

ASPECTOS ESTRATÉGICOS DE LA RELACIÓN ENTRE CHINA Y AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE

A. CHINA EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

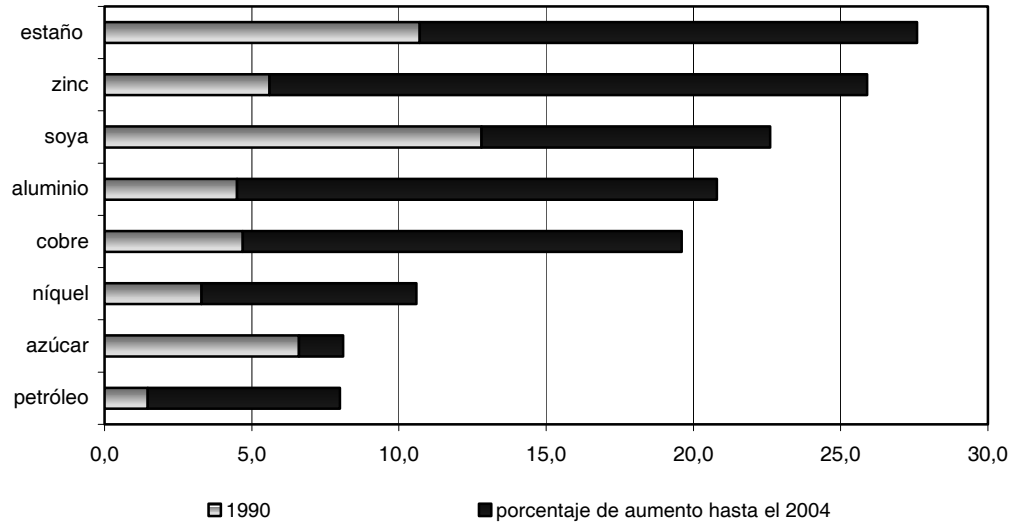
En los últimos años, China ha aumentado de manera considerable su peso en la economía mundial en diversas magnitudes, en especial producción, comercio internacional e inversión extranjera directa. En términos del producto interno bruto (PIB), medido a precios corrientes, China es la sexta economía más grande del mundo, después de Estados Unidos, Alemania, Japón, Reino Unido y Francia. Si sigue creciendo a un ritmo superior al 8%, en dos años más podría ocupar el cuarto lugar. Si la medición del PIB se hace en moneda de paridad del poder adquisitivo, aparece como la segunda economía mundial después de Estados Unidos.

Cuando se analizan los datos de comercio de China, se observa que la tasa de crecimiento tanto de las exportaciones como de las importaciones supera los promedios mundiales y su participación en los intercambios comerciales mundiales pasó del 0,6% en 1977 a cerca del 6,5% en el 2004. Antes que el país apostara por una reforma económica de apertura al libre mercado, en 1978, había 30 países que lo superaban en intercambios comerciales. Al cabo de 26 años, China ocupa el tercer lugar, únicamente aventajada por Estados Unidos y Alemania. Este crecimiento se aceleró entre el 2000 y el 2004, período en que China creció cerca de 2,7 veces más que el promedio mundial, agregando aproximadamente 373.000 millones de dólares a sus exportaciones corrientes. Por otro lado, la enorme influencia de su mercado como comprador de las exportaciones del resto de mundo también ha contribuido al mayor dinamismo del comercio mundial.

En el 2004 China ya era el principal consumidor mundial de cobre, estaño, zinc, platino, acero y mineral de hierro, y el segundo consumidor de aluminio, petróleo, plomo y soya, y ocupa el tercer lugar como consumidor de níquel, y el cuarto de oro. En la mayoría de estos productos, la participación en el consumo mundial es de poco más del 20%, habiéndose duplicado con creces entre 1990 y 2004 (véase el gráfico V.1). En algunos casos, el fuerte impulso de sus importaciones modificó la tendencia de los precios internacionales, como en el caso del mineral de hierro, el oro, el petróleo y la soya. La continua expansión de las manufacturas, que representan un 55% de la producción total, ha sido el principal detonante de este proceso (Oficina Nacional de Estadísticas de China, 2004).

Por el contrario, en aquellos casos en que la producción local excede al consumo interno, la avalancha de exportaciones chinas está abaratando los precios en los mercados internacionales, como en el caso del acero, el zinc, el estaño, los juguetes, los textiles y las confecciones e inclusive productos de la industria electrónica.

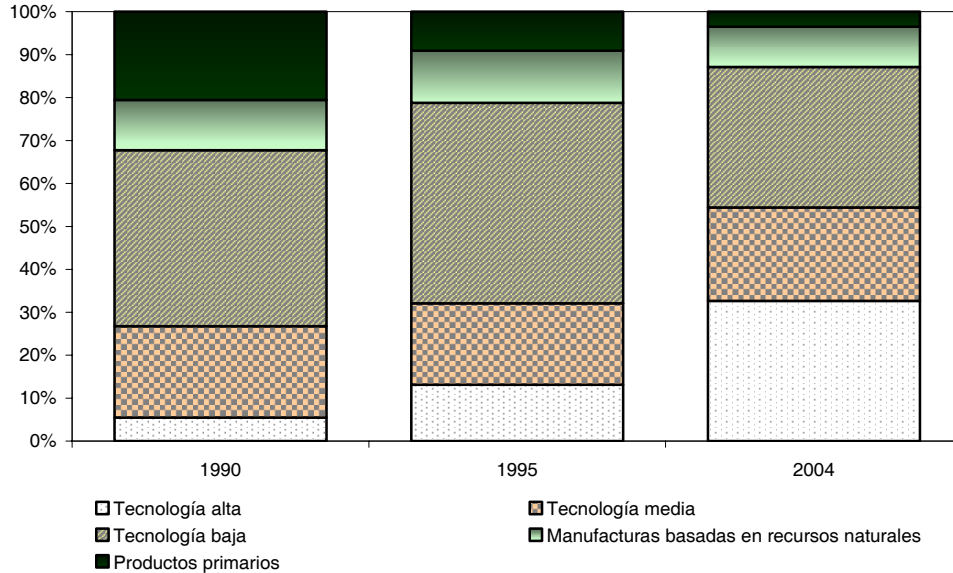
Gráfico V.1
CHINA: PROPORCIÓN DE CONSUMO INTERNO EN EL CONSUMO MUNDIAL DE ALGUNOS PRODUCTOS, 1990 Y 2004
 (En porcentajes del consumo mundial por producto)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *World Bureau of Metal Statistics* (WBMS), The Economist Intelligence Unit y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Dadas estas condiciones, China se ha erigido como una pieza clave de los equilibrios macroeconómicos globales, así como también un referente importante en las estrategias de producción de las principales empresas transnacionales del mundo. Actualmente 400 de las 500 empresas que lideran la clasificación mundial de la revista *Fortune* ya están ubicadas en China, y no únicamente por su atractivo mercado de 1.300 millones de consumidores, sino porque las reformas económicas y el compromiso de las autoridades chinas de transformar el país en una economía de mercado están acompañados de metas ambiciosas de mediano y largo plazo, con las que proyectan convertirla en una potencia industrial para el 2010 y una potencia tecnológica para el 2015. Como parte de la estrategia de atracción de IED, las autoridades dirigen las inversiones hacia aquellos sectores con mayor impacto en el crecimiento económico, sobre todo en la industria orientada hacia la exportación y la generación de valor agregado local. El resultado de esa estrategia puede apreciarse en la enorme participación de las filiales de empresas transnacionales en las exportaciones totales chinas, actualmente cercana al 50% (UNCTAD, 2005). Una característica saliente de este proceso es que entre 1990 y 2004 las exportaciones con mayor contenido tecnológico aumentaron proporcionalmente más que las del resto de los sectores, con una disminución considerable de las exportaciones de productos primarios (véase el gráfico V.2).

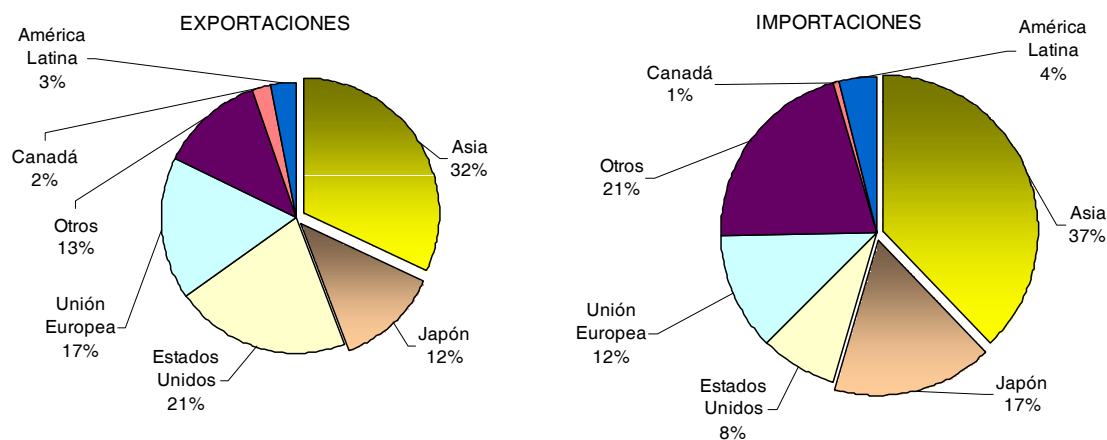
Gráfico V.2
CHINA: EVOLUCIÓN DE LA COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES, SEGÚN GRADO DE INTENSIDAD TECNOLÓGICA, 1990, 1995 Y 2004



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales de la Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Los principales socios comerciales de China son los países vecinos de Asia y el Pacífico, especialmente Japón y los países de la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN). Este grupo de países provee a China del 56% de sus importaciones y es el destino del 45% de sus exportaciones totales, de gran concentración de productos manufacturados, que constituyen el 95% de los intercambios (véanse el gráfico V.3 y el cuadro V.1). Con estos países —sobre todo República de Corea y Japón—, el intercambio global es deficitario debido a que son la principal fuente de bienes de capital e insumos intermedios para su producción manufacturera, que luego se exporta al resto de los socios comerciales, en particular Estados Unidos y la Unión Europea, con los que mantiene invariablemente los mayores superávits comerciales en manufacturas con tecnología baja y alta, y en menor medida en productos de tecnología media. El resto de los países en desarrollo, fundamentalmente de América Latina, África y el Medio Oriente, mantienen un intercambio comercial complementario y con un alto componente de productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales (véase el cuadro V.1). De hecho, son los principales proveedores de cobre, mineral de hierro, soya, petróleo, harina de pescado, azúcar y otros productos, como se analizará con mayor detalle en la tercera sección de este capítulo. En el caso de América Latina, solo entre el 2003 y el 2004, el déficit de China pasó de 6.370 millones a 10.969 millones de dólares.

Gráfico V.3

CHINA: COMPOSICIÓN DE SU COMERCIO EXTERIOR, SEGÚN DESTINO Y ORIGEN, 2003

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales obtenidas de la Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Cuadro V.1

CHINA: MATRIZ DE COMERCIO EXTERIOR Y COMPOSICIÓN DEL DÉFICIT/SUPERÁVIT, SEGÚN GRADO DE INTENSIDAD TECNOLÓGICA DE LOS INTERCAMBIOS, 2004

(En millones de dólares corrientes)

Comercio Países	Desglose del balance comercial según intensidad tecnológica								
	Exportaciones totales	Importaciones totales	Balance comercial	Productos primarios	Manufacturas				Otros
					Basadas en recursos naturales	Tecnología baja	Tecnología media	Tecnología alta	
Asia	262 750	306 067	-43 317	-1 699	-8 648	44 307	-42 226	-35 411	360
Japón	73 509	94 327	-20 818	5 231	502	14 996	-27 084	-14 414	-49
Estados Unidos	125 149	44 748	80 401	-6 248	82	45 059	13 038	28 371	99
Canadá	13 278	3 405	9 873	-341	-300	6 400	1 342	2 680	92
Unión Europea	99 929	68 216	31 713	1 073	-180	23 917	-13 929	20 838	-6
América Latina	17 947	21 667	-3 720	-10 969	-3 404	5 529	3 331	1 793	0
Otros	74 272	117 126	-42 854	-42 717	-5 973	21 637	2 259	-17 645	-415
Mundo	593 325	561 229	32 096	-60 901	-18 423	146 849	-36 185	626	130

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales obtenidas de la Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Es tal la fuerza de las convicciones y planificación de las autoridades que han capitalizado sus ventajas comparativas a escala regional —el peso de su mercado interno y la mano de obra barata que la hace atractiva para realizar etapas finales de transformación de productos de potencial exportación al mercado mundial—, para atraer continuos flujos de inversión directa desde Estados Unidos, Hong Kong (región administrativa especial de China), la provincia china de Taiwán, Reino Unido, República de Corea y Singapur, entre otros. De dichos ingresos, entre el 30% y el 35% se realizan por la vía de alianzas de tipo empresas conjuntas, ya sea mediante la constitución de empresas nuevas o la suscripción de

contratos conjuntos (US-China Business Council, 2005) o con reinversiones de capitales chinos redireccionados a través de Hong Kong u otros paraísos fiscales como las Islas Vírgenes.

En el 2004, la IED en China fue de 60.600 millones de dólares, un 26% del total recibido por los países en desarrollo y un 11% de los flujos mundiales de IED, superando a los Estados Unidos (Ministerio de Comercio Chino, 2005b). Dentro de la composición del acervo de IED, que en el 2004 llegó a los 570.000 millones de dólares, aproximadamente el 71% está constituido por inversiones en el sector manufacturero y un 21% en servicios (UNCTAD, 2004; Prasad y Wei, 2005).¹

Aunque China ha sido un importante receptor neto de IED en las dos décadas pasadas, últimamente está realizando inversiones en el exterior, al punto de ser el sexto país de origen de flujos de IED entre los países en desarrollo, y las autoridades chinas están haciendo esfuerzos para impulsar a sus empresas y nacionales a colocar inversiones estratégicas en el resto del mundo. Esta percepción es compartida también por los organismos de promoción de inversiones a lo largo del mundo, que ven a China como una fuente importante de IED en el período 2004-2007. De hecho, algunos de estos organismos de países desarrollados como Dinamarca, Reino Unido y Suecia ya tienen oficinas en China, y más de 10 países la consideran su mayor inversor extranjero.² En un estudio reciente de la UNCTAD, basado en encuestas a los principales organismos de promoción de inversiones, se determinó que, en relación con los cinco mayores países inversores, en el 2003 China superó por primera vez a Japón y ocupó el cuarto lugar, después de Estados Unidos, Reino Unido y Francia.

La combinación de experiencias exitosas en la creación de capacidad exportadora, junto con el aumento de la producción interna, el desarrollo creciente de sectores relacionados con la manufactura y los excedentes comerciales acumulados, permiten a las empresas chinas realizar inversiones en el exterior en sectores estratégicos, especialmente en actividades relacionadas con la tecnología y el conocimiento. Siguiendo la experiencia de empresas coreanas, las empresas chinas están realizando inversiones mediante fusiones y adquisiciones de empresas tecnológicas bien posicionadas por sus conocimientos y buena reputación en la marca de productos ya establecidos, además de inversiones nuevas en centros de investigación y desarrollo en ubicaciones estratégicas, con lo cual algunas empresas han podido aumentar su prestigio y lograr una mayor penetración en nuevos mercados.³ Es el caso de la notable expansión de negocios alcanzada por Huawei y ZTE Corporation en telefonía móvil y telecomunicaciones. Otros ejemplos son la alianza entre Lenovo Group e IBM, así como la fusión entre la empresa china de televisores TCL Corp. y la empresa francesa operadora de DVD Thomson y la alianza entre Huawei Technologies y Siemens, NEC, Matsushita e Infineon. En ambos casos, las empresas chinas ganan reputación, ya que la marca IBM es reconocida, así como Thomson en Europa y RCA en Estados Unidos (véase el cuadro V.2).

Una estrategia complementaria a la apertura comercial china es hacer inversiones como parte de una política comercial de servir a nuevos mercados a través de la producción local, sobre todo en aquellas industrias en que la demanda china ya está cubierta y hay un exceso de capacidad productiva. Es el caso de las industrias de maquinarias y equipo electrónico. En el cuadro V.2 figuran algunos casos de este tipo de inversiones, entre las que se incluyen las emprendidas por Konka Electronics, Skyworth y Changhong Electronic Groups, Guandong Media Group y otras.

¹ En el sector manufacturero se destacan las inversiones en electrónica y equipos de telecomunicaciones.

² Japón, Reino Unido, Singapur y Suecia, entre otros, ya han fundado instituciones de fomento para atraer fondos de China.

³ Algunas empresas chinas están gastando gran parte de sus presupuestos en investigación y desarrollo. En algunos casos, esta proporción supera el umbral del 5%, considerado media internacional (Hoovers, 2005).

Cuadro V.2

CHINA: PRINCIPALES ESTRATEGIAS DE INVERSIONES CHINAS EN EL EXTERIOR, 2000-2005

Apertura de nuevos mercados	Inversiones que buscan mejorar la eficiencia y su reputación mundial (tecnologías, investigación y desarrollo y marcas)
<ul style="list-style-type: none"> • Shanghai Haixing Group (empresa china de logística) adquirió Glenoit Corp-Specialty Fabrics de Estados Unidos en 25 millones de dólares (2002) • Shanghai Electric Group adquirió Akiyama Publishing Machinery Company de Japón (2002) • D'Long International Strategic Investment Group of Xinjiang adquirió el programa de fabricación aeroespacial alemana de Jets Fairchild Dornier 728, con la intención de relanzarlo en el 2006 (2003). El programa se suspendió por la quiebra de la empresa. • ZTE Corporation compró una red de telefonía móvil a Nepal Telecom por 3,9 millones de dólares (2005) • China Telecom negocia la compra de un operador de telefonía celular en Indonesia (Excelcomindo) • Huawei alcanza alianza estratégica con Etisalat, empresa de Emiratos Árabes Unidos (2005) • Huawei gana una licitación para construir línea de transmisión DWDM en Pakistán. Además obtiene contratos similares en Bulgaria, Turquía y Rumania (2005) • Huawei extenderá redes de línea de suscriptor digital asíncrona (ADSL) en Atenas (Grecia) (2005) • China Mobil suscribe un acuerdo con MTV para entregar música en los teléfonos celulares • Huawei estudia alianzas estratégicas con British Telecom y Telefónica España, con quienes suscribiría acuerdos estratégicos (2005) • ZTE Corporation en está desarrollando una red digital para Nordisk Mobiltelefon AB en Noruega (2005) • ZTE Corporation suscribió un contrato como proveedor de equipos de telecomunicaciones con Mongolia Telecom (2005) • ZTE Corporation suscribe una alianza con Ericsson para desarrollar un centro de investigación y desarrollo en Nanking (2005) • Huawei alcanza acuerdo con Calafate (CoTeCal) en Argentina y se transforma en proveedor de telefonía (2005) 	<ul style="list-style-type: none"> • Huawei Technologies y ZTE Corporation abrieron centros de investigación y desarrollo en Suecia (2003-2004) • Haier, productora de línea blanca, realizó inversiones en un centro de investigación y desarrollo en Alemania y en otro de diseño en Boston (Estados Unidos) (2003-2004) • Guangdong Glanz Group Co. (manufacturas) estableció un centro de investigación y desarrollo en Seattle (Estados Unidos) (2003-2004) • Konka Electronics abrió un centro de investigación y desarrollo en Silicon Valley (Estados Unidos) (2003-2004) • Ocho empresas chinas conformaron alianzas estratégicas en investigaciones de biotecnología con empresas danesas (a partir del 2002) • Lenovo Group Ltd. estableció una alianza con IBM para acceder al prestigio de la marca y expandir sus productos a nuevos mercados • TCL adquirió Schneider Electronic de Alemania (8 millones de dólares) (2002) • Huayi Group adquirió Moltech Power System de Estados Unidos (20 millones de dólares) (2002) • TCL, fabricante de televisores (China) y Thomson, operadora de DVD (Francia), crearon una empresa conjunta conocida como TCL-Thomson Electronics. TCL mantiene un 67% del paquete accionario (2003) • BOE Technology adquirió Hynix Semiconductors, empresa productora de pantallas planas de República de Corea (380 millones de dólares) (2002) • BOE Technology adquirió un 26,4% de TPV, productor de monitores (135 millones de dólares) (2003) • Huawei Technologies forma una empresa conjunta con Siemens, NEC, Matsushita e Infineon (2004) • China Telecom suscribió un acuerdo con NEC para crear un anillo submarino óptico en el Norte de Asia (2005) • Empresa aeronáutica china emprende alianza con Embraer de Brasil, para producir aviones (2005)

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2004: The Shift towards Services*, octubre del 2004; "China: an emerging FDI outward investor", *E-Brief* [en línea] <http://www.unctad.org/sections/dite_fdostat/docs/china_ebrief_en.pdf> [4 de diciembre del 2003]; *People's DailyOnline* (2005) [en línea] <<http://english.people.com.cn>>; *China Today. Com* (s/f) <<http://chinatoday.com>>; *World IT Report* (s/f) [en línea] <<http://www.worlditreport.com>> y TELCO Flash.

