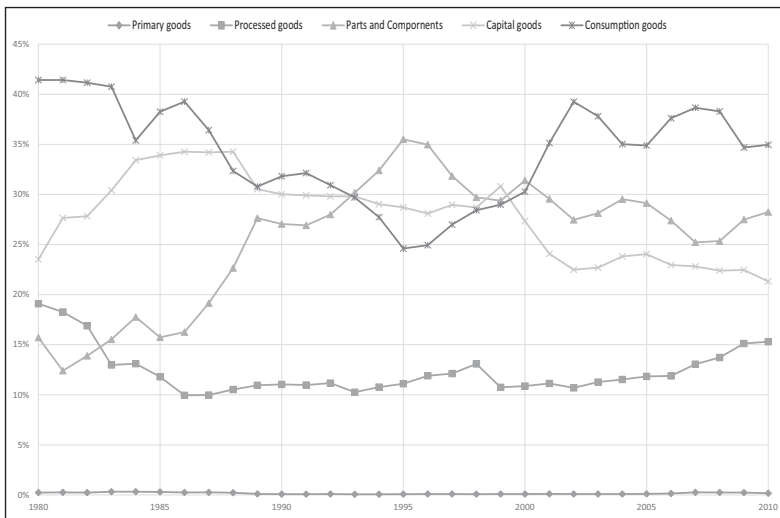
We also confirm the development of regional production networks driven by trade in intermediate goods among East Asia from figure 4, which shows the evolution of East Asia's intermediate goods import shares by origin. The US continued to decrease their presence of trade in intermediate goods imports in East Asia. Japan first increased its share from 15.4% in 1985 to 20.1% in 1995 and then declined up to 14.6% in 2010, while NIES3, ASEAN and China overwhelmingly increased their share in intermediate goods imports in East Asia since the 1990s. The trends indicate that East Asia succeeded in creating regional supply chains of intermediate goods without importing intermediate goods from extra-regions.

In summary, current East Asian integration is characterized by intense exchanges of intermediate goods, while the region as a whole succeeded in exporting manufactured final goods to the global market. The situation is sometimes called 'fragmentation' (Jones and Kierzkowski, 2005) or 'second unbundling' (Baldwin, 2011) of the production process which used to be located together. Note that this process has developed without region-wide formal free trade agreements (FTAs) although there exist a number of partial bilateral FTAs and plurilateral framework such as ASEAN. Therefore, it is often characterized as market-driven, *de facto* integration. Japanese firms have played a catalyst role in this process providing advanced intermediate goods to emerging East Asian, and thereby creating international production networks.

However, it is already evident that the high production costs in Japan because of strong yen and other factors pushed out and strong market potential in dynamically growing East Asia pulled out increasing proportion of intermediate goods production from Japan. Active FDI of Japanese small and medium enterprises (SMEs) to emerging East Asia has contributed to the construction of the industrial core in emerging East Asia. A great number of other Asian brand intermediate goods have also emerged. Thus, today's intra-regional intermediate goods trade is more complex

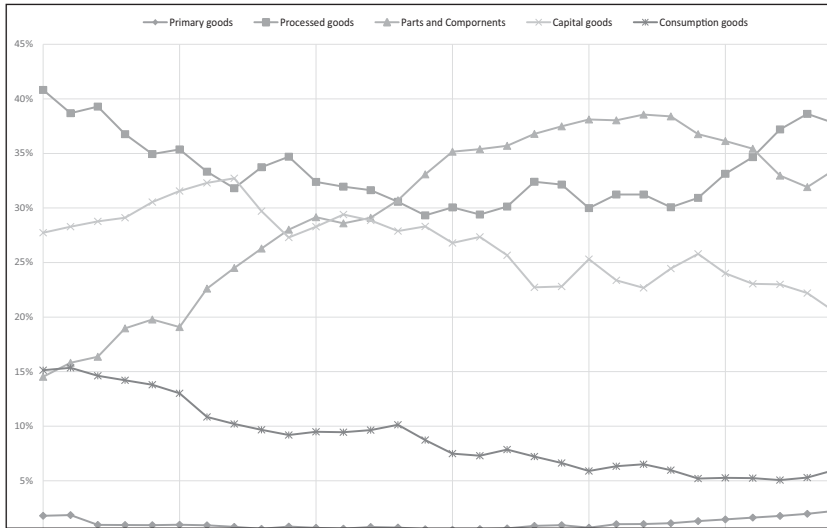
and multi-directional, which strengthen the East Asian production network. The current situation poses both opportunities and challenges to the Japanese industry. It offers opportunities for more efficient cross-border procurement of parts and components regardless of boundaries of interlocking business relationship (*keiretsu*) and national boundaries. On the other hand, it intensifies competition across countries in intermediate goods market where the Japanese industry has deepened specialization. Intermediate goods producers need to seek a new market other than East Asia.

FIGURE 1. Evolution of Japanese exports to the US by categories, 1980-2010



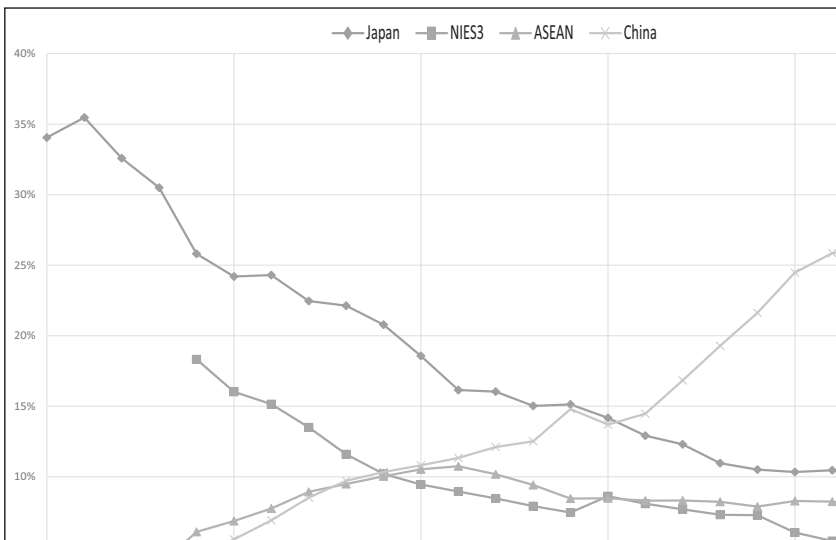
Source: The Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI), Trade Industry Database (RIETI-TID) 2012

FIGURE 2. **Evolution of Japanese exports to East Asia by categories, 1980-2010**



Source: The Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI), Trade Industry Database (RIETI-TID) 2012

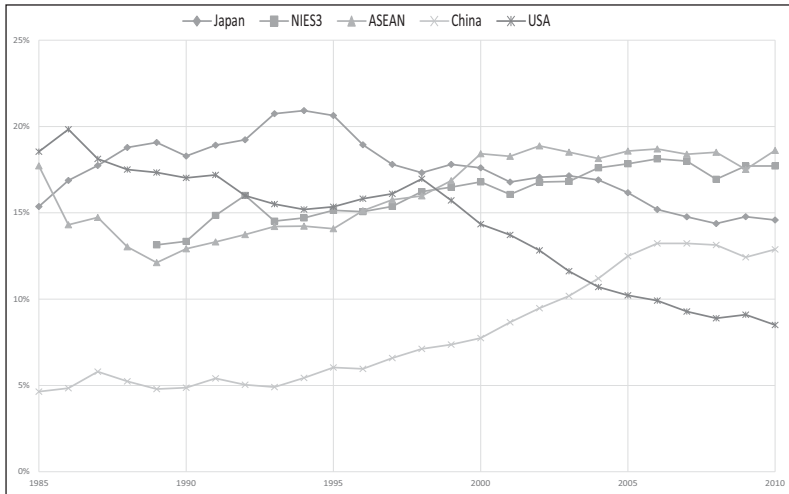
FIGURE 3. **Evolution of East Asia's shares in the US final goods imports, 1985-2000**



Source: The Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI), Trade Industry Database (RIETI-TID) 2012

Note: Due to data availability, the evolution in NIES3 can be said to start from 1989. According to the data definition, we use the term ASEAN to refer to Indonesia, Malaysia, the Philippines, Singapore, Thailand, Brunei (Darussalam), Cambodia, and Vietnam.

FIGURE 4. Evolution of East Asia's intermediate goods import shares by origin, 1985-2000



Source: The Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI), Trade Industry Database (RIETI-TID) 2012

Note: Due to data availability, the evolution in NIES3 can be said to start from 1989. According to the data definition, we use the term ASEAN to refer to Indonesia, Malaysia, the Philippines, Singapore, Thailand, Brunei (Darussalam), Cambodia, and Vietnam.

3. Latin American countries

In this section, we describe the current trade patterns and regional integration structure in LACs. Regional integration in LACs is not a new phenomenon. On the contrary, numerous regional pacts, for example, the Latin American Free Trade Association (LAFTA) have existed since the 1960s. However, regional integration in the 1960s was created in the context of import substitution industrialization, aimed at enlarging the protected market. Nevertheless, regional integration including the proliferation of bilateral FTAs since the 1990s must be understood as an indispensable factor that complements the drastic neo-liberal reforms in this region (Hosono and Nishijima, 2002). In this regard, international policy arrangements such as FTAs—namely, *de jure* regional integration—are developed much further in LACs than in East Asia.

However, LACs have not yet experienced the development of international production networks driven by trade in intermediate goods, which is a good indicator of

fragmentation of the productive process. In fact, the share of intermediate goods in exports from LACs (including the Caribbean countries) to the world and the region itself is very low; this share has been less than 10% since the mid-2000s (CEPAL, 2013: 121).

Trade patterns are also clearly different between the two regions. Over the last 20 years, export specialization of the main LACs established two basic patterns (Kuwayama, 2009). The first pattern is integration into vertical trade flows in manufactures centered mainly in the US market, which characterizes the cases of Mexico and several Central American countries. Owing to maquila-type export processing zones and the North American Free Trade Agreement (NAFTA), Mexico became the most dynamic and diversified exporter of non-natural resource-based manufactures in the region during the 1990s. The share of the high-technology manufacturing sector in Mexico's total exports jumped from 17.5% during 1990–1995 to 27.3% during 2000–2005, while the share of this category in the average of 33 LACs' total exports increased from 7.4% during 1985–1995 to 14.9% during 1995–2005 (Kuwayama, 2009: 18). In this context, the following trade pattern has been established: Mexico imports intermediate goods from the US and Asia and exports final goods to the US market. However, Mexico is highly dependent on the US market, as shown in figure 5. NAFTA—namely the US and Canada—absorbed more than 80% of the final goods exports from Mexico, while other LACs, for example, MERCOSUR, absorbed less than 3% of the final goods exported from Mexico. In this respect, there is a substitutive, not complementary, relationship between Mexico and emerging East Asia in the US. This is one of the pending issues for the current Mexican economy.

The lack of regional production networks is also evident in the case of Mexico, which has been the most successful in developing export-oriented manufacturing sectors among all the LACs. Figure 6 shows the evolution of Mexico's intermediate goods import shares by origin. This shows that Mexico is highly dependent on the US not only as the export destination but also as the import origin of intermediate goods. In addition to high dependence on the US, weakness of intra-regional trade in intermediate goods is evident. Mexico imports few intermediate goods from other LACs despite the proliferation of FTAs with other LACs: in 2010, Mexico imported only 1.8% of total intermediate goods from MERCOSUR, although it imported 26.5% of total intermediate goods from East Asia. Therefore, Mexico cannot create regional supply chains driven by trade in intermediate goods among LACs and cannot function as the regional center of industrialization, unlike the case of Japan.

Other LACs—that is, mainly South American countries—display the second trade pattern, where horizontal production and marketing networks, especially of natural resource-based commodities, are more common. This trade pattern category is characterized by dependence on export of a limited number of primary products or natural resource-based manufactures. A typical case of this category is Chile.

Although Chile has one of the highest export growth rates among the LACs, the share of primary products or natural resource-based manufactures in Chile's total exports was as high as 90.8% during 2000–2005 (Kuwayama, 2009: 15). This specialization of the export products in natural resource-intensive goods with low level of transformation and differentiation also has led the firms of LACs to have a minor role in the global production networks, which is different from what has occurred in East Asia (CEPAL, 2013).

In short, the current trade patterns and regional integration structure in LACs is characterized by little exchange of intermediate goods and specialization in the export of low value-added primary products. Moreover, the participation of the production networks is limited in maquila-type operations or export-processing zones, only evidenced by Mexico and several Central American countries. The aforementioned trade patterns and regional integration structure including both East Asia and the LACs since the 2000s, when China in particular has grown as a global player, are summarized in figure 7.

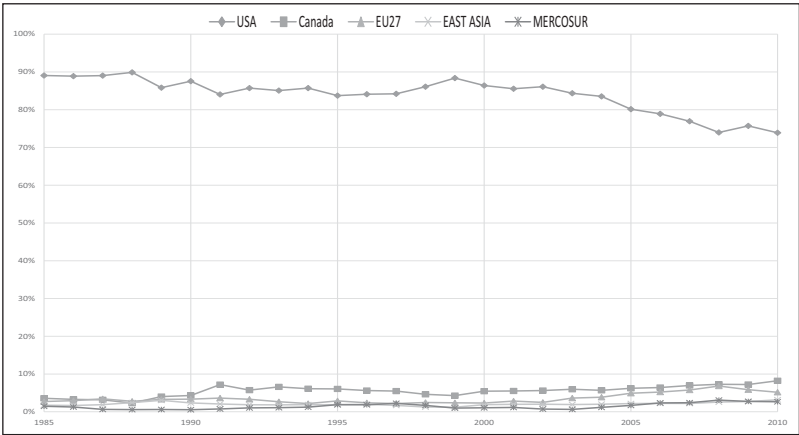
What is relevant from the viewpoint of strategy for trans-Pacific integration is the weak influence of Japanese multinationals on LACs. The trends are summarized as follows (Kimura and Ando, 2003). First, Japanese firms invested less in LACs vis-à-vis East Asia. The ratio of the number of employees in Japanese affiliates in 14 LACs to the corresponding number in East Asia (i.e., NIES3, ASEAN and China) is very low and decreasing; the ratio decreased from 9.2% in 1995 to 5.1% in 2006. The ratio of sales of Japanese affiliates in 14 LACs to the sales in East Asia (i.e., NIES3, ASEAN and China) is also very low and stagnant; the ratio decreased from 11.7% in 1995 to 9.8% in 2006.⁴ Second, the manufacturing sector, in particular the machinery sector, is not a dominant force for LACs. Most of the affiliates in Latin America are involved in non-manufacturing activities, such as wholesale trade, while a large portion of the affiliates in emerging East Asia are involved in manufacturing activities. As a result, Japanese manufacturing parents have affiliates in LACs not to form extensive production networks but mainly to sell products to local markets, sometimes with simple processing. Third, firms going to Latin America are large in size, and FDI by Japanese SMEs is minimal in LACs. On the other hand, FDI by Japanese SMEs is active in emerging East Asia, thereby constructing the industrial core. In summary, Japanese firms have not yet been successful in creating effective international production networks through trade in intermediate goods in LACs, in clear contrast with the situation in East Asia.

Furthermore, the lack of *de facto* regional integration in LACs characterized by the aforementioned little exchange of intermediate goods makes it difficult for

⁴ The numbers are derived from authors' calculations based on data from The Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI), Foreign Direct Investment Database 2010. We refer to Argentina, Bolivia, Brazil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Mexico, Panama, Paraguay, and Peru as the 14 LACs. The definition of ASEAN is exactly the same as in RIETI-TID 2012.

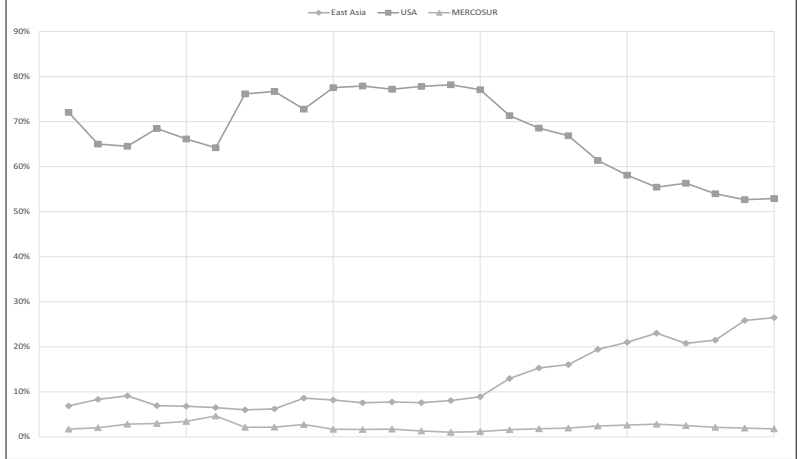
Japanese firms to draw a strategy for LACs. This is one possible explanation why Japanese firms have invested less in LACs vis-à-vis East Asia, taking into consideration the destination costs.

FIGURE 5. Evolution of Mexico’s final goods export destinations, 1985-2010



Source: The Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI), Trade Industry Database (RIETI-TID) 2012

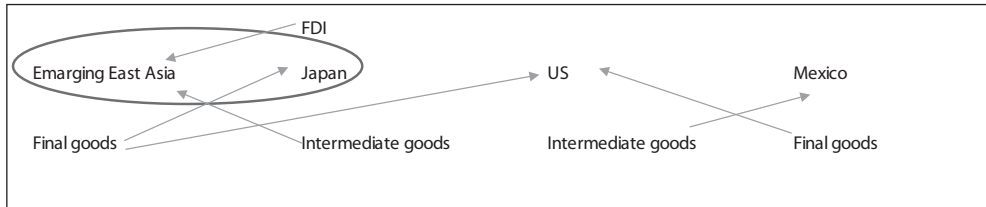
FIGURE 6. Evolution of Mexico’s intermediate goods import shares by origin, 1986-2010



Source: The Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI), Trade Industry Database (RIETI-TID) 2012

Note: Due to data availability, the evolution of Mexico’s intermediate goods import shares by origin can be said to start from 1986.

FIGURE 7. Trade patterns and regional integration structure including both East Asia and LACs



Note: Blue arrows represent the currently typical directions of exports and the red oval represents regional integration.

4. Future challenges for trans-Pacific integration

The foregoing discussion has highlighted the following points: The Japanese industry achieved export-led growth focusing on the US market in the high-economic growth period. As production costs turned unfavorable in Japan since the late 1980s, a greater number of firms have moved final productions to other emerging East Asian countries, while the Japanese industry has intensified a specialization in technology-intensive intermediate goods, as discussed in Section 2. More recently, intermediate goods production also tends to move to emerging East Asia where prices are more competitive, the skilled labor is abundant, and final producers (i.e., customers) are agglomerated. The production network has expanded not only in geographical dimension but also in terms of nationalities of participating firms in East Asia where intermediate goods trades intensely go back and forth.

This particular type of insertion to the global market of the Japanese industry has not been quite successful in LACs. Mexico has been important export-base for many Japanese manufacturing firms through a maquila-type export processing which focuses the US market, as discussed in Section 3. However, because the Japanese industry has not been able to establish a significant intermediate goods network in Mexico like in East Asia, the production in Mexico continues dependent on parts supplies from East Asia, given that intermediate goods production has dispersed regionally. For this reason, for some products to be exported to the US market producing in East Asia is more attractive than that in Mexico because of lower cost of parts procurement.

The re-commoditization of exports in LACs has also been unfavorable for the Japanese industry. The drawback of manufacturing in the region diminishes the demand for intermediate goods, while increasing the demand for consumption goods in which Japan no longer has comparative advantage.

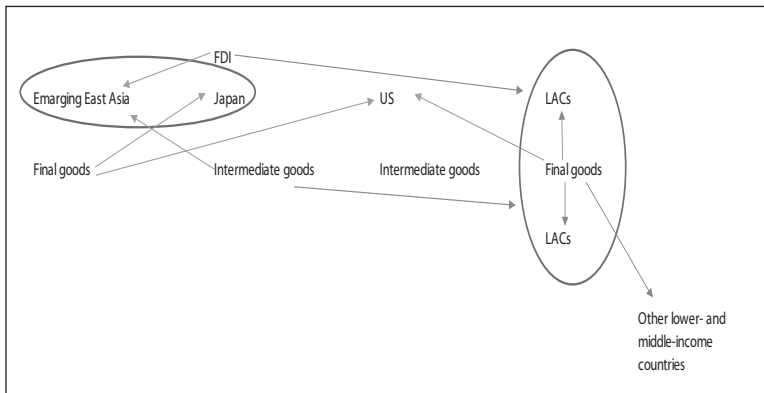
Slow progress in economic integration of LACs also make less attractive for Japanese investment. The Japanese industry could have benefited more from Latin American integration. For example, a carmaker Nissan started the production of a compact car March in Mexico aiming at both domestic and the rest of Latin American market. After the initial boost of exports to Brazil, the Brazilian government requested the suspension of the bilateral FTA of automobile because of widening trade deficit of Brazil with Mexico. Then, Nissan had to add investment in Brazil to capture the local demand, but it could have consolidated production more efficiently if the market integration were more solid. In general, regional market integration allows firms to smaller number of production units with higher scale economies.

Having presented major challenges for the Japanese industry in Latin American markets, we conclude the paper by discussing some possible strategies. Our proposed future trans-Pacific integration structure is described in figure 8.

- (1) It is important to take advantages of more integration between Asia and LACs and within LACs. Although the lack of parts suppliers hinder Japanese investment in LACs, it should not make sense to duplicate in LACs the production network of intermediate goods that has been already well-developed in East Asia. While bilateral Economic Partnership Agreements (EPAs) between Japan and some LACs—namely, Mexico, Chile, and Peru—have contributed to the reduction of parts procurement costs, the Japanese industry would also benefit from freer trades between East Asia and LACs because a large part of intermediated goods production for the Japanese firms is already in East Asia. LACs should take advantage of connecting itself to the production network of East Asia to enhance productivity. It should also elevate the attractiveness of LACs as an investment destination if it will be able to achieve higher level of regional market integration, allowing firms to capture larger scale economies.
- (2) Given the growing importance of natural-resource based industries in LACs, the Japanese firms have excellent business chances in related industries. Such opportunities include capital goods for: extraction and transportation of natural resource; processing to increase value-added; and energy-saving and environment-protection technology. For example, Ishikawajima-Harima Heavy Industries (IHI) will construct a drillship for deep sea oil field extraction in Brazil. IHI uses parts and components sourced from a Japanese factory, which otherwise would have had to cut jobs.
- (3) In Latin American the middle income population has grown most dynamically. This emerging class of consumers has strong aspiration for high

technology products but still under tight budget constraint at the same time. Localized innovation will be needed in order to nurture this market with appropriate products. The recent adaptation of the Japanese digital TV system by most LACs based on Japan-Brazil technological cooperation is a good example. Because of relatively abundant availability of high-skilled workers, LACs can be regarded as a cradle of the research and development of such products that can be also applied to other lower- and middle-income countries.

FIGURE 8. **Our proposed future trans-Pacific integration**



Note: Blue and green arrows represent the currently typical directions of exports and our proposed future directions of exports, respectively. Red ovals represent regional integration.

References

Books

- CEPAL (2013), *Comercio internacional y desarrollo inclusivo: Construyendo sinergias*, Santiago, CEPAL.
- Kuwayama, Mikio (2009), *Quality of Latin American and Caribbean industrialization and Integration into the Global Economy*, Santiago, CEPAL.

Chapter of Book

- Hosono, Akio and Shoji Nishijima (2002), "Regional Integration in Asia and Latin America," Drysdale, Peter and Ishigaki Kenichi (Eds.), *East Asian Trade and Financial Integration: New Issues* 20(1), Canberra, Asia Pacific Press at the Australian National University, 50-76.
- Park, Yung Chul and Park, Won-Am (1991), "Changing Japanese Trade Patterns and the East Asian NICs," Krugman, Paul (Ed.), *Trade with Japan: Has the Door Opened Wider?* Chicago, University of Chicago Press, 85-120.

Journal Articles

- Fujita, Masahisa and Hamaguchi, Nobuaki (April 2012), "Japan and Economic Integration in East Asia: Post-Disaster Scenario" in *The Annals of Regional Science*, 48 (2), 485-500.
- Jones, Ronald W. and Kierzkowski Henryk (March 2005), "International Fragmentation and the New Economic Geography" in *The North American Journal of Economics and Finance*, 16(1), 1-10.
- Kimura, Fukunari and Mitsuyo Ando (December 2003), "Fragmentation and Agglomeration Matter: Japanese Multinationals in Latin America and East Asia" in *The North American Journal of Economics and Finance*, 14(3), 287-317.
- Kojima, Kiyoshi (December 2000), "The "Flying Geese" Model of Asian Economic Development: Origin, Theoretical Extensions, and Regional Policy Implications" in *Journal of Asian Economics*, 11(4), 375-401.

Online Documents

- Baldwin, Richard (2011), "Trade and Industrialisation after Globalisation's 2nd Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain Are Different and Why It Matters" at <http://www.nber.org/papers/w17716>.

PRESENTACIÓN DE ARTÍCULOS, BLOQUE 2
América Latina y China

PRESENTATION OF PAPERS, BLOCK 2
Latin America and China

Investimentos externos diretos chineses no Brasil^{1,2}

Henrique Altemani de Oliveira

é Doutor em Sociologia pela Universidade de São Paulo. Atualmente é Professor e Coordenador do Programa de Mestrado em Relações Internacionais da Universidade Estadual da Paraíba. Pesquisador 1D do Conselho Nacional de Pesquisa e Desenvolvimento Tecnológico (CNPq). É Coordenador do Grupo de Estudos Ásia Pacífico. (henrique.altemani@gmail.com)

RESUMO. Brasil e China apresentam um forte histórico de relacionamento desde o estabelecimento de relações diplomático em 1974, marcado continuamente pelo conceito de Cooperação Sul-Sul. Acidentalmente ou não, China proclamou sua *primeira* parceria estratégica com o Brasil em 1993. Com base em seu extraordinário crescimento econômico, em especial após sua acessão à OMC, China passou a ser o principal parceiro comercial do Brasil. No entanto, só recentemente Brasil passou a receber Investimentos Externos Diretos chineses. Assim, o presente texto busca desenvolver uma reflexão sobre o significado dos IEDs chineses no Brasil e desmitificar a excessiva concentração dos investimentos chineses em produtos primários.

PALAVRAS CHAVE: Investimentos Externos Diretos Chineses; Brasil - China; América Latina – China.

¹ Parte das principais reflexões deste texto foram previamente discutidas em OLIVEIRA, Henrique Altemani (2012). *Brasil e China: cooperação Sul-Sul e parceria estratégica*. Belo Horizonte: Fino Traço Editora, 205 pgs.

² Data de recepção do documento: 19 de julho de 2013 - data Aceito: 31 de julho 2013 - data de entrega final: 09 de agosto de 2013.

RESUMEN. Brasil y China tienen una fuerte historia de relaciones desde el establecimiento de relaciones diplomáticas en 1974, continuamente marcada por el concepto de la Cooperación Sur-Sur. Accidental o no, China proclamó a Brasil como su primera asociación estratégica en 1993. Basado en su extraordinario crecimiento económico, en particular después de su ingreso en la OMC, China se ha convertido en el principal socio comercial de Brasil. Sin embargo, sólo recientemente Brasil ha empezado a recibir inversión extranjera directa de China. Por lo tanto, este texto busca desarrollar una reflexión sobre el significado de la IED china en Brasil y desmitificar la excesiva concentración de las inversiones chinas en productos primarios.

PALABRAS CLAVES: Inversión Extranjera Directa China; Brasil - China; América Latina - China

ABSTRACT. Brazil and China have a strong history of relationship since the establishment of diplomatic relations in 1974, marked continuously by the concept of South-South Cooperation. Accidentally or not, China has proclaimed its first strategic partnership with Brazil in 1993. Based on his extraordinary economic growth, in particular after their accession to the WTO, China has become the main trading partner of Brazil. However, only recently Brazil began to receive Chinese Foreign Direct Investment. Thus, this text seeks to develop a reflection on the significance of Chinese FDI in Brazil and demystify the excessive concentration of Chinese investments in commodities.

KEYS WORDS: Chinese Foreign Direct Investment; Brazil - China; Latin America - China.

1. Introdução

É praticamente desnecessário refletir sobre a importância chinesa para a economia brasileira. Principal parceira comercial, tendo desbancado a supremacia americana quase que centenária, a República Popular da China (RPC) desempenhou um papel fundamental para a recuperação brasileira na crise financeira de 2008. É a principal responsável pelos superávits comerciais brasileiros e, nestes três últimos anos, ocupou uma posição privilegiada no conjunto dos Investimentos Externos Diretos (IED's) direcionados ao Brasil.

Enfim, a manutenção do atual relacionamento econômico brasileiro com a China é por demais importantes em um momento em que a economia internacional e, em especial, as principais economias desenvolvidas passam por uma fase de reajuste, para não dizer de perda de capacidade.

No entanto, algumas questões já anteriormente presentes, estão crescendo com uma maior e preocupante intensidade. Em primeiro, a distorção na balança comercial pelo fato da China abastecer-se, quase que na totalidade, de produtos primários, enquanto exporta para o mercado brasileiro, na maioria, produtos manufaturados com alta tecnologia.

Segundo, o fato de a indústria brasileira não apresentar condições satisfatórias de concorrência com as importações chinesas. Daí então, as preocupações internas com os fantasmas ou a realidade da primarização e da desindustrialização.

Terceiro, o Brasil está perdendo mercado, anteriormente quase que cativo, na América do Sul. Isto é, as exportações, basicamente de manufaturados, para o continente americano não estão igualmente conseguindo concorrer com as exportações chinesas.

Evidentemente que estas ponderações propiciam uma tendência de demonização da presença chinesa no Brasil e de críticas à atuação brasileira, tanto da política externa, quanto dos ministérios econômicos. Entretanto, acredita-se que seja um pouco prematuro para a exacerbação destas críticas e, mais ainda, adotar uma estratégia de redução do relacionamento sino-brasileiro na dimensão econômica.

Primeiro, não se pode esquecer que a economia internacional apresenta algumas tendências ainda não bem delineadas ou claras. De um lado, a centralidade da manufatura chinesa, fortemente concentrada na orientação produtiva para o mercado internacional (inclusive baseada na já anterior supremacia da manufatura asiática). De outro, a manutenção do dólar americano enquanto *a moeda internacional*, mas sem lastro a não ser sua dívida pública e, neste sentido, desestabilizando o sistema econômico-financeiro internacional.

Segundo, e cada vez mais urgente, a China sente a necessidade de diminuir a extroversão de sua economia e redirecioná-la para o seu mercado interno. Necessita rever as assimetrias, antes que uma instabilidade doméstica comprometa seu projeto

de desenvolvimento ou mesmo o projeto do Partido Comunista Chinês (PCC) de continuidade no poder. Precisa, então, redistribuir espacialmente o desenvolvimento para diminuir as disparidades entre a zona costeira, o centro e as regiões mais afastadas, assim como gerar mecanismos para uma melhor distribuição de renda.

O XII Plano Quinquenal, lançado em 2011, confirma estas preocupações e as iniciativas para aprofundar a interiorização. Quais serão então os possíveis reflexos para o relacionamento sino-brasileiro? Pode-se pensar em duas possibilidades, não excludentes. 1). China, cada vez mais, necessitará dos produtos primários brasileiros; 2). O recém direcionamento de investimentos em atividades manufatureiras no Brasil tem o objetivo de transferência de produções para atendimento *in loco* do mercado brasileiro e de terceiros mercados.

O raciocínio enfatizando que a RPC é um ator novo no Sistema Internacional, com um papel ainda mais recente na economia internacional, possibilita refletir que o relacionamento sino-brasileiro na dimensão econômica é igualmente incipiente, concentrado neste século e mesmo assim com diferentes fases, tendo como base a acessão da China à Organização Mundial do Comércio (OMC). Uma fase inicial de colocação de produtos intensivos em trabalho e de baixa qualidade, outra de produtos com alta intensidade tecnológica, seguidas pela ausência de investimentos e uma posterior avalanche de IED's, primeiro em produtos primários e depois em manufaturas.

Qual é a tendência real? Para onde se encaminha este relacionamento? Na ausência de respostas, consistentes ou não, ou em decorrência deste caráter recente, é que se pode ponderar que há uma diversidade de impactos e de interesses que não se restringem à dualidade de *commodities* versus bens industriais.

E que, além destas questões na dimensão econômico-comercial, a parceria nas áreas política e científico-tecnológica é igualmente crucial frente à atual crise que, além de econômico-financeira, é sistêmica.

Neste sentido, apesar da complexidade do relacionamento sino-brasileiro com prevalência, de um lado, das questões mais sensíveis no que tange ao comércio e aos impactos na economia brasileira como um todo e, de outro, a ênfase similar pelos dois Estados nos temas da Cooperação Sul-Sul e da Parceria Estratégica, fundamentais para os respectivos processos de inserção internacional e de participação nas negociações para a redefinição do Sistema Internacional, a presente reflexão centra-se no papel desempenhado pelos IED's chineses no Brasil.

2. Os Investimentos Externos Diretos Chineses

Mesmo havendo consciência de que a maior expressão econômico-comercial chinesa é relativamente recente (em especial após sua acessão à OMC) cresceu o

desconforto no Brasil pelos baixos investimentos chineses que não acompanhavam sua forte presença comercial no país.

Jiang Shixue (2008a: 38-39), por exemplo, relata em diversas análises o clima tenso entre China e países latino-americanos após a visita de Hu Jintao à região em novembro de 2004. Na sua visão, alguns jornais, incorretamente, noticiaram que a China investiria 100 bilhões de dólares nos próximos anos, quando na realidade fez referência a este valor em relação aos fluxos comerciais, indicando que China e América Latina poderiam ter como meta atingir este valor no comércio bilateral até 2010.

Na perspectiva chinesa, os investimentos são tão importantes quanto o comércio e ambos também são fundamentais para a consolidação de laços políticos.

“A importância de se desenvolver, entre as duas nações nos dois lados do Pacífico, tanto as relações econômicas como as políticas. Para consolidar contatos políticos, contudo, as relações econômicas são as mais significativas; e, para estimular relações econômicas bilaterais, a promoção do investimento é tão importante quanto a expansão do comércio entre as duas nações.” (Shixue, 2003: 408)

Assim, da mesma forma que a inserção comercial chinesa passou por diferentes fases até atingir seu auge após a acesso à OMC, a presença chinesa como fonte de IED's seguiu a mesma trajetória e só recentemente começou a se destacar tanto na dimensão internacional quanto no relacionamento bilateral com o Brasil.

Neste sentido, observa-se que a maior tendência de realização de investimentos externos chineses corresponde igualmente ao processo de internacionalização das empresas chinesas (em sua maioria estatais). Esta estratégia de investimento externo e de internacionalização das empresas transnacionais chinesas decorre, além do peso do setor estatal, do elevado ritmo de crescimento, do altíssimo nível de reservas internacionais, da tendência exportadora do setor manufatureiro, do forte investimento interno em infraestrutura e do esforço em ciência, tecnologia e inovação. Assim, todas estas circunstâncias determinaram a aquisição de capacidades financeiras, tecnológicas e operativas para conversão em importantes investidores no exterior (CEPAL, 2011: 114).

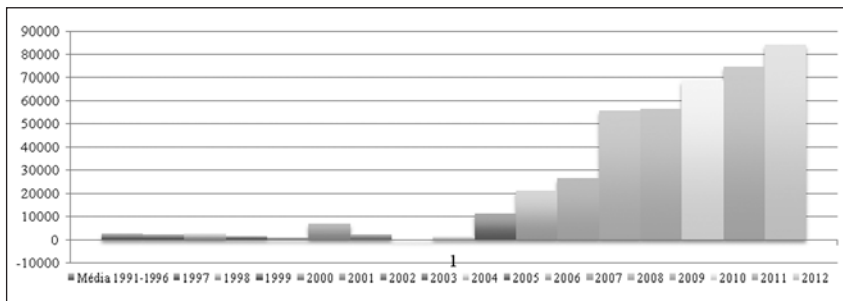
O processo de internacionalização das empresas chinesas responde a uma clara política de expansão, sob coordenação do Governo chinês. Ainda que presente desde 1979, o informe do Presidente ao Congresso Nacional do Povo, em 2000, deu início oficial à política de saída para o exterior (*go global*), flexibilizando os controles de capitais e descentralizando as permissões para investimentos externos de governos locais (províncias, municipalidades). A partir de 2004, o governo passou a oferecer créditos subsidiados a empresas que investissem em áreas prioritárias: recursos

naturais escassos na China; projetos em manufaturas e infraestruturas que elevassem a exportação de tecnologia chinesa e projetos de pesquisa e desenvolvimento e aquisições que possibilitassem fortalecer a competitividade global das empresas chinesas (CEPAL, 2011: 112).

Dussel Peters (2013: 195), complementarmente, enfatiza o caráter político-estratégico destes IEDs, só efetivados se aprovados pelo setor público. Pode-se assim raciocinar que esta tendência foi ainda mais exacerbada pela eclosão da crise financeira global em 2007-2008, seja em função da fragilidade da poupança chinesa fortemente concentrada em títulos de dívida pública dos Estados Unidos, seja pela retração dos principais investidores internacionais.

O quadro abaixo demonstra claramente a trajetória recente da China como fonte de IED's: participação residual na década de 1990, crescimento da tendência a partir de 2005 e aceleração a partir de 2008.

GRÁFICO 1. **China. Fluxo de IEDs no Mundo. (Por ano e em US\$ milhões)**



Fonte: Elaboração própria a partir de: UNCTAD; World Investment Report 2013, 2009, 2006, 2005, 2003.

A internacionalização ou ampliação da presença chinesa no mundo fica bem mais nítida na tabela abaixo indicando o número e valor de fusões e aquisições chinesas no exterior. Em 2011 foi contabilizado um total de 404 negócios, significativamente superior (+692%) ao total realizado em 2001 (51 negócios), ou no que se refere ao valor dos investimentos, um aumento de 638%.

Ainda que a internacionalização seja controlada politicamente, constata-se que o fator inicial que impulsionou os IED's chineses foi a "necessidade de garantir o suprimento de energia, recursos naturais e alimentos ao país". O segundo fator, "a necessidade de Pequim de diversificar seus investimentos, limitando a exposição a títulos soberanos", ficou mais evidente em 2011 na sequência da ampliação da crise da dívida europeia e americana. E o terceiro fator foi "o crédito fácil e barato, frequentemente estatal, o que deixa empresas chinesas em vantagem em relação a rivais

ocidentais que estão com dificuldade de se financiar nos bancos e mercados de ações locais” (Saccomandi, 2012).

TABELA 1. **Negócios Chineses no Exterior: Fusões e Aquisições por Capital Chinês**

ANO	VALOR DOS NEGÓCIOS US\$ BILHÕES	NÚMERO DE NEGÓCIOS
2005	9,595	51
2006	20,892	105
2007	30,994	173
2008	50,265	243
2009	37,257	261
2010	51,010	326
2011	61,244	404

Fonte: Dealogic. IN: SACCOMANDI, Humberto. “Os chineses vão às compras; Brasil é alvo”. Valor Econômico, 12/01/2012.