Además, las autoridades chinas están privilegiando inversiones extranjeras en lugares que garanticen el acceso a los recursos naturales y las materias primas necesarias para mantener la estrategia y el desarrollo productivo, especialmente en petróleo, gas natural, mineral de hierro, oro y cobre (véase el cuadro V.3). Las principales empresas petroleras chinas Sinopec Corp., Petrochina y China National Offshore Oil Corporation (CNOOC) han realizado inversiones en aproximadamente 14 países, con mayor celeridad en los últimos años.⁴

⁴ Entre los países que han recibido inversiones petroleras se destacan Indonesia, Kazajstán, Myanmar, Sudán y Yemen.

Cuadro V.3
**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: ALIANZAS Y COOPERACIÓN EN SECTORES
 RELACIONADOS CON LA BÚSQUEDA DE MATERIAS PRIMAS
 (OPERACIONES SELECCIONADAS), 2000-2005**
 (En millones de dólares)

Empresas chinas	Empresas extranjeras	Tipo	Sector	País/región	Porcentaje adquirido/ descripción del proyecto	Monto
Huaguang Forest Co. Ltd. (2002)	Rayonier Inc.	fusiones y adquisiciones	Forestal	Nueva Zelanda	100%	7,7
China Petroleum & Chemical Corporation (2002)	Petróleo	África septentrional	75%	394,0
Petro China Co. Ltd. (2002)	Devon Energy Indonesian Oil	fusiones y adquisiciones	Petróleo	Indonesia	100%	262,0
Baosteel (2002)	Rio Tinto's Hamersley Iron Unit	Alianza	Hierro Oro	Australia	46%	30,0
CNODC y CNPC (2002)	Salyan Oil Ltd.	fusiones y adquisiciones	Petróleo	Azerbaiyán	30%	52,0
China National Offshore Oil Company Ltd (CNOOC) (2002)	Repsol-YPF SA	fusiones y adquisiciones	Petróleo	Indonesia	100%	585,0
CNOOC (2002)	Tangguh Gas Fields (subsidiaria de BP)	fusiones y adquisiciones	Gas	Indonesia	12.5%	275,0
China National Chemical Import and Export Corporation (2002)	Atlantis Subsidiary	fusiones y adquisiciones	Servicios petroleros	Noruega	...	105,0
China Minmetals Nonferrous Metals Co. (2004)	Noranda (Yacimientos Doña Inés de Collahuasi y Loma Bayas)	fusiones y adquisiciones	Cobre	Canadá y Chile	...	5 000,0
China International Trust & Investment Corp (CITIC)	Friedland's Ivanhoe	Alianza	Cobre y oro	Mongolia y Myanmar	Explotación conjunta de minas de cobre	...
China Minmetals Nonferrous Metals Co. (2005)	CODELCO	Alianza	Cobre	Chile	Convenio de inversión y abastecimiento de cobre	2 000,0
Gobierno Chino (2004) (CNOOC)	...	Crédito	Petróleo y gas	Venezuela (Rep. Bolivariana de)	Exploración y desarrollo de reservas de gas y crudo	400,0
China Huaneng Power (HP)	BJP Billiton	Alianza	Carbón	Australia	Alianza para renegociar precios	...
Baoshan Iron and Steel (2004)	Nippon Steel	Alianza	Acero	China
Baoshan Iron and Steel (2004)	Compañía Vale do Rio Doce	Alianza	Acero	Brasil	Construcción de una nueva planta	1 400,0
China Petroleum Chemical Corp.	Atlantis Holding Norway	fusiones y adquisiciones	Petróleo	Noruega	...	215,0
Yanguang Group (2005)	Vale do Rio Doce / Itochu Corporation	Alianza	Carbón mineral	Brasil	Empresa nueva	...
Jilin Kichkel Industrial Group (2004)	Canada's INCO /	Alianza	Níquel	China y Australia	Empresa conjunta para exploración del mineral	...
Sinopec (2004)	Petrobras	Alianza	Petróleo	Brasil, China y otros	Explotación de petróleo en varios países	...
Gobierno chino (2004-2006)	...	Préstamos	Infraestructura	Brasil	Un gasoducto y corredor de exportación	...

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), "China: an emerging FDI outward investor", *E-brief*, 2003; John J. Tkacik Jr., "China & UNOCAL", *Pittsburgh Tribune Review*, 3 de julio del 2005 y *The New York Times*, "China's costly quest for energy control", 27 de junio del 2005.

Últimamente, CNOOC hizo una oferta de compra de la petrolera Unocal, de propiedad de capitales de Estados Unidos, por un monto de 18.500 millones de dólares, cifra muy superior a la oferta realizada por Chevron Corp. (16.600 millones de dólares), que prácticamente estaba lista para ser aceptada por el directorio de Unocal (*New York Times*, 2005, Pkacik, 2005). El principal objetivo de esta oferta es ampliar sus propias fuentes de energía hidrocarburífera, ya que Unocal es la novena compañía más grande de los Estados Unidos, que controla reservas petroleras y posee activos en Tailandia, Indonesia, Myanmar, Vietnam y Azerbaiyán. Además posee diez plataformas en Canadá y realiza actividades de exploración en México. En los Estados Unidos hay oposición a que se materialice la compra y algunos congresistas han solicitado una investigación para analizar el impacto que esta tendría, sobre todo porque el 70% de CNOOC está en manos del gobierno chino, por lo que se trataría de una compra realizada por China en su calidad de Estado, y no por sus empresarios.⁵ Empresarios de Chevron afirmaron que la oferta de CNOOC estaría subsidiada en al menos un 15% por el Estado Chino, por lo que solicitaron se lleve el caso a la Organización Mundial del Comercio (*Diario el Mundo*, 10 de julio de 2005). Este tema ha concitado muchas suspicacias, en especial porque la adquisición daría a China una gran influencia en el control de grandes reservas de gas natural y petróleo en Asia Central y el Mar Caspio (actualmente Unocal explota unos 159.000 millones de barriles de petróleo y 1.500 millones de pies cúbicos de gas natural por día). El 10 de agosto del 2005, la junta de accionistas de Unocal decidió aceptar la oferta original de Chevron, una vez que CNOOC retiró su oferta de compra. Se espera que, en los próximos meses, esta empresa busque expandirse o aliarse con otras empresas petroleras y gasíferas con reservas comprobadas. No obstante, China tendrá que analizar y solucionar en primer lugar los posibles problemas políticos y las sensibilidades propias del sector (*Financial Times*, 4 de agosto del 2005).

A mediados del 2004, los Ministerios de Comercio y Relaciones Exteriores de China publicaron conjuntamente un catálogo de ramas industriales recomendables para las inversiones chinas en el exterior. En dicho documento se incluyeron 67 países y regiones recomendados por el gobierno como destino para las inversiones de las empresas chinas. Asimismo, las autoridades destacaron que alrededor de 7.000 empresas chinas ya han colocado capitales en más de 160 países y regiones. A este interés nacional por incentivar la salida de capitales locales se suman los esfuerzos de las administraciones provinciales, como Guangdong y Shanghai, que han aprobado incentivos de tipo fiscal para promover la exportación de capitales, políticas que se agregan al anuncio de otorgar préstamos con intereses bajos a empresas productivas con mucha inversión en el exterior, garantizando además la importación de sus productos. Como principales destinos de la inversión directa china se destacan Hong Kong (región administrativa especial de China) (46,8%) y Macao (13,8%). Durante el primer trimestre del 2005, las inversiones chinas siguieron aumentando, preferentemente las destinadas a Asia, sobre todo Hong Kong (región administrativa especial de China), Japón, provincia china de Taiwán y Singapur.

La economía china, que en el 2004 creció un 9,5%, continuará creciendo a tasas altas. El Banco Asiático de Desarrollo (ADB 2005) estimó que en el 2005 su crecimiento sería de un 8,5%, con lo que su influencia en la economía mundial seguirá siendo sobresaliente y determinante, por sus elevados niveles de consumo. Asimismo, gracias a los mayores avances en su apertura comercial, debido al mayor cumplimiento de sus compromisos con la OMC, su nivel de importaciones continuará siendo elevado y se empinará sobre los dos dígitos. El Banco Asiático de Desarrollo proyecta un alza de las importaciones del orden del 16%, que representa un continuado impacto positivo sobre los niveles de precios de algunos productos básicos (petróleo, cobre, harina de pescado, mineral de hierro, soya, etc.) y favorece a los países de América Latina y el Caribe, especialmente los de América del Sur, con los que China tiene una mayor complementariedad productiva, como se señalará en la cuarta sección de este capítulo.

⁵ Véase, entre otras, algunas reacciones en el Congreso (Cámara de diputados de Estados Unidos, 2005a y 2005b; *The Wall Street Journal*, 2005).

1. Crecimiento del comercio de América Latina y el Caribe con China

En la presente década China ha aumentado su presencia en el comercio latinoamericano y ha pasado a representar casi el 3% y el 5% de las exportaciones e importaciones totales de la región en el 2003, respectivamente. Entre los principales mercados de destinos asiáticos, China se ha transformado en un destacado socio comercial, responsabilizándose de cerca del 38% de las exportaciones y el 31% de las importaciones hacia y desde esta región en el 2003, respectivamente. Es decir, el comercio birregional entre América Latina y el Caribe y Asia y el Pacífico se caracteriza cada vez más por la creciente importancia de China. Hasta hace poco Japón era el principal cliente de la región, pero actualmente ha sido desplazado por China (véase el cuadro V.4), que se destaca tanto por su posición como principal comprador de productos latinoamericanos en Asia como por el dinamismo que ha adquirido su comercio con la región.

Cuadro V.4
**PARTICIPACIÓN DE ASIA Y EL PACÍFICO EN EL COMERCIO DE
 AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE ^a**
 (En porcentajes)

	Exportaciones de América Latina y el Caribe		Importaciones de América Latina y el Caribe	
	1999	2003	1999	2003
Asia y el Pacífico	5,8 (100)	7,6 (100)	11,6 (100)	16,6 (100)
China	0,7 (12,7)	2,9 (37,6)	1,9 (16,2)	5,1 (30,6)
Japón	2,4 (41,8)	1,8 (23,2)	4,2 (36,6)	4,4 (26,2)
República de Corea	0,7 (12,5)	0,9 (12,1)	2,0 (16,9)	2,2 (13,5)

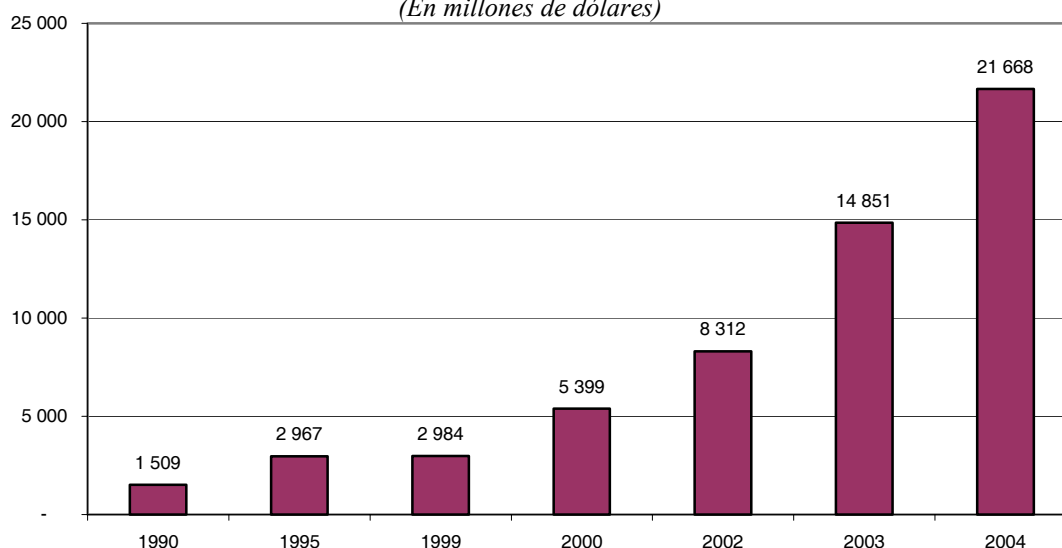
Fuente: Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

^a Entre paréntesis, la participación en el total exportado a Asia y el Pacífico e importado desde esa región.

En la presente década el crecimiento de las importaciones chinas desde América Latina y el Caribe ha sido impresionante; en 1990 estas alcanzaban los 1.500 millones de dólares y en 1995 casi se duplicaron, al ascender a los 2.966 millones de dólares. Después de un estancamiento en el período comprendido entre 1995 y 1999, se registró un crecimiento acelerado, con lo cual las importaciones chinas desde la región se elevaron a casi 5.400 millones de dólares en el 2000 y 21.668 millones de dólares en el 2004 (véase el gráfico V.4), con una tasa anual de crecimiento del 42% entre el 2000 y el 2004, muy por encima de las tasas de expansión de las importaciones chinas desde el mundo (26%).

Hoy en día, China tiene una importancia comercial primordial para un gran número de países de la región (véase el cuadro V.5). En el caso de Chile, por ejemplo, el país asiático absorbe un poco más del 10% de sus exportaciones, en comparación con menos del 1% 15 años atrás. Una situación similar se observa en otros países como Argentina, Perú y Brasil. Para este último, China se transformó en el tercer socio comercial, después de Estados Unidos y Argentina. En el caso de Chile, China compite con Japón como el segundo mayor socio comercial. Aunque sea de nivel muy reducido, la importancia comercial china ha aumentado de manera significativa para México, República Bolivariana de Venezuela y Costa Rica recientemente.

Gráfico V.4
IMPORTACIONES CHINAS DESDE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1990-2004
 (En millones de dólares)



Fuente: Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Cuadro V.5
PAÍSES SELECCIONADOS DE AMÉRICA LATINA (13): CHINA COMO MERCADO DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES TOTALES, ALREDEDOR DE 1990 Y 2004

Países	Posición entre los principales socios comerciales		Proporción de las exportaciones totales (porcentajes)	
	1990	2004	1990	2004
Chile	30	3	0,40	10,4
Perú	16	2	1,70	10,2
Cuba	5	4	4,30	8,2
Argentina	14	4	2,00	7,7
Brasil	18	4	1,20	5,6
Uruguay	8	6	3,90	3,8
Paraguay	46	7	0,00	2,7
Costa Rica	32 ^a	10	0,19 ^a	2,6
Bolivia	52 ^a	15	0,00 ^a	1,0
Venezuela (Rep. Bolivariana de)	51	14	0,00	0,8
Colombia	60	21	0,03	0,8
Ecuador	81	19	0,00	0,7
México	27	15	0,30	0,3

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales obtenidas de la Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE), Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Fondo Monetario Internacional (FMI), *Direction of Trade Statistics*, junio del 2005 y Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER).

^a Datos del año 1991.

Según datos oficiales de China, los siete países mencionados representaron cerca del 95% de las importaciones del país asiático desde América Latina y el Caribe en el 2004, de las cuales aproximadamente un 40% correspondió a Brasil (8.700 millones de dólares), seguido por Argentina (15%, con 3.300 millones de dólares), Chile (17%, con 3.700 millones de dólares), México (10%, con 2.100 millones de dólares), Perú (7%, con 1.500 millones de dólares), República Bolivariana de Venezuela (3%, con 738 millones de dólares) y Costa Rica (3%, con 641 millones de dólares). Pese a que la estructura comercial sigue estando concentrada en términos del número de países exportadores, la canasta exportadora de América Latina y el Caribe hacia China ha experimentado un cambio muy significativo, al incorporarse cada vez más los productos manufactureros de alta o media tecnología, sobre todo gracias a las exportaciones desde México, Costa Rica y Brasil (véase el gráfico V.4).⁶ Cabe destacar la presencia de algunos países latinoamericanos como posible fuente de importaciones chinas de repuestos de automotores y partes y accesorios eléctricos y electrónicos. En tal sentido, se observan elementos de cambio que podrían abrir posibilidades para la incorporación de productos de mayor valor agregado en la pauta de exportación de la región.

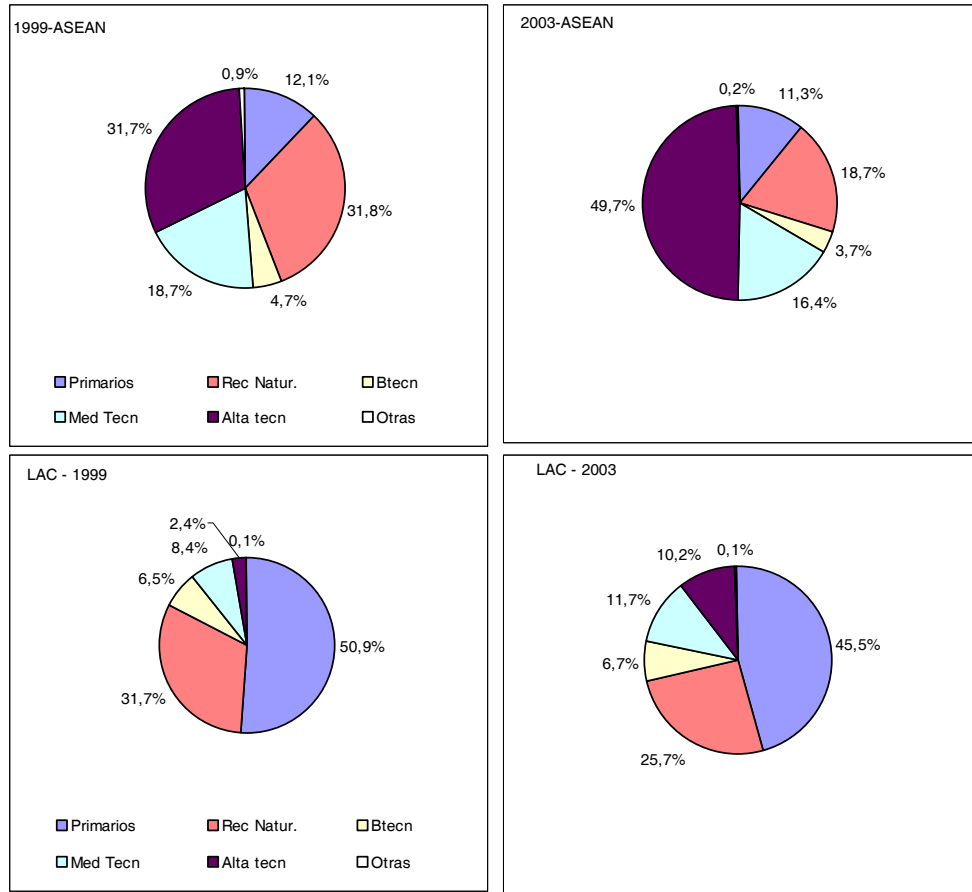
2. La especialización latinoamericana en los mercados chinos

Respecto de los mercados chinos, la especialización de América Latina y el Caribe difiere sustancialmente de la de los países de la ASEAN, el competidor más directo para los países de la región, tanto en el ámbito de productos primarios como de manufacturas. Estos países asiáticos han logrado transformar su canasta exportadora a China, de manera muy marcada, desde fines de la década de 1990 (véase el gráfico V.5). Hoy en día, el sector de alta tecnología representa casi la mitad de sus exportaciones a China, lo que contrasta notablemente con el caso latinoamericano, donde más del 70% de las exportaciones hacia China consiste en productos primarios y manufacturas basadas en recursos naturales. Sin embargo, todavía el 30% de las exportaciones de la ASEAN hacia China corresponde a categorías en las que América Latina y el Caribe tiene ventajas comparativas.

El panorama es distinto para la canasta de exportación china a los países latinoamericanos, que se concentra principalmente en productos de tecnología baja, pero también incluye productos de mediana y alta tecnología. Precisamente, son aquellos sectores (por ejemplo, textiles y confección, calzados, juguetes) donde los productores latinoamericanos y caribeños se sienten amenazados por los productos chinos y se tienden a aplicar medidas de contingencia (sobre este tema, véase la sección 2 del presente capítulo). Los bajos costos de China en estos rubros plantean una seria competencia tanto en los mercados locales de los países de la región como en los terceros principales mercados como los Estados Unidos y la Unión Europea.

⁶ En el 2000 las importaciones chinas de productos de alta tecnología desde América Latina presentaron un incremento del 485% y el crecimiento en los años posteriores alcanzó alrededor del 50% al 55% anual. Asimismo, recientemente las importaciones de productos de tecnología media se han acelerado, al crecer en el 2003 más de un 120% en relación con el 2002. Entre los 20 productos más importantes importados por China desde la región se encuentra una serie de productos manufactureros relacionados con los sectores eléctricos y los repuestos de automotores, entre otros.

Gráfico V.5
CHINA: COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DESDE LA ASEAN Y AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1999 Y 2003



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales de la Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Pese a cierto éxito en penetrar algunos rubros manufactureros de los mercados chinos, los rubros relacionados con los productos primarios y las manufacturas basadas en los recursos naturales siguen siendo el motor del comercio latinoamericano, representando aproximadamente el 46% y el 30% de las exportaciones totales de la región hacia China en el 2003, respectivamente. Cabe señalar que América Latina y el Caribe es el principal proveedor de algunos productos de mayor interés de China, ya que suministra, por ejemplo, el 65% de las semillas de soya y el 74% de la harina de pescado importadas por China en dicho año. China es altamente dependiente del suministro latinoamericano en otros productos tales como azúcar, uvas, níquel, cobre y otros minerales o metales (véase el cuadro V.6). Debido a esta concentración, Brasil es uno de los principales proveedores de China en aglomerados de mineral de hierro, en tanto que China depende en un 66% de las importaciones de aceite de soya provenientes de Argentina.

Cuadro V.6

CHINA: PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS DE CINCO PAÍSES DE AMÉRICA LATINA, 2004
(En porcentajes del total importado por China desde el mundo)

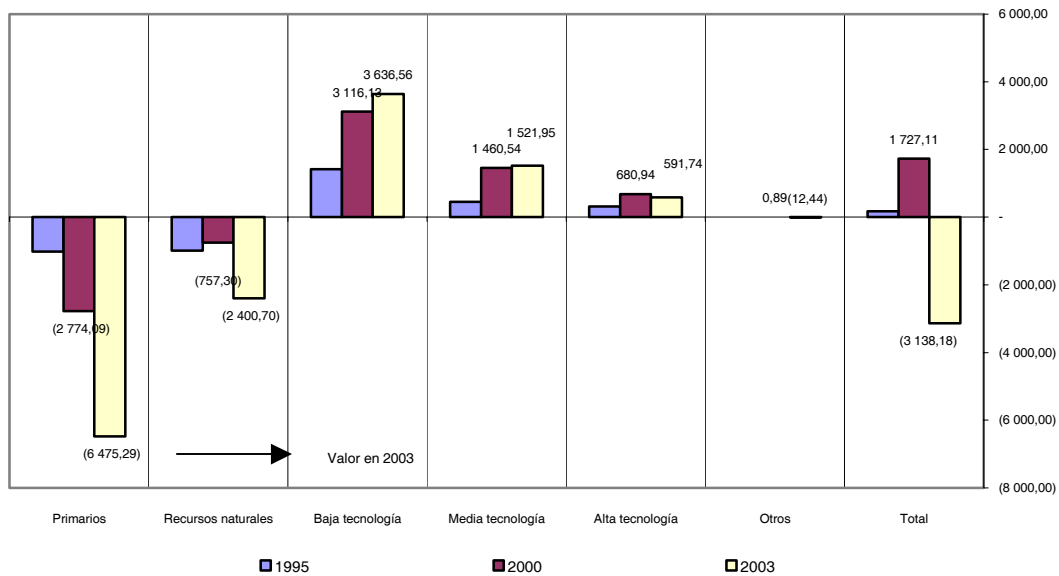
Principales productos	Argentina	Brasil	Chile	Cuba	Perú	5 Países (A)	Mundo (B)	% en el total C= (A)/(B)
1 Soya (222+4232)	2 555	2 619	0	0	0	5 174	8 528	60,7%
2 Cobre (28711+28821+68211_68212)	12	39	2 787	7	505	3 349	8 490	39,4%
3 Hierro(2815+2816+67251+67461)	25	3 155	168	0	256	3 604	17 474	20,6%
4 Madera y pulpa (25171+25172+24831+65121+64162)	53	521	349	0	4	928	4 374	21,2%
5 Harina de pescado (08142)	17	0	103	0	502	621	764	81,4%
6 Cueros (6114)	103	300	0	0	0	404	2 783	14,5%
7 Piezas y accesorios de motores (7849)	3	101	0	0	0	104	7 305	1,4%
8 Azúcar (0611)	0	0	0	111	0	111	225	49,3%
9 Estaño (2874)	0	0	0	0	122	122	437	27,9%
10 Zinc (2875)	0	0	8	0	7	15	171	8,6%
11 Propano y butano (34131)	22	4	0	0	0	27	2 397	1,1%
12 Metanol (51211)	0	0	28	0	0	28	348	7,9%
13 Uvas (05751)	0	0	41	0	0	41	67	60,2%
14 Níquel (28721+28722)	0	0	0	45	0	45	128	35,4%
15 Otros metales concentrados (28799)	0	0	1	28	0	29	259	11,1%
Total muestra	2 790	6 740	3 484	191	1 395	14 601	53 749	27,2%
Otros productos	464	1 933	182	4	128	2 711	507 479	0,5%
Total importaciones	3 255	8 673	3 667	195	1 523	17 312	561 229	3,1%

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales obtenidas de la Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

Cabe recordar que, pese a la gran importancia de la región como proveedora de algunos productos agrícolas y mineros, los exportadores latinoamericanos compiten en gran medida con los provenientes de otras regiones, como ocurre con las semillas de soya, cuyo abastecedor más importante ha sido Estados Unidos. Lo mismo se aplica en el caso del mineral de hierro, cuyos principales proveedores a China han sido Australia e India. Es decir, a fin de mantener el dinamismo exportador en productos primarios y semielaborados y conquistar nuevos nichos de este mercado, los países de la región deben fortalecer sus vínculos con los empresarios chinos, forjando alianzas y promoviendo diversas modalidades de cooperación empresarial, lo cual requiere, a su vez, ahondar en el conocimiento de los mercados chinos.

Dado el fuerte incremento de las necesidades chinas de insumos básicos, incluidos minerales y alimentos, la balanza comercial de China con América Latina y el Caribe se presenta deficitaria, aunque su déficit se concentre en los productos de menor grado de elaboración (véase el gráfico V.6). El superávit logrado en las exportaciones chinas hacia América Latina y el Caribe en otros sectores como la tecnología media o baja no compensa el creciente déficit que se está registrando en los rubros de recursos naturales.

Gráfico V.6
EVOLUCIÓN DE LA COMPOSICIÓN DEL BALANCE COMERCIAL DE CHINA CON AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 2000 Y 2003
(Millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales de la Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

En suma, la naturaleza de los flujos comerciales entre China y América Latina y el Caribe ha sido mayoritariamente interindustrial; las exportaciones de China son bienes manufacturados, en tanto las de América Latina y el Caribe son principalmente materias primas. Esta estructura de las exportaciones hacia China contrasta con la creciente importancia de las manufacturas dentro del total de las exportaciones latinoamericanas. Productos como alimentos, minerales y metales han aumentado su participación en el total de las exportaciones a China, lo que revela las ventajas comparativas de la región y el potencial de los mercados chinos. Es deseable que China y América Latina y el Caribe colaboren en promover la inserción de las empresas latinoamericanas y caribeñas en las cadenas de valor chinas, lo cual requiere por cierto un aumento sustancial de la IED recíproca. Una pregunta clave en el tema de las relaciones comerciales entre China y América Latina y el Caribe es si China será o no una amenaza para América Latina, cuya respuesta tiene mucha relación con la futura evolución del nexo entre el comercio y la IED entre ambas regiones (véase el recuadro V.1).

Recuadro V.1
¿SERÁ CHINA UNA AMENAZA PARA AMÉRICA LATINA?

La principal interrogante con respecto a las relaciones de América Latina con China se refiere a la posibilidad de la desviación del comercio y de las inversiones desde la región hacia China. En este sentido, las investigaciones arrojan resultados contrastantes.

Para Lall y Weiss (2004), BID (2004) y Mesquita Moreira (2004), China sería una amenaza para América Latina en su camino para transformarse en exportadora de productos de mayor valor agregado y de mayor grado de incorporación de tecnología. El desarrollo de China y la creciente sofisticación de sus exportaciones, junto a la de los países de Asia sudoriental, terminarían por ejercer un efecto de desplazamiento negativo (*crowding-out*) sobre las exportaciones más sofisticadas de América Latina. Lora (2004) presenta un cuadro en que se ponderan las fortalezas y debilidades de China respecto de las de América Latina y concluye concentrándose en la posibilidad, tanto de China como de América Latina, de reformar sus instituciones, a fin de permitir la creación de un entorno más amigable para la entrada de inversión extranjera directa y el desarrollo de la iniciativa privada. López-Córdova (2004) presenta conclusiones similares para el caso de México e indica que los principales actores institucionales (sindicatos, asociaciones patronales de la industria, partidos políticos y diferentes estamentos del gobierno) deben buscar con vigor las reformas institucionales que permitirían enfrentar el desafío de China.

En lo que respecta a la IED, García-Herrero y Santabárbara (2004) y Chantasawat, Fung, Iizaka y Siu (2004) no encuentran evidencias de un efecto de sustitución o desviación de las inversiones entre China y América Latina. Para Chantasawat y otros, el hecho relevante en la decisión de las transnacionales se refiere a que en Asia se da una red de producción que no existe en América Latina. Las decisiones de inversión en la región estarían entonces más orientadas a factores como tamaño de mercado, crecimiento de la economía, barreras de entrada (aranceles), lo que no deja de ser preocupante para los países de la región, pero no tiene correlación con las inversiones en China. Finalmente, Lin (2004) concluye que, tanto con respecto a las inversiones como al comercio, China sería un factor positivo, toda vez que el crecimiento económico creará un mercado aún mayor para las exportaciones tanto de Asia como de América Latina, actuando como motor de crecimiento para estas economías.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

3. La inversión extranjera directa china en América Latina y el Caribe

Comparada con su condición de receptor de IED a nivel mundial, China está todavía en una etapa incipiente como inversionista: la IED china en el extranjero correspondiente al año 2003 representó solo el 0,45% del flujo de IED mundial y el 0,48% del acervo mundial. Hasta fines del 2004, las compañías chinas no financieras tenían un acervo de 33.200 millones de dólares en el extranjero, de los cuales 2.850 millones se realizaron en el 2003, un aumento del 5,5% desde el 2002. Pese a su participación relativamente reducida, China está emergiendo como uno de los principales inversores entre los países en desarrollo, al invertir un monto semejante al invertido por la República de Corea. La mayoría de la IED china se ha dirigido hacia sus vecinos países de Asia.

No obstante, cabe recalcar que América Latina ha sido un destino clave para los inversionistas chinos en los últimos años. Según las cifras oficiales del Ministerio de Comercio de China, cerca de 1.040 millones de dólares se invirtieron en el 2003 en la región, cifra que representa un 36,5% del total invertido para el resto del mundo. El acervo de IED china en la región hasta fines del año anterior se estima en cerca de 4.620 millones de dólares, o sea un 14% de la IED china realizada en el exterior (*People's Daily Online*, 2004a). Esta cifra se compara favorablemente con la de la República de Corea, cuya IED acumulada en América Latina y el Caribe hasta fines del 2004 alcanzó los 4.300 millones de dólares.⁷ Como se analiza más adelante en este capítulo, se espera un salto significativo de la IED china en la

⁷ The Export-Import Bank of Korea (también llamado Korea Eximbank).

región en los próximos años, especialmente en los sectores relacionados con la energía, la minería y los productos alimenticios, así como en infraestructura.

Como ya se ha mencionado, China tiene un déficit comercial con la región concentrado en el área de productos primarios y manufacturas basadas en los recursos naturales. Debido a la fuerte demanda china de estos productos, se produce un segundo efecto positivo proveniente del interés de China en invertir tanto en la producción mineral como en el desarrollo de la infraestructura de transporte de los países de la región, con el objeto de asegurar la provisión, así como también de abaratar costos.

Según un informe de la UNCTAD, un gran número de organismos nacionales de promoción de inversiones califica a China como uno de los más importantes inversores de IED entre el 2004 y el 2007.⁸ Esto podría atribuirse en parte a la expectativa de que las empresas chinas que ya están invirtiendo hoy van a atraer inversiones adicionales.

Una de las causas del bajo nivel de la IED asiática, incluida la china, en América Latina y el Caribe reside en la escasa complementariedad empresarial intrasectorial existente en los países de Asia oriental, la cual se basa en el llamado patrón de desarrollo “en cuna”, esto es, la secuenciación del proceso de industrialización entre economías. Esta visión, acaso demasiado simplificada, del desarrollo industrial entre países y a lo largo del tiempo da, sin embargo, una descripción acertada de la interacción entre comercio e IED como un proceso de reubicación de la producción a través de las fronteras nacionales, generando así una corriente comercial complementaria. Es importante que las empresas latinoamericanas busquen maneras de insertarse de manera eficaz en las cadenas de valor en distintos sectores manufactureros de Asia, promoviendo así la IED recíproca entre China y América Latina y el Caribe.

4. La nueva estrategia de China hacia la integración regional. ¿Un desafío para América Latina y el Caribe?

China ha sido un importante actor en la escena asiática tanto por su propio tamaño como, más recientemente, por el dinamismo de su economía. Sin embargo, hasta fines de los años noventa y principios del presente siglo, la política comercial china no contemplaba esquemas de integración regional o acuerdos bilaterales de comercio. En cambio, la actual situación de China ha ocasionado un radical cambio en su posición frente a los acuerdos regionales y a la búsqueda de acuerdos bilaterales, toda vez que China ha alcanzado un nivel de desarrollo que le permite una mayor apertura a la competencia internacional y a integrarse a la economía regional y global con miras a obtener ganancias de largo plazo (Wang Jisi, 2004, p. 6). En el cuadro siguiente se ilustra el estado actual de las negociaciones de China para el otorgamiento y obtención de preferencias arancelarias a nivel regional y fuera de la región (véase el cuadro V.7).

⁸ Discurso de Carlos Fortin (2005).

Cuadro V.7
**CHINA: RESUMEN DE LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS OTORGADAS
 MEDIANTE NEGOCIACIONES INTERNACIONALES BILATERALES
 Y PLURILATERALES, FEBRERO DEL 2005**

Países	Países de Asia	Países del resto del mundo	Total
China Firmados	ASEAN (10) ^a + Acuerdo de Bangkok (6) ^b + India (1) ^c + Pakistán (1) + Tailandia (1) ^c + Hong Kong (1) = 18	Ninguno	18
China Negociando	Shanghai Cooperation Organization (SCO) (5) ^d + Australia (1) + Singapur (1) + Nueva Zelandia (1) = 8	Consejo de Cooperación del Golfo (7) + Chile (1) + Pakistán (1) = 9	17

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial.

^a La ASEAN está integrada por Brunei Darussalam, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Myanmar, Singapur, Tailandia y Vietnam.

^b El Acuerdo de Bangkok está integrado por Bangladesh, Filipinas, India, Laos, República de Corea, Sri Lanka y Tailandia.

^c No se contabiliza en la suma total por ser parte de una las agrupaciones mencionadas.

^d La Shanghai Cooperation Organization (SCO) es una organización intergubernamental internacional fundada en Shanghai el 15 de junio del 2001 por seis países: China, Rusia, Kazajstán, Kirguistán, Tayikistán y Uzbekistán.

La conformación de un área de libre comercio en Asia que incluya a China, República de Corea y Japón (y que incluso pueda tener a India como socio) representa un desafío para América Latina, pues la integración en Asia tiene un énfasis más intrarregional, con una mayor participación de las exportaciones intrarregionales en el esquema de preferencias arancelarias. Como se analizó anteriormente, las importaciones provenientes de América Latina y el Caribe permanecen concentradas en bienes primarios y recursos naturales (no obstante, hay que reconocer el incremento de la participación de las exportaciones de bienes de alta tecnología en el total de este período), en tanto que la composición de las importaciones provenientes de la ASEAN tiene una alta dependencia del sector de alta tecnología, como los rubros de la tecnología de información y comunicación, cuyos aranceles han bajado sustancialmente en los últimos años.

Por lo tanto, la desventaja de América Latina y el Caribe con respecto a los mercados chinos en estos rubros en relación con la competencia de la ASEAN se atenuaría si los países de la región firmaran el Acuerdo sobre las tecnologías de la información (ATI) en el marco de la OMC.⁹ Las desventajas más graves para los países de América Latina y el Caribe se verían acentuadas en los sectores de productos primarios y las manufacturas basadas en recursos naturales, donde los países de la ASEAN mantienen ventajas comparativas en producción, y permanecen altos niveles de aranceles efectivamente aplicados. Los aranceles aplicados a los productos oleaginosos, cuero, papel y sus productos, y algunos productos del sector electrónico siguen siendo altos, de manera que en el ámbito del acuerdo entre China y la ASEAN, el rebajar estos aranceles favorecería a los países de la ASEAN a costa de los países de la región.

⁹ Al 13 de mayo del 2005, el Acuerdo de Tecnología de Información contaba con 38 participantes que abarcaban 63 miembros y Estados o territorios aduaneros distintos en proceso de adhesión a la OMC, y que representaban cerca del 97% del comercio mundial de productos de tecnología de la información. Los participantes de la región son Costa Rica, El Salvador y Panamá. El Salvador ha señalado que la aplicación se iniciará una vez cumplidos los requisitos de procedimiento establecidos en la legislación nacional, mientras que Panamá aún no ha presentado la documentación formal (OMC, 2005a).