Antes da expansão global dos IED’s chineses, Brasil e América do Sul aparentemente não eram prioridade para os investidores chineses. No entanto, detecta-se, a partir de 2010, que a região começou a ser um dos principais destinos dos investimentos chineses. Somente neste ano, a China dobrou o montante de IED’s confirmados na América do Sul (+108%) em relação ao total realizado no período de quase 20 anos.

TABELA 2. **IED’s Chineses em Países Selecionados da América do Sul (Em US\$ Milhões)**

PAÍS	INVESTIMENTOS CONFIRMADOS		INVESTIMENTOS ANUNCIADOS A PARTIR DE 2011
	1990-2009	2010	
Argentina	143	5.550	3.530
Brasil	255	9.563	9.870
Colômbia	1.677	3
Equador	1.619	41
Peru	2.262	84	8.640
Venezuela	240
TOTAL	7.336	15.251	22.740

Fonte: CEPAL. La inversión extranjera directa en América Latina y El Caribe, 2011: 111

Nesta linha, Dussel Peters (2012) advoga que no período de 2010-2011 América Latina e Caribe se transformou no segundo principal destino dos investimentos

chineses e que 87% destes vieram de empresas públicas. A observação é extremamente relevante quando se raciocina que os investimentos chineses só se efetivam se aprovados pelas principais instituições públicas (em resumo pelo governo central, pelos provinciais ou pelas municipalidades) e se adequados às políticas de “going global”.

No período agregado de 2000-2011, Hong Kong foi o principal destino dos IED's chineses (26,8% do total), seguido pela América Latina (11,4%). Já, em termos de países, Canadá (9,7%), Austrália (8,0%), Estados Unidos (7,63%) e Brasil (6,4%) apresentam as principais participações, sendo que o resto dos países latino-americanos apresenta um papel secundário (Dussel Peters, 2013: 189).

Após a remoção da forte oposição por parte dos Estados Unidos e de países da América Central, a China em 2009 passou a fazer parte do Banco Interamericano de Desenvolvimento (BID)³, sendo que no momento de seu ingresso, o Banco de Desenvolvimento da China (CDB) e o China Eximbank fecharam acordos com o BID para participar do financiamento de projetos na América Latina. De qualquer forma, os países da região esperavam que a entrada da China no BID levasse ao aumento dos investimentos do país em infraestrutura e em atividades produtivas na região.

De acordo com as declaradas intenções chinesas de ampliar investimentos na região, como bem demonstram a presença no BID e os acordos com empresas petrolíferas da região, observou-se igualmente interesse chinês em ampliar sua presença no Brasil e, em especial, no financiamento de obras governamentais projetadas pelo PAC (Programa de Aceleração do Crescimento).

Complementando o interesse chinês, a China lançou em novembro de 2008 o primeiro Livro Branco para a região (China's Policy Paper on Latin American and the Caribbean), com o objetivo de “promover o respeito e confiança mútuos e expandir as bases comuns, aprofundar a cooperação e conseguir resultados similares, e explorar os pontos fortes de cada um para impulsionar o progresso comum e intensificar as trocas”.

Neste sentido, o documento aponta que “o governo chinês encoraja e apoia empresas chinesas qualificadas, com boa reputação, em investir na indústria transformadora, na agricultura, silvicultura, pesca, energia, recursos minerais, infraestrutura e no setor de serviços na América Latina e no Caribe para promover o desenvolvimento econômico e o desenvolvimento social de ambos os lados” (Shixue, 2008b).

Dois membros da alta cúpula do governo chinês, vice-presidente Xi Jinping e vice-primeiro ministro Hui Liangyu, realizaram visitas simultâneas a diversos países da América Latina. As visitas reforçam o caráter estratégico da região para a China

³ China foi o terceiro país asiático a se tornar membro do BID. Japão ingressou em 1976 e Coréia do Sul em 2005.

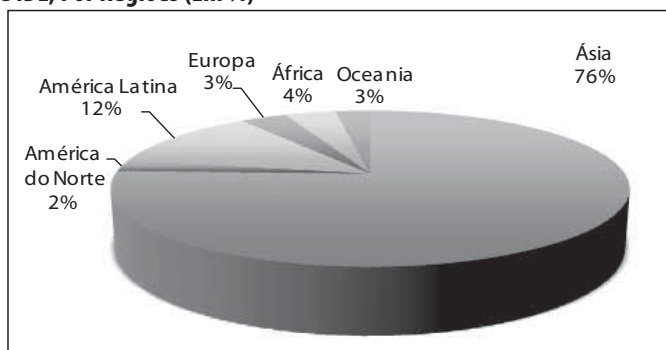
e evidenciam interesse em fortalecer relações bilaterais por meio de investimentos e financiamentos a projetos na região, em troca de fornecimento de recursos naturais ao país asiático. Os encontros ocorreram poucos meses após lançamento do *policy paper* para América Latina, durante participação do presidente Hu Jintao na Reunião de Cúpula da APEC, no Peru.

A título de exemplo, o vice-presidente chinês, em sua última parada na América Latina, assinou importantes acordos de cooperação com o Brasil. No Protocolo sobre Cooperação em Energia e Mineração, os dois países acordaram extensa agenda de cooperação e intercâmbio de informações sobre temas como geração de energia, extração mineral e produção de biocombustíveis. Foi também assinado acordo de fornecimento de US\$ 1 milhão em equipamentos pela chinesa Huawei para montagem de laboratório de telecomunicações da Universidade de Brasília.

Em acordo que atende a necessidades estratégicas de ambos os países (financiamento para exploração dos campos de petróleo do pré-sal para Brasil e garantia de suprimento de combustível a longo prazo para China), a Petrobras assinou memorandos de entendimento com o CDB, Sinopec e PetroChina. Os acordos previam o fornecimento entre 100 e 160 mil barris de petróleo por dia para China, em troca de financiamento de US\$ 10 bilhões pelo CDB, voltados à exploração do pré-sal (CEBC, 2009).

Assim, um estudo do IPEA (2011: 5) apontava que, a partir de 1990, o estoque dos investimentos chineses tinha atingido em 2009 o valor de US\$ 230 bilhões, estando em sua maioria concentrados na Ásia (76%), enquanto que a América Latina tinha sido receptora de 12.4% do total dos IEDs chineses (o segundo principal receptor, após a Ásia, mas que os paraísos fiscais – Ilhas Virgens Britânicas e Ilhas Caiman - responderam por 94% deste total).

GRÁFICO 2. **China: Distribuição Geográfica do Estoque e IDE, Por Regiões (Em %)**



Fonte: IPEA, Comunicados Ipea, no. 84, 2011: 9

Já em outro levantamento, da Heritage Foundation, com dados a partir de 2005, sobressai-se o elevado direcionamento dos investimentos chineses para a América do Sul, com forte concentração no Brasil (Scissors, 2011: 1). Destarte, o Brasil (US\$ 27,5 bilhões), no acumulado entre 2005 a 2012, era o quarto maior receptor após Estados Unidos (US\$ 54,2 bi), Austrália (US\$ 53,5 bi) e Canadá (US\$ 36,7 bi). Note-se que o Canadá superou o Brasil em 2012 em decorrência da aquisição da Nexen pela CNOOC Limited pelo valor de US\$ 15.1 bilhões.

TABELA 3. **Estoque de Investimentos Chineses (Em US\$ bilhões)**

PAÍS	2005/2010	2005/2011	2005/2012
Estados Unidos	28,1	34,7	54,2
Austrália	34,0	42,5	53,5
Canadá	10,2	14,6	36,7
Brasil	14,9	24,6	27,5
Indonésia	9,8	19,9	25,0
Nigéria	15,4	18,1	15,6

Fonte: Elaboração própria a partir de <http://report.heritage.org>

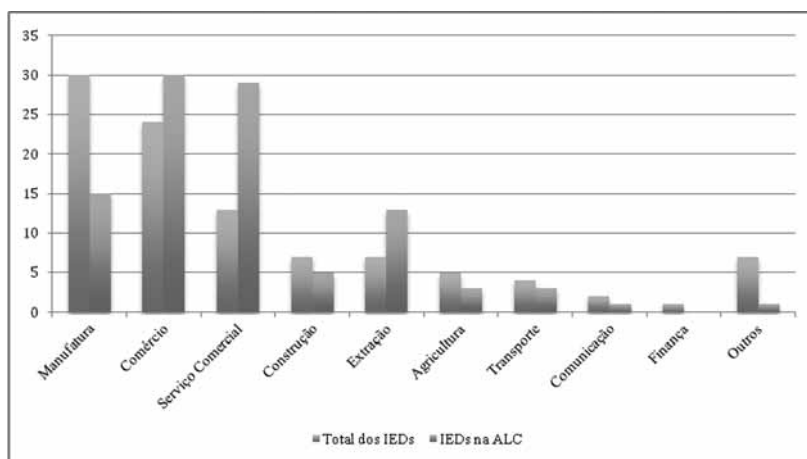
Constata-se, de outro lado, que em 2010, pela primeira vez, os países desenvolvidos receberam menos da metade dos fluxos de IED's. Segundo dados da Global Investment Trends Monitor, da Unctad (2013), a América Latina recuperou rapidamente o fluxo de investimentos produtivos após a crise financeira de 2008. A demanda interna, os bons fundamentos macroeconômicos e o aumento do preço das commodities, foram os principais fatores que propiciaram o crescimento econômico dos países da região, permanecendo o Brasil, pelo quarto ano consecutivo, ao deslocar o México desta posição, como o principal destino de investimentos externos diretos na América Latina e Caribe (ALC).

Em uma análise muito interessante, Lin Yue, a partir de dados do MOFCOM (Ministério do Comércio da China), aponta que 30% do total dos IED's chineses em 2010 foi direcionado a atividades produtivas, sendo que para a ALC este índice representa 15% e abaixo dos investimentos em atividades comerciais. Note-se que nos dados da ALC não estão presentes os investimentos em finanças nos paraísos fiscais, representando no ano 19% do total. Com a inclusão destes dados, a participação de manufatura na ALC cai para 12%.

Ao avaliar o fato de que 59% dos investimentos estava concentrado em atividades direcionadas ao desenvolvimento comercial, Lin Yue (2013: 209) pondera que a RPC não considera, no geral, a ALC como um destino para deslocalização das atividades manufatureiras na China em decorrência do alto custo da mão-de-obra

e da baixa capacidade técnica. Sendo assim, seus investimentos estão basicamente correlacionados à busca de recursos e busca de mercados.

GRÁFICO 3. **Distribuição Industrial dos IED's Chineses no Mundo e na América Latina, 2010 (Em %)**



Fonte: Elaboração própria a partir de Lin Yue, 2013: 207-208.

3. Investimentos Chineses no Brasil

Apesar de uma série de desvantagens em relação a outros destinos de investimentos, o

Brasil “é um dos principais destinos do investimento direto de estrangeiros, atraídos pelas perspectivas de crescimento do mercado interno, que é a nossa proteção contra o cenário incerto e altamente disputado do mercado internacional” (Khair, 2011: B13).

Os influxos de IED's na economia brasileira em 2010 atingiram, de acordo com o Banco Central do Brasil, US\$ 48,5 bilhões no ano, com a emergência de novos investidores e com novos setores favorecidos. E, de acordo com a SOBEET (2011), com estes dados a participação dos ingressos de IED's no Brasil, em relação aos fluxos globais, aumentou para 4,32% em 2010, enquanto respondia por 1,3% no ano de 2006.

Os dados de 2010 tiveram um significado especial ao demonstrar a capacidade de recuperação da atratividade brasileira para investidores externos. E, em especial, o papel que Ásia e principalmente a China passou a ocupar nestes fluxos. Já os dados de 2011, com um crescimento de 37.5% em relação ao ano anterior, indicavam que,

apesar ou até mesmo em função da crise financeira internacional, os mercados continuavam acreditando nas potencialidades econômicas do Brasil.

A Unctad indica que o Brasil foi o quarto país que mais recebeu volume de investimentos em 2011. E, no que se refere unicamente a novos projetos, sem o cômputo da aquisição de empresas por multinacionais, o país foi o segundo destino dos investimentos, superando Estados Unidos e ficando abaixo somente da China (Chade, 2012).

E, em 2012, enquanto a ALC apresentou um crescimento de 6,7% na recepção de investimentos em relação ao ano anterior, Brasil teve uma queda de 2%, mantendo-se, entretanto, como o principal receptor (38%) dos IED's na ALC (Cepal, 2013).

TABELA 4. Ingresso de Investimentos Externos Diretos no Brasil - 2005-2012

ANO	VALOR EM US\$ BILHÕES
2005	21,5
2006	22,2
2007	33,7
2008	43,9
2009	30,4
2010	48,5
2011	66,7
2012	65,3

Fonte: Banco Central do Brasil

No período de 2009/2012, a China (17%) foi a principal origem de IED's para o Brasil, seguida pelos Estados Unidos (14,6%) e pela Espanha (10,9%). Entre os países asiáticos, há ainda relativo destaque para o Japão (7,8%) e constata-se a baixa participação da Índia (1,4%) e da Coreia (0,6%).

TABELA 5. Fusões e Aquisições IED's por País de Origem – 2009 a 2012 (até outubro)

PAIS	US\$ BILHÕES	PARTICIPAÇÃO (%)
China	19,3	17,0
EUA	16,5	14,6
Espanha	12,3	10,9
Japão	8,8	7,8

PAIS	US\$ BILHÕES	PARTICIPAÇÃO (%)
Reino Unido	6,5	5,7
Noruega	5,9	5,2
França	5,7	5,0
Chile	5,4	4,8
Portugal	4,9	4,3
Luxemburgo	3,5	3,1
Suíça	3,1	2,7
Emirados Árabes	2,0	1,8
Índia	1,6	1,4
Alemanha	1,5	1,3
Hong Kong	1,3	1,2
Canadá	1,2	1,1
Austrália	1,2	1,1
Coreia do Sul	0,7	0,6

Fonte: Banco Central, Credit Suisse, Bloomberg. IN: ROMERO, Cristiano. "China lidera fusões e aquisições no Brasil". Valor Econômico, 19/12/2012.

O Relatório de 2013 da Unctad aponta que os IED's direcionados à América do Sul concentraram-se majoritariamente em recursos naturais, mas ressalva que, no caso brasileiro, novas medidas de política industrial incentivaram investimentos em atividades industriais, em especial no setor automotivo.

"Growing resource-seeking FDI in South America is contributing to the consolidation of an economic development model based on comparative advantages in natural resources. Brazil has taken new industrial policy measures aiming at greater development of its domestic industry and improved technological capabilities, which is encouraging investment by TNCs in industries such as automotives." (Unctad, 2013: 58)

A percepção desta tendência de menor concentração em produtos básicos nos IED's direcionados ao Brasil é igualmente retratada nos relatórios da Cepal, destacando a presença de dois padrões bem diferentes na América do Sul, alta concentração

em recursos naturais para a maioria dos países da região, enquanto que para o Brasil os IED's tendem a se direcionar mais intensamente para o setor de manufaturados ou de serviços.

“Cabe destacar, sin embargo, que existen patrones bastante distintos entre las subregiones. En América del Sur (sin incluir el Brasil) se consolidó un patrón sectorial donde los recursos naturales - en particular la minería - fueron el principal destino de la IED (51% en 2012), mientras que las manufacturas y los servicios captaron el 12% y el 37%, respectivamente. Por su parte, el sector manufacturero del Brasil concentra un porcentaje importante de la IED recibida (38% en 2012), pese a que este valor se ha reducido en el último año respecto del promedio de los cinco anteriores. Por otro lado, los recursos naturales de ese país se mantuvieron como un destino relativamente menor de la IED en 2012, con el 13% del total”. (Cepal, 2013: 8)

TABELA 6. **Brasil: Setores de Destino dos IED's (Em %)**

	2007/2011	2012
Serviços	34	48
Indústria	43	38
Recursos Naturais	23	13

Fonte: Cepal (2013). La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2012: 41.

Note-se que o setor de produtos básicos, ainda que o destino de menor expressão para os IED's nos últimos 10 anos, apresentou significativo crescimento no últimos 5 anos em relação aos 5 anteriores. Para a Sobeet (2013), esta maior participação decorreu dos maiores investimentos na extração de petróleo e outros minerais, com ênfase nos leilões de concessões exploratórias. De outro lado, a queda em serviços (em especial telecomunicações, eletricidade, água e esgoto) aparenta refletir uma inflexão em decorrência dos elevados investimentos nestes setores, no final da década de 1990, quando do processo de suas privatizações. Por fim, indústria manteve durante estes últimos 10 anos uma média relativamente estável, com índices confirmando a maior expressão brasileira como destino para atividades de produção de manufaturas, quando comparada com os demais países da região.

TABELA 7. Investimentos Externos Diretos – Ingressos por Setor (Em %)

	MÉDIA 2003-2007	MÉDIA 2008/2012
Agropecuária e extrativismo mineral	9,6	20,0
Extração de petróleo e outros minerais	8,2	18,9
Agropecuária	1,4	1,2
Indústria	38,6	37,4
Alimentícios e bebidas	9,6	8,1
Produtos químicos	4,8	4,8
Veículos	4,0	2,9
Fumo	0,1	2,9
Máquinas e equipamentos	1,6	1,1
Minerais não-metálicos	0,6	1,6
Serviços	51,8	42,1
Intermediação financeira	10,9	12,4
Comércio	8,2	7,6
Telecomunicações	10,3	2,7
Serviços às empresas (TI, P&D, etc)	7,9	2,9
Eletricidade, gás, água e esgoto	6,2	3,2
Atividades imobiliárias	2,4	3,6
Engenharia e construção	2,0	3,0
Transporte e agências de viagem	1,7	2,3

Fonte: Banco Central do Brasil. Elaboração SOBEET. IN: Boletim SOBEET (2013), XV (90): 2, Março.

Na pós-crise, a China com fortes reservas internacionais passou a apresentar uma tendência crescente para a internacionalização de suas empresas e de expansão intensiva do investimento direto externo. Assim, é interessante observar que, da mesma forma que a China foi importante para frear a queda nas exportações brasileiras em 2009, sua participação foi significativa para a recuperação dos IED's no Brasil. De um total de quase US\$ 19 bilhões de investimentos em 2010, US\$ 16 bilhões

foram destinados a commodities, evidenciando a estratégia agressiva em assegurar fontes seguras de matérias-primas. Mas, de outro, os US\$ 2,9 bilhões restantes destinavam-se a setores de infraestrutura, como energia elétrica, e de produtos manufaturados, equivalendo ao total investido pelo Japão no mesmo ano (Lamucci, 2011: A16). Deduzia-se que o interesse chinês não estava só ligado a commodities, mas que também havia um relativo interesse em aproveitar a expansão do mercado interno e da América Latina.

Como já visto, a internacionalização das empresas chinesas foi fortemente incentivada pelo governo chinês e, em especial, com incentivos financeiros. Entretanto, duas outras motivações, inclusive de cunho empresarial, tiveram um papel importante neste processo: de um lado, a estratégia de buscar driblar a alta dos preços das matérias primas e, de outro, ampliar a conquista de novos mercados.

A elevada concentração, em 2010, de investimentos em matérias primas (hidrocarbonetos e minérios) alimentou ainda mais o debate, no Brasil, em torno dos efeitos perniciosos da presença chinesa nos processos de industrialização e igualmente nos custos e benefícios de uma primarização da economia. Não só presença, mas também para alguns analistas, controle sobre as atividades produtivas. O interesse chinês por terras e/ou participação nas produções agrícolas; por participação na exploração do pré-sal ou na produção de petróleo; nas atividades de mineração e de siderurgia, somado ao fato dos principais investidores serem empresas estatais não deixam de preocupar quanto ao futuro da economia brasileira.

Todas estas inquietações podem agrupadas em três perspectivas: “i) o fato de que os investimentos em extração de recursos naturais impedem o desenvolvimento industrial e o avanço tecnológico nos países da região; ii) o controle que o Governo chinês exerce sobre estes investimentos; e iii) as atividades das empresas chinesas e seus modelos de atuação nos âmbitos social e do meio ambiente”. Acresce-se ainda o fato da falta de reciprocidade, já que os investidores chineses podem atuar em praticamente todos os setores produtivos da região, enquanto que nos setores estratégicos chineses, controlados pelo Estado, os IED's estão vetados. (CEPAL, 2011: 133-134).

No entanto, não se pode deixar de lado o fato de que o relacionamento sino-brasileiro na dimensão econômico-comercial apresenta diferentes fases decorrentes dos diversos níveis do desenvolvimento chinês e que, da mesma forma, a distribuição setorial dos IED's chineses no Brasil igualmente passou por diferentes expectativas, ainda que de forma extremamente rápida.

Conforme estudo recente do Conselho Empresarial Brasil-China (CEBC), os investimentos chineses no Brasil tiveram inicialmente o objetivo de “assegurar o fornecimento dos recursos naturais para atender à demanda provocada pelas altas taxas de crescimento da economia chinesa. Foi a fase dos projetos de mineração, petróleo e gás, e a comercialização de *commodities* agrícolas”. Na sequência, a expectativa

chinesa direcionou-se para “a infraestrutura, nas áreas de telecomunicações, produção e distribuição de energia”. E “mais recentemente, os investimentos buscaram beneficiar-se do apetite do consumidor brasileiro por veículos, bens de capital e eletroeletrônico”. O estudo aventa ainda a hipótese de que “já se está adentrando uma quarta fase com a inclusão do setor de serviços” (CEBC, 2013: 6).

Nesta linha de raciocínio, um levantamento realizado pelo Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) sobre os anúncios de 86 projetos de investimento chinês no Brasil, no período de 2003 a março de 2011, assinala consistentemente a ênfase em recursos naturais. 84,55% dos investimentos neste período foram alocados no setor de Metais (extração e metalurgia) e em aquisições de participações correlacionas à extração e produção de petróleo, gás e carvão.

Mas, é interessante observar que os 3 projetos do setor de hidrocarbonetos representaram 28,02% do total dos IED's chineses no período assinalado enquanto que 8 projetos do setor automotivo receberam somente 4,02%, ou 14,4% do que foi direcionado para o de hidrocarbonetos. Mais ainda, os recursos destinados a estes 3 de energia foram 445% superiores aos destinados aos 46 projetos do setores automotivo, motocicletas e eletroeletrônicos. Pode-se assim deduzir que o interesse não está tendencialmente concentrado no setor primário, mas que pela própria natureza dos investimentos, o setor primário não só demanda, mas recebe mais.

TABELA 8. Anúncio de Investimentos Chineses no Brasil por Setor (2003-2011)

SETOR	PROJETOS	VALOR US\$	PART. (%)
Metais	12	20.949.976.471	56,53
Petróleo, Gás e Carvão	3	10.383.200.000	28,02
Energia Elétrica	2	1.904.571.429	5,14
Automotivo	8	1.490.803.000	4,02
Transportes	1	710.000.000	1,92
Duas rodas	19	504.822.561	1,36
Eletroeletrônicos	19	332.665.634	0,90
Alimentação e Fumo	2	302.600.000	0,82
Máquinas, Equipamentos e Ferramentas	4	239.142.857	0,65
Papel, Impressão e Embalagens	2	65.700.000	0,18
Produtos Químicos	2	61.428.000	0,17
Serviços financeiros	4	37.600.000	0,10
Plásticos	1	31.900.000	0,09
Telecomunicações	5	31.000.000	0,08

SETOR	PROJETOS	VALOR US\$	PART. (%)
Bens de consumo	1	11.000.000	0,03
Serviços Prestados às Empresas	1	3.400.000	0,01
TOTAL	86	37.059.809.951	100,00

Fonte: RENAI, MDIC, 2011

Estudo similar divulgado pelo CEBC, em maio de 2011, sobre os IED's chineses no Brasil em 2010, deduzia que “a nova fase do relacionamento bilateral se caracteriza justamente pela inclusão do Brasil nesta base internacional de fornecimento de recursos naturais para a China” (CEBC, 2011: 7). Porém, é interessante assinalar que este mesmo estudo e somente com os anúncios dos primeiros quatro meses de 2011 já assinalava que “os investimentos chineses anunciados em 2011 possuem, até o momento, características distintas dos registrados em 2010. Percebe-se um rebalanceamento em favor da indústria e de setores de maior cunho tecnológico. Isto, entretanto, não nega nem contradiz os padrões detectados do interesse chinês em 2010”.

Esta percepção inicial do CEBC de uma tendência voltada à valorização dos investimentos em atividades produtivas no país (manufaturas) consolidou-se com a conclusão da análise em torno de 60 projetos de intenção de investimentos anunciados entre 2007 a junho de 2012, deduzindo que “a indústria brasileira é o setor que mais recebe projetos de investimentos chineses no Brasil. Como principais setores da indústria vale destacar o setor automobilístico (13 projetos), seguido de máquinas e equipamentos (8 projetos) e eletroeletrônicos (5 projetos), que somados representam 43% do total de projetos anunciados” (CEBC, 2013: 12). Prova deste interesse não deixa de ser, por exemplo, os investimentos no setor automobilístico das empresas Chery, JAC, Foton, Great Wall e Sinotruck. A reflexão é complementada pela dedução ainda de relativo equilíbrio entre os setores primário e terciário.

Fato inédito na América do Sul foi o Banco da China, estatal, ter instalado uma subsidiária em São Paulo, com o objetivo de financiar o comércio bilateral por intermédio de fornecimento de cartas de crédito. Apesar da atuação do Banco da China no Brasil estar concentrada em *corporate banking e trade*, em 2012 abriu uma agência para atendimento do varejo (Velloso, 2013). De olho na comunidade chinesa residente no Brasil, o Banco da China pretende implantar serviços de transferência de dinheiro para pessoas físicas entre os dois países.

Além das presenças do Bank of China, China Development Bank e do China Investment Corporation, em 2012 foi aprovada a instalação do Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) no Brasil, tendo começado a operar em junho de 2013. Já o China Construction Bank (CCB) demonstrou interesse em igualmente se

instalar no país, tendo inclusive sido anunciada a aquisição da filial alemã do WestLB, arrematada, no entanto, pelo banco japonês Mizuho.

A Tabela 9, ainda que provisória, consegue demonstrar que, em 2011, o interesse chinês por investimentos externos diretos no Brasil manteve-se constante e com um acentuado ajuste qualitativo. A ênfase não está mais concentrada em recursos naturais, mas principalmente em atividades produtividades manufatureiras, ou “a entrada dos chineses no mercado consumidor e no tecido industrial brasileiro”. (CEBC, 2011: 7)

Considera-se que esta tendência decorre de uma estratégia de contornar barreiras comerciais protecionistas implementadas pelo Brasil e a intenção de com a produção *in loco* atingir, em primeiro, o mercado doméstico brasileiro e, em segundo o mercado regional e mesmo o americano.

TABELA 9. Investimentos Externos Diretos Chineses no Brasil, Anunciados em 2011

MÊS	EMPRESA	VALOR US\$	OBJETIVO	SETOR
Janeiro	CR Zongshen	NA	Produzir Autopeças	Automotivo
Março	Chongqing Grain Group	4 bilhões	Complexo industrial para processamento de soja, uma processadora de fertilizantes e um sistema de armazenagem e logística de grãos	Agronegócio
Março	Hangzhou Cogeneration	Até 3 bilhões	Fabricação de turbina a vapor, máquinas, metalurgia, energia	Máquinas Pesadas
Abril	Huawei	300 mi	Instalação de um Centro de P&D	Telecomunicações
Abril	Anhui Longping	NA	Fornecimento da genética de sementes de arroz, visando multiplicação para comercialização. Em uma segunda fase, criar uma joint-venture	Agronegócio
Abril	ZTE	200 mi	Construção de um parque industrial	Telecomunicações
Abril	Lenovo	NA	Rede de distribuição para áreas rurais	Eleto-Eletrônico
Maio	Xuzhou Construction Machinery Group	334 mi	Instalação de fábrica de máquinas para a construção pesada	Máquinas Pesadas
Maio	Foxconn	3 a 10 bi	Produção de telas	Eleto-Eletrônico
Maio	Chongqing Polycomp International Corporation (CPIIC)	60 mi	Aquisição de 100% da Owens Corning Atuar no mercado brasileiro de fibras de vidro	Fibras de Vidro
Junho	China Northern Railway	200 mi	Construção de uma unidade para fabricar trens para o Governo do Rio de Janeiro	Ferroviário

MÊS	EMPRESA	VALOR US\$	OBJETIVO	SETOR
Julho	CNPC		PetroChina (34%), subsidiária da China National Petroleum Corporation criou joint-venture com as brasileiras Brasil China Petróleo (33%) e Asperbras (33%) para o fornecimento de maquinário destinado às perfurações oceânica e terrestre	Energia
Julho	Lifan	100 mi	Associação com o Grupo Effa Motors para montagem de 10.000 veículos ao ano	Automotivo
Agosto	JAC Motors	600 mi	Instalar montadora de carros	Automotivo
Agosto	Midea	223 mi	Aquisição de 51% da Carrier	Ar condicionado
Agosto	TCL Corporation	NA	Implantar fábrica de televisores e celulares	Eletro-Eletrônico
Agosto	Changan/Haima	200 mi	Instalar montadora de carros	Automotivo
Setembro	Citic Group	1,95 bi	Aquisição de 15% da CBMM, empresa de mineração e metalurgia de nióbio	Metalurgia
Outubro	Shineray	40 mi	Construção de uma fábrica de motos	Automotivo
Outubro	Great Wall	NA	Instalar montadora de carros	Automotivo
Outubro	Fóton Aumark	500 mi	Instalar montadora de caminhões	Automotivo
Novembro	Sinopec	3,5 bi	Aquisição de 30% da empresa portuguesa Galp Energia	Energia
Dezembro	Chongqing Huapont Pharm.	20 mi	Aquisição de 7.5% da CCAB Agro	Agrícola

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da imprensa

Já na Tabela 10, com exceção do investimento da Sinopec, em junho de 2012, para produção de petróleo, em operação com a Repsol, percebe-se muito claramente a expressiva ênfase em manufaturados, mas também em infraestrutura e mesmo em serviços.

Este redirecionamento de recursos básicos para manufaturas aparenta comprovar a percepção do CEBC (2013: 41) de que, em função da redução do consumo nos mercados desenvolvidos em da crise financeira, “as empresas chinesas interessadas em explorar mercados no exterior tiveram de voltar seus planos para países em desenvolvimento, dentre eles, o Brasil”. E que, da mesma forma, a diminuição do valor de ativos no exterior “pode ter sido oportuna para que empresas chinesas comprassem ativos também em mercados em desenvolvimento, outra vez como exemplo, o próprio Brasil”.

TABELA 10. Investimentos Externos Diretos Chineses no Brasil, Anunciados em 2012

MÊS	EMPRESA	VALOR US\$	OBJETIVO	SETOR
Janeiro	ChiaoHub	14 mi	Produção de tablets e celulares	Eletroeletrônico
Janeiro	Universal Timber	21,9	Investimento para a construção de unidade de beneficiamento de madeira	Indústria da Transformação
Abril	Shiyan Yunlihong	92 mi	Produção de caminhões e veículos comerciais leves	Automotivo
Maio	Liugong	50 mi	Produção de máquinas para a construção civil	Máquinas e Equipamentos
Maio	State Grid	1,05 bi	Compra do Grupo Espanhol Actividades de Construccion y Servicios (ACS)	Distribuição de Energia
Maio	Shaanxi Automobile Group	1 bi	Produção de Caminhões pesados	Automotivo
Maio	Changan	75 mi	Produção de Automóveis	Automotivo
Maio	China Construction Bank	300 mi	Compra do banco alemão WestLB no Brasil(não confirmado e vendido para o banco japonês Mizuho) Em 08/2012, teve sua aprovação pelo Banco Central	Bancário
Junho	Zoomlion	23,4 mi	Investimento para a construção de fábrica para produção de máquinas para concreto	Máquinas e Equipamentos
Junho	Sky Solar Group	75,8 mi	Investimento para a construção de usina de energia solar voltaica	Energia

MÊS	EMPRESA	VALOR US\$	OBJETIVO	SETOR
Junho	GRUPO SHC/ JAC	10,1 mi	Investimento para a construção de uma central de distribuição (CD) e um polo de autopeças	Automotivo
Junho	Xuzhou Construction Machinery Group (XCMG)	300 mi	Ampliação da produção de máquinas para a construção civil	Máquinas e Equipamentos
Junho	Sinopec	947 mi	Investimento na produção dos campos de Sapinhoá e Carioca (operação com Repsol)	Energia
Junho	Luigong	50,5 mi	Investimento para a construção de fábrica de pás-carregadeiras e escavadeiras	Máquinas e Equipamentos
Julho	Lenovo	30 mi	Construção de uma fábrica de computadores	Eletroeletrônico
Julho	Sinotruk	168 mi	Produção de Caminhões	Automotivo
Agosto	Industrial and Commercial Bank of China (ICBC)	100 mi	Instalação	Financeiro
Setembro	Foton	300 mi	Produção de automóveis	Automotivo
Setembro	Lenovo	147 mi	Aquisição da Digibras (marca CCE) para produção de computadores pessoais, smartphones, tablets	Eletroeletrônico
Setembro	Hon Hai	1 bi	Produção de tablets, smartphones e componentes	Eletroeletrônico

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da imprensa

4. Considerações finais

É consenso o fato de que o crescimento dos IED's chineses tem uma relação direta com a estratégia de internacionalização chinesa (*going global*). No entanto, releva-se o fato de que seu caráter extremamente recente tem mais a ver com o status de sua economia do que com as políticas de internacionalização. Isto é, apesar dos impressionantes índices de crescimento desde a década de 1980, China realmente começou a acelerar seu processo somente em 1992, após Deng Xiaoping ter removido as fortes oposições dentro do PCC e ter recebido o apoio explícito dos governadores das províncias costeiras. E, em segundo, a acessão à OMC aprovada no final de 2001 removeu os constrangimentos impostos pelo fato de até então não ser um ator normal nas relações econômicas internacionais.

Assim, é só após a expansão de suas exportações e reinvestimento doméstico que a China reuniu condições reais para passar a ser um ator com capacidade de investimentos externos.

De outro e consoante com seus esforços de remoção dos efeitos da teoria da “China ameaça”, os IED's podem e funcionam como uma demonstração de que o crescimento chinês possibilita benefícios mútuos (retórica do *win-win*). Os investimentos chineses em 2009, além da manutenção do comércio bilateral, foram fundamentais para evitar que o Brasil sofresse mais intensamente os impactos da crise financeira global em 2007-2009.

Note-se que esta retórica de um “mundo harmônico” esteve sempre presente no relacionamento sino-brasileiro, expresso pelos conceitos de Cooperação Sul-Sul ou mesmo de *parceria estratégica*, conformada por dois parceiros que embasam suas políticas externas nas perspectivas de autonomia e de não interferência e que buscam atuar internacionalmente em conjunto em questões de interesses e de vantagens mútuas (Oliveira, 2010).

Ainda que se tenha difundido a crença de que os IED's chineses são maciçamente direcionados à estratégia de assegurar fontes contínuas e seguras de acesso a recursos naturais, aparentemente esta não é a regra geral, como se observa nos investimentos recentemente direcionados ao Brasil.

Interessante é observar que no auge dos investimentos do Japão na América Latina (década de 1970) as críticas eram as mesmas. E Horisaka (1990) apontava como entraves para maior afluência do capital japonês ao Brasil na década de 1980 i) o fato do mercado estar estagnado, havendo a necessidade de sua ampliação, o que pressupunha o aumento do poder aquisitivo da população (reformas sociais, agrárias, educacionais e tributárias); ii) necessidade de maior vinculação industrial no mercado regional; e iii) fortalecimento da relação econômica com os Estados Unidos. No geral, Horisaka estava apontando a questão da ampliação dos mercados, equivalendo

a dizer que não interessava só o mercado brasileiro, mas também o latino-americano e o norte-americano.

Neste sentido, no primeiro momento, os investimentos chineses no Brasil estiveram relativamente mais concentrados em produtos básicos (minérios e hidrocarbonetos), mas já em 2010 e principalmente entre 2011 e 2012 já se detecta claramente uma tendência mais direcionada a investimentos em manufaturas e serviços.

Em um espectro mais ampliado constata-se que esta tendência não é só chinesa, mas igualmente japonesa e coreana. Estudo do Ministério de Desenvolvimento e Indústria do Brasil (RENAI, 2011) indica que do total de registros de Investimentos Japoneses no Brasil, no período de 2004 a 2011, 94,1% estava alocado no setor de Indústrias de transformação. Estudo recente da CEPAL (King, 2012) reforça esta visão acrescentando o caráter mais recente dos investimentos em comparação com os fluxos comerciais e questionando se isto não decorre de uma falta de complementaridade entre as economias asiáticas e as latino-americanas.

No nosso entendimento, em primeiro, há um claro padrão histórico de busca de produtos primários na América Latina e de fornecimento de manufaturados pela Ásia. Ou melhor, este era o padrão mantido no relacionamento do Japão com a ALC a partir da década de 1970 e que mantém atualmente com os novos parceiros asiáticos, ainda que atualmente as críticas incidam mais diretamente em torno da presença chinesa na região. Note-se que, em 2010, 84% das exportações brasileiras para a China foram de produtos básicos, sendo igualmente 85% em 2011 e 83% em 2012. Para o Japão (71%, 75% e 73% entre 2011 e 2012) e para a Coreia do Sul (60%, 67% e 79%) não foi nada diferente.

O que realmente se apresenta de diferente é esta relativa tendência de alocar investimentos em atividades produtivas para abastecimento do mercado doméstico, regional e norte-americano. Considerando que o diagnóstico japonês da década de 1970, como avaliado por Horisaka, era real e não se efetivou pela inexistência de um mercado mais amplo e estável, pode-se aventar com maiores probabilidades de acerto que a tendência chinesa (e asiática) de alocação de IED's em produções no Brasil decorre atualmente das considerações de mercados mais ampliados e, igualmente, da existência de mão-de-obra especializada e de estabilidade política e econômico-financeira.

De um lado, um lógica derivada de estratégias de cadeias de valores e, de outro e por quê não, uma estratégia defensiva frente à extrema interdependência (ou dependência) dos mercados asiáticos. E, no caso chinês, ainda uma estratégia de transferência de produção para outros espaços enquanto que internamente se aplica o esforço de ampliação do consumo doméstico com vistas a uma melhor distribuição de renda e de interiorização do desenvolvimento nacional.