Como parte del compromiso establecido en el Acuerdo entre China y los países miembros de la ASEAN, a partir de julio del 2005 se reducirían los aranceles para cerca de 7.000 tipos de bienes industriales, entre un 0% y un 5% antes del 2015. Los aranceles aplicables a los seis países más avanzados del grupo (Brunei Darussalam, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur y Tailandia) se eliminarán antes del 2010, mientras que los aplicables a los otros cuatro países (Camboya, Myanmar, República Democrática Popular Lao y Viet Nam) lo harán antes del 2015. Los aranceles sobre los productos “sensibles” (tales como el arroz, el cemento y los automóviles) tienen plazo hasta el año 2018 y aquellos aranceles para los productos “altamente sensibles” se bajarán un máximo de 50%. Esta ronda de liberalización arancelaria ha sido precedida por una “cosecha temprana” destinada al sector agrícola, la que está en vigencia desde el comienzo del 2004 (véase el recuadro V.2). Gracias a la implementación de estas medidas, se espera que los países de la ASEAN aumenten sus exportaciones de recursos naturales a China y sus importaciones de productos manufactureros provenientes de ese país.

Recuadro V.2

CHINA Y EL ACUERDO DE LIBRE COMERCIO CON LA ASEAN

El Acuerdo de Libre Comercio entre China y la ASEAN fue firmado en noviembre del 2002 con el objeto de mejorar la cooperación económica en el comercio de bienes, servicios e inversiones. La cobertura del Acuerdo recientemente se expandió cuando la ASEAN y China firmaron el Acuerdo sobre Comercio de Bienes, que implica ahorros arancelarios concretos en el comercio de productos. Este acuerdo se aplica a partir de 1° de julio del 2005. Las preferencias arancelarias se aplicarán en las importaciones desde la ASEAN hacia China y desde China hacia la ASEAN (10% y 15%, respectivamente). Los elementos adyacentes son los siguientes:

El Programa de cosecha temprana:

1. Ha estado en efecto desde el 1° de enero del 2004.
2. Solo cubre ciertos productos agrícolas, que están incluidos en los capítulos 1 a 8 del Sistema Armonizado.
3. No se aplica a gran parte de los fabricantes establecidos en China.

Expansión reciente hacia los productos industriales y de consumo:

Se aplicarán reducciones arancelarias y de barreras no arancelarias al comercio de productos incluidos en los capítulos 9 a 97 del Sistema Armonizado. Las empresas deberán buscar calificar para poder utilizar este esquema.

Reglas de origen:

En términos generales se busca que el “valor agregado manufacturero”, sea en China o en algún país de la ASEAN, alcance al 40%. Sin embargo, se requiere un análisis del modelo de negocios o de la cadena de producción para obtener esta certificación, que permite alcanzar rebajas arancelarias.

Plazo

La implementación deberá estar completa en el 2010.

Ámbito de aplicación:

El acuerdo cubre no solo bienes sino también el comercio de servicios y las inversiones, aunque estas dos últimas de un modo relativamente limitado.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

B. LA NECESIDAD DE CREAR ALIANZAS

Para América Latina y el Caribe, China constituye todavía un mercado de exportación subexplotado. Según se desprende de la experiencia de algunos países en la presente década, existe un alto potencial para aumentar las exportaciones basadas en recursos naturales de la región. No obstante, la región presenta en sus intercambios con China la misma limitante que frena su comercio internacional, a saber, la elevada proporción de productos básicos y semielaborados en sus exportaciones. América Latina y el Caribe debe pugnar por aumentar el grado de transformación de estas exportaciones derivadas de la explotación de recursos naturales y hallar en China nuevos mercados para productos diferenciados de mayor valor agregado. La actual estructura de productos, en extremo dependiente de los ciclos económicos de los países importadores, no tiende a estabilizar los ingresos de exportación. En suma, un análisis de las estrategias de países como Chile o Perú permite vislumbrar oportunidades para expandir el comercio con China y la inversión mutua en el futuro.

Están surgiendo interesantes oportunidades de expansión en el comercio interregional y en la inversión recíproca en recursos naturales. Sin embargo, lo que interesa también en este tipo de productos es encontrar alianzas estratégicas que permitan aumentar el valor agregado en toda la cadena de producción y ampliar el acceso a los mercados. La liberación y la mayor competencia por los mercados exigen que los gobiernos y líderes empresariales formulen políticas y medidas concretas conducentes a diversificar mercados y productos, aprovechando el dinamismo económico chino.

Los responsables de la política económica en América Latina no han prestado suficiente atención a las posibilidades que ofrecen los recursos naturales para la generación de eslabonamientos, innovación tecnológica y otras externalidades. Las actividades basadas en los recursos naturales tienen tanto potencial como la industria manufacturera para originar altos crecimientos de la productividad, desbordamientos tecnológicos y eslabonamientos hacia adelante y atrás, como han demostrado las experiencias de países como Australia, Canadá, Finlandia, Estados Unidos y Suecia. El auge exportador de Chile hacia fuera de la región ha estado liderado por productos basados en recursos naturales. América Latina puede crear, y de hecho lo hace, nuevas ventajas comparativas mediante políticas que promuevan “nuevas dotaciones”, en las que se incluyan el capital humano, el conocimiento y las buenas instituciones e infraestructuras físicas.

Según apuntan numerosos estudios, el comercio intrasectorial caracteriza cada vez más los nexos comerciales entre las economías asiáticas. También en América Latina y el Caribe se observa un apreciable volumen de comercio intrasectorial, ante todo en el Mercosur. Entre América Latina y el Caribe y China, no obstante, esta modalidad de comercio se da principalmente en productos de escasa significación para el comercio latinoamericano con China. Partiendo del modelo divergente de especialización internacional entre China y América Latina y el Caribe, el dinamismo de la demanda agregada de la economía china ofrece a la región nuevos canales de producción y de exportación. Sin embargo, existe el temor de que los beneficios potenciales para los países no asiáticos derivados de un fuerte dinamismo de la economía china sean difíciles de aprovechar plenamente debido a la elevada integración del sistema productivo de la región asiática, fundado en gran medida en el comercio intrarregional e intrasectorial.

En términos generales, la pauta comercio-inversión y la integración económica difieren notablemente entre ambas regiones. Es preciso desplegar esfuerzos para que el proceso regional de integración productiva *de facto* en Asia, en que China juega un rol cada vez más importante, incorpore a la región de América Latina y el Caribe. Un comercio intrasectorial más intenso entre China y América

Latina y el Caribe brindará a la región nuevas rutas de acceso al mercado chino, propiciará la incorporación de nuevas tecnologías y mejorará las habilidades de los trabajadores y las técnicas de gestión empresarial, como consecuencia de las actividades de producción y de la asistencia técnica asociada. La futura colaboración con China en el ámbito de la IED contribuiría a que América Latina y el Caribe eleve su nivel de competitividad sistémica, tanto en el ámbito de cada país como de la subregión en su conjunto.

C. EI INGRESO DE CHINA A LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

1. Introducción

La complejidad del proceso de negociación que culminó con el ingreso de China a la OMC, después de 15 años, refleja el arduo trabajo que supuso incorporar al sistema de comercio multilateral a un país en desarrollo en transición de una economía planificada a una economía de mercado. El ingreso de China a la OMC ilustra los importantes cambios de la política comercial y las mayores oportunidades que se abren en la economía mundial; por cierto, la aparición de China ha fomentado la previsibilidad y transparencia en su trato comercial.¹⁰ Por otra parte, como nuevo miembro de la OMC (desde el 11 de diciembre del 2001), este país ha debido ajustar su sistema jurídico al nuevo orden comercial basado en un mercado competitivo y “libre”, introduciendo cambios fundamentales en sus regulaciones comerciales. El ingreso también ha significado que China debió adaptar su política comercial a más de 20 acuerdos multilaterales existentes en el marco de la OMC que regulan temas sensibles para este país, tales como propiedad intelectual, subvenciones, aranceles, servicios, textiles, agricultura y antidumping. En la sección siguiente se aborda el proceso de implementación de medidas derivadas del ingreso de China a la OMC adoptadas en los principales sectores, que aún son motivo de preocupación para sus socios comerciales, y se examinan los desafíos que deberá afrontar China en el futuro.

Las repercusiones para América Latina y el Caribe del ingreso de China a la OMC y sus compromisos de ajuste en su regulación, además de contribuir a una mayor transparencia y previsibilidad en el sistema multilateral, pueden identificarse en al menos los tres siguientes ámbitos: acceso al mercado chino de las exportaciones de la región, competencia entre estas economías en terceros mercados (particularmente en el de Estados Unidos) y competencia de productos chinos en los mercados internos de los países de la región. Por ello, para la región adquieren más relevancia algunas disciplinas y el grado o forma de cumplimiento de los compromisos, así como las posturas de China en la actual negociación de la OMC en su participación individual o como parte de grupos de países con propuestas y visiones compartidas.¹¹ Puesto en términos más amplios, los países de la región estarán interesados en la orientación general de la política comercial de China.¹²

¹⁰ La transparencia en el comercio es uno de los principales objetivos de la OMC y para lograrla, China convino en publicar regularmente leyes y regulaciones en diarios oficiales con información relevante, a fin de crear puntos de información de manera que las empresas puedan informarse sobre estas leyes y regulaciones y tengan suficiente tiempo para comentarlas antes de su puesta en vigencia.

¹¹ La afinidad de China con América Latina y el Caribe se ha expresado especialmente en la coordinación dentro del G-20, en sus propuestas sobre agricultura y como parte del Grupo de Amigos de las Negociaciones Antidumping.

¹² La política industrial ocupa un papel muy relevante en esa perspectiva (Wolff, 2005).

Sin duda ese panorama no representa el mismo interés para las subregiones de América Latina y el Caribe, ya que por el tipo de especialización comercial y su orientación de mercado es preciso distinguir los potenciales efectos al menos para dos áreas, a saber, América del Sur y Mesoamérica. Mientras los países de la primera área —básicamente exportadores de productos básicos agrícolas y mineros— enfocan su interés en temas de acceso al mercado de China,¹³ los de Mesoamérica centran su atención sobre cuestiones de política comercial en ese país, las que —más allá de las ventajas competitivas ampliamente conocidas (como los salarios)— inciden sobre la competencia que China puede ejercer en terceros mercados.¹⁴ Brasil, por su parte, compartiendo con otros países de América del Sur la centralidad de los aspectos del acceso a los mercados, puede tener también interés sobre los elementos de política que inciden en la competencia china sobre su mercado interno y en terceros mercados.¹⁵ Estas cuestiones también preocupan a México, si bien su principal atención se dirige a la competencia en el mercado de Estados Unidos.¹⁶

2. El cumplimiento de los compromisos de China frente a la OMC

La mayoría de los compromisos más importantes contraídos por China al ingresar a la OMC debían entrar en plena vigencia el 11 de diciembre del 2004, al cabo de un breve período de transición que se estimó necesario para una economía tan enorme y compleja como la china. Así, a partir del 2005, el mundo espera que China cumpla con sus compromisos frente a la OMC.¹⁷ Además de los considerables ajustes estructurales derivados de su rápida integración en el sistema comercial multilateral, China también ha introducido grandes cambios en su política comercial interna desde su ingreso a la OMC. Sin embargo, aún le falta mucho camino por recorrer para terminar de adaptar sus normas comerciales internacionales (véase el cuadro V.8).

¹³ En esa área cobran gran relevancia las medidas sanitarias, administración de cuotas agrícolas y otras barreras no arancelarias, que se han revelado como una dificultad mayor que los aranceles para acceder al mercado con exportaciones de fruta o alimentos procesados (CEPAL, 2004: capítulo VI). En otro orden también se encuentran el uso intensivo de las normas antidumping o el otorgamiento de licencias y certificación (Wolff, 2005).

¹⁴ El caso más nítido al respecto es el de textiles y vestido, tras la total implementación del Acuerdo sobre Textiles y Vestido, pero también se han estudiado los riesgos en productos electrónicos (cadena de PCs) (CEPAL, 2004). Los subsidios de gobiernos locales y el trato especial a la IED pueden incidir sobre algunos de ellos, tanto en la competencia interna como en terceros mercados (Lora, 2005).

¹⁵ En el ámbito local el país ha utilizado medidas contingentes, por ejemplo sobre importaciones de juguetes (BID, 2005: Part VI-Appendix).

¹⁶ De acuerdo con BID (2004), el principal afectado por la competencia china en general es México, con un alto coeficiente de similitud exportadora y de orientación sectorial de la IED.

¹⁷ Se espera que la OMC realice el primer examen de política comercial de China en el 2006. En el ínterin, China ha convenido con la OMC en crear un mecanismo multilateral especial para examinar anualmente su cumplimiento, conocido como Mecanismo de examen de transición, por un período de 10 años a partir de su ingreso al organismo.

Cuadro V.8
**CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES CHINAS CON LA ORGANIZACIÓN
MUNDIAL DEL COMERCIO**

Tema	Logros	Acción en curso
Aranceles y contingentes	<ul style="list-style-type: none"> • El 1° de enero del 2005 China volvió a reducir su promedio arancelario, al 9,4%, que en el 2004 alcanzaba al 10,4% y en el 2003 al 16,4%. • China eliminó todas las medidas no arancelarias de distorsión del comercio especificadas en su Protocolo de Adhesión, incluidos contingentes de importación y requisitos para la concesión de licencias y licitación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Persisten reclamos en el sentido de que no se está aplicando cabalmente el Acuerdo sobre Valoración en Aduana. • Algunos aranceles sobre bienes se han eliminado y otros se han reducido; en la mayoría de los casos estos cambios debían materializarse antes del 2004 y en ningún caso después del 2010.
Derechos comerciales y de distribución	<ul style="list-style-type: none"> • China formalizó la implementación de sus compromisos en julio del 2004, seis meses antes del plazo estipulado. • En abril del 2004 se aprobó una ley de comercio exterior corregida, a fin de otorgar derechos comerciales a entidades locales y extranjeras y empresas conjuntas, una vez registradas con el Ministerio de Comercio. 	<ul style="list-style-type: none"> • En el ámbito de la distribución, China aún no ha cumplido totalmente con sus compromisos de eliminar las restricciones relativas al trato nacional y al acceso al mercado a empresas extranjeras. • El proceso de concesión de licencias sigue siendo lento y engorroso y no está disponible para organizaciones de venta directa, aunque China se comprometió a eliminar estas restricciones antes de diciembre del 2004. • El valor de los derechos comerciales está limitado por el acceso restringido a los derechos de distribución.
Inversiones relacionadas con el comercio	<ul style="list-style-type: none"> • China ha aprobado legislación para eliminar las prescripciones en materia de nivelación del comercio para la inversión extranjera, de acuerdo con el Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio. Entre estas restricciones figuran requisitos sobre el desempeño exportador, contenido local, posición de las divisas y transferencia de tecnología. 	<ul style="list-style-type: none"> • Persiste la preocupación de inversionistas extranjeros respecto del fomento de la transferencia de tecnología. • Hay límites estrictos a las inversiones en ámbitos de contenido de los medios de comunicación impresos y en el acceso a las licencias de transmisión. La producción automotriz de empresas con capital mayoritariamente extranjero está restringida a zonas económicas especiales y exportaciones.
Agricultura y ganadería	<ul style="list-style-type: none"> • Reducción de aranceles, mejoramiento de la administración de los contingentes arancelarios y limitado uso de subvenciones agropecuarias con efectos de distorsión del comercio y la producción. 	<ul style="list-style-type: none"> • Se han registrado algunas restricciones injustificadas en materia sanitaria y fitosanitaria sobre cultivos, carne vacuna, aves y productos afines, por razones científicas cuestionables. • Incertidumbre y restricciones onerosas respecto de procesos de cuarentena. • Incumplimiento de contratos de importación ante la caída de los precios de los productos básicos. • Cierta falta de transparencia en la administración de los contingentes arancelarios. • No se ha especificado una fecha para poner término a los subsidios de exportación.

Cuadro V.8 (continuación)

Tema	Logros	Acción en curso
Servicios	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor acceso a los mercados para una serie de sectores de servicios. China ha eliminado algunas limitaciones geográficas sobre la banca y los seguros y ha simplificado el proceso de concesión de licencias. • Se autorizó a los proveedores extranjeros de telecomunicaciones a formar empresas conjuntas sin restricciones cuantitativas y a prestar servicios en varias ciudades. 	<ul style="list-style-type: none"> • Parece haberse detenido el proceso de apertura de ciertos sectores a la inversión extranjera, sobre todo en el ámbito cinematográfico, distribución de publicaciones, comunicaciones, Internet y servicios de información por Internet. • Persisten barreras de entrada para los proveedores extranjeros en sectores como los seguros, las telecomunicaciones y demás servicios, debido a complejos requisitos de operación y concesión de licencias. • Dentro de los cinco años a partir de la adhesión de China a la OMC (diciembre del 2006), se permitirá que las instituciones financieras extranjeras presten servicios a todos los clientes chinos. • En diciembre del 2006 no habrá más restricciones geográficas para la inversión extranjera en el sector de las telecomunicaciones. • En diciembre del 2006 se permitirá la operación de subsidiarias de empresas de seguros de capital totalmente extranjero.
Marco jurídico	<ul style="list-style-type: none"> • China ha revisado más de 2.500 leyes, reglamentos y otras medidas relacionadas con el comercio para cumplir con sus compromisos relativos a la OMC. • Gracias a esta revisión se han eliminado 800 leyes y reglamentos y se han aprobado 550 nuevos o corregidos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas extranjeras han presentado quejas por la falta de transparencia en la formulación de reglamentos y normas por parte de los organismos regulatorios. • China ha tardado mucho en la traducción de sus leyes a uno de los idiomas oficiales de la OMC.
Trato nacional	<ul style="list-style-type: none"> • Eliminación de la política discriminatoria de descuento del IVA sobre los semiconductores producidos en China. 	<ul style="list-style-type: none"> • Las autoridades han creado una serie de incentivos diseñados por las provincias para reemplazar la política discriminatoria de descuento del IVA. Es preciso hacer un seguimiento.
Subvenciones	<ul style="list-style-type: none"> • Al momento del ingreso se eliminó todo tipo de subvenciones de exportación que no estuvieran en consonancia con las normas de la OMC. • China limitará sus subvenciones a la producción agropecuaria al 8,5% de su valor, porcentaje menor que el límite del 10% que se aplica a los países en desarrollo en virtud del Acuerdo sobre la Agricultura. 	<ul style="list-style-type: none"> • China debe presentar anualmente una notificación de sus programas de subvenciones a la OMC. • China debe presentar una notificación de sus programas de subvenciones, según lo dispuesto en el artículo 25 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias.

Cuadro V.8 (conclusión)

Tema	Logros	Acción en curso
Medidas en defensa del comercio	<ul style="list-style-type: none"> China permite que sus socios comerciales de la OMC usen salvaguardias contra productos chinos, durante un período de 12 años a partir de su ingreso a la Organización. China permite el uso de salvaguardias especiales para productos textiles, durante un período de 7 años a partir de su ingreso a la OMC. China permite el uso de medidas antidumping durante un período de 15 años a partir de su ingreso a la OMC. Se han hecho progresos en cuanto al régimen de antidumping de China. En julio del 2004 se aprobó una ley de comercio exterior corregida en la que figuran claramente sus regulaciones sobre las medidas en defensa del comercio. 	<ul style="list-style-type: none"> Medidas de contingencia chinas en vigencia: <ul style="list-style-type: none"> - Antidumping (junio del 2004): 56 - Derechos compensatorios (junio del 2004): 0 - Salvaguardias (octubre del 2004): 0 (Desde su ingreso a la OMC, China ha realizado un solo proceso de salvaguardia, que terminó en el 2003).
Derechos de propiedad intelectual	<ul style="list-style-type: none"> China ha promulgado regulaciones sobre marcas registradas, derechos de autor y patentes. China ha colaborado con las organizaciones internacionales pertinentes y ha creado varias dependencias con autoridad para proteger los derechos de propiedad intelectual. Se creó una oficina (<i>Market Order Rectification Office</i>) encargada de fortalecer la colaboración interinstitucional para defender los derechos de propiedad intelectual. Los tribunales chinos emitieron resoluciones que pueden contribuir a aumentar el uso de sanciones penales para las infracciones en materia de derechos de propiedad intelectual. 	<ul style="list-style-type: none"> China se comprometió a facilitar los procesos penales de las infracciones en materia de derechos de propiedad intelectual, aumentar las actividades de aplicación de la ley y lanzar campañas educativas. China se comprometió a mejorar la protección de las obras electrónicas al ratificar cuanto antes los tratados de la OMPI relativos a la Internet y aplicar en el ámbito de los gobiernos locales la actual prohibición de usar programas pirateados que rige para el gobierno central y los organismos provinciales.

Fuente: Alan W. Wolff, *China's Compliance with Its WTO Obligations*, The Center for American and International Law, Plano, Tejas, 15 de junio del 2005; Representante de Comercio de los Estados Unidos, *2005 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers, 2005 y 2004 Report to Congress on China's WTO Compliance*, 11 de diciembre del 2004.

Barreras arancelarias y no arancelarias: China continúa aumentando el acceso a sus mercados de todos los miembros de la OMC, al reducir progresivamente sus aranceles sobre los bienes, ya que ha bajado de un promedio del 25% en 1997 al 7% en un período de 5 años a partir del 1° de enero del 2002. El promedio del 16,4% correspondiente al 2001 se redujo al 10,4% en el 2004 y al 9,4% a principios del 2005. Estas cifras se comparan favorablemente con las de algunos otros países en desarrollo, que tienen una tasa superior al 25%, como Brasil, India e Indonesia (Wolff, 2005, p. 7). Aunque casi todas las reducciones para los bienes industriales se completaron el 1° de enero del 2005,¹⁸ en el caso de algunos productos industriales, las reducciones seguirán aplicándose gradualmente hasta el 2010. Además, el país

¹⁸ Información disponible en el sitio del Departamento de Comercio de los Estados Unidos (Office of China Economic Area).

firmó el Acuerdo sobre la Tecnología de la Información, en virtud del cual se eliminan los aranceles sobre los productos de este rubro.¹⁹

Además, pese a algunas demoras iniciales, China eliminó todas las medidas no arancelarias de distorsión del comercio estipuladas en su Protocolo de Adhesión, incluidos contingentes de importación y requisitos de concesión de licencias y licitaciones, en el plazo del 1° de enero del 2004, según su calendario de adhesión a la OMC (Representante de Comercio de los Estados Unidos, 2004).

Textiles: Los contingentes sobre los textiles se eliminaron el 31 de diciembre del 2004, pero hasta fines del 2008 habrá un mecanismo de salvaguardia en vigencia que permitirá a los miembros de la OMC tomar medidas para frenar las importaciones en caso de alteraciones del mercado causadas por las exportaciones textiles chinas (OMC, 2005b).

Agricultura y ganadería: El principal compromiso de China en este ámbito es que no mantendrá ni introducirá ninguna subvención a la exportación de productos agropecuarios. China acordó limitar sus subvenciones a la producción agropecuaria al 8,5% de su valor (artículo 6.4 del Acuerdo sobre la Agricultura) y aplicar el mismo límite a las subvenciones incluidas en el artículo 6.2 del Acuerdo (programas de desarrollo rural de los países en desarrollo).

La reducción de las consolidaciones arancelarias de China ha seguido de conformidad con su calendario de adhesión a la OMC, ya que las tasas arancelarias medias sobre los bienes agrícolas bajaron del 31% en 1997 al 15,6% en el 2004 (OMC, 2004a). No obstante, subsisten algunas dudas respecto de los procedimientos sanitarios y fitosanitarios adoptados por China. Recientemente, con este tipo de restricciones se ha bloqueado el acceso a los mercados a cultivos importantes y demás productos agropecuarios como la carne vacuna, el pollo y productos afines. Además, hay preocupación respecto de la eliminación de los subsidios a las exportaciones en algunos casos. Como se señala en este capítulo, la enorme población de China, cuyas necesidades alimenticias están en continuo incremento, representa un gran potencial de comercio en productos agropecuarios para muchos países exportadores de América Latina y el Caribe. Cabe recordar que las exportaciones agropecuarias de América Latina y el Caribe a China aumentaron sustancialmente en los últimos años, de 495 millones de dólares en 1999 a 2.751 millones de dólares en el 2003.²⁰

Servicios: Las telecomunicaciones, la banca y los seguros son los sectores en que el proceso de liberalización ha avanzado con paso más firme. Cuando China ingresó a la OMC, se permitió que los proveedores extranjeros formaran empresas conjuntas en el sector de las telecomunicaciones, sin restricciones cuantitativas, y prestaran servicios en varias ciudades. Al principio, la inversión extranjera en la empresa conjunta se limitó a un 25%, porcentaje que progresivamente ha aumentado al 49% hasta diciembre del 2004. Transcurridos cinco años después del ingreso de China a la OMC (diciembre del 2006), no habrá restricción geográfica alguna.

¹⁹ La Declaración Ministerial sobre el Comercio de Productos de Tecnología de la Información se firmó en la Conferencia Ministerial de la Organización Mundial del Comercio, celebrada en Singapur en diciembre de 1996. Al participar en el Acuerdo, los países deben eliminar los aranceles y demás derechos y cobros sobre importaciones de productos de tecnología de la información de todos los miembros de la OMC antes del 1° de enero del 2000 (a los países en desarrollo se les ha otorgado períodos más prolongados para algunos productos). Véase mayor información en el sitio de la OMC.

²⁰ Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

En el sector de la banca, al principio se permitió a las instituciones financieras extranjeras prestar servicios en China sin restricciones respecto del tipo de clientes para las transacciones en divisas. En el caso de las transacciones en moneda local, en diciembre del 2003 se permitió que las instituciones financieras extranjeras prestaran servicios a las empresas chinas y a partir de diciembre del 2006, se permitirá que presten servicios a cualquier cliente chino. Las empresas del sector de seguros reciben un trato distinto según el segmento del mercado con el que operan. Inicialmente, las aseguradoras extranjeras, excepto las de seguros de vida, podían establecerse como filial o empresa conjunta con hasta un 51% de propiedad extranjera, en tanto que las aseguradoras de vida podían formar una empresa conjunta con un socio de su elección, sujeto a una limitación del 50% de propiedad extranjera. A partir de diciembre del 2003, las aseguradoras extranjeras distintas de las de seguros de vida pudieron establecerse como filiales de propiedad totalmente extranjera. Al momento del ingreso de China a la OMC, se permitieron empresas conjuntas con un capital extranjero no superior al 50% en empresas de gran riesgo comercial, reaseguradoras y seguros y reaseguros para el transporte aéreo y marítimo internacional. En diciembre del 2004 dicho porcentaje se incrementó al 51%. En diciembre del 2006, se permitirán las filiales de propiedad totalmente extranjera para este segmento. Por otra parte, la apertura del sector servicios de China no se ha materializado plenamente, ya que algunos países todavía se quejan de falta de transparencia y previsibilidad (Representante de Comercio de los Estados Unidos, 2004).

En algunos sectores los requisitos que imponen las autoridades regulatorias chinas en materia de operación y concesión de licencias siguen siendo complejos y difíciles de cumplir, inconveniente con que han tropezado importantes sectores de servicios de algunos países desarrollados, tales como seguros y telecomunicaciones.²¹ Además, China continúa limitando la disponibilidad de los derechos comerciales imponiendo requisitos que las empresas deben cumplir, tales como capital mínimo, niveles de importación y exportación y experiencia anterior, mientras que las empresas extranjeras siguen enfrentando algunas restricciones al distribuir productos en China.²² En el área de la distribución, China todavía no ha cumplido plenamente sus compromisos de eliminar las restricciones en cuanto al trato nacional y el acceso al mercado respecto de las empresas extranjeras. Por ejemplo, el proceso de concesión de licencias todavía es lento y no está disponible para organizaciones de venta directa, aunque China se comprometió a eliminar las restricciones para estas firmas antes de diciembre del 2004.²³

Subvenciones: China está atrasada en el cumplimiento de los requisitos de transparencia según el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias en cuanto a la notificación anual de sus programas de subvenciones a la OMC. De hecho nunca ha presentado una notificación semejante, según lo estipulado en el artículo 25 de dicho Acuerdo.

Antidumping: Desde 1995 China ha pasado a ser el principal objeto de reclamos antidumping del mundo.²⁴ Sin embargo, ha avanzado bastante en ajustar su legislación antidumping a las disposiciones y requerimientos del Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del Acuerdo General sobre

²¹ Según el Representante de Comercio de los Estados Unidos, las autoridades regulatorias de China continúan entorpeciendo el acceso a los prestadores extranjeros de seguros, telecomunicaciones y demás servicios, sobre todo mediante el uso de requisitos de capital excesivamente altos. Véase Representante de Comercio de los Estados Unidos, 2004, p. 6.

²² Información disponible en el sitio del Representante de Comercio de los Estados Unidos.

²³ El Ministerio de Comercio aprobó una regulación en el 2004 para eliminar las restricciones para que las empresas conjuntas presten servicios de distribución en China; sin embargo, lo que limita a las empresas extranjeras en la distribución nacional en China es la demora de la agencia para aprobar los procedimientos de implementación. Véase Wolff, 2005, p. 8.

²⁴ Alrededor de la mitad de todas las demandas de antidumping de Estados Unidos se han entablado contra China. Véase Hufbauer y Wong, 2004, p. 16.

Aranceles Aduaneros y Comercio. El Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación estableció una serie de reglas que se aplican a temas de antidumping (investigación, revelación, cuestionarios y otros). Actualmente el Ministerio de Comercio (sucesor del Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación) consolida las funciones antidumping dentro de su oficina para el trato justo de las importaciones y exportaciones (*Bureau of Fair Trade for Imports and Exports*) y su oficina de investigación de los daños a la industria (*Bureau of Industry Injury Investigation*). Los miembros de la OMC todavía están autorizados a aplicar la “metodología de una economía que no se rige por las leyes del mercado” en las determinaciones antidumping contra China hasta fines del 2016. En la sección siguiente se analiza con más detalle este tema (OMC, 2001).

Otro compromiso contraído por China consiste en eliminar prácticas dobles así como diferencias en el trato dispensado a los bienes producidos para su venta en China respecto de aquellos producidos para exportación. Se trata del compromiso de abstenerse de la práctica de *dumping*, que ha sido uno de los principales puntos de conflicto internacionales por los bajos precios de los productos chinos. Por ejemplo, hasta mayo del 2005 había 44 medidas antidumping y de salvaguardia aplicadas por Brasil y, de esos casos, 11 eran contra productos chinos.²⁵ China es el país más afectado por este tipo de medidas proteccionistas aplicadas no solo por Brasil sino también por otros importantes socios comerciales como Estados Unidos, la Unión Europea y Canadá.

Derechos de propiedad intelectual: Esta es una de las áreas más problemáticas para China. Para cumplir con las normas establecidas en el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), se han hecho esfuerzos para mejorar la aplicación y el respeto de los derechos de propiedad intelectual. China ha introducido cambios en su casi inexistente legislación sobre el tema y ha lanzado campañas educativas para aumentar la protección que otorga a la propiedad intelectual. Ha modificado sus leyes sobre patentes, marcas registradas y derechos de autor a fin de ajustarse a lo dispuesto en el Acuerdo sobre los ADPIC y ha creado una oficina (*Market Order Rectification Office*) encargada de fortalecer la cooperación interinstitucional en las actividades de protección de los derechos de propiedad intelectual. Asimismo, los tribunales chinos emitieron resoluciones que pueden llevar a endurecer las sanciones penales contra las infracciones en este ámbito. En el 2001, en la época en que China ingresaba a la OMC, el país modificó su regulación en materia de propiedad intelectual, pero ya a partir de los años ochenta, adhería a los principales convenios y acuerdos internacionales para la protección de los derechos de propiedad intelectual y ha cooperado con las organizaciones internacionales pertinentes, tales como la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), la Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV) y el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC).²⁶ El sistema de protección de los derechos de

²⁵ Información procedente del Ministerio para el Desarrollo, la Industria y el Comercio Exterior de Brasil (s/f).

²⁶ Desde 1980, en que China adhirió por primera vez al Convenio que establece la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), ha adherido al Convenio de París para la Protección de la Propiedad Industrial, el Tratado sobre la protección de la propiedad intelectual respecto de los circuitos integrados, el Acuerdo de Madrid sobre el registro internacional de marcas, la Convención Universal sobre Derechos de Autor, la Convención para la protección de los productores de fonogramas contra la reproducción no autorizada de sus fonogramas, el Tratado de cooperación en materia de patentes, el Arreglo de Niza relativo a la Clasificación Internacional de Productos y Servicios para el Registro de las Marcas, la Convención internacional para la protección de nuevas variedades de plantas y el Acuerdo sobre los aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio. Información disponible en Tianjin Economic-Technological Development Area.

propiedad intelectual de China cubre dos aspectos paralelos: la protección administrativa y judicial.²⁷ Hay varias dependencias en China encargadas de proteger los derechos de propiedad intelectual.²⁸

Sin embargo, hay países, como Estados Unidos, donde la legislación relativa a los derechos de propiedad intelectual tiene mayores alcances y un mayor nivel de complejidad, que no están totalmente satisfechos con los esfuerzos chinos por garantizar una protección eficaz, ya que el comercio estadounidense todavía es víctima de las actividades de falsificación y piratería de China (Representante de Comercio de los Estados Unidos (2004)). China ha prometido que ratificará y pondrá en práctica lo antes posible los tratados de la OMPI relativos a la Internet. Según el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, la tasa de piratería de China sigue entre las más altas del mundo (más del 90%) y las empresas estadounidenses pierden más de 1.000 millones de dólares al año de comercio legítimo por esta causa (Representante de Comercio de los Estados Unidos, 2005, p. 16). En promedio, el 20% de todos los productos de consumo del mercado chino son falsificados. Según un informe de International Data Corporation (IDC), los países con mayores tasas en materia de piratería de programas informáticos son China y Vietnam (92%).²⁹ Hay gran preocupación respecto de si China efectivamente cumplirá las obligaciones que contrajo en virtud del ADPIC. En el estudio anual que realiza el Representante de Comercio de los Estados Unidos (2005 “Special 301”) se examinó la situación de 90 países, para determinar la eficacia y el grado de protección de los derechos de propiedad intelectual. Allí se señala que la aplicación del derecho penal por parte de las autoridades chinas para las infracciones en materia de derechos de propiedad intelectual aún no ha tenido efectos disuasivos evidentes, ya que China solo ha entablado procesos penales contra unos pocos infractores. También se indica que los Estados Unidos incluirá a China en la lista de observación prioritaria, sobre la base de hondas inquietudes respecto del cumplimiento de China con sus obligaciones y compromisos en virtud del ADPIC (Representante de Comercio de los Estados Unidos, 2005, p. 15).

Inversiones relacionadas con el comercio: China se comprometió a eliminar las prescripciones en materia de nivelación del comercio (desempeño exportador, contenido local, posición de las divisas y transferencia de tecnología) para la inversión extranjera, de acuerdo con el Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio. También convino en no forzar la transferencia de tecnología (OMC, 2001). Sin embargo, hay varios sectores que siguen estando afectados por limitaciones a la inversión, como los medios de comunicación y el sector automovilístico (OMC, 2003). Además, preocupa el hecho de que China continúe “fomentando” la transferencia de tecnología, a pesar de los reglamentos que prohíben expresamente dicha práctica, lo que fue señalado por los Estados Unidos, con ocasión de la reunión del Mecanismo de examen de transición celebrada en el 2004 (OMC, 2003).

Derechos comerciales: China se comprometió a liberalizar progresivamente el alcance de los derechos comerciales, de modo que en el plazo de tres años a partir del ingreso de China a la OMC

²⁷ Tras conocerse propuestas sobre cómo aumentar la comunicación entre los organismos de aplicación de la ley y los organismos de la seguridad pública y las procuradurías de la nación, se estableció un mecanismo de trabajo que consiste en la coordinación entre la aplicación de la ley administrativa y el derecho penal, a fin de contar con una autoridad conjunta para enfrentar las infracciones en casos de derechos de propiedad intelectual.

²⁸ Incluyen principalmente la oficina sobre la propiedad intelectual del Estado (*State Intellectual Property Office*), la administración de la industria y el comercio del Estado (*State Administration for Industry and Commerce*), la administración general de prensa y publicaciones (*Press and Publication General Administration*), la oficina de derechos de autor del Estado (*State Copyright Bureau*), el Ministerio de Cultura, el Ministerio de Agricultura, la administración forestal del Estado (*State Forestry Administration*), el Ministerio de Seguridad Pública, la administración general de aduanas, la Corte Suprema y la Procuraduría Suprema.

²⁹ En materia de piratería de programas informáticos en América Latina, sobresalen Colombia (53%), Puerto Rico (46%) y Brasil (63%) (IDC, 2004).

(diciembre del 2004), todas las empresas en China obtuvieron el derecho a importar y exportar bienes en todo el territorio aduanero de China, salvo algunos bienes especificados en el Protocolo, que están sujetos a limitaciones. China formalizó la implementación de sus compromisos con la OMC en esta materia en julio del 2004, adelantándose seis meses al plazo estipulado (Representante de Comercio de los Estados Unidos (2004, pp. 12-14)).

Dado que antes del ingreso de China a la OMC el sistema comercial era extremadamente restrictivo, ya que en la mayoría de los casos las empresas de propiedad de inversionistas extranjeros solo podían importar lo necesario para sus procesos de fabricación y exportar lo que producían en China, hoy el país ha avanzado considerablemente en la liberalización de sus derechos comerciales y servicios de distribución. El Ministerio de Comercio ha aprobado normas sobre los procedimientos de registro para que los operadores extranjeros obtengan automáticamente sus derechos comerciales.³⁰ Como China ha cumplido con sus compromisos de liberalizar los servicios de distribución, entre ellos los servicios mayoristas y minoristas y los servicios de comisionistas y de franquicia, actualmente las empresas y particulares pueden importar y exportar bienes sin la presencia de un intermediario.³¹ Para diciembre del 2006 se prevén grandes cambios en los sectores de las telecomunicaciones, la banca y los seguros. No habrá restricciones geográficas para las empresas de telecomunicaciones, se autorizará que las instituciones financieras extranjeras presten servicios a todos los clientes chinos y se permitirá que las empresas aseguradoras de capital totalmente extranjero instalen filiales.³²

Impuesto al valor agregado: Ha habido reclamos sobre la aplicación discriminatoria del impuesto al valor agregado, lo que infringe las obligaciones relativas al trato nacional (Representante de Comercio de los Estados Unidos, 2004).