Referências Bibliográficas

Livros

- CEPAL (2011), La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2010, Santiago de Chile, CEPAL.
- CEPAL (2013). La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2012. Santiago de Chile, CEPAL.
- King, German, Mattos, José Carlos, Mulder, Nanno e Rosales, Osvaldo (2012), *The changing nature of Asian-Latin American economic relations*, Santiago de Chile, CEPAL.
- RENAI - Rede Nacional de Informações sobre o Desenvolvimento - (2011), Relatório de Anúncios de Registros de Investimentos Japoneses no Brasil (2004-2011), Brasília, Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.
- RENAI - Rede Nacional de Informações sobre o Desenvolvimento - (2011), Relatório de Anúncios de Registros de Investimentos Chineses no Brasil (2003-2011), Brasília, Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.
- UNCTAD (2013), *World Investment Report 2013: Global value chains: investment and trade for development*, United Nations.

Capítulos de livro

- Dussel Peters, Enrique (2013), “Características de la inversión extranjera directa china en América Latina (2000-2011),” Dussel Peters, Enrique (Coord.), *América Latina y El Caribe – China: Economía, Comercio e Inversiones*, México, D.F., UDUAL, 171-202.
- Lin, Yue (2013), “Inversión extranjera directa de China en América Latina,” Dussel Peters, Enrique (Coord.), *América Latina y El Caribe – China: Economía, Comercio e Inversiones*, México, D.F., UDUAL, 203-222.
- Shixue, Jiang (2003), “Relações de investimento entre Brasil e China em direção ao século XXI,” Guimarães, Samuel Pinheiro (Ed.), *Brasil e China: Multipolaridade*, Brasília, IPRI-FUNAG, 407- 433.
- Shixue, Jiang (2008a), “The Chinese Foreign Policy,” Roett, Riordan e Paz, Guadalupe (Eds.), *China’s Expansion into the Western Hemisphere: Implications for Latin America and the United States*, Washington, Brookings Institution, 27-43.

Revistas

- CEBC (9 de março de 2009), “Visita de Xi Jinping à América Latina reforça laços com a região e resulta em parcerias concretas para o Brasil” em *Carta da China*, 6(45), 1-3.

- CEBC (Maio de 2011), Investimentos Chineses no Brasil: Uma nova fase da relação Brasil-China, 1-52.
- CEBC (Junho de 2013), Uma Análise dos Investimentos chineses no Brasil: 2007-2012, 1-110.
- Chade, Jamil (25 de janeiro de 2012), “Pais fica em 4º. lugar no ranking de investimento da Unctad” em *O Estado de S. Paulo*.
- Dussel Peters, Enrique (Novembro 2012), “Chinese FDI in Latin America: Does Ownership Matter?” in *Working Group on Development and Environment in the Americas – Discussion Paper*, 33. 1-22.
- Horisaka, Kotaro (1990), “A nova estratégia das empresas japonesas e a relação econômica bilateral nipo-brasileira” em *A Inserção Internacional do Brasil nos anos 90*, 1, 157-173.
- IPEA (6 de abril de 2011), “Internacionalização das Empresas Chinesas: As Prioridades do Investimento Direto Chinês no Mundo” em *Comunicados do IPEA*, 84.
- Khair, Amir (13 de fevereiro de 2011), “Nós a desatar” em *O Estado de S. Paulo*, B13.
- Lamucci, Sergio e Watanabe, Marta (18, 19 e 20 de fevereiro de 2011), “Investimento Chinês já vai além das commodities” em *Valor Econômico*, A16.
- Oliveira, Henrique Altemani (2010), “Brasil e China: uma nova aliança não escrita?” em *Revista Brasileira de Política Internacional*, 53(2), 88-106.
- Romero, Cristiano (19 de dezembro de 2012), “China lidera fusões e aquisições no Brasil” em *Valor Econômico*.
- Saccomandi, Humberto (12 de janeiro de 2012), “Os chineses vão às compras; Brasil é alvo” em *Valor Econômico*.
- Scissors, Derek (3 de fevereiro de 2011), “China’s Investment Overseas in 2010” em *WebMemo*, 3133.
- Shixue, Jiang (25 de novembro 2008b), “The Long View: China first Latin American policy paper is a road map for future relations” em *Beijing Review*, 48.
- SOBEET (25 de janeiro de 2011), *Boletim Sobeet*, 8(77).
- SOBEET (2 de março de 2013), *Boletim Sobeet*, 15(90).
- UNCTAD (25 de março de 2013), *Global Investment Trends Monitor*, Special Edition.
- Velloso, Eliane (6 de maio de 2013), “Invasão em progresso” em *Brasil Econômico*.

China: cooperación científico-tecnológica y alianzas empresarias, análisis del caso argentino¹

Sergio M. Cesarín

es investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) de Argentina. Por otra parte, es coordinador de la Especialización en Economía y Negocios con Asia del Pacífico e India y director del Centro de Estudios sobre Asia del Pacífico e India (CEAPI) de la Universidad Nacional de Tres de Febrero (UNTREF), Argentina. Su correo electrónico es cesarinsergio@gmail.com.

RESUMEN. A partir del establecimiento de relaciones diplomáticas entre la República Argentina y la República Popular China ambos países han desarrollado una rica relación política, económica, socio – cultural y científico – tecnológica, en los planos bilateral, multilateral e interregional, impulsada por la participación de actores gubernamentales y no gubernamentales. En particular, la última década se ha caracterizado por el aumento de los intercambios comerciales, el lento -pero persistente- flujo de inversiones chinas hacia la Argentina y la firma de acuerdos sobre cooperación financiera. No obstante su relevancia, estas dinámicas de vinculación suelen opacar emergentes interfaces en el campo científico y tecnológico expuestas a través de acuerdos gubernamentales en sectores específicos, la formación de empresas binacionales y alianzas entre empresas de base tecnológica (EBTs) que retroalimentan el comercio bilateral y agregan valor a una asimétrica canasta comercial.

¹ Documento recibido: 19 de julio de 2013 – Fecha de aceptado: 31 de julio de 2013 – Fecha final de entrega: 09 de agosto de 2013.

PALABRAS CLAVES: Inversiones – comercio – ciencia – tecnología – empresas de base tecnológica.

ABSTRACT. Since the beginning of Argentina and China diplomatic relationships, driven by governmental and nongovernmental organizations initiatives, both countries have been deepening political, economic, socio – cultural and scientific – technological agenda in bilateral multilateral and interregional fields. In particular, the last decade has been characterized by two ways trade flows increase, the slow-but steady-flow of Chinese investments (FDI) to Argentina and extended financial cooperation. Despite the relevance of this topics in the bilateral agenda, dynamic interactions between both parts are emerging mainly in scientific and technological fields, exposed through official agreements in specific sectors and starting bi-national partnerships in technology-based companies (EBTs, all which feed bilateral trade and add value to an asymmetric trade basket.

KEYS WORDS: investments – trade – science- technology – technology based industries.

1. Introducción

El análisis sobre la evolución de las relaciones entre la República Argentina y la República Popular China (en adelante China) requiere considerar múltiples factores y variables. En primer lugar, a partir de la restauración democrática inaugurada en 1983 ambos países ampliaron los contactos políticos bilaterales incorporando al tratamiento conjunto aspectos relativos al diálogo político de alto nivel, el comercio bilateral y la cooperación técnica entre gobiernos.

Sobre la base de similares intereses, China fue un actor importante en el proceso de reinserción internacional de la Argentina luego de la Guerra de Malvinas (1982) y el fin de un ciclo político signado por el predominio de gobiernos militares; para una Argentina distanciada de Europa (por la ruptura de relaciones con el Reino Unido) y distante políticamente de los Estados Unidos (aún sospechoso de la Argentina ante la ruptura del *status quo* en el Atlántico Sur) China proveyó una

alternativa político – comercial relevante para un país que atravesaba una dura etapa de transición política interna.

A medida que China consolidaba su estrategia económica reformista, la Argentina percibió en aquel país un potencial “socio estratégico” hacia el largo plazo, considerando la potencialidad de un mercado interno apto para expandir las exportaciones del complejo agroalimentario así como para promover las ventas de manufacturas de origen industrial (MOI) como tubos de acero sin costura y bienes de capital producidos nacionalmente como grúas pórtico y turbinas para represas hidroeléctricas. Durante este período, pese a los bajos precios mundiales de los *commodities* (década perdida), la balanza bilateral fue favorable para la Argentina legitimando así la pertinencia de una estrategia selectiva de vinculación con la emergente China.

En lo atinente a cooperación técnica bilateral, una Argentina avanzada en materia agro técnica, ofreció asistencia gubernamental para la operación conjunta de “emprendimientos agrícolas” en China hecha efectiva mediante la transferencia de tecnologías aplicables que sirvieran para incrementar los rindes en un país que necesitaba recuperar el dinamismo agrícola perdido por décadas de colectivización forzada, sortear carencias en la calificación de la mano de obra campesina rural y reducir la brecha tecnológica en el medio rural; la formación de mano de obra especializada y la generación de “enclaves productivos” (granjas agrícolas) con el fin de obtener nuevos productos posibles de ser conjuntamente comercializados en terceros mercados, fueron así los principales objetivos propuestos en el menú sobre asistencia técnica argentina a China.

En sintonía con estas iniciativas, fueron negociados acuerdos bilaterales sobre intercambio de información fito y zoonosanitaria, transferencia de experiencias en cultivos industriales e intercambio de especialistas en sectores acordados. A la agenda bilateral en materia científico – técnica, la Argentina también incorporó el aporte de *know how* sobre estudios antárticos y proveyó capacidad logística para dar impulso al inicio de las primeras actividades sobre exploración del Continente Blanco por parte de China. Iniciativas todas que sirvieron para la posterior apertura de la primera base china permanente en el Continente Blanco (Gran Muralla).

Durante la década del noventa, el diseño de la “agenda bilateral” tradujo los cambios producidos en el entorno global como resultado del fin de la Guerra fría y la acelerada caída de barreras al comercio mundial y regional, producto de sendos procesos de apertura en América Latina y el Caribe (ALC) bajo los auspicios del Consenso de Washington, y en China bajo los imperativos del Consenso de Beijing y las exigencias derivadas del un arduo proceso de negociación cuyo objetivo final sería el ingreso a la Organización Mundial de Comercio (OMC). En esta etapa, la agenda bilateral verificó un doble efecto positivo en términos de profundización y ampliación e incorporación nuevos actores. La política económica aplicada en ambos países

destacan la convergencia de procesos relativos a reformulación del Estado, reducción de barreras arancelarias (TBs), facilitación del comercio, apertura a la inversión externa (IE) y modernización de los respectivos sectores industriales; la expansión de las corrientes comerciales bilaterales, el comienzo de la cooperación financiera y el sostenido interés por ampliar alianzas en materia científico – tecnológica, impusieron una particular dinámica a la relación bilateral sostenida por periódicas visitas de altos representantes gubernamentales.

La intensidad de los intercambios fue puesta de manifiesto mediante la firma de diversos acuerdos y convenios tendientes a generar condiciones sobre asociatividad empresaria y radicación de inversiones chinas en Argentina. Dan cuenta de ello el Acuerdo para la formación de Empresas Binacionales (Noviembre de 1990) y sobre Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (BIT, 1992). La incorporación de agencias del Gobierno Central (Ministerios), y actores subnacionales como provincias y municipios, amplió el número de actores intervinientes que, junto a sectores empresariales, descubrieron en la dinámica expansión de la economía china nichos de oportunidad para aumentar las exportaciones de bienes y servicios.

La combinación de esfuerzos público – privados permitió así aumentar el intercambio comercial sobre la base de tres factores determinantes: i) la complementariedad económica entre una Argentina agroindustrial frente a una China industrial que emergía como la “fábrica del mundo”, ii) una sobrevaluada moneda nacional bajo la ley de convertibilidad y, iii) los competitivos precios de bienes de consumo y equipos importados desde una economía caracterizada por los bajos costos de su mano de obra. Revolución tecnológica agrícola mediante, durante los noventa la Argentina - considerada por China un eficiente productor agroalimentario – incrementó sus exportaciones agrícolas y agroindustriales alentadas por la mayor demanda interna del gigante asiático. Como contrapartida, las importaciones con origen en China de insumos industriales, equipos de transporte, productos electrónicos y bienes de capital pasaron a formar parte del proceso de reconversión tecnológica asumido por empresas nacionales y extranjeras radicadas en el país. Este proceso dio por resultado la reversión del ciclo superavitario en el comercio bilateral favorable a la Argentina para dar lugar a un consistente superávit en la balanza comercial a favor de China.

En este período, las inversiones (IE) radicadas en el país por parte de firmas chinas bajo acuerdos tipo *joint ventures* son de bajo monto (U\$S 500.000 a U\$S 1,5 millones) y concentrados sectorialmente en el sector pesquero (firma Harengus), ensamblado de bicicletas, camiones y servicios comerciales (comercio minorista por parte de una activa comunidad china). Durante los noventa ambos países activaron, también, acuerdos sobre cooperación financiera entre instituciones bancarias nacionales y provinciales.

La cooperación científica – tecnológica pasó a ocupar un lugar destacado en la agenda bilateral. En cumplimiento de los compromisos asumidos en el Convenio sobre Cooperación Científico – Técnica bilateral (1980), fue creada la Comisión Mixta en Ciencia y Tecnología cuyas principales líneas de acción apuntaron al trabajo conjunto sobre: i) cooperación antártica, ii) en el campo agrícola², y iii) usos pacíficos de la energía nuclear. Recibió también impulso el intercambio científico – técnico abriendo paso a la formación de recursos humanos en instituciones académicas y de investigación.³ Los planos de interrelación se multiplicaron en el contexto de una “estrategia de múltiples rayos” simultánea y dinámica en diversos frentes como el regional, subregional y transpacífico que retroalimentó vectores pre establecidos de cooperación.⁴

El interregno entre fines del siglo XX y comienzos del siglo XXI, encontró a la Argentina sumida en una profunda crisis política y económica, en tanto China consolidaba su ascenso como potencia global emergente. No obstante, ambos países verifican avances puntuales tendientes a sostener la dinámica de intercambios económicos mediante, por ejemplo, la apertura del Consulado Argentino y Centro de Promoción en Shanghai (2000) y la firma del Protocolo Bilateral para el acceso de China a la OMC (marzo de 2000).

En los albores del siglo XXI, la construcción de imágenes sobre la emergente China la considera un “exitoso modelo” de transformación económica, potencialmente replicable (Vietnam, Cuba) pero imposible de concebir sino como resultado directo de la intervención estratégica y selectiva del Estado en la economía nacional; un enfoque y perspectiva que seduce a planificadores y gran parte de la dirigencia política suramericana quienes abogan por la recuperación del Estado como instrumento central para la implementación de políticas activas cuyo fin sea “contrarrestar los males legados por el neoliberalismo noventista.”

El predominante “espíritu conservador” en la política norteamericana, la ausencia de real compromiso por parte del hegemonía hemisférico en la recuperación económica latinoamericana y la “neutralidad” estadounidense frente a la dureza impositiva de las instituciones de *Bretton Woods* (Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial) ante la crisis financiera argentina, fueron factores que alejaron a

² El resultado más importante fue el Programa de Cooperación entre el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y la Academia de Ciencias Agrícolas de China (1990).

³ Regulado por el Acuerdo entre el Ministerio de Educación de la R.P.China y el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CONICET) de la Argentina.

⁴ El proyecto de Mercado Común del Sur (Mercosur) atrajo la atención de estrategias y empresarios chinos (estatales y privados) ante la formación de un “bloque comercial suramericano” potencialmente demandante de bienes y servicios así como plataforma para la radicación de empresas chinas (en su mayoría transnacionales, ETN’s) en pleno proceso de internacionalización productiva. Como resultado, Mercosur y China establecieron en 1997 un Mecanismo de Diálogo.

varios países suramericanos de la influencia directa de Washington para acercarse pragmáticamente a China.

A partir de comienzos de la primera década del siglo XXI - en el contexto de una complicada coyuntura post *default* - China pasó a ser un actor clave en la reactivación económica argentina. Las compras chinas de soja y productos del complejo oleaginoso sostuvieron la rentabilidad del sector agrícola generando - vía retenciones sobre exportaciones - ingresos fiscales aplicados al cumplimiento de compromisos financieros externos y sostenimiento de planes sociales como instrumentos de una red de contención social. Desde la óptica gubernamental predominante, China fue asumida como fuente alternativa para la radicación de inversiones (IE) en una etapa caracterizada por persistentes dudas sobre la recuperación de una sostenida senda de crecimiento por parte de la economía argentina y el menor interés inversor de firmas europeas y estadounidenses ante las difusas perspectivas de corto y mediano plazo. Esta etapa de las relaciones sino - argentinas coincidió con el creciente interés demostrado por gobierno y empresas chinas (en su mayoría transnacionales estatales, ETNs) por diversificar destinos de inversión en el extranjero con el último fin de garantizar el abastecimiento de materias primas, alimentos, y energía. Se hizo así evidente la implementación de la *Go out Policy* en América latina y el Caribe (ALC) en general y la Argentina en particular. En este contexto, la visita realizada en 2004 por el ex Presidente Hu Jintao a la Argentina, marcó un punto importante en el devenir de las relaciones políticas y económicas bilaterales en tanto sentó las bases para la expansión del comercio y el ingreso de capitales chinos de inversión.⁵ Otro de los resultados concretos de la visita fue el reconocimiento otorgado a China como “economía de mercado” por parte de la Argentina.

El actual cuadro de situación destaca a China como “economía - mercado sostén” para el crecimiento económico y privilegiado destino exportador para la Argentina. En un contexto de restricciones económicas, comerciales y financieras internacionales impuestas por la crisis financiera euro-estadounidense, China actuó (actúa) como factor de equilibrio global moderando caídas en la demanda global de *commodities* beneficiando directamente a la Argentina agro exportadora. Por otra parte, la cooperación financiera ha evolucionado ampliando los márgenes de acción; ejemplo son, el financiamiento provisto por bancos chinos para la compra de bienes de capital o el financiamiento de obras hidroeléctricas. El Acuerdo de Swaps firmado entre el Banco Central (BCRA) y el Banco Popular de China que, por U\$S 10.000 millones, fue negociado en el contexto de discusiones relativas a una nueva arquitectura financiera internacional en el seno del G-20 (foro que ambos países comparten) y cuya agenda incluye la incorporación de otras monedas (además del

⁵ No obstante, la falta de posterior concreción derivó en la “reversión de expectativas” en la opinión pública respecto de reales posibilidades de concretar dichos compromisos.

Euro y el Dólar estadounidense) como el Yuan chino en las transacciones comerciales internacionales.

La compra del Standard Bank por parte del *Industrial and Commercial Bank of China* (ICBC) augura el inicio de una serie de proyectos de inversión orientados hacia proyectos agroalimentarios, promoción de pequeñas y medianas empresas (PyMEs) exportadoras y financiamiento de proyectos de infraestructura y prefinanciación de importaciones de bienes chinos (material de transporte). Si bien aún lejos de las cifras esperadas, empresas chinas registran inversiones en el país en sectores como el pesquero, electrónico, telecomunicaciones, energético, servicios y minero.⁶

El papel desempeñado por diversos actores sociales en el juego de relaciones bilaterales también es un hecho importante a considerar. Sin dudas las organizaciones empresarias cumplen un papel fundamental en la combinación de esfuerzos público – privados así como en la formación y entrenamiento de empresarios y jóvenes emprendedores de ambas partes. La mayor presencia de actores sub nacionales y no gubernamentales gracias a sendos procesos de descentralización política en China y Argentina, abrieron opciones para el directo relacionamiento entre provincias y municipios.⁷ Como resultado, los Acuerdos de Hermanamiento han sido frecuentemente utilizados para institucionalizar vínculos entre ciudades y jurisdicciones similares cuyo fin central consiste en ampliar intercambios comerciales y socio – culturales.⁸ Determinante ha sido también el papel cumplido por la comunidad china en Argentina. En el marco de lógicas típicas del “comercio inter étnico”, las redes comerciales transnacionales centradas en comunidades chinas de ultramar (*overseas chinese*) constituyen un activo determinante para la planificación e implementación de acciones sobre vinculación económica. En nuestro país -como en otros de ALC- las comunidades chinas son portadoras de relaciones político - gubernamentales y empresariales que facilitan el desarrollo de negocios y favorecen la construcción de confianza entre las partes.

Las instituciones universitarias y el establecimiento de redes académicas han cobrado mayor importancia como puentes para el acercamiento mutuo. En sintonía, políticas sobre difusión y promoción cultural promovidas por el gobierno chino bajo determinantes operativos propios de una activa diplomacia pública (*soft power*),

⁶ En el sector minero, la empresa MCC ha invertido en la recuperación del complejo para la extracción de mineral de hierro en Sierra Grande (Provincia de Santa Cruz); las firmas electrónicas y de telecomunicaciones Huawei, TCL, ZTE operan plantas de ensamblado de productos en la Zona Franca de Tierra del Fuego.

⁷ Provincias argentinas como La Rioja, Santa Fe, Mendoza, Entre Ríos, Córdoba o asociadas como Región Centro (Santa Fe, Córdoba y Entre Ríos, organizaron misiones comerciales.

⁸ Ejemplos fueron los acuerdos de hermanamiento firmados por Buenos Aires – Beijing, Rosario – Shanghai, Provincia de Hebei con Provincia de Buenos Aires, y entre las Provincias de Jilin y Entre Ríos, entre las ciudades de Mar del Plata y Shanghai.

el incremento de las apatencias sociales sobre mayor conocimiento de la realidad china, la difusión y enseñanza del idioma chino-mandarín aplicado a negocios en Universidades argentinas así como del idioma español en universidades chinas, entre otras iniciativas, han servido también para tejer contactos políticos, económicos y establecer redes científico – tecnológicas.

En tal sentido, durante el último quinquenio el capítulo sobre cooperación en C&T verifica progresos. La inclusión de nuevos sectores de mutuo interés surgidos como resultado de negociaciones bilaterales, ha posibilitado ampliar el número de técnicos y científicos involucrados en programas bilaterales, ensanchar el número de centros participantes y extender la base geográfica generando per se una red federal de inserción en interfaces científico – tecnológicas que apuntan hacia contrapartes chinas como proveedoras de conocimiento. La definición de una Plan Nacional de Ciencia y Tecnología Argentina Innovadora 2020 orientado a potenciar la articulación de esfuerzos público-privados, la producción de bienes y servicios con alto contenido innovador, la formación de empresas de base tecnológica (EBTs) y la formalización de “alianzas externas” entre EBTs nacionales y firmas asiáticas en general y chinas en particular (sin excluir a la India), impulsan la reorientación de esfuerzos público – privados hacia el Pacífico asiático.

Por todo lo expuesto, el argumento central del trabajo propone el abordaje de un capítulo poco conocido de las relaciones económicas entre Argentina y China. Las aspiraciones por mejorar la inserción competitiva en el mercado internacional de bienes y servicios con alto contenido tecnológico, el reconocimiento sobre el potencial tecnológico chino, la dotación de propias capacidades científico – tecnológicas tanto en el sector público como privado empresarial, las interfaces pre existentes y una orientación pragmática pro negocios dirigida hacia la formación de alianzas entre EBTs, son los principales factores (*drivers*) que alientan los acercamientos bilaterales sino – argentinos en C&T.

Asumiendo la inelasticidad de la oferta comercial argentina, complementaria y concentrada respecto de China, así como las dificultades para su reversión en el corto plazo, las alianzas tecnológicas se presentan como una opción a explorar; si bien éstas no han de modificar el patrón de intercambio establecido, sí pueden servir instrumentalmente para reducir asimetrías, agregar valor a productos exportados, participar de cadenas globales de valor y crear plataformas comunes para la comercialización de bienes y servicios en terceros mercados. De esta forma, las alianzas tecnológicas podrían inducir el pasaje de un esquema bilateral caracterizado por la complementariedad asimétrica en lo comercial hacia uno con mayores dosis de complementariedad competitiva, incluyente no sólo de grandes firmas sino, fundamentalmente, de pequeñas y medianas EBT.

2. China y su relevancia para la Argentina: perspectivas generales

Las relaciones que la Argentina mantiene con China forman parte de un reducido número de políticas de Estado (Malvinas, derechos humanos, integración regional, desarrollo nuclear) tendientes a sostener y fomentar la inserción argentina en el sistema político y económico mundial. Por tal motivo, el imaginario político, el cálculo del esfuerzo económico nacional y la reorientación de capacidades nacionales a fin de responder a incentivos provistos por la emergente China, destacan como determinantes de largo plazo para la consecución de futuras acciones, los siguientes factores y variables:

- a) **La sostenibilidad de tendencias sobre liberalización comercial y apertura económica en el este de Asia y a nivel transpacífico.** Los procesos de integración económica en Asia del este, como el Area de Libre Comercio de ASEAN (ASEAN - FTA), el proyecto de Area de Libre Comercio China-ASEAN, el Proyecto ASEAN-3 y los procesos de liberalización comercial intra asiáticos y transpacíficos convalidan expectativas por mayor apertura de mercados potencialmente demandantes de bienes y servicios nacionales exportables. Los acuerdos preferenciales de comercio tales como tratados (TLCs) y/o acuerdos limitados como los acuerdos de comercio preferencial (PTA's), son instrumentos difundidos en la configuración de vinculaciones comerciales para abrir mercados y generar interfases cooperativas inter regionales y transpacíficas entre empresas por lo que constituyen una plataforma útil para proyectar capacidades sobre exportación de bienes y servicios tecnológicos. La persistencia de un enfoque difundido sobre "geometría variable y flexible" de acuerdos económicos preferenciales en Asia del este, bi regionales y/o continentales, impone presiones competitivas adicionales pero supone también la generación de oportunidades para el sector agroalimentario argentino. Por otra parte, la extensión de preferencias hacia economías de la región vía tratados de libre comercio (TLCs) (ya en vigencia o por negociar) y su "derrame" en la matriz productiva - comercial suramericana es una tendencia que se ha de consolidar en el mediano plazo. Ante este escenario, difícilmente las economías regionales más proteccionistas puedan reaccionar mediante la imposición de mayores barreras sino, por el contrario, graduales aperturas serán opciones ineludibles para sostener la competitividad de dinámicos sectores exportadores. En otro aspecto, la articulación central de la estrategia argentina de vinculación económica

externa pasa por Brasil hacia el Atlántico y Chile hacia el Pacífico, lo cual define un escenario de persistencia del Mercosur (ampliado) como proyecto económico – comercial pero con espacios flexibles para la acción externa extra zona.

- b) **Determinante papel de China en la integración de sistemas globales de producción y redes C&T.** Las firmas tecnológicas privadas y estatales chinas participan y generan también una nueva “división internacional del trabajo”. Son sus vectores principales ETN’s que integran y crean cadenas globales de valor en sectores tecnológicamente intensivos; los objetivos nacionales sobre desarrollo tecnológico apuntan a lograr sostenidas ganancias de competitividad durante las próximas décadas y auguran que China ha de ubicarse como “líder tecnológico” en redes informáticas, nano tecnologías, *information technology* (IT), nuevos materiales, telecomunicaciones y cyber tecnologías, entre otros sectores.

En tal sentido, el poder tecnológico chino se ha de sostener sobre capacidades competitivas endógenamente generadas derivadas del apoyo estatal, el financiamiento otorgado por instituciones financieras nacionales y el aporte de empresas estatales y privadas a políticas sobre innovación permanente (C+T+i). La acumulación de capacidades tecnológicas ya verificables demuestra hoy, incluso, las apetencias chinas por imponer reglas y protocolos tecnológicos a nivel de distintos regímenes internacionales.

En el campo del diseño e implementación de políticas sobre desarrollo científico – tecnológico, China ofrece lecciones útiles para las economías latinoamericanas. En primer lugar, mediante el reconocimiento que el poder tecnológico supone la adquisición de capacidades equiparables en términos de poder, influencia y prestigio globales tales como las provenientes del plano estrictamente político. Segundo, una base tecnológica desarrollada es la clave para sostener la competitividad económica global durante el siglo XXI signada por la generación de bloques económicos y el dominio tecno industrial en sectores estratégicos. En tercer lugar, el poderío tecnológico responde a una estrategia - país sobre posicionamiento mundial e inserción externa basada en aspiraciones de prestigio como nación; cuarto, las capacidades tecnológicas proveen alternativas autónomas de acción política y son aplicables a procesos productivos con “alto impacto social” gracias a las externalidades cualitativamente positivas que generan.⁹

⁹ Un acertado análisis sobre la identidad país traducida en capacidades científico – tecnológicas lo ofrece Kern, Alejandra, Intereses, identidades, discursos e interacciones en la cooperación internacional en ciencia y tecnología. Observaciones de un estudio de caso entre Argentina y Alemania en el campo de las Tecnologías informáticas, en Miríada. Investigación en Ciencias Sociales, Vol.1, No.2, 2008.

El pro activo rol del Estado (similar al asumido por otras economías asiáticas avanzadas como Corea del Sur, Taiwán o Japón) en la definición e implementación de políticas sobre I&D e innovación (I+D+i), el reajuste de la estructura productiva industrial con neta proyección exportadora mediante la organización de *clusters apoyados* en infraestructura institucional y concreta como parques tecnológicos a fin de ligar interfases I+D entre empresas nacionales y extranjeras absorbiendo capacidades, experiencias y tecnología, son sólo algunos de los destacados rasgos que caracterizan los modelos asiáticos. Asimismo, la creación de ámbitos institucionales para la “incubación de empresas” con el objeto de brindar apoyo y servicios destinados a fortalecer proyectos empresariales en su etapa inicial para asegurar su ingreso a mercados y supervivencia en el tiempo, cuentan también entre los atributos modélicos que destacan la experiencia china de empoderamiento tecnológico.¹⁰

La política de fomento tecnológico e innovación impulsó en China la creación de empresas (*start up industries*) en universidades, la asociación privada – universitaria o tripartita en formatos fungibles: Estado – academia – privados. Activo actor en estos desarrollos ha sido la Academia China de Ciencias (CAS) mediante el apoyo a industrias estratégicas emergentes, en particular biotecnológicas y tecnologías de la información y la comunicación (TICs). Otra variable a considerar ha sido la política de compras públicas que indujo a las empresas chinas a invertir en bienes con innovaciones locales, como pre requisito para su participación en procesos de oferta pública.

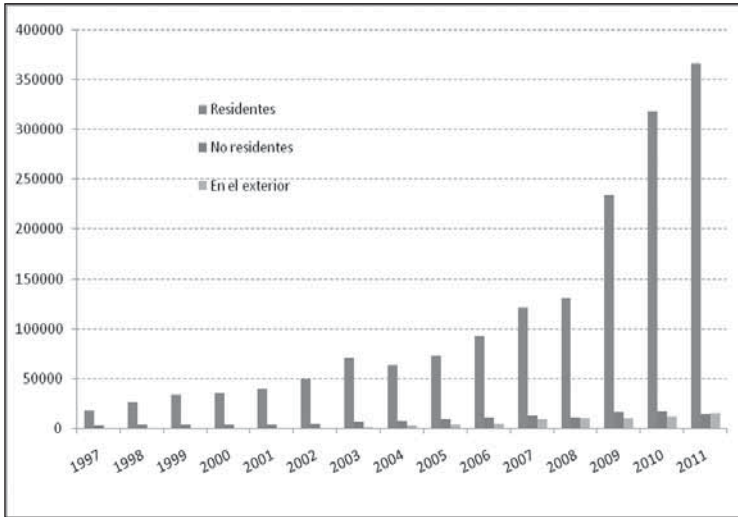
La alocaación de recursos en industrias capital – intensivas junto a la generación de incentivos para la participación del capital privado, sugieren que la estrategia diseñada por China consistió en un esfuerzo multidimensional dirigido a crear un entorno facilitador del espíritu empresarial y la innovación. Hechos verificables, por cierto, en la “generación de jóvenes emprendedores” surgidos bajo el amparo de la *e-economics* digital quienes han creado empresas tecnológicas globales como Tencent, Ali baba o Baidu, entre otras.

Las industrias estratégicas emergentes chinas en energías limpias, conservación de energía, protección del medio ambiente, tecnologías de la información y la comunicación de próxima generación, biomedicinas, nano electrónica, nuevos materiales, y fabricación de equipos avanzados lideraron los avances tecnológicos durante los últimos quince años; los resultados han sido

¹⁰ Ver al respecto, Palma, José Gabriel, *Why has productivity growth stagnated in most Latin American countries since the neo-liberal reforms?*, Cambridge Working Papers in Economics (CWPE), september 2010.

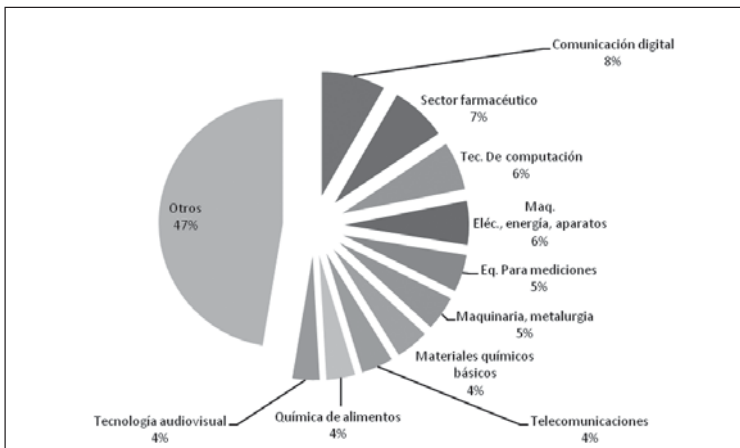
por demás auspiciosos, tal como muestran los gráficos sobre obtención de patentes, creación de *trade marks* y dinamismo impreso a la obtención de patentes en sectores tecnológicamente intensivos.

GRÁFICO 1. **China, registro de diseños industriales**



Fuente: World Intellectual Property Organization (WIPO) database, junio 2013.

GRÁFICO 2. **China: aplicaciones de patentes, 10 principales sectores tecnológicos (1997-2011)**



Fuente: World Intellectual Property Organization (WIPO), database, junio 2013.

CUADRO 1. Principales empresas e institutos de investigación en la aplicación de patentes (1997-2011)

ZTE Corporation.
HUAWEI Technologies Co. Ltd.
Shenzhen China Star Optoelectronics Technology Co. Ltd.
HUAWEI Device Co. Ltd.
CHINA Academy of Telecommunications Technology.
Institute of Microelectronics of Chinese Academy of Social Sciences.
TENCENT Technology (Shenzhen) Company Ltd.
HUNAN Sany Intelligent Control Equipment Co. Ltd.
Peking University
DA TANG Mobile Communications Equipment Co. Ltd.

Fuente: World Intellectual Property Organization (WIPO), database, junio 2013.

Finalmente, el capítulo dedicado a C&T correspondiente al XII Plan Quinquenal (2011 – 2015) privilegia un modelo de crecimiento sustentable al impulsar una reestructuración productiva con mayor énfasis en innovación tecnológica. En tal sentido, uno de los objetivos expuestos en dicho plan apunta a incrementar de manera sostenida el número obtenible de patentes por habitante; en tal sentido, el gobierno ha seleccionado siete industrias (SEIS, por sus siglas en inglés, *seven strategic emerging industries*) a las que considera “motores de la economía nacional” durante las siguientes décadas: i) tecnologías de energías limpias, ii) TI de nueva generación, iii) biotecnología, iv) equipamiento de alta complejidad tecnológica, v) energías alternativas, vi) nuevos materiales, y vii) vehículos propulsados por energías alternativas. El plan prevé que estos sectores representen un 8% del PBI (5% en la actualidad) al finalizar el período.

Acorde a las tendencias expuestas por el *World Intellectual Property Organization* (WIPO), sobre un total mundial estimado de inversiones en I&D de U\$S 1,496 billones para el año 2013, China invertiría U\$S 220.000 millones (Estados Unidos U\$S 424.000 y Japón U\$S 162.000 millones, Brasil U\$S 39.000 millones). El personal dedicado a tareas de investigación básica y aplicada en China ascendía a finales de 2012, a 3,2 millones de profesionales, el nivel más elevado del mundo. Por todo lo expuesto, China afianzará su rol global como potencia tecnológica, competidor tecnológico y “proveedor tecnológico alternativo” para las economías latinoamericanas en búsqueda de autonomía tecnológica y generación de propias capacidades.

- c) **Perspectivas sobre intensificación del comercio regional suramericano con China.** A pesar de la desaceleración esperada en el crecimiento económico chino (7,5% para 2013) con la consecuente caída en la demanda interna, las expectativas sobre sostenido aumento en los precios de commodities en el mediano plazo, definen la implementación de políticas comerciales activas suramericanas mirando “hacia China”.

Acorde a proyecciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y la *Food and Agriculture Organization* (FAO), los mayores costos energéticos, un menor aumento en indicadores sobre productividad agrícola, reducción de la tierra disponible, cambio demográfico (742 millones de personas más que alimentar en 2022) y mayor demanda externa para consumo humano y animal, traccionarán hacia la suba los precios de *commodities*, aún cando lejos del “superciclo de altos precios” que hasta ahora caracterizó el mercado mundial de materias primas. No obstante, estas tendencias, definen un cuadro general favorable para las exportaciones suramericanas.¹¹ La producción de bio combustibles, entre otros rubros, aumentará también la presión sobre la demanda mundial y asiática en particular de cultivos industriales regionales exportables como la caña de azúcar (29% de la producción mundial será aplicada a la producción de bio etanol), maíz y sorgo e incluso aceites vegetales.

- d) **Profundización de la “estrategia CIF” en las economías suramericanas: comercio + inversiones + financiamiento.** La dinámica comercial sino – latinoamericana es sinérgicamente complementada mediante la radicación de inversiones (IE) en su mayoría canalizadas por medio de firmas estatales y privadas transnacionales chinas. Esta política se ha visto favorecida – entre otros factores - por la pre existencia de acuerdos bilaterales sobre protección de inversiones (BITs), el dinamismo económico regional que ha generado nuevos mercados, la expansión de la demanda interna regional de bienes importados y las oportunidades abiertas por el retiro de “inversores tradicionales” (europeos y estadounidenses) de la región; la compra parcial o total de activos, participaciones accionarias, concesiones gubernamentales de proyectos para la explotación de hidrocarburos, minerales, el desarrollo de agro negocios y la participación de firmas públicas y/o privadas en obras de infraestructura, son algunos de

¹¹ Ver al respecto, **Comisión Económica para América Latina y el Caribe** (CEPAL, *La República Popular China y América Latina y el Caribe. Hacia una nueva fase en el vínculo económico y comercial*, Santiago de Chile, junio de 2011, pág.23.

los medios e instrumentos utilizados para radicar capitales chinos en la región.¹²

En tal sentido, analistas chinos coinciden en afirmar que estas tendencias se han de profundizar hacia el largo plazo, considerando la necesidad de contar con provisión regional destinada a garantizar la “seguridad alimentaria y energética” de China ante la previsible expansión demográfica y aumentos en la demanda interna de hidrocarburos (para producir combustibles y/o como insumo para la industria petroquímica) y bio combustibles. Datos concretos sobre la focalización del esfuerzo inversor centrado en sectores extractivos y obtención de materias primas y recursos naturales en la región, quedan claramente expuestos en los acuerdos sobre provisión petrolífera con Venezuela (explotación en la Faja del Orinoco) por parte de firmas como CNCP y CNOOC, explotación de estaño en Bolivia, obtención de mineral de hierro y cobre en Perú (Chinalco y Minmetals), en Brasil mediante alianzas con Petrobras; similar escenario se verifica en Ecuador donde firmas chinas operan en la extracción de petróleo al igual que en Colombia. En el caso de Argentina, las principales inversiones de origen chino se encuentran localizadas en los sectores minero e hidrocarburífero¹³ y, marginalmente, en telecomunicaciones.