El accionar de China, que se ha comprometido a respetar los principios de acceso al mercado de la OMC, ha sido cuestionado por otros miembros de la Organización, que denuncian políticas discriminatorias de parte de China, tales como la política del impuesto al valor agregado sobre los semiconductores, que demuestra los esfuerzos de China por promover normas singulares del país para el cifrado inalámbrico y la telefonía inalámbrica de tercera generación.³³ Estados Unidos, con el apoyo de otros cuatro miembros de la OMC, recurrió al mecanismo de solución de controversias de la OMC para

³⁰ Con la publicación de la circular sobre las normas de administración de derechos de importación y exportación (*Circular Concerning the Rules on the Administration of Import and Export Rights*) y de la nota sobre la rectificación de las normas de calificación y los procedimientos de verificación para importar y exportar (*Notice on the Rectification of Import and Export Qualification Standards and Verification Procedures*) del Ministerio de Comercio, China cumplió con las reducciones necesarias de los requisitos mínimos de capital registrado de las empresas chinas para obtener derechos comerciales. El trato que China dispensa a las empresas de inversión extranjera que desean operar como empresas comerciales está estipulado en las normas provisionales para el establecimiento de empresas conjuntas de capitales chinos y extranjeros (*Provisional Rules for the Establishment of Chinese-Foreign Equity Joint Venture Foreign Trade Companies*), aprobadas por el Ministerio de Comercio en enero del 2003. Además, en abril del 2004 el Congreso de China aprobó una ley de comercio exterior corregida, a fin de otorgar automáticamente los derechos comerciales a entidades locales y extranjeras y a empresas conjuntas, una vez inscritas en el Ministerio de Comercio. Información disponible en MOFCOM, s/f.

³¹ Antes de su ingreso a la OMC, en general China no permitía que las empresas extranjeras distribuyeran productos en el país. En su Protocolo de Adhesión, China se comprometió a eliminar las restricciones relativas al trato nacional y de acceso al mercado para las empresas extranjeras.

³² Información disponible en el sitio de la OMC.

³³ Más recientemente, el gobierno aprobó una política de adquisiciones en virtud de la cual ordenaba la compra de programas producidos en China.

reclamar contra China por primera vez, alegando que sus políticas eran discriminatorias porque favorecían a los semiconductores producidos en China por sobre los importados.

3. Evolución de China tras el período de transición: un largo camino por recorrer

Los tres años y medio transcurridos desde que China se incorporó a la OMC no son suficientes para permitir un juicio adecuado acerca del cumplimiento de las obligaciones multilaterales por parte del país. Sin embargo, sobre la base de lo sucedido tras el período crítico de transición, pueden hacerse varias observaciones. No es posible esperar un estricto cumplimiento de un país cuya economía era cerrada hasta hace poco tiempo. China ha hecho un progreso considerable en lo que respecta a la aplicación de los compromisos en el marco de la OMC. El Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación y su sucesor, el Ministerio de Comercio, así como otros organismos, han trabajado para consolidar la idea de un “comercio justo y equitativo”. No obstante, cabe notar que los regímenes regulatorios de China siguen siendo extremadamente complejos para muchos países, y que la falta de transparencia es uno de los principales obstáculos para concretar los beneficios potenciales de su integración a la OMC y abrir este enorme mercado a la competencia. Muchas empresas estatales aplican aún contingentes arancelarios, sobre todo en lo que respecta a la agricultura, el respeto de los derechos de propiedad intelectual sigue siendo insuficiente en ciertos casos, y se siguen empleando medidas sanitarias y fitosanitarias como barreras no arancelarias en materia agrícola (USCBC, 2004). Los principales temas de preocupación se refieren a los derechos de distribución, la propiedad intelectual, los derechos comerciales, las medidas no arancelarias y el acceso al mercado de servicios (USCBC, 2004). Sin embargo es importante notar que, hasta el momento, de acuerdo con el sistema de solución de diferencias de la OMC, no se ha determinado que China haya violado sus compromisos. Por el contrario, el país está aprovechando este medio para defenderse de medidas comerciales aplicadas contra sus productos. De principios del 2002 a mediados del 2005, China ha participado frecuentemente en este mecanismo, en cuatro ocasiones como demandado (WTO, 2004c) y en seis como demandante (WTO, 2002a, 2002b, 2002c, 2002d, 2003b y 2004d).

Con el fin de resolver los conflictos comerciales con China, Estados Unidos, entre otros países, está formando grupos de trabajo con el gobierno chino, para encontrar soluciones a problemas específicos que enfrentan sus empresas nacionales al exportar a este destino. En la reunión de abril del 2004 del Comité Conjunto de Comercio, China se comprometió a aplicar sus compromisos en materia de derechos comerciales, mejorar la protección de los derechos de propiedad intelectual, esforzarse por eliminar las políticas industriales discriminatorias y, en general, a ampliar la apertura de su mercado a los exportadores estadounidenses. En contrapartida, el gobierno de Bush prometió iniciar un proceso para reconocer a China como economía de mercado, de acuerdo con la ley comercial de Estados Unidos.

Sin este reconocimiento, China seguiría sujeto a cada vez más demandas de antidumping, lo que se traduciría en derechos arancelarios más elevados para sus exportaciones hacia Estados Unidos (Representante de Comercio de los Estados Unidos, 2004). Asimismo, la Unión Europea creó una Delegación de la Comisión Europea en China, y aprobó un programa bilateral de cooperación entre la Unión y este país, que se describe en un documento estratégico para el período 2002-2006.³⁴ Brasil y Chile, entre otros países de América Latina, también iniciaron programas de cooperación con China.³⁵

³⁴ En este se establece el marco para la cooperación entre la Unión europea y China en el período 2002-2006. Está orientado a apoyar la puesta en práctica de los ambiciosos objetivos de política de la Unión Europea con respecto a China, que abarcan una mayor integración de esta a la economía y el comercio mundiales; el fomento de la transición del país a una sociedad abierta, basada en el estado de derecho y el respeto de los derechos humanos; la mejora del uso de los recursos europeos, mediante la coordinación entre la asistencia de la Unión y el gasto

Desde una perspectiva nacional y a corto plazo, los compromisos con la OMC se traducirán probablemente en un aumento del precio de los productos chinos, que actualmente están protegidos por restricciones al comercio. Esto podría considerarse una evolución positiva para el mercado internacional, ya que reduciría la brecha de precios entre los productos chinos y los de otros países. Cabe notar que, desde que China se integró a la OMC en diciembre del 2001, su participación en la economía mundial aumentó drásticamente, al punto de convertirse en la tercera potencia comercial del mundo, solo superada por Estados Unidos y Alemania (OMC, 2004b). La integración de China a la OMC también le facilita la atracción de inversores extranjeros, que se encuentran en igualdad de condiciones en lo que respecta a ciertos temas problemáticos específicos y sienten mayor seguridad para participar en el mercado interno del país. A modo de ejemplo, el comercio bilateral entre China y Estado Unidos se incrementó un 84%, a 219.000 millones de dólares en el 2004. Esta cifra no abarca únicamente importaciones de Estados Unidos. Las exportaciones de este país a China ascendieron un 83%, mientras que las exportaciones de bienes básicos de Estados Unidos al resto del mundo (sin incluir a China) se elevaron apenas un 7%.³⁶ Lo anterior resulta de comerciar en un mercado más regulado y, por ende, más predecible, que permite a la comunidad empresarial competir en el marco de una estructura de precios más justa.

4. El concepto de economía de mercado y su aplicación

La cláusula relativa a las economías no regidas por las leyes del mercado se funda en el literal b del primer párrafo del artículo VI del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio de 1994, que faculta a los miembros de la OMC para dar a estas economías un tratamiento diferente al de las economías de mercado en las demandas de antidumping.³⁷ Esta disposición, que se remonta a la reunión de revisión de 1954-1955 del Acuerdo, es resultado del examen de ciertos temas en relación con el grupo de trabajo sobre la adhesión de Polonia, y se incluyó en el artículo 2.7 del Acuerdo Antidumping. En virtud de esta norma, el Acuerdo Antidumping de la OMC faculta a los miembros para recurrir a mercados “sustitutivos” para calcular el “valor normal” de un bien o servicio en una economía no regida por las leyes del mercado. En el caso de China, los mercados sustitutivos a los que se recurre para calcular este valor normal son a menudo India, Turquía y México (Lyengar, 2004). Reconocer a China como economía de mercado no solo influiría en el enfoque de las demandas de antidumping contra las empresas chinas sino también en el posicionamiento de la economía china en el sistema de comercio mundial por parte de las autoridades del país y en las inquietudes de estas respecto del proteccionismo occidental.

En el sistema de la OMC, los países no se clasifican según se rijan o no por las leyes del mercado. Esto le corresponde a cada país, por lo cual las autoridades comerciales chinas deben interactuar con los

bilateral de los Estados miembros, y el incremento del protagonismo europeo en China (Comisión Europea, 2002).

³⁵ Véase el documento “*Comunicado Conjunto de Prensa sobre seis Coincidencias en la Cooperación Económica y Comercial entre Chile y China*” (DIRECON, 2004) en el que se informa del establecimiento de un grupo de trabajo entre estos países. Brasil y China formaron una comisión mixta económica y comercial (*Comissão Mista Econômico-Comercial*) con el fin de mejorar sus relaciones económicas y firmaron un tratado sobre cooperación comercial e inversión (*Memorando de entendimiento entre a República Federativa do Brasil e a República Popular da China sobre Cooperação em Material de Comércio e Investimento*).

³⁶ Véase más información en (CTPS, s/f).

³⁷ Actualmente existen 10 economías no regidas por las leyes del mercado, a saber: Albania, Armenia, China, Georgia, Kazajstán, Kirguistán, la República de Moldova, Mongolia, Ucrania y Viet Nam. La Federación de Rusia se reconoció como economía de mercado en el 2000, mientras que la solicitud de Viet Nam fue considerada y rechazada.

respectivos gobiernos. Sin embargo, en el Protocolo de Adhesión a la OMC, China aceptó que las autoridades de los demás países miembros encargadas de la investigación aplicaran metodologías ajenas a las reglas del mercado en las investigaciones de antidumping y derechos compensatorios. Cabe notar que las disposiciones pertinentes del Protocolo no suponen la autorización para aplicar indiscriminadamente metodologías propias de economías no regidas por las leyes del mercado en todos los casos. En las demandas de antidumping, los países importadores están facultados para emplear metodologías alternativas (Stoler, 2004). El recurso a estas alternativas, entre otras el uso de información de precios de terceros países, se ve limitado en cierta forma por el hecho de que los exportadores chinos tengan la oportunidad de demostrar por anticipado que la actividad objeto de investigación se rige por las reglas del mercado. Esto permite a los exportadores chinos probar a las autoridades investigadoras que la información acerca de sus precios y costos no se ven distorsionadas por pertenecer a una economía no regida por las leyes del mercado. Las disposiciones del Protocolo que permiten recurrir a metodologías ajenas a las reglas del mercado expirarán en el 2016, 15 años después del ingreso de China a la OMC.

Por lo tanto, el Protocolo permite varias opciones a los miembros de la OMC. Por ejemplo, el Gobierno de Estados Unidos normalmente se niega a aceptar la información de precios que brinda China y prefiere emplear datos calculados a partir de mercados “sustitutivos”. Por el contrario, la Unión Europea emplea un enfoque híbrido en materia de demandas antidumping interpuestas contra China y otros países que pueden considerarse economías que no se rigen por las leyes del mercado. Esto hace posible que, en ciertos casos concretos, las importaciones procedentes de la China se consideren como de una economía de mercado, si se demuestra que las condiciones del mercado prevalecen en ciertas ramas de actividad específicas, y se tratan como tales en la investigación (véase el recuadro V.3).³⁸ Desde 1999, la República de Corea sigue un curso similar en sus relaciones con China, para determinar las ramas de actividad en las que rigen las condiciones de mercado (Stoler, 2003; Hufbauer y Wong, 2004). India, para la cual China sigue siendo una economía que no se rige por las leyes del mercado, ha aplicado una política análoga, según la cual las autoridades pueden aplicar normas que normalmente se reservan para las economías de mercado (Stoler, 2003, p. 4). Canadá también adoptó un enfoque por sectores. Se considera que Argentina eligió reconocer a China como una economía de mercado “plena” y renunció a la posibilidad de emplear el enfoque “selectivo”, probablemente debido a los costos de realizar investigaciones en sectores específicos (Tussie y Bianchi, 2004). Por lo tanto, varios países le brindan a las empresas chinas la oportunidad de argumentar que operan en una economía de mercado. China y otras economías no regidas por las leyes de mercado están instando a Estados Unidos y otros países que aplican un enfoque estricto e indiscriminado a adoptar un criterio más flexible.

³⁸ A fines de 1998, la Unión Europea modificó sus normas de protección comercial para permitir a las empresas reclamar el trato de economía de mercado si podían probar que sus precios y costos no estaban influenciados por el Estado. Según las fuentes oficiales de la Unión, de las 111 solicitudes que se recibieron de 1999 a fines de junio del 2004, solo 28 se aprobaron (Comisión Europea, 2004). Según otra fuente, 16 productores de fibras textiles sintéticas fueron aprobados, mientras que solicitudes de otras 28 empresas fueron rechazadas y está pendiente la decisión acerca de otras 12 (China .org.cn, 2005).

Recuadro V.3
**CRITERIOS DE ESTADOS UNIDOS Y LA UNIÓN EUROPEA PARA RECONOCER
 A UNA ECONOMÍA DE MERCADO**

En el capítulo 4 de la Ley de aranceles de 1930 de los Estados Unidos, enmendada en 1979, se establecen criterios para reconocer a las economías que no se rigen por las leyes del mercado, a saber la presencia o ausencia de: convertibilidad de la moneda, negociación de los salarios entre empleadores y mano de obra, asociaciones entre empresas o inversión extranjera, control estatal de los medios de producción, la asignación de recursos y la determinación de los precios, así como otros factores que la autoridad administrativa considere pertinentes para el examen. El único aspecto favorable de la designación como economía no regida por las leyes del mercado desde el punto de vista del país considerado es que estas no están sujetas a derechos compensatorios. De los seis criterios enumerados, los dos principales obstáculos son la política cambiaria y los estándares laborales (Hufbauer y Wong, 2004, p. 17) En su evaluación de la designación de la Federación de Rusia como economía de mercado, las autoridades de Estados Unidos consideraron que el país cumplía básicamente con los seis criterios considerados, aunque en diferente grado. Por el contrario, se concluyó que Viet Nam no cumple con la mayoría de estas condiciones. Aunque haya avanzado en lo relativo a los salarios, presenta características incompatibles en materia de política cambiaria y convertibilidad de la moneda, restricciones a la inversión extranjera, intervención constante del gobierno en la economía y distorsión del sector bancario Asimismo, la independencia del poder judicial fue juzgada insuficiente (Stoler, 2003, p. 4).

La Unión Europea, a diferencia de los Estados Unidos, reclasificó a China como una “economía en transición” en 1998, lo que permite considerar las demandas de antidumping de manera individual, de acuerdo con los siguientes cinco criterios: la influencia del gobierno en la operación de las empresas; la seguridad jurídica de una economía planificada; una ley de empresas eficaz (criterios de contabilidad, entre otros); un marco regulatorio eficaz para los procedimientos de quiebra y la protección de los derechos de propiedad, y la convertibilidad de la moneda. La Unión Europea concluyó que China ha cumplido solo uno de los cinco requisitos, a saber, la ausencia de comercio de trueque y de distorsiones estatales en la operación de las empresas como resultado de los procesos de privatizaciones.

El punto de vista oficial de China difiere al respecto. En un estudio encargado por el Ministerio de Comercio se concluye que, a fines del 2001, de acuerdo con los estándares internacionales, China es una economía de mercado en un 69%, por lo que supera el umbral del 60% empleado para clasificar la economía de un país como de mercado (Jing Gu, 2005). De forma análoga, un consultor permanente del Consejo Chino de Promoción del Comercio Internacional declaró que los precios del 98% de los productos básicos de China se fijan de acuerdo con el libre juego de la oferta y la demanda y que las empresas operan de manera independiente del control del gobierno. (Jing Gu, 2005, p. 10).

La categoría de economía no regida por las leyes del mercado permite a quienes investigan las demandas de antidumping emplear precios de mercado sustitutivos para estimar los precios de las exportaciones procedentes de China Probar la existencia de dumping tiende a ser más fácil cuando se emplean precios sustitutivos que cuando se aplican las normas correspondientes a las economías de mercado. Sobre la base de las 208 demandas de antidumping interpuestas por Estados Unidos y la Unión Europea entre 1995 y 1998, Messerlin estima que el margen calculado con el procedimiento aplicable a las economías no regidas por las leyes del mercado por supuestos casos de dumping ha sido de un 3% a un 14% respecto de Estados Unidos y de un 20% a un 24% en lo referente a la Unión Europea, de acuerdo con una combinación de comparación y cálculo de precios (Messerlin, 2004). Según varios métodos de cálculo de los valores, los márgenes podrían llegar hasta un 25% en ambos casos. Los márgenes de dumping más elevados se vinculan a las economías no regidas por las leyes del mercado, 40% con respecto a los Estados Unidos y 46% en el caso de la Unión Europea. Sin embargo, cabe recordar que la proporción de las exportaciones chinas objeto de investigaciones de antidumping es extremadamente pequeña. Las demandas de antidumping interpuestas por 19 países representan apenas un 0,5% de los 438.000 millones de dólares a los que ascendieron las exportaciones chinas en el 2003, es decir, solo 2.200 millones (Jing Gu, 2005, p. 20).

Fuente: Comisión económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Por otra parte, la opción de Australia parece demostrar que de la aplicación estricta de las normas relativas a las economías no regidas por las leyes del mercado se derivan escasas protecciones adicionales o especiales. Contrariamente a lo que generalmente se piensa, la categoría de economía no regida por las leyes del mercado no faculta a los países a emplear precios sustitutivos e información en materia de costos de terceros países en forma automática, ni garantiza márgenes de dumping más elevados en los casos de antidumping interpuestos contra China. Stoler señala que, incluso cuando la investigación involucra a una economía no regida por las leyes del mercado, son necesarios una serie de pasos para usar información sustitutiva de terceros países (Stoler, 2003, p. 3). Por otra parte, emplear esta información no es un requisito obligatorio; las autoridades aduaneras de Australia prefieren emplear los precios internos de otros vendedores de productos similares en China, que no están distorsionados por controles oficiales. Cuando el costo de las materias primas empleadas como insumos por una compañía se ve afectado por el hecho de que su proveedor es una empresa estatal, las autoridades aduaneras intentan obtener información alternativa acerca de los precios de estos insumos en otros proveedores que no sean propiedad del Estado y comercien con una compañía considerada u otros exportadores del país. Si lo anterior no resulta viable, las autoridades pueden recurrir a otros métodos apropiados y razonables para determinar los precios adecuados de las materias primas empleadas como insumos, entre los que figura el uso de información de precios sustitutivos de terceros países. Asimismo, cuando efectivamente se emplea información sustitutiva en el caso de una economía no regida por las leyes del mercado, el mercado nacional del país sustitutivo debe ser razonablemente representativo del de la economía considerada, y las autoridades aduaneras deben probar que la economía sustitutiva no está sujeta a distorsiones del mercado.

Dado lo anterior, que China deje de pertenecer a la lista de economías no regidas por las leyes del mercado no representaría perjuicios significativos para los países de América Latina y el Caribe que ya han otorgado a este país la categoría de economía de mercado, ya que la posibilidad de aplicar medidas de antidumping no se vería demasiado limitada. Estos países también pueden adecuar sus políticas de antidumping a un enfoque caso por caso. Por otra parte, es evidente que continuar tratando a China como una economía no regida por las leyes del mercado ha socavado los esfuerzos para mejorar las relaciones comerciales bilaterales de este país con el resto del mundo, incluidos los países de América Latina y el Caribe.