En sectores tecnológicamente intensivos la movilización de intereses hacia la región por parte de empresas transnacionales como Lenovo (el cuarto mayor fabricante de computadoras personales del mundo) apunta preferentemente hacia Brasil, país que considera será el tercer mercado para sus operaciones globales durante la próxima década, detrás de China y Estados Unidos. En el sector automovilístico, la región aparece como un destino apetecible para firmas productoras chinas (Chery), asimismo la expansión de operaciones regionales por parte de competitivas firmas tecnológicas en el sector de telecomunicaciones como Huawei, es un dato a considerar. No obstante, el lento corrimiento hacia inversiones de mayor calidad tecnológica así como la localización en ALC de operaciones I+D por parte de ETNs chinas, es todavía una asignatura pendiente. Por tal motivo, la búsqueda de alianzas tecnológicas entre Translatinas y ETN’s chinas y/o entre medianas empresas, puede compensar “espacios vacíos” en materia comercial intra industrial.

Respecto al financiamiento provisto por instituciones chinas, se verifica un mayor compromiso en la toma de posiciones por parte de agencias gubernamentales e instituciones financieras estatales y privadas. Al sostén financiero provisto

¹² Ver al respecto, Xiaoping, Song, *Perspectivas estratégicas de las relaciones económico – comerciales entre China y Latinoamérica*, Instituto de América Latina (ILAS), Academia de China de Ciencias Sociales (CASS), Beijing, 2008.

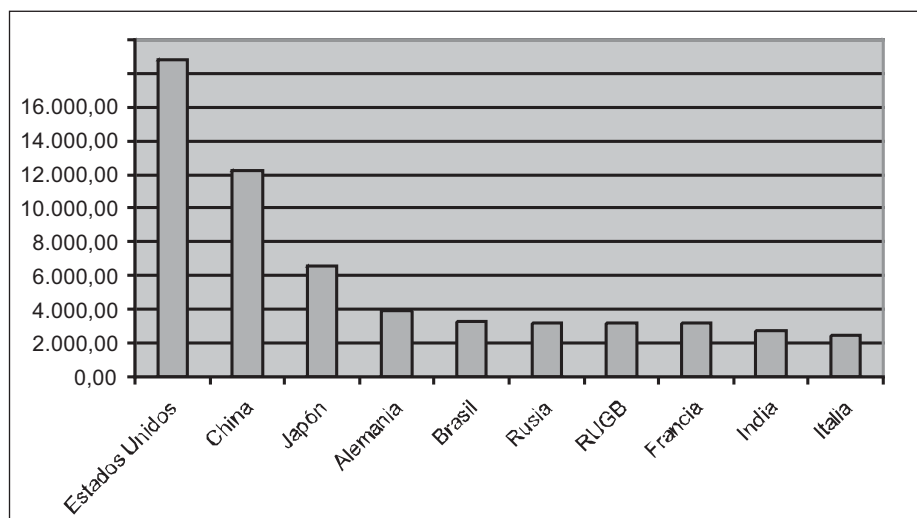
¹³ Ejemplo, la compra de parte del paquete accionario de *Pan American Energy* (PAE-Grupo Bidas) por parte de la firma estatal china CNOOC en U\$S 3.100 millones.

mediante aportes de la Agencia Estatal de Inversiones (CIC, de hecho un fondo soberano) con un monto inicial asignado de U\$S 320.000 millones aplicado a canalizar inversiones –preferentemente- hacia mercados emergentes, se suma la presencia de bancos estatales y agentes financieros privados chinos que, individual o asociados con entidades locales, operan en la búsqueda de proyectos de inversión y/o desarrollo de negocios de banca privada.

Asimismo, los “préstamos para el desarrollo” otorgados por bancos chinos (*China Development Bank, Eximbank, Bank of China*) demuestran el interés por participar en proyectos de infraestructura en ALC. Se estima que entre 2005 y 2010 instituciones financieras estatales chinas otorgaron préstamos por \$86.000 millones a países latinoamericanos desplazando así a prestamistas tradicionales como el Banco Mundial (BM), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco de Exportación e Importación de Estados Unidos. Los países más beneficiados han sido Venezuela (mediante la creación de un Fondo Binacional de Desarrollo) y Ecuador en América del Sur. Los bancos chinos orientan el financiamiento hacia países con importantes activos en recursos naturales así como (en el caso de la Argentina) hacia economías con dificultades en el sector financiero externo. El reciente desembarco del China Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) en Argentina indica como prioritarios los objetivos antes expuestos.

- e) **China ofrece oportunidades para una competitiva productora global agroalimentaria como es la Argentina, considerando el rápido pasaje hacia una economía de alta tecnología y una sociedad urbano - industrial durante el siglo XXI.** Las proyecciones son coincidentes respecto que hacia mediados del siglo XXI el producto bruto interno (PBI) de China será superior al de las economías occidentales individualmente consideradas con excepción de los Estados Unidos. Asentada sobre una política de apertura que atraviesa una “cuarta fase reformista” cuya aspiración central consiste en lograr una economía “basada en la alta tecnología” (*technology driven economy*) China afianzará entonces su primacía política y dominante posición económica en Asia del Pacífico y a nivel global.

GRÁFICO 3. Las principales economías del mundo en 2016 por PBI (precios corrientes)



Fuente: elaborado sobre estimaciones del FMI, 2012.

Pese al ralentización de la economía global, el fin del “superciclo” de crecimiento económico mediante una auto impuesta rebaja en la tasa de crecimiento del PBI por parte de la dirigencia china, el sostenido aumento en los ingresos rurales y urbanos, la política de estímulo dirigida a incrementar los niveles de urbanización (*Chengshihua*) y que, promovida por el actual gobierno, elevaría la tasa al 70% para el año 2040 (hoy en el 40%), y la construcción de nuevas ciudades destinadas a la radicación de población rural migrante, entre otras variables, ampliarán las expectativas de consumo básico y suntuario así como afianzarán patrones alimentarios basados en componentes proteicos diferenciados. Una creciente clase media urbana y rural estimada en 500 millones de personas para 2020 traccionará indicadores de consumo interno respondiendo así a determinantes impuestos por la dirigencia en orden a sostener un modelo de “crecimiento con calidad”.¹⁴ A pesar que las expectativas chinas fijan un horizonte de autosuficiencia en determinados cereales, garantizar la “seguridad alimentaria y energética” continuará siendo uno de los pilares en la estrategia de vinculación por parte de China con ALC.¹⁵

¹⁴ Ver al respecto, *China 2030. Building a Modern, Harmonious, and Creative Society*, World Bank, March, 2013.

¹⁵ Ver al respecto, *Tendencias y escenarios de la innovación en el sector agroalimentario. Proyecto 2020: escenarios y estrategias en ciencia, tecnología e innovación*, Secretaría de Planeamiento y Políticas, Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, Buenos Aires, 2007, Págs.43 a 45.

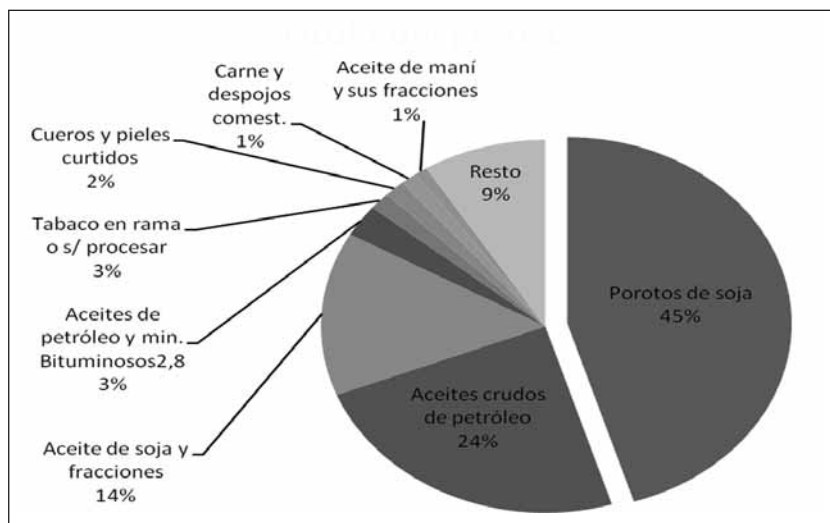
En lo concreto, la evolución del intercambio comercial entre Argentina y China verifica empíricamente las dinámicas expuestas. En el año 2001 el comercio bilateral totalizó U\$S 2.000 millones pero en 2012 alcanzó los U\$S 14.972 (exportaciones argentinas por U\$S 5.021 millones e importaciones desde China por U\$S 9.951 millones). La posición relativa en el plano comercial entre ambos países puede resumirse de la siguiente manera:

- Argentina es para China el cuadragésimo mercado destino para sus exportaciones mundiales.
- Argentina compra el 0,4% de lo que China vende al mundo.
- La Argentina es el trigésimo segundo proveedor de China.
- China es para la Argentina, el segundo destino de exportación luego de Brasil.
- En 2001 China explicaba el 5% de las exportaciones argentinas, 6,8% en 2012.
- En el año 2001, China fue el origen del 5% de las importaciones argentinas de todo origen, 16,4% en 2012.
- Sólo el 0,2% de las exportaciones argentinas están compuestas por bienes de alto contenido tecnológico, en tanto el porcentaje se eleva al 38,9% para bienes de alto contenido tecnológico importados desde China.
- Argentina es uno de los mercados más atractivos para las exportaciones chinas de químicos orgánicos, el país compra el 3,5% del total vendido al mundo por ese país.
- El intercambio con China es netamente deficitario para la Argentina U\$S 4.497 millones en 2012; junto al desbalance respecto al NAFTA ambos suman el 81% del desequilibrio comercial externo nacional.¹⁶

Las ventas reflejan similar patrón que el resto de las economías suramericanas exportadoras: alta concentración en productos del complejo sojero – oleaginoso y petróleo, agregadamente representan el 86% de las colocaciones argentinas en China.

¹⁶ Ver al respecto, Elizondo, Marcelo, *Argentina, creciente importación de productos chinos*, en Desarrollo de Negocios Internacionales (DNI), junio de 2012.

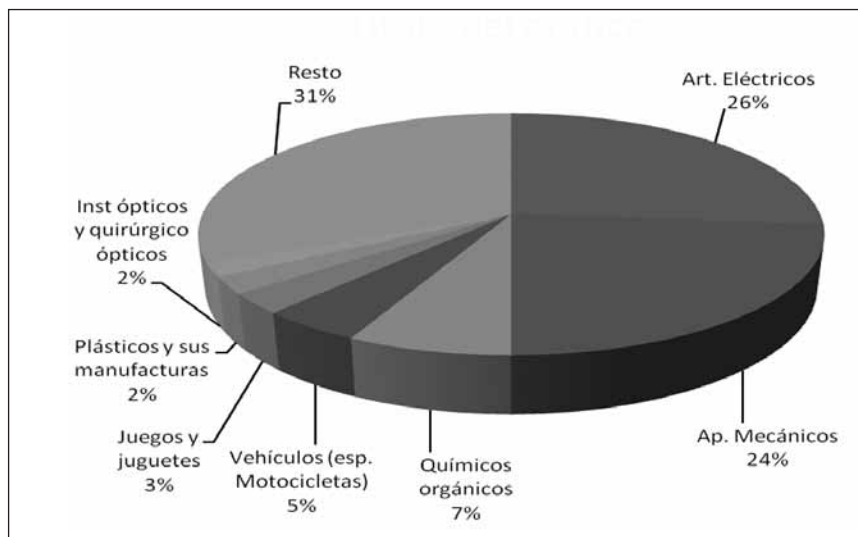
GRÁFICO 4. Principales productos exportados por la Argentina con destino a China (2012)



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), junio 2013.

Por el contrario, la Argentina importa desde China motocicletas, máquinas automáticas de procesamiento de datos, partes y piezas para la industria electrónica, bienes de capital, reproductores de imagen y sonido, videocámaras, placas madre, tubos catódicos para televisión y partes y equipos para la industria. Las cifras de intercambio comercial ubican a China como el segundo socio comercial de Argentina.

GRÁFICO 5. Participación de las importaciones chinas (2012)



Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC), junio 2013

Más allá de determinantes gubernamentales, es verificable el interés del sector exportador argentino, y en particular de las economías regionales provinciales por acceder a preferencias comerciales vía Chile gracias al TLC vigente con China o bien por el Perú que cuenta con similar instrumento de vinculación preferencial. Las expectativas por desarrollar ejes cordilleranos de salida hacia el Pacífico o el aprovechamiento de los corredores Norte argentino (Paso de Jama) para facilitar la salida de bienes por los puertos de Antofagasta e Iquique (Chile) aportan opciones fuera de la región central para alcanzar los mercados asiáticos; otros emprendimientos en carpeta apuntan a potenciar la salida de mercancías por el Corredor Central hacia el puerto de Coquimbo.¹⁷

3. China y la “agenda tecnológica” con ALC: perspectiva general

Varios factores sugieren la necesidad de articular esfuerzos regionales y a nivel nacional público – privado, con el objeto de maximizar oportunidades sobre asociación tecnológica con contrapartes chinas. Entre los principales podemos citar:

¹⁷ Atravesando el Túnel de Agua Negra (Provincia de San Juan); los estudios prospectivos sobre expansión del tránsito carretero y niveles de carga a transportar, ya han finalizado.

- a) **La búsqueda de alternativas tecnológicas por parte de países latinoamericanos ha tenido en China respuestas favorables.** Durante la última década, diversos gobiernos latinoamericanos se han mostrado activos en la búsqueda de acuerdos gubernamentales que conlleven efectiva transferencia de tecnología por parte de agencias públicas y/o empresas públicas y/o privadas chinas. Ejemplo de lo expuesto han sido los acuerdos entre China y Chile (Joint Action Plan 2011 – 2013) con el objeto de fomentar la cooperación en C&T sobre sistemas de monitoreo sismográficos, tecnologías antisísmicas, energía y cambio climático. En el caso de Ecuador, la cooperación bilateral se ha expandido en agricultura, biotecnologías y energía; en ciencias del espacio, China ha colocado en órbita el primer satélite venezolano Simón Bolívar con aplicaciones en control climático, agricultura y servicios urbanos. En el caso de Bolivia, en el plano aeroespacial, mediante la puesta en órbita del satélite Tupac Amaru.

Un socio regional con el que China interactúa intensamente en materia científica – tecnológica es Brasil, país con el que a partir de 1995 desarrolla proyectos en el campo satelital (modelos CBERS) y aeronáutico por medio de alianzas empresarias entre Embraer y la empresa AVIC para producir aeronaves en su planta de Harbin. En el campo agroalimentario y biotecnológico China y Cuba han firmado acuerdos para la formación de grupos conjuntos de investigación sobre producción de arroz y alimentos; con Argentina se destacan iniciativas binacionales público – privadas de operación y asociación conjunta en el desarrollo de semillas, biomedicina y agricultura sustentable.

Todos estos antecedentes han servido para reconocer mutuas capacidades, formar recursos humanos y testear el potencial de operación conjunta de proyectos más complejos; de tal modo, la construcción de confianza lograda junto al conocimiento y experiencia adquiridos, potencian las opciones sobre establecimiento de alianzas empresariales entre firmas tecnológicas productoras de bienes y servicios.

- b) **La comprensión por parte de China sobre la insustentabilidad de una política de vinculación económica basada, casi exclusivamente, en la complementariedad comercial;** la reticencia china a importar bienes con mayor valor agregado desde la región, las restricciones impuestas para el ingreso de bienes con mayor complejidad tecnológica al mercado chino y los perfiles de localización de IE china, básicamente concentrada en sectores extractivos, son sólo algunos de los puntos críticos comúnmente expuestos sobre el actual – y futuro – devenir de las relaciones sino – latinoamericanas. Similar diagnóstico presentan documentos ofi-

ciales elaborados por el mismo gobierno chino, los cuales reconocen que marginales intercambios intra industriales así como la baja participación de MOI y servicios tecnológicos en las exportaciones latinoamericanas, genera tensiones (políticas y económicas) que deben ser moderadas.¹⁸

Una primera línea de asentimiento que induce un lento viraje hacia la profundización de las relaciones científico – tecnológicas sino – latinoamericanas, la ofrece el documento sobre relaciones China – ALC, cuando expresa que “... la parte china está dispuesta a promover el intercambio científico-tecnológico con los países latinoamericanos y caribeños a través de las Comisiones Mixtas de Cooperación Científico-tecnológica y los mecanismos de coordinación bilaterales de alto nivel, intensificando la colaboración en los terrenos de interés común, tales como la tecnología aeronáutica y aeroespacial, el biocombustible, la tecnología de recursos y medio ambiente y la tecnología marítima, entre otros, e impulsando activamente la divulgación y aplicación de los frutos tecnológicos y tecnologías útiles avanzadas de China en América Latina y el Caribe, como la tecnología de ahorro energético, la medicina digital y las mini centrales hidroeléctricas...”¹⁹

El párrafo induce varios comentarios. En primer lugar, expresa taxativamente las aspiraciones chinas por impulsar interfases cooperativas en el campo científico – tecnológico; segundo, define sectores específicos sobre los cuales China desea establecer o ampliar acuerdos bi y/o plurilaterales en C&T como el aeronáutico, aeroespacial, biocombustibles, tecnologías aplicadas a la gestión y explotación de recursos naturales, y tecnologías limpias que ayuden a la preservación del medio ambiente dadas las acuciantes necesidades por mejorar el ecosistema nacional. Por otra parte, enfatiza las aspiraciones y disposición china para “transferir,” *mediante la prestación de servicios y personal científico calificado*, avances tecnológicos en materia de ahorro energético, medicina digital y mini centrales hidroeléctricas, entre otros. Sobre este último punto, la reciprocidad parece imponerse como criterio central de futuras negociaciones por parte de los países de la región.

- c) **La fijación de una “agenda tecnológica” por parte de China con ALC.** Más importante aún que lo hasta ahora logrado, es la perspectiva que hacia el futuro abre la “agenda de cooperación científico – tecnológica” propuesta por China para la región. Como “instrumento disciplinador” de las apetencias unilaterales latinoamericanas, los términos de la agenda

¹⁸ Tal vez las excepciones sean los casos de Méjico y Costa Rica, donde aparece un mayor componente de productos de media complejidad tecnológica en sus exportaciones a China.

¹⁹ Extraído del *Documento sobre la Política de China hacia América Latina y el Caribe*, Beijing, 5 de noviembre de 2008.

parecen expresar la voluntad china por ampliar acuerdos gubernamentales pero, fundamentalmente, impulsar alianzas empresarias entre firmas de base tecnológica (EBTs) en sectores estratégicos.

Estos objetivos han sido expuestos por el ex premier Wen Jiabao cuando en su discurso mencionó en primer lugar, la importancia que para China reviste la cooperación en el campo agrícola, por lo que propuso crear un Foro de Ministros de Agricultura China-América Latina y el Caribe²⁰ y definir un mecanismo de reserva alimentaria de emergencia de 500.000 toneladas que se destinará a contingencias naturales y ayuda humanitaria. La importancia de este capítulo quedó en evidencia cuando precisó los objetivos chinos consistentes en "...instalar en ella (se refiere ALC) entre 5 y 8 centros de investigación y desarrollo en ciencia y tecnología agrícola, parques demostrativos de agroindustria y zonas de inversión y desarrollo agrícolas. Haremos esfuerzos por lograr que de aquí a 5 años, haya un intercambio de 500 expertos y técnicos agrícolas, y el comercio de productos agrícolas supere los 40.000 millones de dólares..."²¹ Cabe recordar que el 27% de las importaciones chinas de alimentos (US\$ 22.000 millones en 2012) tiene por origen ALC, de allí la importancia por aumentar y diversificar el comercio agrícola mediante asociaciones empresarias, fomento de la inversión conjunta y alianzas entre EBTs.

Asimismo, el ex Premier propuso una "agenda de trabajo sino - latinoamericana" bajo el amparo del *Foro de Innovación Científico-Tecnológica China-América Latina y el Caribe* específicamente centrado en sectores como: industria aeroespacial, astronáutica, nuevas energías, recursos naturales, medio ambiente, estudios del mar e investigación científica polar.²² Ante estos contenidos discursivos conceptuales y operacionales, surgen diversas opciones interpretativas; la primera refiere a que lo expuesto por el ex premier no responde a cuestiones coyunturales o definen preferencias o aspiraciones propias de un "gobierno" o clase dirigente, por el contrario, reflejan una "estrategia general" china de largo plazo para la región en C&T, en segundo lugar, reafirman la importancia otorgada por China al concepto de "innovación" entendida como: i) vector final de acciones en el campo C&T que aportan concretos resultados a la producción de bienes y servicios, ii) como resultante de un proceso socio - institucional que requiere sincronía público - privada y coordinación de

²⁰ Producto de la iniciativa china, se realizó en Beijing el primer Foro de Ministros de Agricultura China-América Latina y el Caribe, cuyos objetivos fueron claramente expuestos por el ministro chino de Agricultura, Han Changfu, apuntando a la inversión mutua, el comercio, investigación y transferencia tecnológica, para lo cual China aportará financiamiento por US\$ 50 millones.

²¹ *Para Siempre Amigos de Confianza Mutua*, Discurso pronunciado por el Primer Ministro del Consejo de Estado de la República Popular China Wen Jiabao, Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile, 26 de junio de 2012.

²² *Ibidem*, CEPAL, 26 de junio de 2012.

acciones intra e inter agencias estatales, y iii) como un subproducto que no necesariamente responde a la cuasi monopólica “intervención virtuosa” del Estado, sino es impulsado también por el aporte inversor privado. Así concebido, el concepto es asumido como uno de los vértices de un “triángulo de hierro” formado por la permanente retroalimentación entre lógicas de investigación – producción – innovación; es este un enfoque – cabe decir - que no prima en ALC y muestra de ello dan los efectos adversos generados por la disociación entre I+D+i relativos a pérdidas de competitividad y retraso tecno – industrial regional respecto a, por ejemplo, las emergentes economías asiáticas.

Asimismo, es posible suponer que el mensaje político expone el subyacente interés comercial por parte de firmas chinas que buscan exportar hacia los mercados regionales bienes y servicios de alto contenido tecnológico en dichos sectores. Si así fuera, es deseable que los esfuerzos latinoamericanos, o al menos suramericanos de negociación, definan concertadamente preferencias simétricas que favorezcan la inserción regional de bienes de mayor valor agregado, servicios y tecnologías en el mercado chino. Así también resolver, *ex ante*, dilemas de negociación relativos al control sobre patentes y marcas (IPRs).

En síntesis, de las enunciaciones discursivas se desprende que China ofrece ampliar interfases en el campo científico – tecnológico con ALC a la vez que aporta una “ventana de oportunidad” para la región. Sin embargo, como previo paso requiere combinar esfuerzos regionales en C&T, no sólo mediante aportes gubernamentales sino en sintonía con sectores empresariales que lideran grandes firmas, medianas, EBTs e incluso, emprendedores. La experiencia acreditada, las aspiraciones expuestas y la voluntad china por lograr estos objetivos obligan una mayor articulación de esfuerzos público – privados para afrontar esta nueva etapa.

4. Cooperación científico – tecnológica y alianzas empresarias: análisis del “caso argentino”

En líneas generales, y acorde a los conceptos elaborados por Naciones Unidas, a nivel gubernamental existen dos campos diferenciados pero sinérgicos de acción: el de la Cooperación Técnica y el atinente a Cooperación Científico-Tecnológica. La Cooperación Técnica integra el menú de modalidades que adopta la alocaación de recursos dentro del amplio paquete de acciones sobre “cooperación para el desarrollo”, e incluye la transferencia de técnicas y experiencias desde los países más desarrollados hacia los menos evolucionados; asimismo, presupone la adopción y adaptación (incorporación adaptativa) a las realidades locales de conocimientos, capacidades, habilidades, experiencias y recursos, así como nuevas o mejores técnicas

y tecnologías que el país no posee o no puede movilizar por sí mismo a fin de lograr y/o ampliar capacidades endógenas.

La cooperación técnica puede ser dividida en dos categorías: i) inversión asociada a determinados proyectos o recursos necesarios para la implementación de proyectos de inversión o, ii) apoyo institucional desligado de proyectos o programas específicos. Las modalidades más difundidas de cooperación técnica son, entre otras: i) las pasantías, el intercambio de experiencias, la solicitud de expertos, los proyectos conjuntos de investigación y la participación en eventos, opción que incluye la organización de actividades de capacitación bajo modalidades como seminarios, cursos, talleres, reuniones, becas cortas de especialización o conferencias, todas en áreas común interés.

La cooperación científica y tecnológica, en tanto, suele ser asumida como una extensión de la estrategia externa de inserción económica por parte de un país, y basa su *praxis* y gestión en la detección de complementariedades y el acceso a “nuevos conocimientos” que sirvan para reducir la brecha tecnológica, aumentar el *gap* tecnológico respecto a potenciales competidores, lograr incrementos de productividad para así, esencialmente, aportar ganancias de competitividad sistémica. La cooperación científica y tecnológica, además:

- Induce la generación de compromisos público – privados entre las partes, asocia países.
- Equilibra capacidades atendiendo a las asimetrías existentes.
- Explora interfases entre comunidades científicas y epistemológicas y, por ende, moviliza recursos humanos calificados.
- Maximiza resultados sobre la base de entrecruzamientos derivados de nodos de información, redes globales de conocimiento, y plataformas de información – comunicación.
- Retroalimenta procesos virtuosos en tanto genera “derrames” sobre procesos productivos y aplicaciones concretas.
- Apunta a la obtención de insumos de conocimiento aplicables al proceso de producción – innovación.
- Sus efectos positivos son verificables mediante la standarización – homologación de información científico – técnica aplicable a procedimientos sobre “facilitación del comercio” (eliminación de barreras sanitarias y/o fitosanitarias).
- Una proactiva acción del Estado, impele a las empresas (públicas y/o privadas) a generar alianzas tecnológicas.

En el caso argentino, la agencia a cargo de la definición e implementación de políticas sobre cooperación científico –tecnológica es el Ministerio de Ciencia,

Tecnología e Innovación Productiva (MINCyT), a través de sus organismos dependientes o de otras instituciones especializadas que conforman el Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología (SNCTI, ver gráfico) y su objetivo básico consiste en promover el acercamiento entre comunidades científicas de distintos países a fin de favorecer el adelanto científico-tecnológico por medio del intercambio de información y el desarrollo de programas conjuntos de investigación apoyados por los Gobiernos. Sin embargo, el sector privado ha pasado a jugar un papel cada vez más importante en el juego de interacciones con agencias científicas y firmas chinas de base tecnológica.

4.1. China y Argentina: cooperación científico – tecnológica gubernamental, factores a considerar

Diversos factores deben ser considerados al analizar la creciente importancia que China adquiere para la Argentina como receptora y aportante tecnológica así como potencial socio para la formación de alianzas entre empresas de base tecnológica (EBTs), entre los más importantes podemos citar:

- a) **La capacidad tecnológica de la Argentina;** considerada como el conjunto de activos de conocimiento básico y aplicado insertos en redes tecnológicas y proyectos con capacidades de ser almacenados, adaptados, aplicados y transferidos por medio de alianzas o asociaciones empresarias públicas y/o privadas, esta variable posiciona a la Argentina como un *global player* en – por ejemplo - biotecnologías con aplicaciones en producción agroalimentaria, y tecnologías en el campo nuclear. La interrelación entre capacidades nacionales y enfoque pro exportador ha significado la elaboración e inclusión de Bancos de Proyectos y tecnologías disponibles en el SNCTI en la “oferta exportable argentina” de servicios; entre los más destacados cuentan hoy las ventas externas de software y aplicaciones informáticas. En tal sentido, las ventas por parte de empresas argentinas desarrolladoras de software aumentaron en 2012 hasta alcanzar US\$ 2.560 millones, dato que posiciona al país como el primer exportador de software de América Latina. La Argentina ha puesto en marcha un plan estratégico para fomentar esta industria con vistas a lograr para 2020 exportaciones por US\$ 2.960 millones empleando una fuerza laboral de 134.000 personas. En segundo lugar, aparecen servicios relacionados con aplicaciones sobre trazabilidad, siembra directa y agricultura eco sustentable.

Asimismo, el número de EBTs (es decir aquellas que se basan en el dominio intensivo del conocimiento científico y técnico para mantener su competitividad) se han expandido bajo la cobertura de planes y programas como el Proyecto Empretec, y el financiamiento provisto a través de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (ANPCyT).

GRÁFICO 6. Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación productiva (MINCyT)



Fuente: Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación productiva de la Argentina, 2013.

- b) **La trayectoria argentina como proveedor tecnológico en el marco de programas y proyectos de ayuda para el desarrollo;** la presencia argentina como proveedor tecnológico internacionalmente reconocido en sectores de punta como el biotecnológico, agro técnico y nuclear ha facilitado la proyección de capacidades nacionales canalizadas vía acuerdos bilaterales, multilaterales y privados. En particular, cabe mencionar la trayectoria tecnológica argentina en naciones del Sudeste de Asia (SEA) como Indonesia, Filipinas, Vietnam o Malasia. La exitosa venta de un reactor nuclear a Australia en el año 2000 por parte de la empresa INVAP (Investigaciones aplicadas) generó una corriente de confianza hacia las capacidades nacionales; asimismo, la apertura de las aulas del Instituto Balseiro para la formación de técnicos e ingenieros asiáticos ha

fortalecido la imagen de la Argentina en dicha sub región. La integración de paquetes de “ayuda alimentaria” vía Naciones Unidas hacia áreas en crisis como parte de estrategias multilaterales de intervención ante manifiestas crisis humanitarias, también han servido para empoderar la imagen nacional en el exterior en el campo científico – tecnológico. El aporte y transferencia de conocimientos en el marco de programas sobre Cooperación triangular y sur – sur, también debe ser considerado parte de los esfuerzos aplicados a proyectar una imagen internacional positiva basada en logros en C&T.

- c) **El historial bilateral de cooperación en el campo científico – tecnológico con China;** Desde los albores de la cooperación en este campo, los principales ítems seleccionados por las partes han sido: astronomía y ciencias del espacio, aplicaciones satelitales del LASER, biotecnologías (aplicaciones en semillas y medicamentos), agricultura sostenible y alimentos (trazabilidad), desarrollo industrial y social, crio tecnologías, tecnologías aplicadas a la elaboración de medicamentos, TI, cultivos in vitro, productos veterinarios y nanotecnologías. Asimismo, a lo largo de tres décadas, la fijación de objetivos y concreción de acciones bilaterales, se verifica en la evolución y resultados obtenidos gracias a diversos acuerdos, entre los que caben mencionar:
- Acuerdo entre el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y la Academia de Ciencias Agrícolas China (CAAS), firmado en 2001 define líneas prioritarias de trabajo, entre ellas, biotecnologías, agricultura sostenible, eco agricultura, y tecnologías de siembra directa. El INTA como unidad de gestión y ejecución ha expresado interés por vender licencias tecnológicas en rubros tales como variedad de plantas, tecnologías sobre salud animal y maquinaria agrícola de arrastre para pequeños y medianos productores. Actualmente, científicos de ambas agencias realizan investigaciones conjuntas.²³ Otros acuerdos entre el INTA y la China Academy of State Grain Administration (ASAG) posibilitaron la transferencia tecnológica de servicios por parte de la Argentina, relativos a comercialización durante la cosecha y en etapa post cosecha.
 - Acuerdos en materia nuclear dieron lugar a negociaciones entre la Comisión Nacional de Energía Atómica (CNEA) y empresas vinculadas al sector nuclear de China. El sector nuclear chino ofrece a la Argentina

²³ En la actualidad se encuentran en ejecución cinco proyectos de investigación conjunta en agricultura, entre ellos, el estudio sobre la varroosis, una enfermedad que afecta a las abejas, con base en tecnologías limpias.

oportunidades atendiendo los planes de mediano plazo sobre modificación de la matriz energética y que, entre otros aspectos, incluyen cuadruplicar la generación de base nuclear para el año 2020. Ambos países son, además, miembros del selecto club de Proveedores Nucleares (NSG).

- En el campo aeroespacial, la Agencia de Administración Nacional del Espacio de la República Popular China (CNSA) y la Comisión Nacional de Actividades Espaciales (CONAE) han firmado acuerdos de cooperación sobre diseño satelital, observaciones astronómicas y apoyo desde tierra al plan espacial chino.²⁴ En tal sentido, el acuerdo incluye la recepción de científicos chinos para la realización de tales estudios. La Argentina cuenta con capacidades nacionales en el campo satelital y espacial, siendo uno de los países más avanzados de la región en este campo.
- Acuerdos de homologación fito y zoonosanitarios (facilitación del comercio) han aportado concretos avances como resultado de negociaciones bilaterales en materia biotecnológica. Sucesivas negociaciones entre la *General Administration of Quality Supervision, Inspection and Quarantine of the People's Republic of China (AQSIQ)* y el Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) han abierto nuevos renglones de exportación para la Argentina mediante la agilización de procedimientos fito y zoo sanitarios de control para productos como cebada, carne bovina, vinos y maíz; los acuerdos, fueron complementados por otros relativos a *know how* nacional sobre almacenamiento y distribución de granos en China. De esta forma, la standarización de procedimientos (fito y zoo sanitarios) ha reducido las probabilidades de aplicación de barreras no arancelarias (NTBs) por parte de las autoridades aduaneras de ambos países.
- Otros avances refieren al marco legal de aprobaciones y evaluaciones de OGMs (Organismos Genéticamente Modificados) y bioseguridad con el objeto de posibilitar exportaciones argentinas de embriones congelados (de vaquillonas) para producir leche en China. Gracias al intercambio de información tecnológica, otros protocolos sanitarios han servido para abrir el mercado chino a las exportaciones argentinas de maíz y leche en polvo con fórmulas infantiles. En este punto adquiere particular importancia para el sector agroexportador argentino, la aprobación de “eventos tecnológicos” definidos como aplicaciones biogénéticas en semillas.²⁵

²⁴ Concretamente mediante el seguimiento desde tierra instalación de una antena de rastreo en Argentina destinada al monitoreo de vuelos espaciales de aeronaves tripuladas y no tripuladas.

²⁵ Entre las organizaciones empresariales argentinas particularmente activas en estas negociaciones se cuenta la Asociación de Semilleros Argentinos (ASA); en tal sentido, uno de los resultados concretos obtenidos durante la II Misión Público-privada del MINCYT a China realizada en junio de 2013, ha sido la aprobación de los eventos tecnológicos solicitados.

Como resultado de la maduración de acciones de vinculación, historia de labor conjunta y confianza adquirida entre actores gubernamentales, agencias técnicas y científicos de ambos países, en 2008 China y Argentina establecieron el Centro Argentino-Chino en Ciencia y Tecnología de Agro alimentos. En la actualidad el Centro Binacional incuba seis proyectos, tres de ellos centrados en el procesamiento de carnes y otros sobre seguridad alimentaria que comenzaron a desarrollarse en 2001, en tanto otros tres, relativos al procesamiento de proteínas vegetales, iniciaron sus actividades en 2012.

Los primeros tres proyectos están orientados a logros sobre mejoras en trazabilidad, calidad y seguridad de la carne, incremento en niveles de seguridad y extensión de la vida útil de productos cárnicos frescos y cocidos mediante la aplicación de tecnologías no térmicas y sistemas de envasado, así como el desarrollo de tecnologías alternativas para la utilización de proteínas de huesos y sangre en la industria alimentaria y la alimentación animal. Tanto en Argentina como en China, estos proyectos son ejecutados por grupos de investigadores de distintas instituciones científicas; dos de los proyectos involucran la participación de empresas privadas chinas y argentinas.

- d) La presencia en China de firmas biotecnológicas argentinas;** líderes globales en la elaboración de medicamentos y vacunas (oleosas) ha servido para extender la credibilidad sobre el potencial biotecnológico nacional en el sector farmacológico. Ejemplo de lo dicho son, el acuerdo firmado en 2010 entre la empresa farmacéutica argentina Chemo y la empresa china FOSUM Pharma para invertir conjuntamente U\$S 73 millones dedicados a la investigación, desarrollo y distribución de medicamentos genéricos con destino al mercado chino; proyecto que incluye la construcción de una planta en Shangai.²⁶ Otras EBTs con operaciones en el mercado chino asociadas con firmas locales son las firmas Rizobacter y Biosidus.

No obstante los logros público – privados hasta ahora obtenidos, existe aún un amplio abanico de opciones a desplegar atendiendo la creciente importancia que China reviste para el sector científico – tecnológico argentino. Los fundamentos, enfoques generales y líneas de acción prioritarias focalizan la atención hacia la promoción de *joint ventures* y alianzas empresarias entre firmas de ambos países, en particular EBT.

²⁶ El Grupo Chemo acredita experiencia en el mercado chino a través de su participación accionaria en Biogénesis-Bagó y en la empresa china Chemo WanBang.

4.2. Sinergia público – privada: plan estratégico y búsqueda de nuevas alianzas entre EBT²⁷

Por todo lo expuesto, el Plan Estratégico del MINCyT²⁸ define escenarios de vinculación con países considerados claves para traccionar las capacidades científico – tecnológicas nacionales, promover alianzas y facilitar el acceso de servicios y tecnologías exportables al mercado chino y/o terceros mercados. El Plan estipula la importancia otorgada al sostenimiento de acciones público – privadas de inserción en Asia en general y China en particular bajo la forma de misiones conjuntas cuyo fin primordial consiste en generar alianzas entre EBT y así favorecer la internacionalización de firmas de pequeña y mediana escala con gran flexibilidad operacional. Para ello, se han asumido diversas iniciativas gubernamentales convergentes, entre las que cabe destacar:

- a) **La adecuación político – organizacional del MINCyT mediante la creación de una unidad de gestión específica que atiende demandas empresariales de vinculación con contrapartes asiáticas.** Al respecto, la Dirección de Vinculación Tecnológica y Social con Asia, es la responsable de coordinar esfuerzos público – privados sobre organización y promoción de misiones de EBTs con la apoyatura de la red de embajadas y consulados nacionales, facilitar la búsqueda de contrapartes en Asia y China en particular, así como efectuar el seguimiento de los acuerdos atendiendo a sensibles cuestiones relativas a propiedad intelectual o registro de patentes y marcas, cesión u obtención de licencias tecnológicas que, en ocasiones, requieren arbitrajes estatales.

La organización de misiones público – privadas de promoción tecnológica es uno de los capítulos de gestión – organización más dinámicos; en tal sentido, ya se han efectuado dos misiones a China y una al Sudeste de Asia con el objeto de promover alianzas tecnológicas.²⁹

²⁷ El desarrollo de este punto ha sido resultado de una entrevista realizada al Director Nacional de Vinculación Tecnológica y Social con Asia, Dr. Santiago Villa, quien aportó particulares enfoques y detallada información.