5. Países que reconocen a China como economía de mercado

Para evitar que en futuras demandas de antidumping se siga la metodología *ad-hoc* y a menudo discriminatoria que se emplea en las economías no regidas por las leyes del mercado, China está intentando activamente convencer a sus principales socios comerciales (incluidos Estados Unidos, la Unión Europea y Japón) de que se le otorgue la categoría de economía de mercado antes del plazo de la OMC previsto para el 2016.³⁹ A mediados del 2005, más de 30 países habían reconocido a China como economía de mercado, incluidos 10 de la región de América Latina y el Caribe (véase el cuadro V.9) Las autoridades chinas están impulsando la revisión de su categoría de economía no regida por las leyes del mercado en numerosos foros y, como parte de esta labor, han celebrado una serie de acuerdos bilaterales de libre comercio, en los que se le otorga la categoría de economía de mercado. Australia y Nueva Zelanda también reconocieron a China como economía de mercado y planean iniciar negociaciones de un tratado de libre comercio con ese país. Asimismo, iniciará las demandas de antidumping sobre la base de los costos en China, en vez de recurrir a costos o precios de países sustitutos. Brasil y Chile han acordado reconocer a China como economía de mercado. El reconocimiento por parte de los 10 miembros de la

³⁹ En junio del 2004, la Unión Europea aplicaba 32 medidas de antidumping y tenía 22 investigaciones en curso contra China, mientras que Estados Unidos aplicaba 52 (Comisión Europea, 2004).

Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ANASO) fue un elemento crucial para facilitar la conclusión de un tratado de libre comercio entre estos países a fines del 2004. Asimismo, el reconocimiento por parte de Islandia impulsó un estudio conjunto acerca de la factibilidad de un tratado de libre comercio entre ambos países, que se anunció a mediados de mayo del 2005.

Cuadro V.9
PAÍSES QUE RECONOCIERON A CHINA COMO ECONOMÍA DE MERCADO
(Hasta junio del 2005)

América Latina y el Caribe	Asia y el Pacífico
Antigua y Barbuda	ANASO (10 países)
Argentina	Australia
Barbados	Nueva Zelanda
Brasil	Pakistán
Chile	Samoa
Guyana	
Jamaica	
Perú	
Trinidad y Tabago	
Venezuela (Rep. Bolivariana de)	

África	Europa
Benin	Armenia
Congo	Federación de Rusia
Djibouti	Georgia
Nigeria	Islandia
Sudáfrica	Kirguistán
Togo	República de Moldova

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial.

Para que un mecanismo flexible que contemple cada caso de manera individual sea eficaz, los gobiernos de América Latina y el Caribe deberían trabajar en forma conjunta con las autoridades y empresas chinas, de modo de garantizar que la documentación acerca de costos y precios sea adecuada y auténtica. Cabe considerar que investigar empresas individuales es un proceso costoso y prolongado, en especial para las autoridades de países en desarrollo. Un enfoque caso por caso también hace recaer el peso de la prueba en las empresas chinas citadas en las demandas, lo que realza la importancia de la cooperación bilateral entre los países de la región y China. El Ministerio de Comercio de China anunció su intención de brindar apoyo y asistencia a las empresas chinas en el proceso de adquisición de la categoría de economía de mercado, tanto en el campo de sus ramas de actividad como en lo relativo a las demandas de antidumping en las que se vean envueltas, y ya se han tomado medidas concretas en tal sentido (*People's Daily Online*, 2004b; China.org.cn, 2004).

Cabe recordar que, de acuerdo con las normas de la OMC, las autoridades investigadoras deben, en todos los casos, calcular márgenes de antidumping correctos, independientemente de la categoría a la que pertenezca el país considerado. Mantener o variar dicha categoría no afecta a esta obligación ni al establecimiento de la existencia de daños o de la relación causal. Independientemente de la forma de

cálculo del margen, China tiene el pleno derecho de recusar, por medio del mecanismo de solución de diferencias de la OMC, todo margen de dumping que estime incorrecto (Stoler, 2004, p. 3).

Desde 1997, China ha reestructurado y desarrollado los componentes de su régimen comercial, incluida su propia ley antidumping y otros recursos legales comerciales. Aunque desde esa fecha inició 34 investigaciones antidumping, ha mostrado cautela en lo que respecta a la presentación de este tipo de demandas (Jing Gu., 2005, p.13). Ha preferido las medidas diplomáticas preventivas, de modo de evitar las controversias comerciales. Desde el 2002, el país ha intentado persuadir a sus socios comerciales de que lo consideren una economía de mercado, en vez de responder con demandas de antidumping propias. El reconocimiento de China como economía de mercado por gran cantidad de países de América Latina y el Caribe se explica en este contexto. Dado que no solo los principales países desarrollados sino también muchos países en desarrollo recurren con frecuencia a las normas antidumping, China podría decidir cambiar su estrategia. Los países de la región deberían esforzarse por evitar este hecho, mediante la cooperación en el tema relativo a las economías no regidas por las leyes del mercado y el antidumping.

D. ASPECTOS ESTRATÉGICOS DE LA RELACIÓN ENTRE CHINA Y AMÉRICA DEL SUR

El año 2004 fue particularmente intenso, ya que las autoridades del Gobierno de China visitaron América del Sur en varias ocasiones. Su máximo líder, el Presidente Hu Jintao, realizó visitas de Estado a Argentina, Brasil y Chile, mientras que prácticamente en todos los países sudamericanos se hicieron presentes ministros o viceministros chinos, acompañados de delegaciones empresariales de alto nivel. En todas estas visitas se establecieron relevantes compromisos orientados a fortalecer la relación económica y comercial. A su vez, en el último tiempo, los presidentes de Argentina, Brasil, Colombia, Chile, Perú y República Bolivariana de Venezuela han visitado Beijing y en el bienio 2004-2005 se han concretado un número aún mayor de visitas ministeriales y empresariales de estos y otros países de la subregión. El resultado ha sido casi un centenar de acuerdos y compromisos públicos, en que quedan expresados el interesante momento de la relación económica entre China y América del Sur y el mutuo interés por avanzar hacia una relación estratégica.

China necesita afianzar su proximidad con América Latina. En efecto, debido a su elevada tasa de crecimiento y al proceso de reconversión industrial de antiguas áreas rurales, aumentan los requerimientos de infraestructura y energía, los que, junto al notable incremento de la demanda de alimentos, representan un poderoso motivo para fortalecer las relaciones con los países latinoamericanos exportadores de recursos naturales. China también necesita asegurar el libre ingreso de sus exportaciones y ser aceptada en su condición de economía de mercado, objetivo que el Presidente de China gestionó exitosamente en sus visitas a la región. China también desea abrir una vertiente de acuerdos comerciales con la subregión que le garanticen el acceso preferente a sus productos, de modo de no ver desmejorada su competitividad frente a los productos norteamericanos —a través del ALCA o de acuerdos bilaterales de comercio— o europeos, anticipándose a las negociaciones de libre comercio de la Unión Europea con el Mercosur y la Comunidad Andina.

Las fórmulas de acercamiento de China hacia los países latinoamericanos han sido variadas y no excluyentes: acuerdos comerciales de distintas características, inversiones directas en los países, sobre todo en áreas de infraestructura y energía, empresas conjuntas con empresas estatales y acuerdos especiales en áreas de ciencia y tecnología. La negociación del tratado de libre comercio con Chile abre un nuevo camino, orientado a establecer vínculos de comercio e inversión más permanentes. Como es

natural, esta estrategia de profundización y diversificación de las relaciones económicas tiene un componente político considerable. China ha tomado conciencia del significado de su creciente peso en la economía mundial y, por ende, tal como Estados Unidos y la Unión Europea buscan asegurar una presencia relevante en Asia, China desea hacerlo en América Latina. Por lo tanto, si bien el acercamiento no es solo con América del Sur, por diversas razones históricas la relación con Centroamérica y el Caribe ha sido menos fluida. Esta situación está cambiando aceleradamente. A inicios del 2005, se realizó en el Caribe una importante reunión entre altas autoridades de la cancillería china y sus contrapartes caribeñas y China ya es miembro pleno del Banco de Desarrollo del Caribe. Con todo, la convergencia de posturas en el plano internacional con Brasil, el potencial de la relación económica bilateral entre estos dos países y los diálogos en la APEC con Chile han generado condiciones propicias para que las medidas chinas de acercamiento a la región privilegien a América del Sur.

Para los países de esta subregión, China representa el mercado más grande y de mayor crecimiento en el mundo, con una elevada demanda de recursos naturales, abundantes en estos países. De persistir el alto ritmo de demanda china de estos productos básicos y recursos naturales con elaboración baja o media, los países sudamericanos tendrían por delante un largo período en que su dinámica de exportaciones y de términos de intercambio se verían fortalecidos por la demanda china. Por otra parte, China ofrece inversiones, sobre todo en áreas de infraestructura y energía, que complementan el financiamiento para emprendimientos relevantes en estas áreas. Un desafío interesante aquí es detectar los proyectos de infraestructura y de energía donde esa inversión pueda ser más necesaria para acelerar los plazos de puesta en práctica de tales obras, lo que no solo permitiría reforzar el vínculo de facilitación del comercio y de las inversiones con China y con Asia y el Pacífico sino que también generaría externalidades para el propio proceso de integración.

Para Chile, el tratado de libre comercio con China representa un paso importante en su estrategia de plataforma de inversiones y puente de comercio entre Asia y América Latina, considerando que ya tiene un acuerdo de libre comercio con la República de Corea y en el segundo trimestre del 2005 concluyó las negociaciones para un acuerdo similar con Singapur y Nueva Zelanda, al que se sumará Brunei. Para China, por su parte, este acuerdo con Chile, en primer lugar, abre las puertas a la inversión minera en el país más rico en cobre, siendo la alianza estratégica de Minmetals y CODELCO un logro en el aprovisionamiento de largo plazo del valioso mineral. En segundo lugar, al menos en teoría, le permite acceder a la vasta red de acuerdos comerciales que ha venido construyendo Chile, partiendo por el acceso preferencial al mercado del Mercosur, posibilidad que se estaría evaluando, ya que requiere la inversión china en ese país sudamericano. También es posible que, en los próximos años, el acuerdo con Chile sea el primero de una serie con otros países de la subregión, acuerdos que podrían irse multilateralizando, al estilo del acuerdo en vigor entre China y el área de la ASEAN. Se trata de un escenario cuya velocidad de concreción, aparte de sus razones endógenas, dependerá del ritmo de avance relativo en la Ronda Doha respecto del ALCA y los acuerdos de la UE con el Mercosur y la Comunidad Andina.

Para Brasil, la economía más grande del continente latinoamericano, China representa un aliado de peso, junto con India y Rusia, en su búsqueda de un mundo multipolar. De hecho, Brasil y China han desplegado una interesante y novedosa labor en las negociaciones de Doha, en el seno del G-20, grupo que articula las posiciones agrícolas de los países en desarrollo. El accionar del G-20 está siendo clave en la evolución de estas negociaciones y demuestra hasta ahora el grado inédito de incidencia que en ellas han alcanzado los países en desarrollo. Ese mismo accionar encuentra a estos dos países en posturas bastante similares en variados temas de la agenda de negociaciones comerciales multilaterales, tales como inversión, propiedad intelectual y servicios. Por otra parte, Brasil y China están buscando promover la constitución de alianzas estratégicas para la agregación de valor a productos primarios o industrializados y la realización de inversiones que permitan la transferencia de tecnología. En particular, los avances en el

área espacial y aeronáutica, así como en biotecnología, dan cuenta de relevantes espacios de cooperación sur-sur en alta tecnología. En materia comercial, Brasil puede asegurarle a China la provisión de largo plazo de la soya y el mineral de hierro, además de representar el mercado más importante de América Latina para sus productos manufacturados.

El Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela, por su parte, ha mostrado también un activo interés en concertar acuerdos comerciales con China. El quinto exportador de petróleo en el mundo está inmerso en un esfuerzo por diversificar sus ventas petroleras y la inversión foránea, al tiempo que busca reducir la dependencia económica de los Estados Unidos. En este contexto, el acercamiento hacia China le abre un margen de acción. Por su parte, al país asiático le interesa formar asociaciones conjuntas y participaciones en operaciones mineras y petroleras en todo el mundo.

El desafío para Colombia es mayor que el de su vecino. Por una parte, produce muchos de los bienes intermedios que China está colocando en el mundo; por otra, no posee las reservas de petróleo y minería de la República Bolivariana de Venezuela o Ecuador. Con todo, en el viaje del Presidente de Colombia a Beijing en abril del 2005, se firmaron varios acuerdos de cooperación y se obtuvo además el compromiso de China de invertir en los sectores de textiles, infraestructura e hidrocarburos. Según el presidente de la asociación de exportadores colombiana Proexport, para poder competir con China, el país deberá tomar decisiones estratégicas sobre qué actividades priorizar, mejorar la competitividad en esos sectores, diferenciar sus productos y avanzar en un proceso de modernización en todos los niveles. Esta es una reflexión interesante y muy pertinente para construir las complementariedades económicas con China, las que serán más fáciles de abordar en contextos dinámicos de construcción de ventajas competitivas.

Las expectativas de Perú respecto de la ampliación de relaciones económicas con China también han estado en el centro del debate nacional. Al tenor de las declaraciones conjuntas de los gobiernos y de los acuerdos de cooperación ya firmados a comienzos del 2005, estos esfuerzos parten por incrementar sus exportaciones en recursos naturales, mineros y hortofrutícolas y también por desarrollar su turismo. Al país asiático le interesa incrementar sus inversiones, sobre todo en el área de hidrocarburos. En función de ello, se firmaron acuerdos para el fomento del turismo en ambas direcciones, para facilitar la exportación de fruta fresca, específicamente de uva hacia China y de manzana hacia el Perú, y se abrió una cooperación recíproca para la promoción de inversiones en sectores relacionados con recursos naturales, incluidos hidrocarburos, infraestructura y turismo.

Argentina recibió en noviembre del 2004 la visita del Presidente chino, con la esperanza de afianzar sus relaciones comerciales y lograr el apoyo con recursos frescos orientados a fortalecer las inversiones del país. Con antelación, el Presidente Kirchner había encabezado una visita a China, acompañado de varios ministros y de una nutrida comitiva empresarial. Ambos países establecieron una serie de acuerdos que facilitarían el ingreso de la soya con mayor valor agregado, la carne y otros alimentos procesados a China. Según las estimaciones, las exportaciones de Argentina a China podrían incrementarse de 3.000 millones de dólares a 10.000 millones en el próximo quinquenio. Entre estos resultados, se acordó una apertura del mercado chino para las exportaciones argentinas de carne fresca, tanto bovina como aviar, por la cual se otorgaron permisos a 5 frigoríficos exportadores argentinos de carne bovina y a 11 productores de pollo.⁴⁰

⁴⁰ *El Cronista*, "China abre el Mercado de carnes", Buenos Aires, 11 de julio del 2005.

1. Tratado de Libre Comercio con Chile

Para Chile, el TLC con China no solo representa un paso relevante en su estrategia internacional sino que también reporta un beneficio comercial de gran importancia. Según estimaciones presentadas por la Dirección Económica de la Cancillería chilena, un posible TLC con China representará un fuerte incentivo para las exportaciones nacionales a dicho mercado, con un gran impacto en las exportaciones agrícolas, ganaderas, silvícolas y de la pesca extractiva, conjunto que podría aumentar cerca del 95%. Del mismo modo, se verían favorecidas las exportaciones de productos mineros, así como las de productos industriales del sector alimentos y bebidas, rubros que serían beneficiados por la eliminación de los aranceles y de los escalonamientos arancelarios. Se plantea también que el TLC, además de liberalizar el comercio bilateral, contribuirá a transparentar los mercados, con mecanismos que faciliten la corrección de las eventuales distorsiones que puedan existir en el comercio bilateral, generando a la vez mayor certidumbre jurídica para los negocios. Para Chile se trata de un acuerdo muy relevante, toda vez que China está pasando a constituir el segundo mercado de destino para sus exportaciones.

Cabe considerar que la negociación del TLC se hizo posible por el buen resultado de Chile en las negociaciones con Estados Unidos, la Unión Europea y la República de Corea, tema que suscitó el interés de las autoridades chinas, al coincidir con la voluntad china de avanzar en negociaciones comerciales con sus vecinos de la ASEAN. En tal sentido, conocer más de cerca la experiencia negociadora chilena podía serles útil en su propio proceso de gradual sofisticación en las negociaciones comerciales, primero con sus socios asiáticos y luego con el resto del mundo. A lo anterior se suman los vínculos históricos que Chile ha mantenido con China. Ambos países han estrechado sus lazos comerciales a lo largo de la década de 1990 y mantienen relaciones diplomáticas desde 1970. Chile fue el primer país latinoamericano en establecer relaciones diplomáticas con China, el primero en cerrar la negociación bilateral para el ingreso de la nación asiática a la Organización Mundial del Comercio (OMC) y también el primero en reconocer a China como una economía de mercado. Todo ello, más los intensos contactos a nivel ministerial y de Jefes de Estado que supone la APEC, generó las condiciones para que los Presidentes Lagos y Hu Jintao anunciaran el inicio de negociaciones para un TLC en noviembre del 2004, aprovechando justamente una de las citas de la APEC.

En la primera ronda de negociación (enero del 2005) se establecieron los temas que habrían de acordarse, relacionados con las modalidades de negociación de aranceles, acceso a mercados, reglas de origen, procedimientos aduaneros, barreras técnicas al comercio, medidas de defensa comercial y solución de controversias. En la segunda (abril del 2005), se conformó el Grupo Técnico de Alto Nivel, integrado por altos representantes gubernamentales de ambos países. En la tercera ronda (junio del 2005) se avanzó en las modalidades de negociación de la oferta arancelaria y en los grupos ya mencionados. Se iniciaron también conversaciones en torno al abordaje en futuras negociaciones de los temas relacionados con el comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual y medidas de facilitación comercial, así como sobre colaboración científica y tecnológica, temas laborales, pymes y seguridad social, desarrollo sustentable y cooperación en el ámbito minero.

2. Iniciativas de inversión en América del Sur

De los 1.800 millones de dólares de inversiones que realizó China en el exterior en el 2004, exceptuando el sector financiero, América Latina recibió cerca de 889 millones de dólares. Según estadísticas del Ministerio de Comercio del país asiático, el sector minero recibió un 55% del total de las inversiones chinas en el extranjero. Estas cifras no causan extrañeza: la estrategia de China para asegurar el abastecimiento de materias primas en el largo plazo se traduce en desplazamientos crecientes de capitales,

que también ingresan a América Latina, en sectores tales como energía, minería, infraestructura y agricultura.

a) Energía

China se ha convertido en el segundo consumidor de energía del mundo, al duplicar sus importaciones en los últimos cinco años. La relación entre el uso total de energía y el PIB muestra que dicho país consume el triple del promedio mundial en energía por dólar de PIB. Tan alto nivel de consumo, relativo a un PIB además extraordinariamente dinámico, plantea elevadas exigencias de inversión, tanto interna como en el exterior, si no se desea afectar el ritmo de crecimiento por cuellos de botella en energía o en insumos críticos. Es por eso que en las relaciones de China con América Latina el capítulo de energía cobra tanta relevancia y supone cuantiosas inversiones que permitan asegurar fluidez y certeza en el aprovisionamiento futuro. Destaca aquí el otorgamiento a la República Bolivariana de Venezuela de un crédito por 4.000 millones de dólares para proyectos energéticos, además de proyectarse una intensificación de la cooperación económica para el desarrollo de las vastas reservas de crudo y gas. Por su parte, la República Bolivariana de Venezuela se comprometió a iniciar la exportación de 600.000 barriles diarios de fueloil y 1,8 toneladas métricas de orimulsión, combustible empleado en la generación eléctrica. Con todo, las dificultades para incrementar significativamente las exportaciones de petróleo a China también son logísticas, dada la falta de refinerías especiales y de una flota de transporte adecuada para llegar a ese país.