²⁸ Ver al respecto, *Tendencias y escenarios de la innovación en el sector agroalimentario. Proyecto 2020: escenarios y estrategias en ciencia, tecnología e innovación*, Secretaría de Planeamiento y Políticas, Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, Buenos Aires, 2007, págs. 71 a 106.

²⁹ En febrero de 2012, se concretó la *Primera Misión de Vinculación Tecnológica e Innovación Público Privada en Asia*. La II Misión a China se realizó a comienzos del mes de junio de 2013 y las empresas e instituciones argentinas participantes fueron: Bioquímica S.R.L.; Zeta Semillas; Carbonfe S.R.L.; Laboratorios Horian I+D S.R.L.; Consultora Por Más Organización; Eriochem S.A.; Instituto Médico CER; Fundación Articular; Keikruk; Agrosoft; Lauritsen & Asociados S.R.L.; Saporiti S.A.; Asociación

- b) El diseño de instrumentos financieros específicos** aplicados a: i) mejorar la productividad del sector privado por medio de innovación tecnológica, ii) proyectos de investigación cuya finalidad sea la generación de nuevos conocimientos científicos y tecnológicos y, iii) apoyar la participación de EBT en ferias internacionales, exposiciones y/o misiones público - privadas; entre los instrumentos financieros más importantes listan el Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR) y el Fondo para la Investigación Científica y Tecnológica (FonCyT). Asimismo, para apoyar la creación de nuevas empresas de base tecnológica, se creó el Programa de impulso a Empresas de Base Tecnológica (EMPRETECNO). Sus dos herramientas de promoción son el Plan de Apoyo a la creación de Empresas de Base Tecnológicas (PAEBT) y Facilitadores de Flujo de Proyectos (FFP). Ambos instrumentos son canalizados a través del Fondo Argentino Sectorial (FONARSEC) gestionado por la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica del MINCYT.

Complementan este cuadro, convenios bilaterales inter agencias cuyos lineamientos operacionales definen instrumentos, formatos de financiación y plazos para la ejecución de proyectos de innovación conjuntos entre PyMES argentinas y chinas, cuya meta sea agregar valor, mejorar la competitividad y disminuir riesgos tecnológicos y financieros.

- c) Implementación de una estrategia pro negocios y fijación de selectivos objetivos sobre alianzas empresarias entre EBTs públicas (estatales) y/o privadas.** Si bien se mantiene el hincapié en el sector agrícola, ambos países comparten también la importancia de futuros desarrollos en nanotecnologías, TICs, biofarmacéutica, energías alternativas, materiales menos estructurados, biomedicina, electrónica, alimentos y energías renovables, especialmente en materia de biomasa. En tal sentido, entre los sectores de mayor potencial detectados durante las misiones efectuadas a China se ubican: industria de cosméticos, cultivo y aplicaciones biotecnológicas en plantas ornamentales, industriales, y forestales; en particular este último capítulo ha motivado el interés del Centro de Investigación en Agro biotecnología de China (con sede en Beijing) por asociarse con la Escuela de Educación Agropecuaria 13 de Jardinería de la provincia del Chaco. En el sector farmacéutico, las opciones incluyen: modificación química de proteínas de uso farmacéutico, desarrollo de una plataforma tecnológica

Semilleros Argenitnos; Bioceres S.A.; Laboratorio Garré Guevara S.R.L.; Quiroga & Asociados; Centro Tecnológico Agrícola Forestal del Chaco y Systech S.A. Fuente, página oficial del MINCYT, julio 2013.

para regular el flujo de sangre de los vasos sanguíneos, así como tecnologías aplicadas a sistemas de trazabilidad posibles de incluir en diferentes vehículos como transporte público y maquinaria agrícola o vial.

Una perspectiva orientada al logro de objetivos concretos ha servido para formalizar acuerdos sobre “internacionalización de empresas” entre el MINCyT y su agencia contraparte del municipio de Beijing. El documento compromete a las partes a promover el intercambio de conocimientos a través de la creación del Centro Argentino Pekinés de Transferencia Tecnológica uno de cuyos principales fines será la generación conjunta de productos en áreas seleccionadas como tecnología médica y biofarmacéutica, energías alternativas, nanotecnología, materiales nano estructurados, tecnología agrícola y tecnologías de información y comunicación (TICs). El acuerdo también define, además, la financiación conjunta de proyectos sobre desarrollo de nuevos productos, procesos o servicios por parte de empresas y/o instituciones chinas y argentinas que decidan asociarse para tales fines.

Otro ejemplo en tal sentido, es la alianza entre la empresa argentina Bioceres y la china Dabeinong para producir semillas resistentes a la sequía y salinidad con tecnología desarrollada por el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) de la Argentina.³⁰ Es este el primer acuerdo agro-biotecnológico entre una empresa argentina y una china para desarrollar productos con tecnologías aportadas por ambos países. El proyecto consiste en la producción de semillas de soja y maíz que combinen, genes de aumento del rendimiento y tolerancia a la sequía y salinidad, con tecnologías chinas sobre resistencia a insectos y herbicidas. El acuerdo asociativo incluye, asimismo, el testeado de la tecnología china en Argentina, Brasil y Uruguay así como el de los descubrimientos argentinos en tierras cultivables ubicadas en seis diferentes provincias de China.

El cuadro de situación sobre la actual evolución y potencialidades de alianzas tecnológicas entre firmas chinas y argentinas destaca, finalmente, la prevista participación de científicos y EBTs chinas en el Instituto de Nano Tecnología que el MINCyT creará en el Polo Científico y Tecnológico de Buenos Aires, así como la generación de un Banco de Proyectos Tecnológicos a desarrollar con empresas chinas por parte del MINCyT.

³⁰ El gen argentino, HAHB-4, fue descubierto por un grupo de investigadores del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) encabezado por la Dra. Raquel Chan y asociado a la Universidad Nacional del Litoral y la empresa Bioceres a través del Instituto de Agrobiotecnología del Litoral. El desarrollo consiste en el aislamiento y la caracterización de un gen de girasol cuya función está relacionada con la respuesta natural de la planta a las condiciones de estrés como la sequía y la salinidad. Una vez identificado el gen HAHB-4 y su familia de desarrollos, el CONICET y la Universidad Nacional del Litoral (UNL) se asociaron con la empresa Bioceres para generar una patente y posterior comercialización del descubrimiento.

5. Conclusiones

Las perspectivas sobre futura evolución de los intercambios económicos entre China y la región requieren considerar no sólo la relevancia adquirida por los intercambios comerciales, sino incluir novedosas perspectivas que habiliten un mejor posicionamiento regional en cadenas internas y globales de valor generadas por la emergente China.

En tal sentido, un vector dinámico y poco explorado es la generación de interfaces en el sector científico – tecnológico a nivel gobiernos pero, fundamentalmente, entre EBT chinas y de la región. Si bien, este tipo de articulación cualitativamente más importante no ha de modificar el patrón de intercambio comercial establecido, sí puede moderar asimetrías y abrir espacios para la participación de bienes y servicios de alto valor agregado en el mercado chino y/o terceros mercados. La convergencia de factores tales como la malla de acuerdos gubernamentales existentes en C&T, el papel de China como proveedor tecnológico regional, la necesidad china de acallar emergentes críticas sobre una relación asimétrica y complementaria con ALC junto a la definición de una “agenda sobre cooperación científico – tecnológica” por parte de China con la región, fortalecen las opciones.

La Argentina, consciente de propias capacidades y la importancia que China reviste como potencia tecnológica, adaptó dispositivos institucionales intra agencias y apunta, bajo un enfoque pro negocios, a la generación de alianzas tecnológicas y entre EBTs que atenúen la brecha existente en las relaciones comerciales bilaterales.

Bibliografía

Libros

- Bregolat, Eugenio (2008), *La segunda revolución china*, Barcelona, España, Destino.
- Cesarin, Sergio y Moneta, Carlos (2012), *Tejiendo redes: Estrategias de Empresas Transnacionales Asiáticas en América Latina*, Buenos Aires, EDUNTREF.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2012), *La República Popular China y América Latina y el Caribe: Dialogo y Cooperación ante los nuevos desafíos de la economía global*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2011), *La República Popular China y América Latina y el Caribe. Hacia una nueva fase en el vínculo económico y comercial*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Dussel, Peters Enrique (2007), *Oportunidades de la relación económica y comercial entre China y México*, D.F., México, CEPAL.
- Interamerican Development Bank (IDB) (2004), *The emergence of China: opportunities and challenges for Latin America and the Caribbean*, Washington DC, IDB.
- Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la República Argentina (2007), *Tendencias y escenarios de la innovación en el sector agroalimentario. Proyecto "2020: escenarios y estrategias en ciencia, tecnología e innovación."* Buenos Aires, Secretaría de Planeamiento y Políticas.
- Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la República Argentina (2011), *Argentina innovadora 2020*, Buenos Aires, Plan Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación productiva.

Capítulos de libro

- Masiero, Gilmar (2009), "Relaciones Brasil-China: evolución política, comercial y cooperación en ciencia y tecnología," Altemani de Oliveira, Henrique (Coord.), *China e India na América latina. Oportunidades y desafíos*, Sao Paulo, Brasil, Editorial Juruá.

Cooperación Transpacífica sino-latinoamericana del renminbi¹

Gabriela Correa López

es profesora investigadora de UAM Iztapalapa, Departamento de Economía, DF, México y obtuvo su doctorado en relaciones internacionales transpacíficas en la Universidad de Colima. Las siguientes son sus publicaciones recientes: Bienestar, desarrollo y hukou en China; Empresas e inversión de la República Popular China en México; China en el Caribe: estrategia diplomática y de negocios. Su correo electrónico es gcl@xanum.uam.mx.

Francisco Javier Haro Navejas

es profesor investigador en la Universidad de Colima, Facultad de Economía, México. Se destacan estas publicaciones entre otras: China in the Central America and Caribbean Zone, La dimensión institucional en la relación ANSEA y OCS, The People's Republic of China in Central America and the Caribbean: Reshaping the región; Beijing frente a las 'minorías nacionales': la fe grande y las fes pequeñas. Su correo electrónico es fhna@outlook.com.

RESUMEN. Entre los nuevos temas de política económica que están asociados a la inestabilidad financiera después de la crisis de 2008, se encuentra la búsqueda de mecanismos que permitan impulsar el uso de monedas nacionales para pagos de comercio bilateral, bajo acuerdos amplios de cooperación monetaria entre bancos centrales (*currency swaps*). En este trabajo se revisan las perspectivas de los acuerdos de intercambio de divisas asociados a la internacionalización de la moneda china (*renminbi*), que en los países de América Latina y el Caribe se han concretado en un acuerdo entre la República Popular China (China) y Brasil, como el primer acuerdo específico que incorpora

¹ Documento recibido: 19 de julio de 2013 – Fecha de aceptado: 31 de julio de 2013 – Fecha final de entrega: 09 de agosto de 2013.

la cooperación financiera entre socios comerciales y significa un avance en las tradicionales formas de cooperación bilateral.

Se discuten también las características de la evolución reciente de algunas relaciones económicas y de cooperación entre China y otros países de la región, exponiendo conclusiones.

PALABRAS CLAVES: China, internacionalización, swaps, Brasil, *Renminbi, Real*.

ABSTRACT. The issues on economic policy that are associated with financial instability after the 2008 crisis, are promoting new mechanisms to use national currencies for bilateral trade payments on monetary cooperation agreements between central banks (currency swaps). In this paper we review the prospects for national currencies linked to the internationalization of the Chinese currency (*renminbi*), that in Latin America and the Caribbean had reached an agreement between the People's Republic of China (China) and Brazil, as the first specific agreement that includes relevant financial cooperation between trade partners and is a breakthrough in traditional forms of bilateral cooperation.

The paper also reviews some of recent developments in economic links and cooperation between China and other countries in the region, exposing conclusions.

KEYS WORDS: China, internationalization, swaps, Brazil, *Renminbi, Real*.

1. China y la promoción del (yuan) *renminbi* como medio de pago internacional

La propuesta gubernamental china de proyectar globalmente (全球币 *quanqiubi*) la moneda del pueblo (人民币 — *renminbi, RMB*), forma parte de sus políticas heterodoxas para consolidar una posición económica internacional. El proceso para hacer que la moneda deje su alcance local se encuentra apuntalado, de forma simultánea, por reformas progresivas de los sistemas bancario y financiero domésticos. En la política de internacionalización del *renminbi* coinciden los reclamos que plantean cambios en el sistema financiero internacional y la aspiración a finalizar con la preponderancia del dólar estadounidense.

La hipótesis que sustenta este texto es que el impulso a la internacionalización del *renminbi* es producto de un proceso doble: primero, el de la institucionalización lo mismo internacional que interna, segundo, el desarrollado a partir de la voluntad del liderazgo chino de que, en la construcción de un poder mundial, apoyar el uso de la moneda doméstica como divisa ofrece un vehículo para materializar los diversos intereses chinos en el planeta.

La cooperación transpacífica con China adquiere un espacio significativo si se considera el creciente rol de países de América Latina y el Caribe como fuente de abastecimiento de materias primas y energéticas. En ese posible marco cooperativo, la internacionalización del RMB se fortalecería. Igualmente, se podrían profundizar las coincidencias políticas respecto a la reordenación de representación en instituciones internacionales y la propuesta de un mundo multipolar que aumente el número de países que participan en la gestión económica internacional.

Estas páginas abrevan de diferentes postulados, entre los que destacan antes que nada, el realismo estructural, de acuerdo al cual los Estados, formalmente iguales en el sistema internacional, al no alienar sus intereses ante sus pares, siempre buscan satisfacer sus intereses y no actúan para beneficio colectivo. Es necesario matizar lo anterior, ya que ahora el objetivo chino no es su supervivencia como Estado, sino el incremento de sus ganancias para maximizar su poder internacional. Igualmente en este texto, se recupera el concepto de poder suave, de acuerdo al cual, de manera paralela a su actitud egoísta, un Estado recurre a elementos cooperativos y argumentos de convencimiento para lograr sus objetivos. En general, estos planteamientos teóricos tienden a presentarse como excluyentes, por ello y por su utilidad potencial en diferentes campos del conocimiento se presentan unidos, buscando sacarlos del encasillamiento de una disciplina.

Se aplica un enfoque conceptual que combina el análisis conjunto de intereses, ideas e instituciones como instrumentos privilegiados para comprender qué y cómo opera China en términos de cooperación financiera y sus interacciones internacionales. Se trata de un proceso político y económico que se resiste a ser estudiado desde una perspectiva teórica unidimensional. Además, la internacionalización del *renminbi* supera la controversia teórica, se trata de un proceso con raíces profundas en el sentido de la práctica de operaciones de la economía internacional.

El tema de la convertibilidad e internacionalización del RMB no está reducido a lo que el Estado chino pudiera lograr en un contexto específico de situaciones macroeconómicas más o menos controlables. Se inscribe en transformaciones de relaciones internacionales asociadas principalmente al cuestionamiento de la supremacía desde hace seis décadas, del dólar estadounidense.

El fin del orden internacional de la posguerra ha sido complicado, en particular por las dificultades cambiarias ocasionadas por Estados Unidos al concluir

unilateralmente en 1971 el acuerdo internacional de pagos, las sucesivas crisis económicas y financieras que al llegar al año 2008 se asocian a los sofisticados mecanismos especulativos practicados en bancos cuyo primer quebranto se dio en el territorio del país capitalista líder, así como las consecuentes crisis fiscales y quebrantos macroeconómicos que han generado una etapa de bajo crecimiento, particularmente en países desarrollados.

De manera esquemática es posible señalar que la implosión de la Unión Soviética fue el menor de los males y la llamada caída del Muro de Berlín fue un acontecimiento minúsculo frente a las transformaciones profundas que se viven en el mundo, tanto a nivel institucional como social. Redefiniciones espaciales, fortalecimiento de actores antes débiles o surgimiento de nuevas fuerzas, son algunos de los aspectos más importantes de los cambios acontecidos desde fines de los años ochenta del siglo XX.

Las transformaciones han sido complicadas, generalmente dominadas por la inercia del orden internacional ideado por las potencias, sobre todo Estados Unidos. Las potencias regionales se han dejado llevar por lo que los poderosos determinan, pero siempre han negociado y encontrado caminos para materializar sus propios intereses. Los países han formado alianzas para negociar frente a Estados Unidos, Japón y la Unión Europea; lo han hecho por ejemplo dentro de la Organización Mundial del Comercio (OMC) o en el Fondo Monetario Internacional (FMI), aunque recientemente han ido más lejos en sus discusiones y propuestas, buscando evadir imposiciones de los grandes poderes.

Entre los nuevos actores y organizaciones destaca el grupo BRICs formado por Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica que a pesar de los posibles intereses que los confronten, reconocen su capacidad de expansión económica y sus espacios regionales de influencia para plantear formas de cooperación que cuestionan los arreglos vigentes, exigiendo una mayor capacidad de intervención en decisiones internacionales así como la exploración de alternativas de cooperación separadas de los sistemas institucionales dominantes.

El aspecto sobresaliente en estas páginas, es el de la internacionalización de las monedas domésticas, a partir de la promoción del uso del RMB, como un mecanismo de cooperación transpácífica que puede ampliar las formas en que se realizan las transacciones económicas y apuntalar los mecanismos para cuestionar la gestión internacional institucional vigente. El efecto final de la cooperación es potenciar los acuerdos políticos de proyección del poder de negociación individual y del conjunto. Para China se abre la oportunidad de lograr la internacionalización de su moneda manteniendo la convertibilidad limitada en el ámbito doméstico, lo cual es una secuencia distinta de lo que plantea la teoría ortodoxa.

2. La construcción social del valor de una moneda

En sentido contrario a lo que convencionalmente y hasta en algunos ámbitos académicos se sostiene, ni monedas ni metales tienen valores intrínsecos; éstos son asignados formal y socialmente.

La asignación de valores es una construcción social. Los valores en el mercado dependen de la conjunción de diferentes factores, entre los que destacan los siguientes: oferta-demanda de algún bien que los apunte, producción económica de un país en un momento dado, ahorros con que se cuente, situación frente a otros metales y monedas así como por supuesto, también de las políticas monetarias y de la voluntad política de los gobernantes para promover determinado papel en la economía mundial.

La historia del RMB, también conocido de forma escrita como *yuan*-元 (primero, unidad) y de manera oral como *kuai*-块 (pedazo), es precisamente la confluencia de los factores mencionados. Es posible sostener que históricamente son tres los factores sobresalientes: el tamaño de la economía medida por el comercio externo, la confianza en el valor de la moneda medido por la tendencia de su tipo de cambio a largo plazo y por el desarrollo de los mercados financieros tomando en consideración profundidad, liquidez, apertura y confianza (Frenkel, 2011: 1). Se trata de factores que combinan procesos económicos y procesos de racionalidad política. Para lograr las condiciones necesarias para la internacionalización se requiere de las políticas estatales; de lo contrario, la misma sería imposible.

La génesis doméstica de la moneda actual de China se inicia en los años cuarenta del siglo XX en las áreas dominadas por el Ejército Popular de Liberación (EPL), cuyo brazo político era el Partido Comunista, desde 1942 con el liderazgo visible aunque discutible de Mao Zedong. Su ascenso a moneda oficial gubernamental fue a fines de 1948, para convertirse en la moneda del nuevo Estado, a partir del 1 de octubre de 1949.

Al impulsarse una economía mercantil solamente de manera tangencial, la importancia del RMB fue apenas visible sobre todo en la segunda mitad de los años cincuenta e inicios de los sesenta, para desaparecer prácticamente desde la segunda parte de esta década y la de los setenta. Hace su reaparición en los años ochenta como un medio de intercambio en una economía crecientemente capitalista. Durante los años ochenta y la primera parte de los noventa, los extranjeros en China debían utilizar los estéticos y caros Certificados de Intercambio para Extranjeros, mejor conocidos por sus siglas en inglés, FEC. Desde la desaparición del FEC el RMB reina en China, y se abre paso en cada vez más países. Los empresarios, turistas y migrantes chinos llegan a un creciente número de aeropuertos, lugares y sitios turísticos fuera de su país pudiendo utilizar su moneda sin mayores problemas.

Pero la internacionalización del RMB con una convertibilidad doméstica limitada ha sido más extensa, como lo muestran los acuerdos con la República de Corea (Corea del Sur), Japón y Taiwán a finales de 2012. Con Corea del Sur los chinos acordaron un canje *renminbi-won* de 50 mil millones de dólares para fortalecer el comercio y con Taiwán determinaron que autoridades bancarias taiwanesas estarían encargadas de realizar transacciones monetarias denominadas en RMB. Con anterioridad se había firmado el documento *Cooperación Mejorada para el Desarrollo de los Mercados Financiero entre Japón y China*, que entre sus objetivos esenciales estableció la utilización cada vez más regular de sus monedas en operaciones comerciales bilaterales (Chin, 2013: 1).

La evolución de la economía china, sobre todo durante los últimos cinco años, es la base que sustenta acuerdos innovadores entre países con grandes diferencias políticas y tensiones regionales por territorios y liderazgo. Habría que agregar el hito que marca la crisis financiera de 2008 iniciada en el sector financiero en Estados Unidos que validó los cuestionamientos sobre su capacidad de liderazgo económico mundial y dio paso a críticas sobre los sistemas de representación en la gestión de instituciones internacionales.

Los elementos recientes más importantes en el ámbito mundial han sido la relevancia lograda por China en los mercados de bienes y servicios mundiales, la expansión y consolidación de corporaciones de empresas de propiedad estatal (EPE) en mercados internacionales de petróleo, minerales y manufacturas, así como el aumento de su inversión al exterior en proyectos que le abastecen de insumos para sus fábricas y mercados para sus productos terminados.

Bajo estas circunstancias, el surgimiento de la crisis financiera en 2008 y las posteriores dificultades de países europeos en el refinanciamiento de sus deudas públicas, han colocado a China en una posición ventajosa de negociación. Al adquirir reconocimiento por su fuerza económica se le ha solicitado en varias ocasiones que acelere la depreciación de su moneda y aporte recursos al rescate de bancos y gobiernos europeos. La respuesta china ha sido que su primer compromiso es con su evolución económica y con el trabajo de su población, alegando que si el exceso en consumo llevó a los europeos al endeudamiento, la población china no debe pagar por tales dispendios. En términos generales, el gobierno chino toma decisiones de forma racional, pero también con el convencimiento de que, por ahora, sus capacidades le impiden intervenir en un número amplio de situaciones, aunque aprovecha la compra de activos europeos.

Tanto en su discurso como en sus acciones, los chinos aparecen mostrando un alto grado de humildad, pero hablar de humildad no es hacer un juicio moral, sino de caracterizar un instrumento de negociación gubernamental basado en una auto percepción declarada sobre el nivel de su desarrollo económico. Esta situación

no ha sido cabalmente comprendida por algunos agentes económicos y políticos en el mundo, que esperan más de China de lo que es posible obtener. Tal fue el caso de España, donde el gobierno de José Luis Rodríguez Zapatero (2004-2011) se lió en su relación con China respecto al problema de la deuda soberana (Haro, 2011: 34).

Beijing, al velar por sus intereses, no se compromete a realizar acciones colectivas de benevolencia o rescate, trata de situarse a la par de otros poderes y reconoce sus limitaciones. Era de esperarse que el estilo realista de negociación china le permitiera obtener ventajas minimizando sus costos, regresando al tipo de poder suave que alude a cooperación, esfuerzos compartidos y prácticas similares, pero en condiciones que le permitan mantener en primer lugar sus intereses económicos, políticos y geoestratégicos.

La negativa china a solventar con benevolencia los quebrantos europeos sorprendió a algunos confiados en la nueva potencia económica. La respuesta se encuentra en la declaración del Ministerio del Exterior, mediante la cual se recurrió al arma de la humildad: “China es una economía en crecimiento que tiene compromisos por crear 25 millones de empleos cada año, así que resulta injusto que se le cuestione por no tomar responsabilidades internacionales. A pesar de que no negaría su apoyo en lo internacional, sus contribuciones en seguridad, paz mundial y estabilidad son considerables y deberían ser reconocidas” (China Daily, 2012).

Desde una perspectiva económica, la internacionalización del RMB tiene por lo menos tres impactos básicos: ampliar las redes de su uso como medio de pago, lo cual ha sido parte de los acuerdos de redes *swaps* de la Iniciativa Chiang Mai (ICM) que opera entre los países de Sudeste Asiático; mantener en la práctica un tipo de cambio dual que permita evitar la intervención en el mercado cambiario; consolidar la idea de convertirse en la primera potencia mundial del futuro, sin arriesgar su estabilidad económica interna.

3. La cooperación financiera transpacífica de China

La función del RMB como medio de pago internacional está en aumento entre los socios de intenso comercio con China, lo cual incluye a una gran cantidad de países particularmente los que tienen superávit bilateral. La clave para convertirlo en una divisa está en la función de resguardo futuro de valor del dinero y desde una perspectiva convencional, del equilibrio en el mercado de divisas con arbitraje convergente que tienda a mantener un tipo de cambio real, para hacer eficaz la política monetaria en lo doméstico y no exportar inflación. Ninguna de estas dos condiciones se cumple con la moneda china, al menos por ahora.

Un problema fundamental es la falta de transparencia en el sistema bancario y financiero chino, a lo cual se adiciona la falta de convencimiento en la seguridad y preservación de los recursos en el sistema bancario, así como a la posibilidad implícita de rescates gubernamentales. La alta liquidez de las empresas y tenedores de RMB expresa desconfianza en el sistema bancario, expectativas de pronunciadas fluctuaciones del tipo de cambio, así como limitado acceso al financiamiento en RMB que se mantiene como una actividad regulada para los bancos domésticos y extranjeros operando en China. Habría que agregar como fuentes de incertidumbre y riesgo, a los mecanismos de financiamiento de los bancos no tradicionales (*shadow banking, non-traditional bank*) que operan fuera de la regulación oficial y son una fuente importante de crédito para la operación de las empresas en territorio del continente chino.

Actualmente operan todavía controles de divisas en China a pesar de la expansión nacional de acceso a operaciones financieras. Los depósitos en Hong Kong no son accesibles desde el continente para el público en general y tienen bajos rendimientos en espera de una corrección acelerada, que propugnan desde hace años organismos internacionales como el FMI, políticos por la contención de China y economistas que estiman que el tipo de cambio no está en su valor real lo cual representa subsidios a las exportaciones.

La promoción de la internacionalización del RMB está ligada al uso de una moneda por los no residentes para facturar comercio, hacer pagos y denominar activos y deudas; lo cual es una opción central para los países de la región asiática con una fuerte integración económica y financiera, que además participan en foros de cooperación, al estilo de la ICM y la cooperación técnica y financiera en ASEAN+3². Pueden agregarse varios casos en redes de cooperación financiera, intercambios con países petroleros o algunos latinoamericanos cuyos pagos podrían cancelarse en una u otra moneda, pero estos intercambios no evitan el surgimiento de conflictos comerciales serios, por ejemplo las disputas de China con Argentina por el comercio de frijol de soya.

Mantener el control sobre la cuenta de capital no forma parte de características o secuencias que permitan fortalecer al RMB como divisa. En lo regional, la red de *swaps* de la ICM resulta atractiva para países de menor tamaño que con acceso a esos fondos podrían resolver desequilibrios externos graves. Sin embargo, hay que recordar que hasta el momento la restricción para el acceso al centro de los fondos pasa por un acuerdo previo de ajuste con el FMI y mecanismos de supervisión promovidos por Japón.

² Se refiere a los diez países agrupados en ASEAN (*Association of Southeast Asian Nations*: Brunei Darussalam, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia y Vietnam) además de China, Japón y Corea del Sur.

Frenkel (2011) sostiene que la internacionalización del RMB parece repentina, pero está en operación un mercado de bonos denominados en RMB en Hong Kong, así como depósitos denominados en RMB que se usan para facturar el comercio y desde agosto de 2010 los bancos centrales extranjeros pueden mantener RMB por acuerdos específicos, como el de Malasia que fue el primero en ser firmado. El mismo autor asegura que desde una perspectiva histórica, la sustitución de una moneda por otra como divisa internacional incluye la conversión de la posición de país acreedor a deudor, así que hasta que Inglaterra se convirtió en deudor sobrevino el traslado de la libra al dólar, al convertirse Estados Unidos en el nuevo acreedor mundial.

Los anuncios del Banco Central Chino en las reuniones del G20, a principios del 2012, han insistido en que la internacionalización del RMB mantendría como principios seguridad, liquidez y valor agregado. El fondo del argumento es que las reservas internacionales chinas están constituidas principalmente por dólares que se deprecian y euros tambaleantes, por lo cual es relevante construir una aceptación del RMB como divisa.

En este contexto, promover la internacionalización del RMB ofrece alternativas para convencer-presionar a otros países de avanzar no solo en la aceptación de la moneda para pagos de comercio, sino como medio para resguardar sus reservas internacionales. El objetivo sería dar fuerza al valor del RMB, lo que repercutiría en la disminución del costo y riesgo de las altas reservas chinas que crecen por el superávit comercial, y la expansión de fondos soberanos en paraísos fiscales como Islas Vírgenes en el Caribe.

La perspectiva sobre la conversión del RMB en divisa por el tamaño de la economía, la solvencia, control de sus bancos y las inversiones chinas en el mundo no es un proceso acelerado ni seguro. Tiene límites tanto en los controles a la cuenta de capital todavía vigentes como en la fragilidad del sistema bancario chino. Los argumentos de cooperación económica y financiera dan paso a la ampliación de acuerdos de tenencias cruzadas de monedas nacionales y cancelación de transacciones comerciales en ambas monedas, como es el caso del acuerdo firmado en marzo de 2013 por Brasil y China como resultado de la cooperación al interior de los BRICs.

El RMB se usa como forma de pago de comercio en Mongolia, Paquistán, y Tailandia bajo acuerdos específicos entre bancos centrales³. China desea que el RMB sea considerado para el año 2015 como una de las monedas para determinar el valor de los Derechos Especiales de Giro (DEG) en el FMI. Lograrlo no es seguro a pesar

³ De acuerdo a información del gobierno chino son 14 los países y regiones con los que se han establecido acuerdos bilaterales de intercambios de divisas, contabilizando algunos de los participantes en la Iniciativa Chiang Mai. Los 14 acuerdos son: Japón, Corea del Sur, Mongolia, Ucrania, Nigeria, Kazakhsatán, Tailandia, Australia, Singapur, Malasia, Indonesia, Brasil y Argentina. En el caso del acuerdo con Taiwán se considera un acuerdo económico dado que no se reconoce personalidad jurídica a dicho gobierno.

de la creciente influencia y representación que ha logrado Beijing en esa institución y de las discusiones técnicas en la OMC donde ha logrado sustentar el principio de que las medidas de política monetaria expansiva de países desarrollados han causado apreciación de monedas en países en desarrollo, afectando su capacidad exportadora y el comercio mundial.

Adicionalmente en cinco provincias chinas con intensas operaciones de comercio exterior se operó un acuerdo con Hong Kong para lograr acceso a dólares al tipo de cambio que opera en esta Región Administrativa Especial desde abril de 2009. Es este último tipo de operaciones lo que ha generado en la práctica un tipo de cambio dual y que corresponde a circunstancias peculiares chinas, como la vigencia del principio de “un país, dos sistemas” que le permite mantener diferenciadas las situaciones en el continente de las prevalecientes en Hong Kong.

El aumento del comercio denominado en RMB ha tenido éxito, pero se han generado en la práctica dos tipos de cambio de la misma moneda. Se mantiene la expectativa de una corrección abrupta respecto al dólar estadounidense así que se compran RMB pero no se venden dólares y los importadores pagan en dólares de Hong Kong que son más baratos que la tasa oficial en el continente. Debido a ello, los recursos se mueven del continente a cuentas en Hong Kong y usan ese tipo de cambio para comprar en el exterior, en tanto los exportadores dejan los dólares en Hong Kong y no los ofrecen al mercado continental. En términos formales el arbitraje sería incompleto, no convergente y estaría operando en mercados segmentados donde no hay interacción directa entre oferentes y demandantes de la moneda.

En marzo de 2012 y enero de 2013 el Banco Central de China anunció remoción de restricciones en acuerdos de comercio e inversión denominados en RMB, pero el alcance no corresponde a la propuesta liberalización de la cuenta de capital. La discusión se aceleró a partir de un borrador sobre una proyecto para acelerar la apertura del sector financiero en tres etapas para los siguientes once años: los primeros tres años con el aflojamiento de controles de Inversión Extranjera Directa (IED) y liberalización de salidas de capitales, los siguientes tres con liberalización de créditos y aumento de préstamos en RMB, los siguientes cinco para abrir gradualmente el sector inmobiliario, bonos y acciones a inversionistas externos (Gao Haighong y Ulrich, 2012: 1).

El sistema bancario chino tiene preferencias para otorgar créditos a EPE y empresas de propiedad colectiva con un entendimiento implícito: en tanto no sean afectadas por privatización, el respaldo gubernamental, central o local, cubrirá las pérdidas. Los bancos extranjeros tienen todavía límites en las actividades y montos de créditos denominados en RMB, aunque lentamente disminuyen los controles y los informes de liberalización de servicios compatibles con los compromisos establecidos en la OMC.

El sector privado doméstico y extranjero debe obtener créditos bajo reglas gubernamentales estrictas. En la práctica, muchos fondos llegan de fuentes no tradicionales, relaciones personales, familiares, regionales y del contingente de negocios llamados la “diáspora china” o los chinos en el exterior, que se registran muchas veces como inversión extranjera aunque sean parte de triangulaciones desde el interior del país. Estos sistemas de obtención de fondos son considerados ilegales y perseguidos ocasionalmente con gran difusión de las penalidades impuestas.

Las reformas a bancos e instituciones financieras, que el gobierno central reconoce deben hacerse, se generalizan a partir de ejercicios controlados en localidades y bancos específicos, en tanto se extiende el convencimiento en los distintos niveles de gobierno de una reforma profunda antes de que surjan problemas abiertos de bancarrotas bancarias, que habría que rescatar con los altos costos que involucran y los desastrosos efectos en los niveles de actividad económica y en las finanzas gubernamentales.

La Comisión de Reformas de Desarrollo Nacional y el Banco Central de China impulsan este planteamiento de experiencias piloto, al considerar que la tasa de préstamos entre bancos y el tipo de cambio se convertirá en las mejores marcas (*benchmarks*) para los precios de activos y transacciones domésticas e internacionales. La propuesta considera mantener la cooperación con Hong Kong, reconociendo los riesgos de la fragilidad e inmadurez del sistema financiero, así como la carencia de obligaciones de bancos domésticos que operan en el continente por hacer públicos sus estados financieros.

El RMB se coloca como una divisa regional en el Sudeste y Noreste asiáticos para operaciones comerciales y algunas transacciones financieras. No obstante, los flujos de capital con libertad de movimiento a través de la cuenta de capital de las balanzas de pagos tienen otras condicionantes. Éstas reflejan la resistencia de los inversionistas a aceptar riesgos en tanto no se garantice la libertad de entrada y salida de China de las operaciones registradas como flujos de capital.

Desde la crisis de 2008 el mercado financiero mundial está confundido y recibe choques externos con malas noticias: los rescates de España, Italia y Grecia, por ejemplo, se han dado bajo estrictas exigencias de ajustes fiscales y salariales, creación de fondos de rescate y aumento de recursos en el FMI.

En este contexto puede sostenerse que China considerará proteger su sistema financiero vulnerable antes que insistir en el RMB para operaciones de capital. Los paquetes de estímulo doméstico, los planes de reconvertir la demanda doméstica como el eje dinámico de la economía e incluso los aumentos reales en los salarios han logrado mantener el crecimiento económico en 6.5%, cifra envidiable para la mayor parte de países, pero pobre ante las metas gubernamentales del 7.5%.

Las aportaciones de capital a los recursos del FMI desde 2009 han involucrado a numerosos países, como China, Japón, Canadá, Inglaterra, Brasil y México, entre

otros. No se ha asegurado la capacidad de rescates en una caída tipo dominó, pero se ha buscado avanzar por la ruta de disciplinas fiscales como requisito a la concesión de apoyos. También es preciso tener presente que los aumentos de cuota en el FMI significan aumentos en el voto de que disponen los países y en las posiciones de personal de sus naciones en la gerencia administrativa de la institución, dos temas en los que China ha logrado obtener ventajas.

En febrero de 2012 China y Japón llegaron a un acuerdo con el FMI para aportar 600 billones de dólares en fondos de rescate para países europeos, asociados a condiciones restrictivas de política fiscal. Aunque el monto resulta insuficiente para solventar el rescate de un país de tamaño medio como Grecia, el efecto político de mostrar cooperación con los organismos internacionales mejora la percepción de China como país comprometido con la recuperación y estabilidad económica en el mundo (China Economic Review, 2012).

Otra modalidad de cooperación financiera en la región del Sudeste Asiático es la compra cruzada de deuda pública, que vence resistencias geopolíticas e históricas. Este es el caso de la compra que hizo Japón por 10.3 miles de millones de dólares (65 miles de millones de RMB) de deuda pública china a fines de 2012. Esta compra ha sido la más grande desde que China promueve la internacionalización de su moneda y representa, a través de Japón, un signo de la economía mundial hacia el reconocimiento de la moneda china como divisa. Esta compra de deuda fue parte del acuerdo de cooperación bilateral sobre *swaps* de divisas establecido en diciembre de 2011, que estableció el uso del RMB y el yen para pagos de comercio bilateral (China Economic Review, 2011).

La nueva dirigencia política china mantiene, en aras del “Sueño de China,” que incluye la búsqueda del desarrollo científico y construcción de una sociedad armoniosa, la proposición de lograr suaves transiciones y nuevas políticas de equidad como proceso de legitimidad en lo interno, además de ventajas compartidas para los asociados en la reordenación propuesta para el sistema internacional.⁴ Afirmar que el siglo XXI es de China debe ser una posición cautelosa, aunque debe tomarse en cuenta que tiene espacio para políticas de aliento económico y producción de bienes sofisticados no sólo por bajos costos de mano de obra como su ventaja competitiva. Lo relevante es que el Estado chino mantendrá en lo interno e internacional la persecución de sus objetivos antes que la benevolencia que lo constriña y evite dañar intereses de otros países.

Por lo pronto, el futuro se avizora en tono gris. Si bien ya el esquema de *Bretton Woods* no existe, estamos lejos de contar con un nuevo sistema financiero. El dólar, pese a todas las incertidumbres y opacidad en su uso, es aún la moneda dominante.

⁴ Xi Jinping, Discurso en la Asamblea Nacional Popular el 17 de marzo de 2013.

El fortalecimiento económico chino, incluso de su moneda, no significa que ésta sea reserva de valor global en el futuro cercano (Eichengreen, 2012).

4. Implicaciones para América Latina

La cooperación financiera internacional expresada en acuerdos bilaterales de intercambio de divisas y pagos comerciales en monedas domésticas, es un proceso de creciente ampliación que explora nuevos mecanismos que evitan la adquisición de divisas fuertes como el dólar estadounidense, euro o yen. Los acuerdos significan también declaraciones explícitas de otros estilos de cooperación de mayor profundidad, los cuales exploran perfiles de reconstitución de relaciones económicas y geopolíticas en el mundo.

El tema de la internacionalización del RMB es una realidad para algunas economías latinoamericanas. Con Argentina se discute en 2013 un nuevo acuerdo de swaps. En julio de 2012 Brasil y China acordaron un *swap* de sus monedas de un equivalente a 29 mil millones de dólares, aprovechando la situación superavitaria de Brasil, lo cual ha sido considerado como una medida que permitirá garantizar mayores intercambios comerciales. De manera similar, en marzo de 2013, llegaron a un acuerdo de canje de monedas, pero en esta ocasión por cerca de 30 mil millones de dólares, anunciado en el marco de los mecanismos del grupo BRICs.

Además del hecho de que las partes buscan asegurar el acceso a determinados bienes, sobresalen otros tres elementos. El primero es que la relación sino-brasileña se ha intensificado y los canales tradicionales bilaterales ya resultan insuficientes, por lo que ambos aprovechan el contexto del regionalismo en el grupo BRICs para profundizar sus relaciones. El segundo aspecto es la estructura, por ejemplo, del segundo acuerdo compuesto, de una parte, por 60 mil millones de reales (28 mil millones de dólares); de la otra, por 190 mil millones de yuanes (31 mil millones de dólares). A pesar de que la información relativa a tasas de interés y tipos de cambio por mantener tal volumen de tenencias de las monedas no está disponible en los respectivos bancos centrales, puede esperarse que la tendencia a compensar la apreciación tanto del real brasileño como del RMB respecto al dólar, junto con la omisión de costos de transacción al cambio por dólares, facilitará las operaciones de pagos bilaterales de comercio.

Desde bancos comerciales de México y Argentina se alienta el uso del RMB. En el primer país se asesora a posibles clientes respecto a esa moneda, explican los aspectos más sencillos, como el nombre de la moneda, y ofrecen sus servicios para efectuar transacciones con la moneda china (HSBC s.f.). Otras empresas consultoras ofrecen públicamente documentación oficial mexicana traducida al chino, particularmente después de la visita del nuevo presidente a México en junio de 2013 (Deloitte, 2013).

Desde 2010 HSBC inició la realización de operaciones con la moneda china para empresas mexicanas. En Argentina el mismo banco asegura que está listo para el RMB y que 2013 será recordado como el año de la moneda china. Las propuestas de HSBC están asociadas a realizar operaciones en ese instrumento, ya que estima que hacia 2015 el 30% de las transacciones comerciales esté denominado en RMB, aprovechando los menores costos de transacción y la segmentación de los mercados de divisas. El banco señala que está muy activo en operaciones en RMB en la industria textil donde los importadores lo hacen en forma recurrente. La ventaja para el exportador chino es que al hacer operaciones directamente con RMB elimina las fluctuaciones cambiarias respecto al dólar estadounidense. Para el importador mexicano tendría ventajas pagar a los chinos en su propia moneda, dado que algunos compradores están dispuestos a hacer descuentos de hasta 5% si se les paga en RMB, pero hay que considerar que México mantiene una relación deficitaria con China, así que los importadores podrían pagar con dólares dada la insuficiencia de oferta de RMB proveniente de los exportadores. Lo que resulta cierto es la capacidad de HSBC para realizar operaciones denominadas en RMB, que puede aprovechar su situación del mayor banco extranjero operando en China.

Lo que se omite en esta promoción de HSBC es que pagar en RMB operaciones comerciales de importación proveniente de China estará fuera de los canales oficiales de cooperación monetaria, lo cual podría asociarse a flujos de capital considerados ilegales en la legislación china, así como promover la expansión monetaria denominada en RMB en detrimento de la capacidad de pagos de la moneda doméstica, en este caso el peso mexicano.

El proceso de las relaciones sino-latinoamericanas podría conducir a una creciente interdependencia, pero tiene tintes de convertirse en una dependencia unidireccional de los latinoamericanos frente a los asiáticos (CEPAL, 2012). Mientras que en estos momentos observamos la cooperación potencialmente simétrica entre Brasil y China, la de China con la República Bolivariana de Venezuela es más dependiente que interdependiente, lo cual es benéfico para los chinos en términos de la completa convertibilidad del RMB.

Mientras que los brasileños están construyendo una relación donde ambas partes consideran una cantidad de dinero negociada bilateralmente para fortalecer los lazos comerciales y asegurar el acceso de las partes a determinados bienes, Venezuela simplemente se monta sobre los ahorros chinos para financiar parcialmente los campos económicos fortalecedores de la elite ahora gobernante. En los cálculos de los gobernantes venezolanos queda fuera la variable internacional que permite saber cómo su debilitamiento va a ser proporcional al fortalecimiento chino. Ni siquiera lo imaginan, sus ojos no iban más allá de La Habana; ahora, sumidos en las disputas internas, difícilmente alcanzan las costas del Caribe.

Mientras que con Brasil el proceso de internacionalización del RMB está relacionado con el intercambio de diferentes mercancías, tanto de exportación como de importación, Venezuela trata una relación de dependencia pura: Beijing pone el dinero y Caracas casi todo lo relacionado con bajo valor agregado, como los recursos naturales. Las críticas que expresan algunos venezolanos señalan "que los chinos los sacarán del atolladero, lo cual significa aumentar casi al doble su producción petrolera gracias a los préstamos chinos" (Alcalá, 2013).

En el contexto temático de estas páginas, el aspecto relevante ha sido expuesto por las autoridades venezolanas, de acuerdo a las cuales han puesto en marcha "una novedosa fórmula que involucra la materialización del 50% de ese financiamiento (préstamos para la explotación petrolera y aspectos relacionados) en moneda china" (El Universal, 2013). Dicho explícitamente, por la vía de la deuda, Venezuela se convierte en un escalón muy importante para que el RMB llegue a ser completamente convertible. La asimetría entre el Orinoco y el Huang He ha sido negociada y está legalizada en el *Convenio sobre Fondo de Financiamiento Conjunto Chino-Venezolano*, publicado en la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, número 39.019, del 18 de septiembre de 2008 (Imeryurdaneta s.f.).

Entre Brasil y Venezuela, y de alguna manera cercana al caso español, tenemos la relación de Argentina con China, asemejándose mucho a la relación de los latinoamericanos con el FMI en los años ochenta del siglo pasado: Beijing aparece como la única salida para resolver los problemas de liquidez, que se interpretan erróneamente como las principales dificultades (Wende, 2013).

Si bien es posible afirmar que son variadas las dificultades técnicas para profundizar los intercambios comerciales sino-latinoamericanos utilizando RMB, se podría señalar que existen algunos beneficios (Aziz, 2012), pero igualmente es necesario tomar en cuenta que el entusiasmo latinoamericano respecto a China es exagerado y conduce a la creación de relaciones de dependencia similares a las sostenidas a lo largo de los siglos con las economías europeas y con la estadounidense. La relación sostenida, en lados opuestos, de Caracas y Brasilia con China es la misma, por lo que cual es necesario considerar que el arrebató de los latinoamericanos es perfectamente diferenciado y diferenciable. Todos parten de los mismos niveles de ignorancia y tautologías que impiden comprender el funcionamiento del sistema político chino y su papel en la economía mundial. El rasgo común dominante, pero igualmente heterogéneo así sea en grados, es el considerar a China como la solución a los problemas internos.

Bibliografía

Libros

CEPAL (2012), *The People's Republic of China and Latin America and the Caribbean. Dialogue and cooperation for the new challenges of the global economy*, Santiago de Chile, CEPAL.

Revistas

Correa López, Gabriela (abril de 2011), “Integración financiera regional en la zona Asia Pacífico” en *Análisis económico*, 26(61), 89-104.

Deloitte (junio de 2013), “El Factor China: Cuando el Oriente se encuentra con Occidente” en *Boletín El Factor China*, 36.

Eichengreen, Barry (enero/febrero de 2012), “When Currencies Collapse” en *Foreign Affairs*, 91(1), 117-134.

Haro, Francisco Javier (diciembre de 2011), “China en la crisis de la deuda de la eurozona” en *Expresión Económica*, 29-41.

Rozman, Gilbert (2012), “East Asian Regionalism and Sinocentrism” en *Japanese Journal of Political Science*, 13(1), 143-153.

Documentos internet

Alcalá, Yenderth (2013), “Venezuela y China acuerdan nuevo préstamo para incrementar producción petrolera” en <http://www.correodelorinoco.gob.ve/tema-dia/venezuela-y-china-acuerdan-nuevo-prestamo-financiero-para-incrementar-produccion-petrolera> (consultado 5 de junio de 2013).

Aziz, Jahangir (2013), “Latin America’s Role in Renminbi Internationalization,” en http://www.thedialogue.org/PublicationFiles/IAD9029_AzizEconomicsBrief_v3.pdf (consultado 10 de febrero de 2013).

Chin, Gregory (2013), “Currency internationalization in Asia” en <http://www.easiaforum.org/2013/01/08/currency-internationalisation-in-asia> (consultado 10 de noviembre de 2012).

China Daily (2012), “China not second strongest country” en http://www.chinadaily.com.cn/china/2012-04/10/content_15017454.htm (consultado 10 de junio de 2013).

China Economic Review (2012), “China and Japan unite on euro fund expansion” en <http://www.chinaeconomicreview.com/content/china-japan-take-common-position-imf-expansion> (consultado 10 de junio de 2013).

Feng, Jianmin (2012), “China to make Shanghai global Yuan hub by 2015” en <http://www.shanghaidaily.com/Opinion/biz-commentary/Shanghai->

- finance-hub-gains-currency/shdaily.shtml (consultado 15 de octubre de 2012).
- Frankel, Jeffrey (2011), “*Internationalization of the RMB and Historical Precedents*” en <http://www.hks.harvard.edu/fs/jfrankel/RMBintnztJJEI2012pg329~365.pdf> (consultado 10 de octubre de 2012).
- Gao, Haihong y Volz, Ulrich (2012), “*Is China ready to open its capital account?*” en <http://www.eastasiaforum.org/2012/03/29/is-china-ready-to-open-its-capital-account> (consultado 20 de noviembre de 2012).
- Gunter, Dufey (2011), “*The Renminbi’s internationalization: a reality check*”, <http://www.eastasiaforum.org/2011/11/29/the-renminbi-s-internationalisation-a-reality-check> (consultado 20 de noviembre de 2012).
- Hernández, Alejandra M. (2012), “*China eleva línea de crédito a Venezuela a 38 mil millones*” en <http://www.eluniversal.com/economia/120228/china-eleva-linea-de-credito-a-venezuela-a-38-mil-millones> (consultado 15 de mayo de 2013).
- Liu, Dongmin (2013), “*Experimenting with the Chinese currency*” en <http://www.eastasiaforum.org/2013/05/26/experimenting-with-the-chinese-currency>.
- Wende, Pablo (2013), “*Negocian swap de reservas con China por 20 mil millones de dólares*” en <http://www.ambito.com/diario/noticia.asp?id=687930> (consultado 20 de junio de 2013).
- WSJ online (2012), “*Shanghai taxi drivers: financial role models*” en <http://blogs.wsj.com/chinarealtime/2012/06/29/shanghai-taxi-drivers-financial-role-models/?KEYWORDS=shanghai> (consultado 20 de junio de 2013).

Páginas en internet

- HSBC (s.f.), <http://www.hsbc.com.ar/ar/bancaempresas/empresascorporativas/renminbi.asp> y <http://www.hsbc.com.mx/1/2/rmb?pag=renminbi>.
- Imeryurdaneta (s.f.), <http://www.imeryurdaneta.com/noticias.php?i=101>.

Las políticas de integración económica en el pacífico asiático y el pacífico latinoamericano y sus implicancias para las relaciones comerciales México-China¹

Roberto Hernández Hernández

es investigador del Departamento de Estudios del Pacífico y el Jefe del Departamento de Estudios Internacionales de Universidad de Guadalajara, donde obtuvo su doctorado en Ciencias Sociales. Por otra parte, tiene 14 años de experiencia en la administración pública federal incluyendo la Secretaría de Relaciones Exteriores, Presidencia de la República, Secretaría de Economía y CONASUPO. Su correo electrónico es rhernand@csh.udg.mx.

RESUMEN.

Este trabajo analiza las políticas de integración económica puestas en práctica por economías de ambas riveras de la cuenca del Pacífico a través de tres instrumentos en proceso de negociación: el Tratado Transpacífico de Asociación Económica Estratégica (TPP), la Asociación Económica Integral Regional (RCEP) y la Alianza del Pacífico (AP).

El documento indaga sobre la participación de México en el TPP y la AP. Así mismo, señala la importancia que tiene para la economía mexicana la relación del TPP y la AP con el RCEP. De manera referencial analiza la correlación que existe entre estos tres instrumentos con los proyectos de regionalización económica en Las Américas y Europa, incluyendo nuevos tratados de libre comercio. Respecto de las relaciones comerciales entre México y China se plantea la cuestión de, si los ajustes institucionales de carácter bilateral y regional pudieran crear las condiciones para la negociación del un tratado de libre comercio entre ambos países.

¹ Documento recibido: 19 de julio de 2013 – Fecha de aceptado: 31 de julio de 2013 – Fecha final de entrega: 09 de agosto de 2013.

PALABRAS CLAVES: México, China, Estados Unidos, Pacífico Asiático, TPP, RCEP.

ABSTRACT. This paper analyzes the economic integration policies implemented by economies of both shores of the Pacific basin through three instruments under negotiation: the Trans-Pacific Partnership Agreement (TPP), the Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP), and Pacific Alliance (AP).

The paper investigates Mexico's participation in the TPP and the PA. It also points out the importance for the Mexican economy's relationship between AP and TPP with the RCEP. Referentially analyze the correlation between these three instruments with economic regionalization projects in The Americas and Europe, including new free trade agreements. Regarding trade relations between Mexico and China raises the question of, if institutional settings regional bilateral and could create the conditions for the negotiation of a treaty of free trade between the two countries.

KEYS WORDS: Mexico, China, United State, Asia Pacific, TPP, RCEP.

1. Introducción

Somos testigos del gran impulso que los gobiernos de todo el mundo han dado a la negociación de tratados preferenciales de comercio e inversión de carácter regional, muchos de los cuales son considerados de nueva generación o de alto estándar, dado que el alcance de los tales acuerdos, van más allá del establecimiento de las bases para avanzar hacia el libre comercio. Estos instrumentos representan una nueva esperanza de cumplir con los objetivos de la Organización Mundial de Comercio (OMC), ante el evidente fracaso de las negociaciones llevadas a cabo en el seno de esta institución internacional. Asimismo, los nuevos instrumentos en vías de negociación pretenden aglutinar a la gran cantidad de tratados bilaterales de libre comercio ya existentes (*spaghetti bowl*) y atemperar la proliferación de nuevos pactos con estas características.

Después del significativo avance en los procesos de integración que durante más de medio siglo han realizado los países europeos, en los últimos lustros el Este de Asia y América Latina se han empeñado en encontrar nuevas modalidades de integración económica. En este sentido, los dirigentes (sobre todo gubernamentales y empresariales) de los países que conforman estas áreas geográficas, están tomando las decisiones político-económicas que podrían propiciar la configuración de un nuevo paradigma de integración económica inter-regional, con grandes implicaciones para el sistema internacional y sus actores fundamentales: el Estado, las empresas transnacionales y la sociedad civil.²

Al analizar la política exterior de los jugadores estratégicos en el sistema internacional y relacionarla con los temas que se negocian en el contexto de los esquemas de regionalización, podemos inferir que 2013 y 2014 serán cruciales para la reconfiguración de los procesos de integración económica regional, dada su influencia en los campos del comercio, inversión y organización productiva de muchos países de Asia, América y Oceanía.

Específicamente, este trabajo analiza las políticas de integración económica de tres mega tratados regionales en proceso de negociación: el Tratado Transpacífico de Asociación Económica Estratégica (TPP), la Asociación Económica Integral Regional o *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP), ambos en el Pacífico Asiático, y la Alianza del Pacífico (AP), en el Pacífico Americano; así como las implicaciones de estos instrumentos sobre las relaciones comerciales México-China. A nivel de contextualización y como referencia obligada se toman en cuenta otros mecanismos y proyectos de cooperación económica regional, como el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y la Unión Europea (TTIP), el Mercado Común del Sur (Mercosur), la Alianza Bolivariana para América (ALBA) y el Tratado de Libre Comercio de APEC (FTAAP).

Respecto de las relaciones comerciales entre México y China, se considera que los ajustes institucionales de carácter regional están creando las condiciones para resolver el problema de la creciente disparidad comercial, iniciado desde los años ochenta, cuando ambos países impulsaron su respectivo proceso de liberalización económica.

² De conformidad con los planteamientos de Jürgen Habermas, por sociedad civil se entiende al conjunto de instituciones que definen y defienden los derechos individuales, políticos y sociales de los ciudadanos, las cuales propician su libre asociación, la posibilidad de defenderse de la acción estratégica del poder y del mercado y la viabilidad de intervenir en la operación misma del sistema. En este sentido se incluye entre los componentes de la sociedad civil a las organizaciones no lucrativas, organizaciones no gubernamentales, asociaciones y fundaciones, incluyendo a las universidades, colegios profesionales y comunidades religiosas.

En el documento se plantea la posición oficial de México respecto de su participación activa en el TPP y la AP, así como la importancia de dar seguimiento puntual a las negociaciones de otros procesos de integración, como el RCEP y el TLC entre EE.UU. y la Unión Europea, dado que dichos instrumentos constituyen variables estratégicas para reorientar sus políticas económicas. Hay tener en cuenta que México ha manifestado su compromiso “con el libre comercio, la movilidad de capitales y la integración productiva” (PND, 2013, 92).

El marco teórico-conceptual, necesario para valorar el trasfondo de los procesos de integración en el Pacífico asiático y el Pacífico latinoamericano, tiene dos vertientes: en la primera, se aborda la cuestión desde una perspectiva global, con el instrumental de la economía política internacional y al constructivismo tradicional, los cuales aportan elementos clave para explicar la conducta de los actores internacionales. En especial el constructivismo ofrece pautas sobre la relación entre identidad, interés, ideas y valores, las cuales contribuyen a configurar las metas que los actores internacionales expresan en el “discurso”³. En este contexto, los temas tratados se abordan desde una perspectiva de análisis de multinivel como el planteado por Nye (2004 y 2013)⁴, poniendo énfasis en el nivel intermedio relacionado con el poder económico. Los aspectos del poder militar y el papel de los actores internacionales transfronterizos, como las empresas transnacionales (ETN), se refieren de manera complementaria.

En la segunda, para valorar la dinámica interna de los procesos de integración económica del TPP, el RCEP y la AP, se acude a la perspectiva del “nuevo” regionalismo o “integración profunda”, como contraposición al “viejo” regionalismo o integración “superficial”. El “nuevo” regionalismo establece un esquema sobre los avances hacia una unión económica, la cual incluye en diversos grados de profundidad creciente los siguientes aspectos: a) facilitación financiera y de flujos de inversión extranjera directa (movilidad real y financiera de capitales), con el establecimiento de protocolos y protecciones; b) liberalización en la movilidad de mano de obra; c)

³ Desde la perspectiva del constructivismo social, por discurso se entiende el lenguaje y las representaciones (acciones) de los actores internacionales como los Estados, las empresas y los organismos internacionales. Así, a través del discurso, dichos actores transmiten significados, identidades y relaciones sociales que se reflejan en la política exterior de un país. Véase: Fierke, Karin M. (2010), “Constructivism,” en Dunne, Tim, Kurki, Milja y Smith, Steve, *International Relations Theories. Discipline and Diversity*, New York, Oxford University Press, pp.177-194.

⁴ Joseph Nye plantea que en el mundo actual, la distribución del poder varía según el contexto. Se distribuye en un patrón que se asemeja a un juego de ajedrez tridimensional. En el tablero superior, se encuentra el poder militar, el cual, en gran medida es unipolar y es sustentado por los EE.UU. En el nivel medio se encuentra el poder económico, el cual desde hace más de una década es multipolar, siendo los EE.UU., Europa, China y Japón los principales jugadores. En la parte inferior del tablero están los actores internacionales transfronterizos que actúan fuera del control de los gobiernos (Nye, 2004:4, Nye, 2013).

armonización de impuestos y políticas de subsidios, especialmente de los que afectan la producción y los incentivos al comercio; d) armonización de macro políticas, incluyendo políticas fiscales y monetarias, para crear un medio ambiente macroeconómico estable, el cual toma en cuenta una política coordinada de tasas de cambio; e) establecimiento de instituciones para manejar y facilitar la integración (como por ejemplo, fondos regionales de desarrollo, instituciones para el establecimiento de estándares comunes y mecanismos para la resolución de disputas); f) mejoramiento de las comunicaciones y de la infraestructura de transporte para facilitar el comercio creciente y la movilidad de factores; g) regulación de las armonizaciones legales de productos y mercados de factores (por ejemplo las leyes *anti-trust*, leyes comerciales, relaciones laborales, instituciones financieras; y h) establecimiento de una unión monetaria, una moneda común y una política completamente integrada de tasas de cambio.⁵

2. Pacífico Asiático

Las políticas de integración económica aplicadas actualmente en el Pacífico Asiático, que tienen como centro al Este de Asia, están contribuyendo de manera significativa a redefinir las relaciones comerciales y productivas de los actores regionales entre sí, y en un sentido más amplio a rediseñar sus relaciones económicas con el resto del mundo. En esta área geográfica, dos mega tratados regionales se encuentran actualmente en plena negociación: el Tratado Transpacífico de Asociación Económica Estratégica (TPP), liderado por Estados Unidos, y la Asociación Económica Integral Regional (RCEP) que toma como centro de negociación los tratados regionales ASEAN+1 y es liderado por China.⁶

⁵ Existe una gran cantidad de estudios que abordan diversos puntos de vista sobre el “nuevo” y el “viejo” regionalismo; sobre la integración “superficial” y sobre la integración “profunda”. Véase por ejemplo: Burfisher, E. Mary, Robinson Sherman y Thierfelder, Karen (2003), “Regionalism: Old and New, Theory and Practice”. Paper prepared for presentation to International Agricultural Trade Research Consortium (IATRC) Conference. Capri, Italy, June, 2003; Ethier, J. Wilfred (2001) “The new regionalism in the Americas: a theoretical framework”, *North American Journal of Economics and finance*, 12, 159-172; Ethier, J. Wilfred “Regional regionalism” en Lahiri, Sajal (Edit.), *Regionalism and globalization. Theory and Practice*, Routledge, London and New York, 2001; Bisley, Nick (2004), “Asia-Pacific regionalism and preferential trade agreements: the Australian case”, en *International Relations of the Asia-Pacific*, Vol. 4 (2004), 239-264; Rajan, Ramkishan (2005), “Trade liberalization and the new regionalism in the Asia-Pacific: taking stock of recent events”, *International Relations of the Asia-Pacific*, Vol. 5 (2005), 217-233; De la Reza, German (2006), *Integración económica en América Latina. Hacia una nueva comunidad regional en el siglo XXI*, México, Plaza y Valdes, Edit..

⁶ Otro mega tratado, que se suma a los otros instrumentos bajo en el Pacífico, es el US-EU FTA (*the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP)*), lanzado oficialmente en la Cumbre del G8 en Irlanda el pasado 17 de junio.

Dado que los principales socios comerciales de México son EE.UU., la República Popular China (RPCh) y Japón, para este país, negociaciones del TPP y el seguimiento puntual de los avances del RCEP son de importancia estratégica. Es obvio que los resultados de la negociación de estos instrumentos impactarán la estructura productiva y las relaciones comerciales de México con el exterior.

3. Del Tratado Trans-Pacífico de Libre Comercio (P-4) al Tratado Transpacífico de Asociación Económica Estratégica (TPP)

Las dificultades de los líderes del Este de Asia para encontrar una fórmula sobre la integración económica exclusiva de la región, creó las condiciones para que Estados Unidos tomara el liderazgo del proceso integrador. De este modo, EE.UU. propuso un mecanismo específico con objetivos y metas concretas de corto plazo; y partiendo de éste, planteó un mecanismo más amplio para la región de Asia-Pacífico en su conjunto. Específicamente, propuso tomar como punto de partida la experiencia reciente del Tratado Trans-Pacífico de Libre Comercio o *Pacific four* (P4)⁷, negociar de manera inmediata el TPP y estudiar la posibilidad de conformar el Tratado de Libre Comercio de APEC (FTAAP) que incluiría a las 21 economías de esta macro-región, la cual, por cierto, controla la mitad del comercio mundial y representan el 60% de la economía mundial; es el hogar de cerca de 3 mil millones de consumidores e incluye a algunas de las economías más dinámicas del mundo (Brilliant, 2010)

A grandes rasgos, la transformación del P4 en TPP se dio de la siguiente manera: Estados Unidos se incorporó a las negociaciones del P4 sobre inversión y servicios financieros en marzo de 2008. Meses después Australia, Perú, Vietnam y Malasia se integraron a las negociaciones. Ya bajo el liderazgo de Estados Unidos, las partes convinieron en convertir al P-4 en el TPP. Posteriormente, en noviembre de 2011 México y Canadá manifestaron su interés en iniciar consultas con el resto de los socios para

7 El esquema del P4 fue lanzado en 2002 por el presidente de Chile y los primeros ministros de Nueva Zelanda y Singapur en Los Cabos, México, durante la Cumbre de Líderes de APEC. Meses después se integró Brunei. El tratado obtuvo su ratificación por parte de cada uno de los socios a lo largo de 2006 (Brewer, 2010). Los elementos fundamentales del P4 incluyen: el comercio de mercancías (más del 90% del comercio total que se realiza entre las cuatro países quedó libre de aranceles al momento de su ratificación), la facilitación de los intercambios de mercancías, la contratación pública, la cooperación en materia de competencia y los derechos de propiedad intelectual, así como la provisión de un marco para la colaboración en áreas estratégicas, como la innovación, investigación y desarrollo. Las negociaciones incluyeron, además de los aspectos comerciales, los temas de cooperación ambiental y un memorando de entendimiento sobre cooperación laboral, de carácter vinculante. Así mismo, propusieron compartir sus conocimientos, ideas, tecnología y recursos para mejorar su competitividad en el mercado mundial (Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile, 2006).

formar parte del proceso de negociación del TPP; trámite que se completó en octubre de 2012. Meses después lo haría Japón, para sumar los actuales doce miembros.⁸

Una de las razones fundamentales de México para incorporarse al TPP, es el alto grado de vinculación que existe entre la economía mexicana y la estadounidense. Por ello, el costo de mantenerse al margen “sería sumamente alto para México” (...) Esto “implicaría que México enfrente una mayor competencia de los miembros del TPP en el mercado de los EE.UU. y Canadá. Las exportaciones de los EE.UU. a otros mercados del TPP que usen insumos mexicanos tendrían que pagar arancel porque se perdería la posibilidad de acumulación de origen. En suma, México perdería competitividad y atractivo por captar flujos de inversión extranjera” (Rosenzweig, 2012, 91-92)⁹.

Para Estados Unidos, impulsar las negociaciones del TPP tiene un valor Económico- Estratégico relacionado con la competitividad a nivel mundial. Formalmente el gobierno del presidente Obama plantea que “A través del TPP, los Estados Unidos están tratando de avanzar en un tratado comercial y de inversión, de nueva generación, que mejorase la competitividad de EE.UU., la expansión del comercio estadounidense en la región de Asia-Pacífico, y el estímulo a la creación y retención de empleos en EE.UU., mientras que al mismo tiempo promueve los derechos laborales, la protección del medio ambiente y la transparencia” (USTR, 2013).

La nueva relación que EE.UU. busca con Asia, después de más de diez años de haber concentrado su atención en el Medio Oriente, incluye la conformación de una asociación económica transpacífica proclive a sus intereses. Pero, además, engloba otros temas cruciales para la región como el estratégico-militar. La apertura para aceptar la adhesión al TPP de futuros miembros y la manifiesta intención de acoplarla a otras iniciativas del Este de Asia, tienen una clara intención de formar futuras alianzas (Dent, 2008, 134-138; Nye, 2013; New Zealand Ministry of Foreign Relations and Trade, 2009; Drysdale, 2010; Palmer, 2011).

El esquema de integración regional impulsado por Estados Unidos y otros países toma cuerpo en un tratado “integral y de alto estándar”. Con la negociación e implementación del TPP se pretende liberalizar el comercio de casi todos los bienes y

⁸ Sobre un análisis comparativo de carácter económico y comercial de los miembros del TPP en relación con otros países de APEC, así como los tratados de libre comercio firmados por aquellos, véase: Williams, R. Brock (2013), “Trans-Pacific Partnership (TPP) Countries: Comparative Trade and Economic Analysis”, Congressional Research Service, Washington.

⁹ Para explicar la incorporación de México al TPP, Rosenzweig menciona, además de la Membrecía de los EE.UU. en el acuerdo comercial, otras seis razones: la situación global post-crisis, dinamismo de la economías asiáticas, estado de las negociaciones a nivel multilateral, importancia económica que representa la región TPP, erosión de preferencia arancelarias para México y disciplinas cubiertas a nivel de ambición. Ver: Rosenzweig, Mendialdua Francisco L. (2012), “México y su ingreso al Acuerdo de Asociación Transpacífico”, *Revista de Derecho Económico Internacional*, Vol. 3, No. 1. Diciembre de 2012, pp. 89-96.

servicios y lograr compromisos más allá de los que demanda la OMC. De esto modo, si el TPP se concluyera según el esquema previsto, podrían eliminarse las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio y la inversión entre las partes y el instrumento podría servir de modelo para un futuro acuerdo comercial entre los miembros de APEC y de otras regiones (Fergusson et.al., 2013).

Sin menospreciar la importancia de los países que participan en las negociaciones, la capacidad de EE.UU. se ve reflejada en el tipo de acuerdo que están perfilándose. Esto es, los intereses estadounidenses se ven mayormente representados en las discusiones. En este sentido, no es casual el énfasis que se ha puesto en promover cambios regulatorios en terceros países, tales como la mayor protección a las inversiones, menor control de capitales o los derechos laborales. El caso de la propiedad intelectual (PI) es quizá uno de los de mayor complejidad en las negociaciones, sobre todo por el interés manifiesto de incrementar los niveles de protección a los derechos de autor y a las patentes industriales (especialmente de la industria farmacéutica). Otros temas sensibles son las políticas de salud de cada uno de los países o la regulación de contenidos en Internet, que llevaría a revisar aspectos ya negociados en los tratados bilaterales (Cuevas, 2013).

Otras cuestiones clave que conviene mencionar, incluyen el acceso a mercados de productos muy sensibles, entre los que se cuentan los productos lácteos, azúcar, textiles y prendas vestir, adquisiciones gubernamentales, inversiones, reglas de origen, competencia, mano de obra y normas ambientales, entre otros. En total, 29 capítulos están en discusión. Para los países menos desarrollados del grupo, las implicaciones económicas y políticas que tendrían al aprobar y poner en práctica los acuerdos alcanzado, son enormes (Fergusson et.al., 2013).

Como se puede apreciar, el TPP constituye un proyecto de regionalización muy ambicioso, aunque con enormes dificultades por resolver. Entre éstas se cuentan las fechas límite acordadas por las partes; octubre de 2013 para terminar las negociaciones y diciembre del presente año para la firma del tratado por parte de los jefes de Estado, a lo cual habría que agregar la aprobación legislativa en cada uno de los respectivos países.

Pero el principal desafío del TPP es el rechazo de China a participar en este mecanismo de integración. Dado que la RPCh es el principal motor de la economía mundial, su exclusión del TPP plantea serias dudas sobre las posibilidades de éxito de este esquema de integración (Armstrong, 2011). Beijing considera que si bien Estados Unidos promueve el TPP como una especie de tratado de libre comercio (TLC) de alto nivel y que a partir de éste pretende realizar un cambio fundamental en la naturaleza del mecanismo de *Asia-Pacific Economic Cooperation* (APEC), también puede ser visto como una maniobra de los Estados Unidos para debilitar la integración y la cooperación particular del Este de Asia, al diluir el papel central que ha tenido

la *Association of Southeast Asian Nations* (ASEAN) (y por consiguiente China) en la construcción de una comunidad en el Este de Asia. Un indicio básico de ello es que varios miembros de ASEAN, no están incluidos en el TPP (Zhang, 2012).

Para la RPCCh su participación en TPP representa tanto oportunidades como desafíos, pero hasta ahora, la relación costo-beneficio le es desventajoso. Como plantea Cai (2012), la expectativa de un mercado mucho más amplio que impulse las exportaciones y las importaciones chinas es muy atractiva; no obstante, para China es necesario clarificar el funcionamiento y las regulaciones de los servicios financieros. Además, no existe claridad sobre las intensiones geopolíticas de Washington. Tal parece que EE.UU. está utilizando al TPP como parte de su estrategia en Asia y el Pacífico para contener¹⁰ a China.

Sin duda que para Beijing, la negativa de formar parte de del TPP estriba en aceptar las reglas diseñadas por EE.UU. sobre derechos de propiedad intelectual, normas laborales y de medio ambiente. Además, en términos comerciales, China se vería obligada a reducir sus aranceles por debajo del 9.8 por ciento en un corto plazo, para lo cual su economía aún no está en condiciones de soportarlo (Armstrong, 2011; Basu, 2013a; Basu, 2013b).

La reticencia de China no carece de sentido. En noviembre de 2011 el presidente Obama planteó, por una parte, que Estados Unidos ve con beneplácito el ascenso de China, siempre y cuando se apegue a las reglas globales; y por otra, manifestó su determinación de resistir el reto que representa la RPCCh para el liderazgo de los EE.UU. en Asia. Manifestó que EE.UU., con el objeto de perpetuar un futuro para Asia “enmarcado en los valores y los intereses estadounidenses”, resistirá a China con todos los elementos a su alcance, incluyendo la fuerza militar. El discurso del presidente Obama mostró que EE.UU. ve a China como su principal rival estratégico, y que tal rivalidad va en un rápido aumento (Armstrong, 2011; White, 2011; Drysdale, 2011).

Tal como se esperaba, las negociaciones del TPP han mostrado avances y estancamientos. En mayo de 2013, en Lima, se avanzó en el diseño de varios textos del tratado, incluyendo barreras técnicas al comercio, comercio electrónico, reglas de origen, inversiones, servicios financieros y transparencia. Sobre los temas más difíciles, como propiedad intelectual, competencia y medio ambiente, los negociadores tuvieron discusiones productivas y acordaron seguir trabajando para avanzar en su resolución (USTR, 2013). Sin embargo, las últimas dos reuniones no reportó avances significativos. La prensa internacional ha dado cuenta de las negociaciones de los

¹⁰ El concepto de “contención”, según plantea Robert A. Manning (2013), no corresponde a la política actual de EE.UU. hacia China, sino el de “contrapeso”. De acuerdo con este autor, el TPP “no es un dispositivo para contener a China, sino más bien un medio para promover su integración económica en la región de Asia-Pacífico” con beneficios para todas las partes.

trece grupos de trabajo, los cuales abordaron algunos de los aspectos más controvertidos, como inversión, comercio, servicios, competencia, acceso a mercados, reglas de origen, propiedad intelectual, medio ambiente, compras y contrataciones gubernamentales, entre otros. Por otra parte, algunos medios publicaron y comentaron la carta de Médicos sin Fronteras enviada a los jefes de gobierno, ministros de salud y negociadores del TPP, en la que denuncian la defensa de los intereses de las empresas farmacéuticas transnacionales (sobre todo estadounidenses), que pretenden la ampliación de las patentes y eliminación de los genéricos en medicamentos básicos y de alto costo, incluyendo los retrovirales destinados a los enfermos de sida (Médicos sin Fronteras, 2013).

4. De los Tratados ASEAN+1 al de la Asociación Económica Integral Regional (RCEP)

El avance del esquema de integración P4-TPP-FTAAP, impulsado por Estados Unidos desde finales del 2011, amenaza con echar por la borda el proyecto chino de jugar papel predominante en los esfuerzos de cooperación en el Este de Asia, los cuales consideran a la ASEAN como pivote central. La diplomacia china de “ascenso” o “desarrollo” pacífico, aplicada desde hace más de un decenio, ha cambiado la identidad internacional de China. En sus relaciones con el exterior Beijing enfatiza el poder suave (*soft power*)¹¹, el compromiso de mejorar el nivel de vida de su población y la voluntad de evitar confrontaciones internacionales, proponiendo la solución pacífica de las controversias. Esta política ha propiciado un cambio positivo en la perspectiva de los países vecinos; sobre todo de los miembros de ASEAN¹². Un fruto importante de dicha estrategia fue la puesta en vigor, en enero de 2010, del tratado de libre comercio con ASEAN (el primero de los tratados ASEAN+1). Para China el TLC con ASEAN representa mucho más que un simple acuerdo comercial; constituye un marco general para la cooperación con esta agrupación. Al poner en práctica este instrumento, China se ha convertido en el principal mercado para las exportaciones de los países de la región. Pero además, las áreas de cooperación han incluido,

¹¹ Desde hace varios años Joseph S. Nye, Jr. propuso el concepto de *soft power* como alternativa al *hard power*; referido, este último, como la política concentrada en los aspectos estratégico-militares. Recientemente ha agregado el concepto de *smart power* para abordar el análisis de la estrategia de política exterior que combina los recursos del *hard* y el *soft power*, aplicada por las grandes potencias, incluyendo los EE.UU. y China. Para analizar a profundidad el concepto de *soft power*, véase el ya libro clásico de Joseph S. Nye, Jr. (2004), *Soft Power. The Means to Success in World Politics*, New York, Public Affairs.

¹² Esta política no ha impedido el resurgimiento de tensiones político-militares, con amplios antecedentes históricos, sobre todo los relacionados con el traslape de derechos soberanos que demandan algunos de los países en el mar de China.

además del comercio, el desarrollo de infraestructura, conectividad y capital humano (Zhang, 2010; Zhang, 2012).

A partir de este esquema China ha promovido la cooperación con Japón y Corea del Sur (ASEAN+3) y prácticamente ha aceptado ampliar la membresía para incluir, además, a Australia, India y Nueva Zelanda (ASEAN+6). Por cierto que todos estos países, individualmente, ya tienen firmados por separado tratados de libre comercio con la Asociación de Naciones del Sudeste de Asia, conocidos como tratados ASEAN+1. El siguiente paso que se pretende realizar es convertir estos instrumentos de carácter bilateral en uno sólo de carácter regional, conocido como *Regional Comprehensive Economic Partnership* (RCEP).¹³

En la Cumbre del Este de Asia (*East Asia Summit*) de finales de 2012, los líderes de las economías de ASEAN+6 acordaron formalmente iniciar negociaciones del RCEP sobre bases menos rigurosas que otros instrumentos, en cuanto a tiempos y niveles de desgravación. Uno de los acuerdos fundamentales para la negociación de este nuevo mecanismo fue la adopción del principio del regionalismo abierto, que permite el ingreso de nuevos miembros, y que los actuales puedan adherirse a otros esquemas de negociación. De hecho, Australia, Brunei, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam, forman parte del grupo de países negociadores del TPP (Hiebert y Hanlon, 2012).

Con esta decisión salomónica, los integrantes del RCEP han logrado desterrar un enredo institucional con un fuerte trasfondo histórico, y sobre todo político, relacionado con los liderazgos de dentro y fuera de la región. Varios analistas habían considerado que los rencores históricos, la lucha por hacer prevalecer un determinado esquema y las tensiones territoriales de los últimos meses impedirían llegar a un acuerdo que lograra conciliar la posiciones de las economías involucradas, pero tal parece que ha predominado la cordura y el interés económico de sus integrantes. Hay que tener en cuenta que además del espíritu conciliador de los miembros de la ASEAN, los líderes de China, Japón y Corea del Sur, han buscado tenazmente encontrar una fórmula de negociación. Los líderes del grupo han manifestado que el RCEP será un instrumento moderno, de alto nivel de integración, de beneficio mutuo, de apertura y facilitación del comercio y las inversiones para contribuir al crecimiento económico y el desarrollo (New Zealand Ministry of Foreign Affairs and Trade, 2013; Rathus, 2009; Siew and Zainal, 2009).

Los puntos centrales de RCEP consisten en mantener el papel central de la ASEAN en la arquitectura económica regional, así como tratar de armonizar la maraña institucional de los distintos tratados de libre comercio firmados entre sus

¹³ Los participantes en las negociaciones del TLC RCEP tienen una población total de más de 3 mil millones de personas y una cuota de comercio se estima en alrededor de 27 por ciento del comercio global (sobre cifras de 2010 la OMC), que cubre el PIB de alrededor de US \$ 20 billones de dólares (cifras de 2011 del FMI) (New Zealand Ministry of Foreign Affairs and Trade, 2013).

miembros. En principio, se pretende promover una mayor integración económica regional, eliminar progresivamente las barreras arancelarias y no arancelarias, y garantizar la coherencia con las normas de la OMC. De manera inmediata, el RCEP se enfocará en los temas del comercio de bienes y servicios, de inversión, cooperación económica y técnica, propiedad intelectual, política de competencia y solución de controversias; más los temas adicionales vayan surgiendo sobre la marcha.

De concretarse los objetivos planteado por RCEP, la región se convertiría en uno de los bloques comerciales más grandes del mundo, además de marcar una pauta en la batalla geopolítica para dar forma al futuro de las normas y estándares comerciales regionales.

Sin embargo, el RCEP tendrá que resolver a algunas cuestiones importantes si pretende estar a la altura de su potencial. Los detalles siguen siendo escasos, pero lo que puede deducirse de los Principios Rectores de RCEP es que va a completar y a mejorar sustancialmente – no sustituir– los tratados ASEAN+1. Un elemento clave para medir la calidad del RCEP es la conocida (y temida) cláusula de ‘flexibilidad’. La flexibilidad puede ser una bendición o maldición para la RCEP. Por una parte, podría ayudar a resolver el estancamiento en algunos temas y proteger los intereses nacionales divergentes, pero por la otra, también podría limitar el cambio o avances sustantivos (Menon, 2013).

Los miembros del RCEP son consientes de que las grandes diferencias de desarrollo dentro de la ASEAN impiden la aplicación de políticas agresivas de liberalización comercial, por lo que consideran necesario otorgar una mayor flexibilidad y trato preferencial para algunos de sus miembros. Y por otra parte, consideran necesaria la cooperación económica y tecnológica para reducir las diferencias en el nivel de desarrollo entre sus miembros. Este tipo de flexibilidad garantiza que ninguno de los integrantes tenga que adoptar políticas comerciales con las que no está de acuerdo y al mismo tiempo que pueda proteger de la competencia a sus sectores industriales más sensibles. Esta concesión ha permitido integrar a los países menos desarrollados de la región y ampliar su membresía.

Se espera que las economías del Sudeste de Asia, orientadas a la exportación, se vean favorecidas con el acceso a los florecientes mercados nacionales de China, Japón y la India. De la misma manera, se espera que el RCEP contribuya a estimular la inversión de los países más desarrollados a los menos desarrollados y que se integren más plenamente en la actividad económica regional. Asimismo, la RCEP incluye disposiciones para proteger los derechos laborales, las normas ambientales, la reforma de las empresas estatales, la propiedad intelectual y la drástica disminución de los aranceles (Hiebert y Hanlon: 2012). Las negociaciones, que han tomado impulso durante 2013, se espera que concluyan a finales de 2015, para constituir así la Comunidad Económica de la ASEAN (AEC).

La velocidad en las negociaciones de la RCEP es crucial para mantener la centralidad de la ASEAN frente a otros procesos de integración regional, como el TPP y el TLC China-Japón-Corea. Además, existe la necesidad de consolidar los diferentes tratados de ASEAN+1, con el fin de armonizar las cuestiones relacionadas con aranceles, barreras no arancelarias, reglas de origen, facilitación comercial y la regulación del sector servicios; necesarios para continuar estimulando el crecimiento económico de la región (Basu, 2013b).

Para México es de primordial importancia seguir de cerca la evolución del RCEP, dado que China es su segundo socio comercial, sólo después de EE.UU.; y que a diferencia de otros países latinoamericanos, mantiene un déficit comercial de grandes proporciones con la RPCh, así como balanzas negativa con el bloque de ASEAN, Japón y Corea. Hay que tener en cuenta, asimismo, que Chile, Perú y Costa Rica han firmado tratados de libre comercio con China; que Chile y Perú hay hecho lo propio con Japón y que Colombia está en proceso de negociación de un Acuerdo de Asociación Económica con este país (MOFA, 2013). Esta circunstancia, aunada a la estrecha correlación productiva y comercial del Este de Asia, obliga a México a reconsiderar la conveniencia de negociar un tratado de libre comercio con la RPCh, tal como lo ha planteado el presidente Peña Nieto. Para el gobierno mexicano no será fácil abordar este tema, dadas las percepciones tan encontradas que existen sobre China en los sectores políticos, empresariales y sociales de México, las cuales se reflejan frecuentemente en los medios de comunicación (Cornejo et.al., 2013). Con Corea del Sur, desde hace varios años, México ha venido negociando un TLC y sólo falta encontrar una fórmula de acercamiento que permita concluir las negociaciones. Además, el interés manifiesto de Corea del Sur de incorporarse al TPP, podría convertirse en un estímulo adicional en este sentido.

5. El Pacífico Latinoamericano

Los países de América Latina durante buena parte del siglo XX realizaron grandes esfuerzos de integración económica, con escasos o nulos resultados. Ahora, en el segundo decenio del siglo XXI surge la Alianza del Pacífico como una nueva propuesta para avanzar hacia estudios superiores de integración económica; aunque, como en otros tiempos, siguen presentes las contradicciones que han socavado la unidad de los países de la región. América Latina tiene ante sí el reto histórico de superar las actitudes caudillista y de “supremacía” nacional, que han impedido la coordinación de esfuerzos, para abrir las posibilidades de lograr una auténtica y funcional integración económica de la región.

La posición mexicana sobre esta cuestión es muy clara: “la estabilidad y prosperidad de esta región tiene beneficios o repercusiones directas para México” (...) Hoy México “tiene la oportunidad de jugar un papel activo para que los proyectos de integración y desarrollo panamericanos no queden en el tintero” (...) Para México, la integración comercial con América Latina “no se limita a la profundización de los acuerdos o a la negociación de nuevos instrumentos comerciales, también incluye la convergencia de los tratados existentes” (PND, 2013, 94).

6. La Alianza del Pacífico

A mediados de 2012 surgió un nuevo proyecto de integración económica en la rivera del Pacífico Latinoamericano. La iniciativa de Colombia, Chile, México y Perú, denominada Alianza del Pacífico (AP), surge ante la falta de avances concretos del grupo del Arco del Pacífico¹⁴, pero a partir de éste. Otra de las razones de esta nueva propuesta de integración económica son las dificultades del Mercosur, originadas principalmente por la aplicación de prácticas proteccionistas unilaterales de algunos de sus países miembros, aún en contra de sus socios.

Hay que tener en cuenta, además, que los cuatro países que impulsan la AP comparten los principios las normas de los regímenes internacionales financiero y comercial; son afines en cuanto a sus políticas económicas, las cuales se reflejan en el alto nivel de apertura comercial; coinciden en cuanto a sus condiciones socioeconómicas y culturales, y en el interés manifiesto de sus dirigentes de convertir a la AP en una plataforma de articulación económica (productiva y comercial) y de proyección al mundo, con especial énfasis al Asia Pacífico. De ahí los objetivos de la Declaración de Lima, consistentes en lograr en un corto plazo la libre circulación de bienes, inversiones, servicios y personas; así como crear un sistema universitario regional y una bolsa de valores conjunta (Secretaría de Economía, 2012).

La Alianza del Pacífico, que hasta hoy la integran los cuatro países signatarios de la iniciativa, constituye un mercado en crecimiento con una población conjunta de 209 millones de habitantes. El producto interno bruto (PIB) de sus miembros alcanza los 2.01 billones de dólares y comprende el 36 por ciento del PIB de América Latina y el Caribe, lo cual la convierte en la 8ª economía a nivel mundial. Con el 50

¹⁴ El Arco del Pacífico creada en 2007 e integrada por Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y Perú, tenía como finalidad coordinar una estrategia continental para la relación comercial con las economías más sólidas y también las emergentes del Asia Pacífico. Sin embargo, como en otros casos, ante la falta de avances concretos se convirtió en un membrete (Muñoz y López, 2013).

por ciento del comercio total de América Latina, es la 7ª potencia exportadora a nivel mundial. (Emol. Economía, 2013; KINC News, 2013).¹⁵

Después de dos años de negociaciones, en la reunión de ministros realizada el 25 de agosto de 2013 en Playa del Carmen, México, se lograron los acuerdos previstos de carácter comercial y de movilidad de personas. En particular se acordó desgravar, en forma inmediata, tras la firma del tratado, el 92 por ciento de las partidas arancelarias; el restante 8 por ciento de dichas partidas, que representan menos del 1.4 del comercio total, serán ajustados a corto y mediano plazos (Méxicoxport, 2013; KINC News, 2013).

Durante la rueda de prensa de los ministros de comercio y relaciones exteriores, en la cual se anunció la conclusión de las negociaciones, se informó que el próximo 25 de septiembre los presidentes de los cuatro países promoverán la Alianza del Pacífico en el marco de la Asamblea General de las Naciones Unidas, aprovechando la asistencia de los presidentes de los países signatarios e importantes líderes empresariales del mundo.

De manera paralela, con el fin de agilizar el proceso de integración, las legislaturas de los países de la AP han constituido la Comisión Interparlamentaria de la Alianza del Pacífico; con ello, los legisladores están preparando las condiciones para discutir y aprobar, de manera más expedita, los tratados que alcance el poder ejecutivo de los cuatro países.

Otro aspecto importante que consolida la propuesta de la AP, fue que a la VII Cumbre de la AP, realizada en Santiago de Cali, Colombia, a finales de mayo de 2013, asistieron, además de los presidentes de los países miembros, el Primer Ministro de Canadá¹⁶, el Presidente del Gobierno de España, la Presidenta de Costa Rica, el Presidente de Panamá¹⁷ y el presidente de Guatemala, así como delegaciones ministeriales de Uruguay, Australia, Japón, Portugal, Nueva Zelanda y República Dominicana; todos en calidad de Miembros Observadores. Asimismo, se formalizó la inclusión de 16 naciones en calidad de observadoras. El grupo quedó formado por España, Panamá, Australia, Nueva Zelanda, Uruguay, Canadá, Japón y Guatemala; a los cuales se sumaron Ecuador, El Salvador, Francia, Honduras, Paraguay, Portugal y República Dominicana (El País, 2013). Y en la pasada reunión de la AP, celebrada en Villa de Leyva, Colombia, el canciller de este país dio cuenta de la petición de EE.UU., China, Corea del Sur y Turquía, de participar también en calidad de observadores. Lo

¹⁵ Para más detalles sobre la situación socioeconómica de la AP véase el Anexo 1.

¹⁶ Canadá ha estado interesada en la Alianza, desde sus orígenes, puesto que ya cuenta con tratados de libre comercio con todos los países miembros, al igual que con Costa Rica.

¹⁷ Dado que uno de los requisitos para formar parte de la alianza es tener acuerdos comerciales con todos sus miembros, Panamá gestiona por separado, tanto con México como con Colombia, tratados de libre comercio. El primero de mayo de 2012 entró en vigor un convenio firmado con Perú, mientras que con Chile ya tiene acuerdos.

anterior pone de manifiesto el interés de actores importantes del sistema internacional de conocer y seguir de cerca la evolución de este esquema de integración.

Por su parte, el sector privado de los cuatro países, ha manifestado su interés en el esquema de la AP. En la cumbre de Cali, de mayo de 2013, los representantes del sector privado de la región realizaron reuniones específicas, de manera paralela a los encuentros de los funcionarios gubernamentales. En este foro, el Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico entregó una serie de propuestas a los presidentes, entre las que se destacan la necesidad de adoptar medidas de facilitación comercial de última generación; de implementar certificados de origen de forma digital; de realizar la interconexión regional de las ventanillas únicas de comercio exterior; y de autorizar la acreditación de operadores económicos (BID, 2013).

Un mes después (el 19 y 20 de junio), tal como se había previsto en la Cumbre de Cali, tuvo lugar la primera gran macro-rueda de negocios de la Alianza del Pacífico, la cual promovió principalmente los encadenamientos productivos para llegar a los países asiáticos. La reunión empresarial dejó un balance de US\$90 millones en negocios concretados en casi 4.000 citas entre unos 700 empresarios de los cuatro países. El sector que generó las mayores expectativas fue el de productos alimenticios (53%), seguido por manufacturas (25%) prendas de vestir (13.8%) y servicios (7.1%). En total acudieron a la macro-rueda 215 empresas compradoras: 77 de Colombia, 54 de México, 44 de Chile y 40 de Perú, la cuales se encontraron con la oferta de 374 empresas exportadoras representadas por 467 empresarios de los cuatro países: 137 de Colombia, 96 de Chile, 80 de México y 61 de Perú (El Mundo, 2013; Morales, 2013).

Estados Unidos, en voz de la Secretaría Adjunta para Asuntos del Hemisferio Occidental, Roberta S. Jacobson, ha manifestado su apoyo a esta iniciativa de integración. Específicamente afirmó que “según analistas y especialistas en la materia, la Alianza del Pacífico es el bloque comercial líder en exportaciones y comercio exterior de toda América Latina y avanza para convertirse en el bloque comercial más grande y ambicioso de Latinoamérica” (América-economía, 2013a). La opinión de Canadá es que la AP ha evolucionado rápidamente para convertirse en una alternativa a otros bloques comerciales de la región, los cuales se han entrampado en luchas internas y nuevas medidas proteccionistas (Crowe y Kozak, 2013).

Con la conformación de la AP, en América Latina se van configurando dos proyectos de integración regional, los cuales representan dos maneras de entender y practicar las relaciones económicas. Por un lado está el Mercosur¹⁸, la

¹⁸ Después de 22 años, el cumplimiento de los objetivos del Mercosur, en buena medida, siguen pendientes y en algunos aspectos las políticas económicas nacionalistas de sus miembros las alejan de sus compromisos. Los objetivos del Mercosur, planteados desde su origen en el Tratado de Asunción de 1991, son: establecer la libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países miembros, mediante, entre otras medidas, la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones para arancelarias; fijar una tarifa externa común, adoptar una política comercial común con relación a

Alianza Bolivariana de las Américas (ALBA), la Unión de Naciones Sudamericanas (UNASUR) y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe (CELAC), las cuales se centran más en objetivos políticos que de integración económica. En el otro espectro está la propuesta de la AP que pone gran énfasis en las medidas de liberalización comercial. De acuerdo con la Declaración de Lima, la AP se propone “alentar la integración regional, así como un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad” de las economías de sus países, así como incorporar al proceso a los países de la región que “compartan la voluntad de alcanzar las metas de esta Alianza”. Sin embargo, el componente político no está exento, puesto que también establece como requisito esencial la vigencia del estado de derecho, la democracia y el orden constitucional.

Más allá del componente político-ideológico de la AP y de los otros esquemas de integración latinoamericanos, existen también diversas contradicciones de carácter funcional que involucran a la mayoría de los países de la región. Los cuatro miembros de la Alianza del Pacífico han firmado tratados de libre comercio con Estados Unidos y Canadá¹⁹ por un lado, y acuerdos preferenciales con el Mercosur, por el otro. Chile tiene una economía íntimamente conectada con la de Argentina, mientras que Colombia exporta gran parte de su producción industrial a Venezuela. Por su parte, Perú, Chile y Colombia son parte de la UNASUR y, con sus diferencias, han estado alineados en la integración política promovida desde esta organización. Además, desde la muerte de Néstor Kirchner, la Secretaría General de la UNASUR quedó en manos de Colombia. México y Chile son miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

Por otra parte, México, junto con el resto de los países de América Latina, forma parte CELAC, considerada por sus miembros como un espacio de unidad en oposición a la presencia de EE.UU. en la región. En la última reunión de la CELAC la presidencia *pro-témpore* pasó de Chile a Cuba. Lo anterior pone de manifiesto las contradicciones que tendrán que resolver los países de América Latina para hacer viable un proyecto que puede aprovechar las ventajas de las relaciones históricas de sus países y avanzar contra marea, frente a la oposición de los líderes de algunos países sudamericanos que rechazan, en principio y en la práctica, las políticas de liberalización comercial, cuyo sustento fundamental radica en el sistema comercial y financiero de *Bretton Woods*.

terceros países o bloques regionales, y coordinar las posiciones de sus miembros en foros comerciales de la región e internacionales; coordinar las políticas macroeconómicas y de comercio exterior, agrícolas, industriales, fiscales, monetarias, cambiarias y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones, y otras que se acuerden en el futuro, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los estados parte (El país, 2011).

¹⁹ Además, Canadá tiene tratados comerciales con Panamá y Costa Rica, dos países observadores que apuntan a convertirse en miembros de la AP.

Entre los miembros actuales de la AP predomina el optimismo sobre el proyecto. Recientemente el presidente Piñera de Chile puntualizó que los socios de la Alianza esperan lograr muy pronto la total liberalización del intercambio de bienes en común, el libre tránsito de sus ciudadanos (sin visas) por la región, y que, incluso, en un futuro cercano puedan trabajar libremente en cualquiera de los cuatro países (América-economía, 2013b). Por su parte, el ministro de Comercio Exterior y Turismo de Perú, afirmó que “el objetivo es tener una zona de libre comercio, similar a la de la Unión Europea, en donde las personas, los capitales y las mercancías se puedan mover libremente” (El País, 2013).

No obstante el entusiasmo sobre los proyectos de integración de la AP, existe cierto grado de incertidumbre sobre sus resultados concretos: el principal es el amplio historial de proyectos fracasados en América Latina. Una perspectiva más optimista se fundamenta en la amplia red de tratados y acuerdos comerciales y de inversión ya existentes de carácter bilateral y regional, los cuales requieren de grandes esfuerzos de armonización.

Para México la Alianza del Pacífico representa una asociación estratégica, puesto que, además de compartir con Colombia, Chile y Perú la perspectiva sobre el modelo de integración económica, el nivel de intercambio comercial entre los cuatro países es muy significativo dentro del contexto latinoamericano. Un tercio de las exportaciones mexicanas hacia América Latina tienen como destino los países de la AP y el 23 por ciento de las compras mexicanas de América Latina provienen de esta región. Los tratados previos de libre comercio firmados por los cuatro países, han propiciado el aumento del intercambio entre éstos (Secretaría de Economía, 2012). Ahora, con la implementación de un tratado regional se esperan incrementos adicionales en la relación comercial y productiva dentro de la región, y de ésta con el resto de los países; en especial con Asia. La coincidencia de los cuatro países en cuanto a la promoción del libre comercio, el impulso a la competitividad, el desarrollo de las cadenas de valor, los encadenamientos productivos de las empresas y la generación de empleo, auguran el establecimiento de una relación más fructífera para los miembros de la AP.

7. Las relaciones comerciales entre México y China

Desde la perspectiva de México, el desarrollo de sus vínculos económicos con la región de Asia-Pacífico representa, tanto un reto, como una gran oportunidad. En este contexto, y de manera especial se ubican las relaciones económicas México-China. México tiene el desafío de llevar las relaciones entre ambos países “hacia un nuevo paradigma de cooperación y diálogo, que permita propiciar nuevos esquemas

de entendimiento e intercambio” (...) “Por otro lado, la limitada relación con otros países de la región (...) ofrece oportunidades comerciales para potenciar el comercio con Asia y atraer turismo al país” (PND, 2013, 94).

8. Características del comercio México-China

El tema de la gran disparidad en los flujos comerciales entre China y México se ha vuelto un asunto de primer orden para las relaciones entre los dos países. El intercambio de mercancías entre los dos países, que antes de los años ochenta era insignificante, se ha incrementado de manera impresionante. Desde la perspectiva mexicana, la apertura de los productos chinos representa una “invasión” dentro del mercado mexicano y una lucha desigual por el mercado de los Estados Unidos.

Como se muestra en el siguiente cuadro, el comercio total México-China pasó de 431.2 mil millones en 1993 a 62.656,9 mil millones de dólares en 2012, lo cual representa un crecimiento anual promedio de 31.0 por ciento. Así, en los últimos 19 años, mientras las exportaciones mexicanas a China aumentaron en promedio en 1.535 millones de dólares anualmente, las importaciones lo hicieron en 17.778,5 millones; de esta manera el déficit de México con China alcanzó en 2012, la cifra sin precedentes de 51.215,3 millones de dólares.

CUADRO 1. Comercio México-China, 1993-2012

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	(MIL MILLONES DE DÓLARES)			
			COMERCIO TOTAL		BALANZA	
			VALOR	CAMBIO (%)	DÉFICIT	CAMBIO (%)
1993	44.8	386.4	431.2		-341.6	
1994	42.2	499.7	541.9	25.7	-457.7	34.0
1995	215.8	520.6	736.4	35.9	-304.8	-33.4
1996	203.5	759.7	963.2	30.8	-556.2	82.5
1997	142.1	1,247.4	1,389.5	44.3	-1,105.3	98.7
1998	192.3	1,616.5	1,808.8	30.2	-1,424.2	28.9
1999	174.2	1,921.1	2,095.3	15.8	-1,746.9	22.7
2000	310.4	2,879.6	3,190.0	52.2	-2,569.2	47.1
2001	384.9	4,027.3	4,412.2	38.3	-3,642.2	41.8
2002	653.9	6,274.4	6,928.3	57.0	-5,620.5	54.3
2003	974.4	9,400.6	10,375.0	49.7	-8,426.2	49.9
2004	986.3	14,373.8	15,360.1	48.0	-13,387.5	58.9

			(MIL MILLONES DE DÓLARES)			
AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	COMERCIO TOTAL		BALANZA	
			VALOR	CAMBIO (%)	DÉFICIT	BALANZA
2005	1,135.6	17,696.3	18,831.9	22.6	-16,560.7	23.7
2006	1,688.1	24,437.5	26,125.6	38.7	-22,749.4	37.4
2007	1,895.3	29,743.7	31,639.0	21.1	-27,848.4	22.4
2008	2,044.8	34,690.3	36,735.1	16.1	-32,645.5	17.2
2009	2,207.8	32,529.0	34,736.8	-5.4	-30,321.2	-7.1
2010	4,182.8	45,607.6	49,790.4	43.3	-41,424.8	36.6
2011	5,964.2	52,248.0	58,212.2	16.9	-46,283.8	11.7
2012	5,720.8	56,936.1	62,656.9	7.6	-51,215.3	10.7

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México
<http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios> (05/06/2013).

Por otra parte, el comercio entre China y México se caracteriza por su enfoque en pocos productos. Las principales exportaciones de China a México incluyen equipos eléctricos, electrónicos, de audio-video de equipos y piezas de repuesto, equipos mecánicos y piezas de repuesto, juguetes, productos de caza, de óptica y equipo fotográfico médicos y productos de plástico. Por su parte, las importaciones chinas desde México incluyen metales, minerales, equipo electromecánico, equipo de transporte, plástico, caucho, productos químicos, y productos de cuero.

Hay que tener en cuenta también que la estructura general del comercio exterior de México y de China es muy similar; de ahí el grado de competitividad comercial y la dificultad de equilibrar el comercio entre ambos.²⁰

A pesar de que el déficit comercial de México con China ha sido compensado con el superávit que México tiene con otras regiones (especialmente con América del Norte), el desequilibrio comercial ha creado una gran incertidumbre y temor entre varios sectores productivos de la economía mexicana, en particular aquellos que han perdido parte de sus mercados nacionales y extranjeros.

Frente a las exportaciones chinas, en comparación con el resto de los países de América Latina, México es mucho más vulnerable; en 2009, por ejemplo, el 97 por ciento de sus exportaciones de manufacturas (que representan el 71 por ciento de la base de las exportaciones nacionales) estaban bajo amenaza de China. En este momento, muchas de las principales industrias de exportación mexicanas, en particular

²⁰ Para más información sobre la relación comercial entre México y China, véase: Hernández Hernández, Roberto (2012), "Economic Liberalization and Trade Relations between Mexico and China", *Journal of Current Chinese Affairs*, 41,1: 49-96 (www.giga-journal-family-org).

los textiles, prendas de vestir y electrónica, penden de un hilo por la competencia china (Gallagher, 2011).

El problema del déficit de México con China, y por extensión con la zona del Pacífico asiático, va más allá de las estrategias de comercialización de los gobiernos en mercado mundial de bienes y servicios. Esto es, las empresas transnacionales (ETN) cada vez tienen un mayor margen de acción para actuar de acuerdo a sus propios intereses, los cuales pueden coincidir o no con los de las economías nacionales.

Esta circunstancia se explica por las cadenas globales de valor (GVC) que caracterizan el comercio internacional a principios del siglo XXI. El comercio a través de las GVC es el que reporta el más rápido crecimiento, tanto en los países desarrollados como en desarrollo. En Asia, por ejemplo, el 62.5 por ciento de las exportaciones totales de manufacturas se relacionan con las cadenas globales de valor (Sally, 2013). Esto se refleja, por ejemplo, en la gran cantidad de productos maquilados en China por empresas extranjeras, que venden sus productos en el mercado internacional como productos “chinos”.

9. El diálogo México-China sobre temas comerciales

En los últimos años, uno de los temas más difíciles de las relaciones comerciales entre China y México ha sido la forma en que ambos países han llevado a la práctica sus políticas de apertura y liberalización económica. El punto central es que, cada vez más, el flujo de mercancías chinas crece en el mercado mexicano, no obstante los aranceles que México aplica a productos de consumo provenientes de China.

En septiembre de 2001, como condición para México diera su anuencia al ingreso de China a la OMC, China aceptó firmar un acuerdo bilateral especial, a través del cual otorgaba a México un período de gracia de seis años para mantener las medidas compensatorias en cientos de productos chinos. El período terminó en 2007, pero después de negociaciones adicionales, en noviembre de 2008 México y China firmaron un nuevo instrumento conocido como Acuerdo Transitorio sobre Medidas Correctivas Comerciales. A través de este instrumento se excluyeron 749 líneas arancelarias a los productos chinos que entran a México y se continuó con 204 fracciones arancelarias para los productos chinos más sensibles para industria mexicana, sobre todo en sectores como el textil, calzado, ropa y juguetes.

El nuevo acuerdo tuvo una vigencia de cuatro años. En éste, los aranceles oscilaron entre 60 y 35 por ciento, con un proceso de desgravación paulatina hasta diciembre de 2011, cuando llegaría a su fin, sin posibilidades de renovación. Los sectores industriales cubiertos fueron textiles, ropa, calzado, juguetes, bicicletas,

motos, herramientas, electrodomésticos, maquinaria eléctrica, productos químicos, encendedores, bolígrafos, válvulas de lastre, cerraduras y velas. Estos representan aproximadamente el 9,5 por ciento PIB (Milenio, 2008; Universopyme, 2008).

El Este esquema de impuestos compensatorios terminó el 11 de diciembre de 2011. Desde entonces, a los productos chinos México les aplica la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (TIGIE), la cual establece los aranceles sobre los productos de los países con los que México no tiene firmado ningún tratado o acuerdo comercial. La siguiente tabla muestra un ejemplo de cómo quedaron los aranceles a los productos más sensibles para México.

CUADRO 2. Cuotas compensatorias de México a 2011 e impuestos generales del programa de impuestos (TIGIE) a la importación y exportación general a productos chinos seleccionados

HTS CÓDIGO	TIPO DE PRODUCTO	2011 CUOTAS COMPENSATORIAS	TIGIE CUOTAS DESDE NOV. 12, 2011
6402.20.01	Calzado	70%	30%
6402.99.01	Sandalias	70%	30%
6106.10.01	Camisas Deportivas	80%	30%
6204.62.01	Pantalones	80%	30%
8504.10.01	Componentes de iluminación	129%	5%
8509.40.01	Mezcladoras de alimentos	65%	20%
8509.40.02	Exprimidores	65%	0%
8516.31.01	Secadoras de cabello	65%	15%
8712.00.02	Bicicletas para niños	65%	15%

Fuente: Diario Oficial de la Federación, Secretaría de Economía

Con la eliminación de las medidas compensatorias al comercio con China, México se apega rigurosamente a las normas de la OMC, pero en el mismo contexto sigue tratando de proteger de las importaciones chinas a algunos sectores clave de su economía. De acuerdo con la reglas de la OMC, México puede demandar a China ante ese organismo e imponer nuevos aranceles si demuestra afectaciones a sus sectores productivos. Específicamente, el gobierno de México puede imponer “medida de salvaguardia provisional” 20 días después del lanzamiento de una investigación sobre las importaciones chinas si “surgen circunstancias críticas”. El gobierno también ha simplificado los requisitos para poner en marcha una investigación sobre prácticas desleales de comercio (Latin American Herald Tribune, 2011).

La base jurídica de estas restricciones a los productos chinos, radica en que México no considera a China como economía de mercado. Existen numerosos indicios de que China sigue siendo una economía dirigida; tales como que: el gobierno, posee y controla la oferta y los precios de los recursos naturales y servicios públicos; controla los bancos y los seguros; ofrece recursos financieros a través de los bancos de acuerdo con las políticas gubernamentales, entre las que se incluyen la asignación de tasas, los controles de la moneda y su valor. Los sectores económicos más importantes, como el de la producción de acero, están dominados, cuando no totalmente controlados, por las empresas estatales. A través del control de los recursos financieros y el control de precios, el gobierno dicta la oferta y la demanda de los productos y servicios más importantes” (Feldman, 2010).

La reciente visita del presidente de China Xi Jinping a México, a principios de junio de 2013, abre algunas posibilidades de avanzar en la solución de los problemas comerciales, originados por el alto grado de competitividad de sus economías. Como es sabido, a diferencia de muchos países latinoamericanos que se han beneficiado de los altos precios de las materias primas (originados en buena medida por la demanda de China), en el caso de México esto no ha sido así.

Específicamente, durante la estancia de Xi Jinping en México, la prensa nacional e internacional, informó de la firma de acuerdos en materia comercial e inversiones; sobre energía, minería, infraestructura, industrias emergentes y de carácter académico; así como un acuerdo es específico para solucionar algunos conflictos y desacuerdos referentes a la industria textil y del vestido, uno de los más sensibles es la relación comercial México-China. También se mencionó la intención de negociar un tratado de libre comercio; tema por demás, muy controvertible entre los sectores productivos, comerciales y la sociedad mexicana.

10. Conclusiones

Las regiones del Pacífico asiático y del Pacífico latinoamericano experimentan la negociación de ambiciosos tratados de libre comercio, que por su alcance y profundidad pretenden ser paradigmáticos en términos de cooperación económica regional. En los primeros prevalece la perspectiva e intereses de los grandes actores internacionales, en especial EE.UU. y China; en los segundos, la coincidencia en los principios y valores del liberalismo y el menor protagonismo de sus líderes, han creado las condiciones para lograr avances más rápidos en la configuración de un instrumento marco. En ambas regiones, la identidad y el interés nacional de los países, así como la perspectiva de los tomadores de decisiones son claves para conocer e interpretar el tipo, nivel y momento de su participación en los procesos. Los tres

procesos de integración comparten la característica de ser negociaciones cupulares sin participación visible, ni información suficiente hacia la sociedad civil; una remi-niscencia de la diplomacia tradicional.

Como se ha señalado en el cuerpo del trabajo, los actores que participan en los esquemas de integración del TPP, RCEP y AP, no proponen un cambio al paradigma tradicional del sistema económico, sino sólo ajustes al mismo para operar a su favor. Por su parte, los actores que no están directamente involucrados en las negociaciones, mantienen en una marginalidad relativa, participando como observadores activos o pasivos de los procesos, dadas sus estrechas relaciones económicas y políticas entre los miembros del TPP, RCEP y AP. Los flujos globales de comercio e inversión y la participación formal de muchos países en esquemas paralelos de integración regional, son condiciones objetivas sobre las cuales es indispensable trabajar.

La urgencia de alcanzar los acuerdos básicos y firmar los documentos marco de los tratados integrales y de alto estándar propuestos, es muy evidente. En la práctica, las dificultades de completar las negociaciones son mayores entre los doce miembros del TPP que entre los cuatro países de la AP. Los primeros enfrentan una gran diversidad entre sus miembros, en términos de tamaño, población y desarrollo económico, mientras que entre los países de la AP, las diferencias en el grado de apertura de sus economías (medido en términos de nivel arancelario), PIB per cápita y densidad de población no son tan amplios. La diversidad de los miembros del RCEP la están enfrenando con la temida cláusula de flexibilización, que podría limitar el alcance de propio instrumento.

Otro importante problema que enfrenta la región del Pacífico Asiático son los caminos cuasi-paralelos que siguen el TPP y el RCEP, liderados por Estados Unidos y China, cuyas contradicciones económicas y estratégico-militares parecen dificultar los avances en la regionalización; contradicciones que la mayoría de los países de la región, y la ASEAN como organización, se esfuerzan por desactivar. Entre los temas más controvertibles del TPP y el RCEP se encuentran las subvenciones, la intervención gubernamental en la economía, los controles a la exportación, la liberalización de los servicios y la violación de los derechos de propiedad intelectual.

Por ahora, tanto el TPP como la RCEP se consideran vías paralelas de la integración económica regional en el Pacífico Asiático. A largo plazo, puede presentarse la posibilidad de que EE.UU. y China encuentren un camino intermedio que integre los elementos del TPP y la RCEP. En el mejor de los casos esta opción podría lograrse en un mediano plazo a través de la negociación del Tratado de Libre Comercio de APEC.

Por su parte, los países miembros de la Alianza del Pacífico han manifestado su aceptación de ampliar su membresía con la inclusión de Costa Rica y Panamá y de

contribuir al proceso global de integración económica y comercial, con especial énfasis en la región Asia-Pacífico. Ello permite interpretar que la AP, como lo fue en su momento el P-4, pueda convertirse en un esquema transitorio para la negociación de una plataforma macro-regional mucho más amplia; esto es, integrarse a la propuesta de EE.UU. de negociar FTAAP. Frente a esta perspectiva ha surgido, como en otros momentos de la historia de América Latina, la oposición apasionada de líderes con proyectos de desarrollo latinoamericano excluyente. El surgimiento de tales planteamientos, provistos de una gran carga política, demanda de una gran capacidad y prudencia de los miembros de la AP para sumar esfuerzos o desactivar posibles quebrantos a este proyecto de integración económica.

En el caso de México, cabe resaltar la coincidencia de las administraciones de Calderón y de Peña Nieto respecto del abordaje de las negociaciones de la Alianza del Pacífico y el TPP. Dichos proyectos se enmarcan en la estrategia de las negociaciones comerciales internacionales del país que trasciende los límites de las administraciones sexenales.

En cuanto a las relaciones comerciales entre México y China, podemos inferir que los procesos de regionalización en que ambos países están participando, influyen en el ánimo de los dirigentes para atender las diferencias surgidas en la de la relación económica bilateral. El interés manifiesto de China por América Latina y de México por Asia, así como los compromisos institucionales con los organismos internacionales, son variables que influyen en las decisiones nacionales.

En términos concretos, recientemente se ha manifestado el interés de los gobiernos de ambos países avanzar en la solución de los problemas comerciales, originados por el alto grado de competitividad de sus economías. Por lo pronto se han firmado una decena de acuerdos específicos de carácter económico y académico, que podrían ser el primer paso hacia la negociación de un tratado de libre comercio.

Los procesos de regionalización en el Pacífico Asiático y el Pacífico Latinoamericano, más la dinámica de las relaciones comerciales México-China, analizados en este documento, ponen de manifiesto la estrecha relación que existe entre los fenómenos de integración económica a nivel mundial y la dinámica económica, comercial y productiva de los países. El hecho es que la globalización, que se ha dado de la mano del desarrollo capitalista, va en ascenso. De la forma en que la asimilen o la enfrenten las clases dirigentes y la sociedad en su conjunto, dependerá el bienestar de millones de seres humanos.

ANEXO 1.

Alianza del Pacífico Indicadores Socioeconómicos

I. sociales/ demográficos	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Población total (millones de habitantes)	124.1	137.7	152.4	167.0	181.0	193.4	195.9	198.4	200.9	203.4	205.9	...
% de la población mundial	2.8	2.8	2.9	2.9	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	3.0	...
Crecimiento demográfico (%)	2.3	2.1	2.0	1.8	1.5	1.3	1.3	1.3	1.3	1.3	1.2	...
Población urbana (%)	66.5	69.2	71.4	73.3	74.5	75.9	76.2	76.4	76.7	77.0	77.2	...
Dependencia demográfica - Niños (1)	79.1	71.6	64.2	58.3	52.8	47.5	42.5	...
Dependencia demográfica - Adultos (1)	7.3	7.2	7.5	7.9	8.4	9.0	9.9	...
Expectativa de vida (años)	65.7	68.0	69.7	71.5	73.2	74.6	74.8	75.1	75.3	75.5	75.7	...
Natalidad (tasa anual media por c/1000 hab.)	32.6	29.8	27.8	25.0	22.5	21.0	20.7	20.4	20.0	19.6	19.3	...
Mortalidad (tasa anual media por c/1000 hab.)	7.3	6.4	5.9	5.4	5.1	5.0	5.0	5.0	5.0	5.0	5.1	...
Mort. infant. (tasa anual media por c/1000 nac.vivos)	54.9	44.8	37.3	30.5	23.9	18.5	17.6	16.7	15.9	15.1	14.7	...
Analfabetismo (%) (2)	17.5	6.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	...
Tasa media anual de desempleo (%)	6.6	8.2	5.6	7.2	7.7	7.9	7.3	7.0	7.1	8.5	8.1	...
Índice de Desarrollo Humano	0.58	0.61	0.64	0.66	0.70	0.72	0.73	0.74	0.74	0.74	0.75	...

Fuente: Secretaría General de la ALADI

Nota: la Alianza del Pacífico comprende a Chile, Colombia, México y Perú

Última actualización: Junio 2012

LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE AMÉRICA LATINA Y ASIA PACÍFICO

0: El movimiento no alcanza a la mitad de la unidad en que se presenta la información

...: Dato no disponible

(1): Relación entre la población entre 0 y 14 años (de 65 años y más) sobre la población de 15 a 64 años de edad.

(2): Porcentaje de la población de 15 y más años de edad

ANEXO 1. Contd.

Il. comercio exterior	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Exportación global FOB (millones de dólares)	29,164	39,284	58,827	111,231	204,622	291,845	352,919	394,451	428,482	338,298	439,851	531,195
Importación global CIF (millones de dólares) (1)	33,563	27,000	56,838	108,850	210,471	285,291	332,220	378,154	434,752	327,799	424,829	509,692
Exportación a la ALADI FOB (mill. de dólares)	3,094	2,083	3,505	9,942	11,338	21,825	28,038	36,544	44,833	31,597	40,877	51,972
Importación desde ALADI CIF (mill. de dólares) (1)	3,427	2,835	4,985	11,712	16,017	33,658	40,124	44,349	51,474	36,247	45,822	56,341
Exportación intra-ALIANZA FOB (mill. de dólares)	634	507	960	3,032	3,946	8,775	11,114	13,040	15,383	10,917	15,884	21,395
Importación intra-ALIANZA CIF (mill. de dólares) (1)	580	550	1,044	3,561	4,401	9,321	12,118	14,623	17,990	12,047	16,849	22,297
Saldo comercial global de bienes (mill. de dólares)	-4,399	12,284	1,989	2,381	-5,849	6,554	20,699	16,296	-6,270	10,499	15,022	21,502
Saldo comercial con ALADI de bienes (mill. de dólar)	-334	-752	-1,480	-1,770	-4,679	-11,833	-12,086	-7,805	-6,642	-4,650	-4,945	-4,369
Coef. exportación a la ALADI / global (%)	10.6	5.3	6.0	8.9	5.5	7.5	7.9	9.3	10.5	9.3	9.3	9.8
Coef. importación desde la ALADI / global (%)	10.2	10.5	8.8	10.8	7.6	11.8	12.1	11.7	11.8	11.1	10.8	11.1
Coef. exportación intra-ALIANZA / global (%)	2.2	1.3	1.6	2.7	1.9	3.0	3.1	3.3	3.6	3.2	3.6	4.0

II. comercio exterior	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Cof. importación intra-ALIANZA / global (%)	1.7	2.0	1.8	3.3	2.1	3.3	3.6	3.9	4.1	3.7	4.0	4.4
Índice valor unitario exportación global (1980=100)	100.0	87.3	93.2	104.5	102.9	123.9	141.5	153.9	162.1	137.0	162.7	188.2
Índice quantum exportación global (1980=100)	100.0	154.2	216.4	364.8	681.6	807.9	855.0	879.0	906.3	846.7	927.1	967.9
Índice valor unitario importación global (1980=100)	100.0	96.2	107.7	116.4	101.6	112.1	117.3	124.0	133.5	126.3	132.6	142.9
Índice quantum importación global (1980=100)	100.0	83.7	157.2	278.7	617.0	758.5	844.0	908.3	970.5	773.6	954.5	1062.7
Términos del intercambio (1980=100)	100.0	90.8	86.5	89.8	101.3	110.5	120.7	124.0	121.5	108.5	122.7	131.7

Fuente: Secretaría General de la ALADI

Nota: la Alianza del Pacífico comprende a Chile, Colombia, México y Perú

Última actualización: agosto 2012

0: El movimiento no alcanza a la mitad de la unidad en que se presenta la información

...: Dato no disponible

(1): Incluye los datos de México expresados en FOB

Bibliografía

Libros

- Dent, M. Christopher (2008), *East Asian Regionalism*, New York, Routledge.
- Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile (2006), “Acuerdo Estratégico Transpacífico de Asociación Económica”, Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales.
- Nye, S. Joseph (2004), *Soft Power. The Means to Success in World Politics*, New York, Public Affairs.
- PND (2013), *Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018. V. México con Responsabilidad Global*, México, Gobierno de la República.
- Secretaría de Economía (2013), *Memorias Documentales de la Secretaría de Economía: Alianza del Pacífico*, Administración Pública Federal.
- Zhang, Yunling (2010), *China and the Asian Regionalism*, Singapore, World Scientific Publishing Co.

Capítulos de libro

- Fierke, Karin M. (2010), “Constructivism” Dunne, Tim, Kurki, Milja y Smith, Steve (Coords.), *International Relations Theories. Discipline and Diversity*, New York, Oxford University Press, 177-194.

Revistas

- América-economía (25 de abril de 2013a), “EE.UU. destaca a la Alianza del Pacífico como modelo pragmático y exitoso” en *América-economía*.
- América-economía (9 de junio de 2013b), “La Alianza del Pacífico acelera la integración política y económica de sus cuatro socios” en *América económica*.
- Basu, Das Sanchita (mayo de 2013a), “Moving ASEAN+1 FTAs towards an effective RCEP” en *ISEAS Perspective*, 29.
- Basu, Das Sanchita (mayo de 2013b), “The Trans-Pacific Partnership as a tool to contain China: Myth or reality?” en *ISEAS Perspective*, 31.
- Cornejo, Romer, Haro Navejas, Francisco Javier y León-Manríquez José Luis (mayo de 2013), “Trade Issues and Beyond: Mexican Perceptions on Contemporary China” en *Latin American Policy*, 4(1), 57-75.
- Crowe, Darcy y Kozak, Robert (23 de mayo de 2013), “Canadá mira a Alianza del Pacífico para impulsar el comercio” en *The Wall Street Journal*.

- El Mundo (21 de junio de 2013), “90 millones de dólares en negocios ha dejado la Alianza del Pacífico” en *El Mundo*.
- El país (10 de junio de 2013), “La Alianza del Pacífico y la cumbre de Cali” en *El país*.
- Feldman, Elliot J. (6 de marzo de 2010), “China’s Status As A Non-Market Economy” en *China-US Trade Low*.
- Hernández Hernández, Roberto (2012), “Economic Liberalization and Trade Relations between Mexico and China” en *Journal of Current Chinese Affairs*, 41(1), 49-96.
- Latin American Herald Tribune (8 de septiembre de 2011), “Mexico Poised to Restrict Import of Chinese Footwear” en *Latin American Herald Tribune*.
- Milenio (18 de septiembre de 2008), “Acuerdan México y China fin a cuotas compensatorias en 2012” en *MilenioOnline*.
- Morales, Roberto (20 de junio de 2013), “Sacan jugo a la Alianza del Pacífico” en *El Economista*.
- Rosenzweig, Mendialdua Francisco L. (diciembre de 2012), “México y su ingreso al Acuerdo de Asociación Transpacífico” en *Revista de Derecho Económico Internacional*, 3(1), 89-96.

Documentos internet

- Armstrong, Shiro (2011), “China’s participation in the Trans-Pacific Partnership,” en <http://www.eastasiaforum.org/2011/12/11/china-participation-in-the-trans-pacific-partnership> (consultado 06 de febrero de 2012).
- BID (2013), “Presidentes de la Alianza del Pacífico acuerdan desgravación total de aranceles” en <http://www.iadb.org/es/noticias/comunicados-de-prensa/2013-05-24/alianza-del-pacifico,%2010463.html#.Uk2ludLTvfw> (consultado 2 de junio de 2013).
- Brewer, W. (2010), “MFAT P4 Trans-Pacific Partnership” en <http://www.mfat.govt.nz/Trade-and-Economic-Relations/2-Trade-Relationships-and-Agreements/Trans-Pacific/2-P4.php> (consultado 1 de noviembre de 2011).
- Brilliant, Myron (2010), “A Free Trade Area of the Asia-Pacific: An Idea with Merit, but Is It Feasible?” en <http://www.brookings.edu/research/opinions/2007/09/northeastasia-brilliant>.
- Cuevas, Rodrigo (2013), “Negociaciones del Acuerdo Trans-Pacific-Partnership” en <http://www.iei.uchile.cl/noticias/93233/negociaciones-del-acuerdo-trans-pacific-partnership> (consultado 28 de agosto de 2013).
- Drysdale, Peter (2010), “Is the Trans-Pacific Partnership Idea a Dead End?” en <http://www.eastasiaforum.org/2010/11/15/is-the-trans-pacific-partnership-idea-a-dead-end/#more-15232> (consultado 6 de diciembre de 2010).
- Drysdale, Peter (2011), “Obama’s regional summitry” en <http://www.eastasiaforum.org/2011/11/14/obamas-regional-summitry> (consultado 3 de marzo de 2011).

- emol.Economía (2013), “Chile, Colombia, México y Perú alcanzan acuerdo para liberar el 100% de su comercio” en <http://www.emol.com/noticias/economia/2013/08/27/616631/chile-colombia-mexico-y-peru-alcanzan-acuerdo-para-liberar-el-100-de-su-comercio.html> (consultado 28 de agosto de 2013).
- Fergusson, F. Ian, Cooper, William H, Jurenas, Remy y Williams, Brock R. (2013), “The Trans-Pacific Partnership Negotiations and Issues for Congress” en <http://www.isn.ethz.ch/Digital-Library/Publications/Detail/?lng=en&id=153689> (consultado 2 de septiembre de 2013).
- Gallagher, K. (2011), “China Discovers Latin America” en <http://www.ase.tufts.edu/gdae/Pubs/rp/GallagherBRLASFall2011.pdf> (consultado 21 de marzo de 2011).
- Hiebert, Murray y Hanlon, Liam (2012), “ASEAN and Partners Launch Regional Comprehensive Economic Partnership” en <http://csis.org/publication/asean-and-partners-launch-regional-comprehensive-economic-partnership> (consultado 8 de mayo de 2013).
- Maning, A. Robert (2013), “US counterbalancing China, not containing” en <http://www.eastasiaforum.org/2013/07/09/us-counterbalancing-china-not-containing> (consultado 14 de julio de 2013).
- Médicos sin Fronteras (2013), “Carta Abierta sobre las amenazas del TPP a la competencia de genéricos” en http://www.medicossinfronteras.org.mx/web/index.php?id_pag=16&month=7&year=2013&from=6&from=3#4c3eb1466e0ab1c97b3c0942d6e4d548 (consultado 1 de agosto de 2013).
- Menon, Jayant (2013), “The challenge facing Asia’s Regional Comprehensive Economic Partnership” en <http://www.eastasiaforum.org/%202013/06/23/the-challenge-facing-asias-regional-comprehensive-economic-partnership> (consultado 23 de junio de 2013).
- Méxicoport (2013), “Promoverán Alianza del Pacífico en Nueva York” en <http://www.mexicoport.com/noticias/7769/promoveran-alianza-del-pacifico-nueva-york> (consultado 5 de septiembre de 2013).
- New Zealand Ministry of Foreign Affairs and Trade (2009), “Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement”, en <http://www.mfat.govt.nz/Trade-and-Economic-Relations/2-Trade-Relationships-and-Agreements/Trans-Pacific/index.php> (consultado 2 de febrero de 2010).
- New Zealand Ministry of Foreign Affairs and Trade (2013), “Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP)” en <http://www.mfat.govt.nz/Trade-and-Economic-Relations/2-Trade-Relationships-and-Agreements/RCEP/index.php> (consultado 18 de junio de 2013).

- Nye, S. Joseph (2013), "Joseph Nye Commentary: American Power in 21st Century" en <http://www.hks.harvard.edu/news-events/news/news-archive/american-power-21st-century> (consultado 2 de junio de 2013).
- Sally, Razeen (2013), "Global value chains, trade policy and Asia" en <http://www.easiaforum.org/2013/06/13/global-value-chains-trade-policy-and-asia> (consultado 24 de junio de 2013).
- Universopyme (2008), "Firman acuerdo cuotas compensatorias México y China" en http://www.universopyme.com.mx/index.php?option=com_content&task=view&id=2229&Itemid=136 (consultado 6 de marzo de 2011).
- USTR (2013), "Trans-Pacific Partnership Negotiations Maintain Strong Momentum" en <http://www.ustr.gov/about-us/press-office/press-releases/2013/may/tpp-negotiations-strong-momentum> (consultado 1 de junio de 2013).
- Williams, R. Brock (2013), "Trans-Pacific Partnership (TPP) Countries: Comparative Trade and Economic Analysis" en <http://www.fas.org/sgp/crs/row/R42344.pdf> (consultado 30 de junio de 2013).
- White, Hugh (2011), "America and China: strategic choices in the Asia Century" en <http://www.easiaforum.org/2012/02/19/america-and-china-strategic-choices-in-the-asian-century> (consultado 13 de marzo de 2011).
- Zhang, Yunling (2012), "China's regional and global power" en <http://www.easiaforum.org/2012/02/06/chinas-regional-and-global-power> (consultado 25 de febrero de 2012).

Clausura - *Closing Ceremony*

Constitución del Foro Académico del Observatorio América Latina Asia Pacífico

Ignacio Bartesaghi

Coordinador del Observatorio América Latina - Asia Pacífico.

1. Antecedentes

En 2012, la ALADI, la CAF y la CEPAL lanzaron el Observatorio América Latina – Asia Pacífico, suscribiendo un acuerdo tripartito de cooperación para su puesta en funcionamiento.

El objetivo general del Observatorio es profundizar el conocimiento en torno a las relaciones económicas entre ambas regiones, así como contar con un mecanismo permanente que facilite a los diferentes actores de ambas regiones, la información necesaria que contribuya a la adopción de políticas y estrategias sobre la materia.

Las actividades del Observatorio se focalizan en 37 economías, de las cuales 19 son de América Latina y 18 de Asia Pacífico.¹

Entre los objetivos específicos se destacan los siguientes:

- Crear un foro de discusión para el análisis de los temas estratégicos en materia de las relaciones económicas entre ambas regiones.

¹ Argentina, Bolivia, Brasil, Chile Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, Venezuela, Australia, Brunei, Camboya, República Popular de China, Filipinas, Hong Kong (R.A.E), India, Indonesia, Japón, Laos, Malasia, Myanmar, Nueva Zelanda, Provincia China de Taiwán. República de Corea, Singapur, Tailandia y Vietnam.

- Elaborar y difundir estudios que colaboren en el diseño y la aplicación de políticas orientadas a profundizar las relaciones entre los dos actores.
- Sistematizar de forma clara y sencilla la información relativa, entre otros, al comercio de bienes, inversiones, acuerdos y negociaciones comerciales, siempre entre América Latina y Asia Pacífico.

ALGUNAS ACTIVIDADES DESARROLLADAS POR EL OBSERVATORIO

Entre las actividades desarrolladas desde la puesta en marcha del Observatorio, se destacan las siguientes:

- Lanzamiento del libro “Tejiendo Redes. Estrategias de las empresas transnacionales asiáticas en América Latina”.
- Seminario “Las relaciones de la ASEAN y Japón con América Latina”.
- Presentación del Portal Web del Observatorio América Latina – Asia Pacífico.
- Distribución de Publicaciones: Boletín estadístico semestral, estudios especiales realizados por CEPAL.
- Representación institucional en eventos especializados.
- Seminario Académico “Las relaciones comerciales entre América Latina y Asia Pacífico: desafíos y oportunidades”.
- Constitución del Foro Académico.

Respecto a la agenda del Observatorio para la segunda fase del proyecto (2014 – 2016), en los próximos años se dará continuidad a las publicaciones del Observatorio, los estudios especialmente realizados por CEPAL, se realizará el segundo y tercer seminario académico, junto con otros talleres y seminarios de temas considerados prioritarios para profundizar el estudio de las relaciones económicas y comerciales entre las dos regiones. Asimismo, el Foro Académico cumplirá con sus propias actividades, apostando a su vez a transformarse en una plataforma especializada en la difusión de eventos y publicaciones sobre la temática de interés.

2. Objetivo general del Foro Académico

El Foro Académico tiene por objetivo principal conectar, de manera presencial y virtual, a instituciones y académicos de América Latina y Asia Pacífico especializados en el estudio de los intercambios económicos y comerciales entre las dos

regiones. De este modo, se espera que el Foro cumpla un rol multiplicador de los esfuerzos individuales realizados por un gran número de instituciones y especialistas. El papel aglutinador del Foro permitirá generar sinergias entre sus miembros, expandiendo el alcance de las actividades realizadas por todos sus integrantes.

3. Objetivos específicos

Entre los objetivos específicos del Foro, se destacan los siguientes:

- **CREACIÓN DE UN COMITÉ ACADÉMICO**

El Foro creó un Comité Académico que actúa como asesor honorario de las acciones tomadas en su marco. Dicho comité se encuentra integrado por reconocidos académicos con comprobada trayectoria y que lideren equipos de investigación en instituciones universitarias de las dos regiones².

- **REALIZACIÓN DE SEMINARIOS Y TALLERES**

La realización de seminarios y talleres especializados abiertos a todo público es una de las actividades que colaboran con el fomento del intercambio entre las dos regiones. El Foro Académico será el ámbito propicio para dar a conocer las publicaciones de sus miembros, así como para generar la participación de expertos de las dos regiones, funcionarios gubernamentales y empresarios, entre otros actores.

- **DEBATES CERRADOS**

Dado el dinamismo las relaciones económicas y comerciales entre América Latina y Asia Pacífico, el Foro organizará debates sobre temas puntuales, buscando la participación activa de todos sus integrantes. El primer debate correspondiente al año 2013, será sobre *los mega acuerdos en Asia Pacífico, que incluyen no solo el TPP sino también RCEP y FTAAP (APEC)* y sus implicancias para América Latina.

Las principales conclusiones de dichos debates serán publicadas en el Portal Web del Observatorio y podrán ser consultadas por otros académicos, funcionarios gubernamentales y público en general.

- **PUBLICACIONES**

La publicación de los trabajos seleccionados por el Comité Evaluador que fueron presentados en el primer seminario académico del Observatorio realizado en Santiago de Chile el 21 de agosto de 2013, junto con las ponencias magistrales,

² Marcel Vaillant de Uruguay, Carlos Moneta de Argentina, Enrique Dussel Peters de México, Wu Guoping de China, Mikio Kuwayama de Japón y Won Ho Kim de República de Corea.

hicieron posible la primera publicación del Foro. Cabe recordar que dichos trabajos contaron con los aportes de comentaristas especialmente invitados, aportes que fueron tomados en cuenta por los autores³.

Además de las publicaciones propias del Observatorio, así como de las realizadas especialmente por la CEPAL, el Foro promocionará y brindará eventual apoyo a aquellas publicaciones realizadas o presentadas por sus miembros que cumplan con los objetivos del Foro y del Observatorio. Respecto a las publicaciones, se priorizarán los esfuerzos interinstitucionales, especialmente en aquellos casos que involucren a universidades o institutos de las dos regiones.

- **DEFINICIÓN DE LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN**

De acuerdo a la especialidad e investigación acumulada de cada institución o especialista integrante del Foro, y para evitar la multiplicación de esfuerzos en determinados campos, cada miembro podrá reservar el estudio de determinada línea de investigación dentro de las temáticas del Observatorio (enfoque económico y comercial).

Los miembros podrán publicar parte de sus estudios en el Foro, las que serán distribuidas a través del Portal y bases del Observatorio.

- **CONCURSO DE ENSAYOS**

En 2014, se lanzará un concurso de ensayos para jóvenes académicos de las dos regiones, buscando fomentar el estudio de aquellas temáticas de interés por parte de estudiantes y futuros especialistas en la temática.

- **CÁTEDRAS OBSERVATORIO AMÉRICA LATINA ASIA PACÍFICO EN UNIVERSIDADES DE LAS DOS REGIONES**

Se promocionará la apertura de Cátedras sobre América Latina y Asia Pacífico en universidades de las dos regiones, preferentemente a nivel de posgrados. El objetivo es integrar el estudio de esta temática a los programas de posgrados, maestrías o especializaciones.

Una Red de Cátedras sobre América Latina y Asia Pacífico generará la posibilidad de intercambios regulares entre estudiantes, docentes y especialistas.

- **RÉGIMEN DE PASANTÍAS**

A través de la red generada a partir de la implementación del Foro, se fomentarán los intercambios académicos y pasantías de estudiantes de América Latina y Asia Pacífico.

³ Participaron como comentaristas los siguientes especialistas: Wu Guoping, Carlos Moneta, Mariano Bullón, Sara Wong, Juan Mauricio Ramírez, Marcel Vaillant, Won Ho Kim, Cassio Luiselli y Gilmar Masiero.

A partir de convenios suscritos por la ALADI con las embajadas de la República de Corea y la República Popular de China, la oficina del Observatorio en Montevideo recibe de forma regular pasantes de dichos países. Asimismo, se integran a las tareas pasantes de diferentes países de América Latina.

Se espera dar continuidad a dicho régimen expandiendo a través del Foro la posibilidad de captar nuevos pasantes de cualquier país o economía integrante del Observatorio.

- **EL FORO EN EL PORTAL WEB DEL OBSERVATORIO**

El Foro contará con su espacio en el Portal Web del Observatorio, donde se publicarán los nombres de las instituciones y académicos miembros, así como las acciones específicas desarrolladas en su marco. Asimismo, dicho espacio pretende ser la plataforma para que todos los integrantes del Foro promocionen sus publicaciones, eventos o noticias de interés para la comunidad académica.

4. Registro de participantes e institucionalidad del Foro

Seguidamente se listan algunos requisitos que deben ser seguidos para ingresar al Foro Académico.

SOBRE EL INGRESO

1. Pueden ser miembros del Foro todas aquellas instituciones o académicos independientes con experiencia comprobada en el estudio de las relaciones económicas y comerciales entre las dos regiones.

Si bien no es una exigencia para concretar el ingreso, se espera que todos los miembros presenten propuestas sobre las líneas de investigación que pueden desarrollar en el marco del Foro, hecho que puede colaborar con generar especializaciones que permitan una mejor articulación de los esfuerzos realizados de forma independiente por todos los integrantes.

SOBRE SU INSTITUCIONALIDAD

2. Como fue mencionado anteriormente, el Foro cuenta con un Comité Académico propuesto por única vez por el Observatorio América Latina - Asia Pacífico. El mencionado Comité podrá ser modificado a pedido de

sus propios miembros o por solicitud del Observatorio o cualquiera de las organizaciones que lo conforman (ALADI, CAF y CEPAL).

3. El Foro tiene su sede administrativa en las oficinas del Observatorio América Latina - Asia Pacífico en la sede de la ALADI en Montevideo. Dicha oficina permanente será la responsable de gestionar todas las acciones anteriormente mencionadas en consulta con el Comité Académico.

Constitution of the Academic Forum of the Latin America – Asia Pacific Observatory

Ignacio Bartesaghi

Coordinator of the Latin America-Asia Pacific Observatory.

1. Background

The Latin America-Asia Pacific Observatory was launched in 2012 by ALADI, CAF and ECLAC, with the subscription of a Tripartite Cooperation Agreement for its operations.

The Observatory was created with a central objective of multiplying knowledge of the economic relations between the two regions, and creating a permanent mechanism to provide the various actors from both regions with the information necessary towards the adoption of policies and strategies on the subject.

The activities carried out by the Observatory are focused on thirty seven economies, nineteen of which Latin American, and the other eighteen from Asia - Pacific.⁴

SPECIFIC OBJECTIVES INCLUDE:

- The creation of a discussion forum for the analysis of strategic issues relative to the economic relations between the two regions.

⁴ Argentina, Bolivia, Brazil, Chile Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Mexico, Nicaragua, Panama, Paraguay, Peru, Dominican Republic, Uruguay, Venezuela, Australia, Brunei, Cambodia, People's Republic of China, Philippines, Hong Kong (S.A.R.), India, Indonesia, Japan, Laos, Malaysia, Myanmar, New Zealand, Taiwan Province of the Republic of China, Republic of Korea, Singapore, Thailand and Vietnam.

- The production and publication of studies collaborating in the design and application of policies for strengthening the relations between the two actors.
- A clear and simple systematization of information referring to trade in goods, investments, agreements and trade negotiations, among others, always in relation to Latin America and Asia Pacific.

SAMPLE OF ACTIVITIES DEVELOPED BY THE OBSERVATORY

Activities developed since the commencement of the Observatory:

- Launching of the book entitled “*Tejiendo Redes. Estrategias de las empresas transnacionales asiáticas en América Latina*” (Building Networks. Strategies of Asian transnational companies in Latin America).
- Seminar: “The relations of the ASEAN and Japan with Latin American”.
- Presentation of Web Portal of the Latin America – Asia Pacific Observatory.
- Distribution of Publications: Biannual Statistical Bulletin, special studies by ECLAC.
- Institutional representation in specialized events.
- Academic seminar: “**Trade relations between Latin America and Asia-Pacific: Challenges and Opportunities**”.
- Constitution of the Academic Forum.

Regarding the Observatory’s agenda for the second stage of the project (2014–2016): publications by the Observatory will continue to be made in upcoming years, including special studies by ECLAC; the second and third academic seminars will be taking place, in addition to other workshops and seminars on priority issues so as to deepen the study of economic and commercial relations between the two regions. Also, the Academic Forum will be implementing its own activities in its search to become a specialized platform for the spreading of events and publications on issues of interest.

2. Overall objective of the Academic Forum

The Academic Forum is mainly oriented at contacting -in person, or virtually- Latin American and Asia-Pacific institutions and academics specialized in economic and commercial exchange between the two regions. Therefore, the Forum is expected

to multiply the individual efforts carried out by numerous entities and experts. The unifying role of the Forum will enable the generation of synergies between members, while it will also extend the scope of the activities carried out by all Forum members.

3. Specific objectives

The main specific objectives of the Forum include:

- CREATION OF AN ACADEMIC COMMITTEE

The Forum created an Academic Committee that will operate as an honorary advisor for actions developed within the Forum's framework. Said Committee will comprise renowned academics who lead university research teams from both regions.⁵

- SEMINARS AND WORKSHOPS

Seminars and specialized workshops open to the public conform an activity that contributes to fostering exchanges between these regions. The Academic Forum will be an appropriate scenario for presenting publications by its members, as well as for promoting the participation of experts from both regions, in addition to government officials and businesspersons, among other actors.

- CLOSED DEBATES

Given the dynamic economic and commercial relations between Latin America and Asia-Pacific, the Forum will organize debates on specific topics in search for an active participation by all members. The first debate of 2013 will be dealing with *mega agreements in Asia-Pacific*, which include not only the TPP but also the RCEP, the FTAP (APEC) and their implications for Latin America. The main conclusions resulting from these debates will be published on the Observatory's Web Portal and made available to other academics, government official and the general public.

- PUBLICATIONS

The Forum's first publication was based on a published selection made by the Assessment Committee of the papers presented at the Observatory's first Academic Seminar held in Santiago de Chile on August 21st, 2013, along with other master presentations. These documents included the contributions made by special

⁵ Marcel Vaillant from Uruguay, Carlos Moneta from Argentina, Enrique Dussel Peters from Mexico, Wu Guoping from China, Mikio Kuwayama from Japan, and Won Ho Kim from Republic of Korea.

commentators invited to the seminar which were taken into account by the authors⁶. In addition to publications by the Observatory itself and special publications by ECLAC, the Forum will promote and possibly provide support to publications, made or presented by its members, aligned with the objectives of the Forum and the Observatory. Regarding publications, inter-institutional efforts will be prioritized, and more particularly those involving universities or institutions from the two regions.

- DEFINITION OF LINES OF RESEARCH

According to the specialization and cumulated research of each institution or expert in the Forum, and in order to avoid multiplied efforts in certain fields, each member may reserve the study of a specific line of research within the issues that the Observatory deals with (economic and commercial approach). Members will be able to publish part of their studies at the Forum to be later distributed through the Observatory's portal and databases.

- ESSAYS CONTEST

An Essays Contest will be held in 2014 for young academics from the two regions interested in the study of topics of interest for students and future specialists.

- PROFESSORSHIPS OF THE LATIN AMERICA-ASIA PACIFIC OBSERVATORY AT UNIVERSITIES OF THE TWO REGIONS

The creation of Professorships in the field of Latin America /Asia-Pacific at Universities in the two regions will be promoted, mainly in the form of postgraduate courses, with the purpose of including studies of this subject in curricular studies of postgraduate, Masters' and specialization courses.

In this sense, a network of specialized professorships would allow for the possibility of permanent exchange among students, professors and experts.

- INTERNSHIPS SYSTEM

Academic exchange and internships for students from Latin America and Asia-Pacific will be promoted through a network generated by the implementation of the Forum. On the basis of agreements subscribed by ALADI and the Korean and Chinese Embassies, the Observatory's Montevideo Offices will regularly receive interns from those two Asian countries, in addition to other students arriving from other Latin American countries. This system is expected to operate on a permanent

⁶ The specialized commentators were the following experts: Wu Guoping, Carlos Moneta, Mariano Bullón, Sara Wong, Juan Mauricio Ramírez, Marcel Vaillant, Won Ho Kim, Cassio Luiselli and Gilmar Masiero.

basis, with the Forum extending possibilities for attracting new interns from any country or economy member of the Observatory.

- **THE FORUM ON THE OBSERVATORY'S WEB PORTAL**

The Forum will have its own space on the Observatory's Web Portal, where the names of member institutions and academics will be published, along with specific actions performed. This space is expected to become a platform for all Forum members to promote their publications, events and news of interest to the academic community.

4. Members registry and the Forum institution

Below is a list of requirements for entering the Academic Forum:

ABOUT ADMISSIONS

1. All institutions and independent academics with proven expertise in the study or economic and commercial relations between the two regions will be eligible to become Forum members. Despite not being a requirement for entry, all members are expected to submit proposals regarding the lines of research they are capable of working on within the Forum's framework. This would be of help in generating specialties towards a better articulation of the individual efforts of all members.

ABOUT THE INSTITUTION

2. As explained, the Forum includes an Academic Committee proposed once by the Latin America/Asia-Pacific Observatory. This Committee may be modified upon request of its members or upon the request of the Observatory or any of the member organizations (ALADI, CAF and ECLAC).
3. The Forum's administrative seat shall be the Latin America/Asia-Pacific Observatory at the ALADI headquarters in the city of Montevideo (Uruguay). This permanent office shall be responsible, with the assistance of the Academic Committee, for all the activities described above.

Clausura

Luis Enrique Berrizbeitia

Vicepresidente Ejecutivo, CAF.

Muchas gracias Juan Carlos, bueno siendo lo último que se interpone entre todos nosotros y una amable copa de vino chileno, creo que sería temerario de mi parte prolongar esto innecesariamente.

Quiero simplemente por una parte felicitar la iniciativa compartida entre ALADI, CEPAL, CAF y por supuesto el liderazgo que ha ejercido Ignacio en su desarrollo. Se trata de un esfuerzo por organizar, ordenar la información, el análisis y el intercambio en temas estratégicos de interés para ambas regiones: América Latina y Asia en este caso, por supuesto.

Siendo este el primer Seminario Académico con el cual se está constituyendo esta red académica, creo que se está implementando una plataforma de discusión sobre un tema muy necesario para el entendimiento de ambas regiones.

Esta iniciativa se enmarca en un objetivo de CAF de propiciar la constitución de redes de expertos y plataformas regionales de discusión sobre temas de políticas públicas de interés regional. En este caso Asia América Latina, pero tenemos otras plataformas y redes sobre temas de infraestructura, de energías, temas urbanos, redes académicas de otra naturaleza, temas comunicacionales y empresariales.

De tal manera que esta gestión que CAF está apoyando conjuntamente con CEPAL y ALADI se enmarca muy claramente en nuestras políticas y nuestras estrategias de acción en América Latina.

Mañana de hecho tendremos otro seminario de un enfoque similar al de éste pero más vinculado con la visión de negocios entre América Latina y Asia con énfasis

en China. Este también es impulsado por CAF, en este caso con el apoyo del Instituto de las Américas de Estados Unidos, con CEPAL y el ILAS –el Instituto de Estudios Latinoamericanos de la Academia de Ciencias Sociales de China- institución con la cual CAF ya tiene una relación importante que data de varios años y que se ha reflejado en una serie de actividades conjuntas especialmente en Beijing.

Allí tendré la oportunidad de desarrollar un poco la mirada al futuro de CAF sobre las relaciones entre Asia y América Latina, una reflexión quizás más cualitativa, menos cuantitativa sobre el futuro de esa relación que tocará sin duda temas que ya se han mencionado el día de hoy.

Entre ellos, los factores estructurales de América Latina que afectan al desarrollo de la relación con Asia y con China, que son los mismos que afectan el desarrollo de la propia América Latina; una visión sobre la agenda integral de desarrollo que promueve CAF para América Latina como una respuesta a tratar de abordar esas limitaciones o debilidades estructurales.

El fin del súper ciclo económico que tanto ha beneficiado a América Latina, especialmente en este siglo. Fin de un ciclo que empieza a finalizar con el inicio de esta crisis global y que marca un cambio o va a marcar un cambio de paradigma en éstos temas de globalización, cambios que estamos viendo ya en ésta misma reunión.

Cambios que significan una mayor competitividad internacional y global en diversos frentes. Por supuesto tocaré también la necesidad de revisar la estrategia de América Latina hacia China y Asia y cómo CAF puede contribuir en ese sentido.

Un tema que ha surgido aquí y me causa gran satisfacción en varias dimensiones es el tema de la integración latinoamericana. Integración no vista de la manera formal o *de jure*, como dijo alguien en este evento, sino la integración fáctica, la integración funcional, la integración pragmática como la promueve CAF, en particular porque está en nuestro mandato, en nuestra ética y sin ella es muy difícil que América Latina pueda insertarse realmente con inteligencia, con efectividad y con competitividad en el mercado global.

Integración que CAF promueve directamente y pongo un ejemplo muy sencillo, muy simple, muy pedestre si se quiere, que es el financiamiento de vialidad que de facto ha unido a Brasil con el Pacífico, a través de Perú y más indirectamente a través de Bolivia. Y esa es una realidad, los Estados del oeste brasileño ahora tienen una comunicación directa al Pacífico a través de la cual pueden acercarse más directamente a esos mercados.

Al igual que el profesor Wu Guoping, voy a reservar algunos comentarios para mañana, pero sí quiero enfatizar la importancia de haber constituido con este evento el Foro Académico, que es en realidad el núcleo de una red latinoamericana sobre temas de interacción entre Asia y América Latina que va a contribuir o está llamado a contribuir de una manera muy significativa al debate sobre los temas de políticas públicas para beneficio de la región latinoamericana y la relación entre América Latina y China.

De tal manera que felicito nuevamente a los organizadores.

Closing speech

Luis Enrique Berrizbeitia

CAF Executive Vicepresident

Thank you very much, Juan Carlos.

Considering that I am the only obstacle between every one of us and a nice glass of Chilean wine, I will not make this any longer than necessary.

I would simply like to congratulate the joint initiative of ALADI, CEPAL and CAF, and of course, Ignacio's leading skills in developing it. This is an effort oriented at organizing, classifying information, analyses and interchange regarding aspects strategic for both our regions, Latin America and Asia.

With this first Academic Seminar oriented at creating an academic network, I see the building of a platform for discussion of a topic that is a must for the understanding between the two regions.

This initiative is part of one of CAF's objectives, that is, to promote expert networks and regional discussion platforms related to public policies of regional interest. In this case, Asia-Latin America, though we also have other platforms and networks on infrastructure, energy, and urban issues, as well as different academic networks referred to business and communication issues.

Consequently, this activity that CAF supports along with CEPAL and ALADI is clearly included in our policies and strategies for action in Latin America.

In fact, tomorrow we will be having another seminar with a similar approach though more related to the business perspective between Latin America and Asia, focused particularly on China. This other seminar is also promoted by CAF, supported

in this case by the US Institute of the Americas, the ECLAC, and the ILAS (Institute of Latin American Studies of the Chinese Academy of Social Sciences), the latter being an entity with which CAF has a longstanding relationship, evidenced in a number of joint activities that have taken place mostly in Beijing.

I will then have the opportunity of commenting on the outlook for CAF regarding relations between Asia and Latin America, in a probably more qualitative than quantitative reflection about the future of such relation, dealing with some of the topics we have mentioned here today, including the structural factors in Latin America which have an effect on the development of its relationship with Asia and China, also considering their effect on Latin America's own development. Also a perspective on the comprehensive agenda on Latin American development promoted by CAF, as a way of approaching its structural limitations and weaknesses.

The end of the economic super cycle that has proven so beneficial for Latin America particularly this century, as the closing of a fading cycle amidst the global crisis, pointing at a change of paradigm in globalization issues. And some of those changes are already here at our meeting today.

All these changes imply greater international and global competitiveness on several frontlines. I also will be speaking of the need to review Latin American strategies towards China and Asia and CAF's possibilities to become part of that.

A topic we have come upon here, which I am positively interested in from several perspectives, is that about Latin American integration, not considered formally as *de jure*, but as a factual, functional and pragmatic integration promoted by CAF, since this is part of our foundations and our ethics, and must be present for Latin America to really access the global market in an intelligent, effective and competitive way.

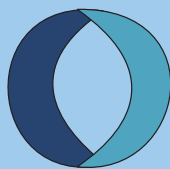
Such integration is promoted directly by CAF. By way of a simple and very trivial example of this I could mention the financing of roadways which have in fact linked Brazil to the Pacific, through Peru and less directly through Bolivia. It is now a reality that the western States of Brazil communicate directly with the Pacific with the possibility of more closely reaching those markets.

Just as Professor Wu Guoping did, I will keep some comments until tomorrow. However, I want to stress the importance of having constituted here the Academic Forum, which is actually the core of a Latin-American network regarding interaction issues between Asia and Latin America. It is meant to contribute significantly to the discussion on public policies issues to benefit the Latin American region as well as the relationship between Latin America and China.

So, here go my congratulations, once again, to the organizers responsible.

IMPRESO Y ENCUADERNADO EN
MASTERGRAF S.R.L.
GRAL. PAGOLA 1823 - TEL. 2203 47 60*,
11800 MONTEVIDEO, URUGUAY
E-MAIL: MASTERGRAF@MASTERGRAF.COM.UY

DEPÓSITO LEGAL . . - COMISIÓN DEL PAPEL
EDICIÓN AMPARADA POR EL DECRETO 218/96



OBSERVATORIO
AMÉRICA LATINA
ASIA PACÍFICO

Observatorio América Latina - Asia Pacífico

Asociación Latinoamericana de Integración

Calle: Cebollatí 1461, Código Postal 11200

Montevideo - Uruguay

Tel.: +598 2 410.1121

Fax : +598 2 419.0649

Email general: observatorio@aladi.org

Email coordinador: observatorio.coordinador@aladi.org

www.observatorioasiapacifico.org