Se trata de un obstáculo digno de mención también para las pretensiones chinas de abastecerse desde diversos países de América Latina. Sin embargo, en una visión de largo plazo, China está participando activamente en futuras inversiones en áreas de hidrocarburos en la región. En el caso de Colombia se están desarrollando negociaciones para invertir en la exploración de recursos petroleros, vírgenes en un 87%. Un primer paso en ese sentido se dio con la reunión entre representantes de la compañía petrolera estatal de Colombia y de China Petrochem, de la que emanó un acuerdo de cooperación. Pero las empresas chinas no solo están interesadas en la exploración y explotación del crudo, sino también en la infraestructura que se requiere para exportarlo. De hecho, se logró ya un avance importante para buscar la vinculación de capital chino en iniciativas de gran impacto, como la construcción del oleoducto entre la República Bolivariana de Venezuela y Colombia, que beneficiaría a los tres países. Este gasoducto, cuyas inversiones también involucran a Colombia, atravesaría el norte de este país en dirección al Pacífico, facilitando las exportaciones a China de combustibles venezolanos y colombianos.

En la misma dirección de asegurar abastecimiento futuro aparecen las conversaciones de expertos chinos con técnicos de otros países de América del Sur. Se han entablado conversaciones en Argentina para formar una asociación estratégica orientada a la exploración de petróleo y gas natural con la recién creada empresa estatal Enarsa. También en Brasil se ha progresado en las negociaciones entre la empresa brasileña Petrobras y la china Sinopec, que establecerán empresas mixtas para la explotación petrolera en todo el mundo, en los mares de Brasil y China, en un futuro cercano, y en los mares de África, República Bolivariana de Venezuela, Colombia y México, a largo plazo. Asimismo, ingenieros chinos están estudiando en Brasil el proceso de fabricación del etanol, el funcionamiento de sus industrias y la forma de distribución.

b) Minería

La creciente y sostenida demanda de minerales como cobre, hierro y zinc ha llevado al Gobierno de China a explorar formas que aseguren su abastecimiento, ya sea a través de acuerdos de importación de largo plazo, asociaciones estratégicas con empresas mineras latinoamericanas o bien mediante la inversión extranjera directa. En esta última modalidad, ya operan varias empresas mineras chinas en Perú, Ecuador y República Bolivariana de Venezuela. En Brasil, la Siderúrgica Baoshan de Shanghai está construyendo un complejo siderúrgico que constituye uno de los mayores proyectos de inversión china en el exterior. También en ese país, hacia mediados del 2005 el Yanguang Group de China concluyó un acuerdo con la compañía Vale do Río Doce e Itochu Corporation, de Japón, para crear una empresa productora de carbón mineral y metalúrgico, con el fin de fabricar acero.

En Chile, durante el año 2004, la empresa China Minmetals Nonferrous Metals, Co. se adjudicó los yacimientos de cobre Doña Inés de Collahuasi y Lomas Bayas, los que habían pertenecido a Noranda de Canadá, al desembolsar 5.000 millones de dólares. Si bien a China ello le permite obtener alrededor de 600.000 toneladas de cobre en los próximos años, sus requerimientos son mucho mayores. Esto llevó a la empresa a cerrar un convenio de inversión y abastecimiento con CODELCO por 2.000 millones de dólares. Minmetals inicialmente invertirá 550 millones de dólares a cambio de una participación del 50% en una empresa conjunta con CODELCO. Como contrapartida, los chinos se aseguraron un contrato de abastecimiento de 55.000 toneladas de cobre para los próximos 15 años. En virtud del acuerdo, se otorga a Minmetals una opción de compra por el 25% de la mina Gaby, que se estima producirá cerca de 150.000 toneladas de cátodo de cobre.

c) Infraestructura

El volumen de materias primas que en el futuro requerirá China, parte del cual puede aportar la subregión, transforma el lento desarrollo de la infraestructura sudamericana en un cuello de botella. De allí el marcado interés de China por participar también en el financiamiento de estas obras. Los ejemplos son variados. China invertirá en el programa de reestructuración ferroviaria en Argentina, lo que le permitirá abaratar costos de transporte de la carne y la soya. En Brasil, el Gobierno de China señaló el interés de invertir en el corto plazo 5.000 millones de dólares en infraestructura. Solo en el área ferroviaria se estima que, antes del 2008, deberán invertirse 11.000 millones de dólares, de los cuales 7.000 corresponderán a la iniciativa privada y 4.000 al sector público. Al aumentar los kilómetros de ferrovías, Brasil podrá reducir notablemente el costo de la soya, la que hoy se transporta en un 90% por carretera. China también acordó cooperar con financiamiento competitivo en la construcción del gasoducto que abastecerá el nordeste del Brasil con gas natural, obra que culminará en el 2006. El Gobierno de China también se ha propuesto invertir 2.000 millones de dólares en el Corredor de Exportación Norte, específicamente en el Puerto de Itaqui (por donde se embarca la soya y el hierro hacia Estados Unidos, Europa y Asia), en la Ferrovía Norte-Sur y en la terminal de granos de Maranhao, que se instalará cerca de Itaqui.

d) Ciencia y tecnología

En los últimos años, China ha dado un salto considerable en materia de investigación y desarrollo y de innovación tecnológica. En tal sentido, la cooperación bilateral de China con algunos países latinoamericanos podría incorporar programas que permitan el aprendizaje e intercambio de experiencias en variables cruciales relacionadas con la innovación. Está en los propios países latinoamericanos el diseñar este tipo de acuerdos y aprovecharlos, en el marco de dinámicas de complementariedad tecnológica y de inversiones. Al respecto, China y Brasil, en los terrenos espacial y aeronáutico, son un

buen ejemplo de cooperación sur-sur en alta tecnología. Respecto de la cooperación aeronáutica bilateral, la Empresa Brasileña de Aeronáutica (Embraer) estableció una empresa de inversión mixta con un socio chino en la ciudad nororiental china de Harbin. Esa empresa mixta, con una capacidad de producción anual de 24 aviones regionales, ha entregado a South China Airline la primera serie de aparatos. Los dos países lanzaron conjuntamente dos satélites de recursos terrestres (CBER-1 y CBER-2) de su propia fabricación y diseño en 1999 y 2003. Las imágenes enviadas de estos dos satélites han sido utilizadas para la agricultura, silvicultura, tierras, recursos minerales, conservación del agua, cartografía, protección del medio ambiente, vigilancia de desastres y urbanismo. Estos países planean enviar otros tres satélites del mismo tipo en los próximos años.

Así, por ejemplo, la cooperación tecnológica permitiría que la información satelital aporte en el control de plagas ganaderas, en el control integrado de fronteras y en diversos aspectos de la trazabilidad. De nuevo, aquí la posibilidad de reforzar las complementariedades económicas con China depende de un esfuerzo creativo y prospectivo de los países de la región por detectar y promover oportunidades de beneficio mutuo. En tanto estas oportunidades supongan mejoras en materia de energía, infraestructura, facilitación del comercio y nuevas inversiones, también se verá beneficiado el propio proceso de integración subregional.

Cuadro V.10
SITUACIÓN DE LAS RELACIONES COMERCIALES ENTRE CHINA Y ALGUNOS PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE Y PRINCIPALES RESULTADOS DE LA GIRA DE ESTADO DEL PRESIDENTE CHINO HU JINTAO EN LA REGIÓN

	Argentina (2003)	Brasil (2004)	Chile (2004)	Colombia (2003)	Perú (2004)	Cuba (2003)	República Bolivariana de Venezuela (2003)
China como destino de las exportaciones	4° lugar	4° lugar	3° lugar	26° lugar	2° lugar	6° lugar	18° lugar
China como origen de las importaciones	4° lugar	4° lugar	4° lugar	5° lugar	3° lugar	3° lugar	12° lugar
Principales productos exportados hacia China	Soya, cuero, gas, petróleo	Soya, hierro, repuestos de automóviles, productos de tecnología espacial	Cobre, harina de pescado, pulpa de madera, uvas	Mineral de hierro, cobre y otras aleaciones	Cobre, harina de pescado, zinc, estaño y otros	Azúcar, níquel, aluminio, metales y vacunas, turismo	Petróleo, hierro y minerales
Porcentaje de las exportaciones hacia China en el total de exportaciones	8%	6,2%	9,1%	0,6%	10%	5%	1%
Productos importados desde China	Computadores, motocicletas, lámparas, herbicidas	Televisores, equipo eléctrico y electrónico, acondicionadores de aire	Calzado, televisores, textiles	Equipos de sonido, equipo electrónico, computadores, textiles	Televisores, motocicletas, radios	Leguminosas, arroz, televisores, calzado, productos electrónicos	Maquinaria y equipo de transporte
Porcentaje de las importaciones desde China en el total de importaciones	5,0%	4,2%	7,4%	5,0%	7,6%	4,7%	2,1%
Alianzas y negocios empresariales	Se anuncia el interés en nuevas inversiones empresariales, estimadas en 20.000 millones de dólares ^a en sectores de infraestructura, vivienda, transporte, comunicaciones y tecnología espacial. Conversaciones sobre asociación estratégica con la estatal de Argentina, Enarsa. Apertura del mercado chino para las exportaciones de carne bovina y aviar. Se extendieron permisos a 5 frigoríficos y a 11 productores de pollo.	Posibilidad de realizar empresas conjuntas binacionales en sectores como tecnología de la información, acero, agroindustria y empresas comercializadoras. Se concretaron inversiones por 1.300 millones de dólares y se estiman otras de entre 5.000 y 7.000 millones de dólares. Acuerdo de asociación entre Petróbras y Sinopec para establecer empresas mixtas de exploración petrolera. La siderúrgica Baoshan participa con Vale do Rio Doce en la construcción de un complejo siderúrgico y la empresa Yanguang concluyó un acuerdo con la Vale Itochu Corp. de Japón para crear una empresa productora de carbón mineral y metalúrgico para la fabricación de acero.	Interés en nuevas inversiones empresariales. Se firmó un convenio de inversión y abastecimiento entre Codelco y China Minmetals por 2.000 millones de dólares, asegurando un contrato por 55.000 toneladas de cobre para 15 años y opción de compra del 25% de la mina Gaby.	Acuerdo de cooperación entre Colombia y China Petroleum. Vinculación de capital chino en la construcción de un oleoducto entre la República Bolivariana de Venezuela y Colombia, con miras a facilitar las exportaciones a China.	Empresa Minmetals Corp. adquiere propiedad de la Canadiense Noranda, a su vez propietaria de la minera Antamina (septiembre). Se estudian inversiones conjuntas en textiles y confecciones.	Funcionarios cubanos reconocieron que un total de 41 agencias turísticas chinas tienen ya negocios con Cuba. Se concretaron inversiones por cerca de 1.800 millones de dólares para los próximos 10 años.	Crédito por 4.000 millones de dólares para proyectos energéticos, a cambio del compromiso de la República Bolivariana de Venezuela de exportar 600.000 barriles diarios de fueloil y 1,8 toneladas métricas de orimulsión.
Reconocimiento de condición de economía de mercado	Si (16-11-2004)	Si (17-11-2004)	Si (18-11-2004) ^b	No.	Si (20-11-2004)	N.A.	Si, diciembre 2004

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial, diversos medios de prensa de cada país y la base de datos COMTRADE.

^a Las propias autoridades oficiales han sido cautas al momento de ponderar estas cifras, señalando que se refieren a inversiones de largo plazo de hasta 10 años.

^b A mediados de septiembre del 2004, en el seno de la Asamblea General de las Naciones Unidas, la canciller chilena de la época informó oficialmente a su colega chino de la decisión de concederle este reconocimiento, el que se anunciaría públicamente en la visita de Estado del Presidente chino a Chile en noviembre del 2004.

Bibliografía

- ADB (Banco Asiático de Desarrollo) (2005), *Asian Development Outlook 2005. Promoting Competition for Long Term Development*, Hong Kong.
- BID (Banco Interamericano del Desarrollo) (2004), *The Emergence of China: Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean*, Washington, D.C.
- Cámara de Diputados de Estados Unidos (2005a), “Miller questions Chinese Co's Bid for unocal” [en línea] <<http://www.house.gov/garymiller/Unocal.html>>.
- _____ (2005b), “Pelosi statement on amendment to block Chinese Bid to acquire unocal” [en línea] <<http://www.house.gov/pelosi/press/releases/June05/unocal.html>>.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2004), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe, edición 2002-2003*, (LC/G.2221-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.04.II.G.45.
- CESPAP (Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico) (2005), *Economic and Social Survey of Asia and the Pacific 2005. Dealing with shocks*, Nueva York.
- Chantasawat, Busakorn, K.C. Fung, Hitomi Iizaka y Alan Siu (2004), “Foreign Direct Investment in East Asia and Latin America: Is there a People’s Republic of China effect?”, documento presentado en 2004 LAEBA Annual Conference: The Emergence of China: Challenges and Opportunities for Latin America and Asia, Latin America/Caribbean and Asia/Pacific Economics and Business Association (LAEBA) (Beijing, 3 y 4 de diciembre).
- China.org.cn (2005), “16 textile producers win EU market economy status” [en línea], febrero <<http://www.china.org.cn/english/2005/Feb/119696.htm>>.
- _____ (2004), “Chinese firms help fight for MES” [en línea], 21 de junio <<http://www.china.org.cn/english/BAT/98785.htm>>.
- Comisión Europea (2004), “China - Market economy status in trade defence investigations”, Bruselas, 28 de junio [en línea] <http://europa.eu.int/comm/trade/issues/bilateral/countries/china/pr280604_en.htm>.
- _____ (2002), “China: European Commission approves country strategy paper 2002-2006” [en línea] <http://europa.eu.int/comm/external_relations/china/csp/index.htm>.
- CTPS (Center for Trade Policy Studies) (s/f) [en línea] <<http://www.freetrade.org>>.
- DIRECON (Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales) (2004), “Comunicado conjunto de prensa sobre seis coincidencias en la cooperación económica y comercial entre Chile y China”, Santiago de Chile, 18 de noviembre.
- Diario el Mundo* (2005), “Dura puja por la polémica petrolera de EE.UU., UNOCAL”, 10 de julio, Washington, D.C.
- El Cronista* (2005), “China abre el mercado de carnes”, Buenos Aires, 11 de julio.
- Financial Times* (2005), “CNOOC might look to Australian group”, 4 de agosto.
- Fortin Carlos (2005), “International Forum on Going Global of Chinese Enterprise-Strategy and Management of Multilateral Business”, Ministerio de Comercio de la República Popular China (MCRPC), 28 de abril.
- García-Herrero, Alicia y Danial Santabárbara (2004), “Does China have an impact on Foreign Direct Investment to Latin America?”, documento presentado en 2004 LAEBA Annual Conference: The Emergence of China: Challenges and Opportunities for Latin America and Asia, Latin America/Caribbean and Asia/Pacific Economics and Business Association (LAEBA) (Beijing, 3 y 4 de diciembre).
- Hoover's* (2005), “Interdependence between Asean and China” [en línea], 8 de julio <<http://www.hoovers.com>>.

- Hufbauer, Gary Clyde y Yee Wong (2004), "China Bashing 2004", *International Economics Policy Briefs*, N° PB04-5, Institute of International Economics, Washington, D.C., septiembre.
- IDC (International Data Corporation) (2004), *Estudo global da pirataria de software de 2004*, Business Software Alliance (BSA).
- Jing Gu (2005), "China and the WTO dispute settlement: three years on", *IASP Seminar Series*, 1 de marzo, Nottingham Trent University.
- Lall, Sanjaya, John Weiss y Hiroshi Oikawa (2004), "People's Republic of China's competitive threat to Latin America: an analysis for 1990-2002", documento presentado en 2004 LAEBA Annual Conference: The Emergence of China: Challenges and Opportunities for Latin America and Asia, Latin America/Caribbean and Asia/Pacific Economics and Business Association (LAEBA) (Beijing, 3 y 4 de diciembre).
- Lardy, Nicholas R. (2004), "China: The great new economic challenge?", *The United States and the World Economy*, Bergsten. C. Fred, Institute for International Economics, enero.
- Lin, Justin Yifu (2004), "The People's Republic of China's future development and economic relations with Asia and Latin America", documento presentado en 2004 LAEBA Annual Conference: The Emergence of China: Challenges and Opportunities for Latin America and Asia, Latin America/Caribbean and Asia/Pacific Economics and Business Association (LAEBA) (Beijing, 3 y 4 de diciembre).
- López-Córdova, Ernesto (2004), "Economic integration and manufacturing performance in Mexico: is Chinese competition to blame?", documento presentado en 2004 LAEBA Annual Conference: The Emergence of China: Challenges and Opportunities for Latin America and Asia, Latin America/Caribbean and Asia/Pacific Economics and Business Association (LAEBA) (Beijing, 3 y 4 de diciembre).
- Lora, Eduardo (2004), "Should Latin America fear China?", Banco Interamericano de Desarrollo (BID), inédito.
- Lyengar, Jayanthi (2004), "China ties to dump WTO anti-dumping rules", *Asia Times Online*, 22 de julio.
- MCRPC (Ministerio de Comercio de la República Popular China) (s/f) [en línea] <<http://english.mofcom.gov.cn>>.
- _____ (2005a), *Policies on Foreign Investment*, julio.
- _____ (2005b), *Main Indicators of Foreign Trade and Economy in Total (2004/01-12)*, marzo.
- Messerlin, Patrick A. (2004), "China in the WTO: antidumping and safeguards", *China and the WTO*, D. Bhattasali, S. Li, y W. Martin (eds.), Banco Mundial/Oxford University Press.
- Ministerio para el Desarrollo, la Industria y el Comercio Exterior (s/f), "Medidas aplicadas em vigor", Departamento de Defesa Comercial, Brasil [en línea] <http://www.desenvolvimento.gov.br/sito/secex/defComercial/for_MedAplVigor.php>.
- Moreira, Mauricio Mesquita (2004), "Fear of China: is there a future for manufacturing in Latin America?", documento presentado en 2004 LAEBA Annual Conference: The Emergence of China: Challenges and Opportunities for Latin America and Asia, Latin America/Caribbean and Asia/Pacific Economics and Business Association (LAEBA) (Beijing, 3 y 4 de diciembre).
- Office of China Economic Area (s/f) [en línea] <<http://www.mac.doc.gov/china/>>.
- ONEC (Oficina Nacional de Estadísticas de China) (2004), *Anuario Estadístico de China 2004*, Beijing.
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (s/f a), "List of ITA participants" [en línea] <http://www.wto.org/english/tratop_e/inftec_e/itapart_e.htm>.
- _____ (s/f b) [en línea] <<http://www.wto.org>>.
- _____ (2005a), "*Situación de la aplicación*", Comité de Participantes sobre la Expansión del Comercio de Productos de Tecnología de la Información, Nota del la Secretaría, Revisión (G/IT/1/Rev.35), 13 de mayo.
- _____ (2005b), *Agreement on Textiles and Clothing*, Artículo N° 9, 1° de enero.

- _____ (2004a), *Informe al Consejo del Comercio de Mercancías sobre el Examen de Transición de China*, (G/AG/19), Comité de Agricultura, 3 de noviembre.
- _____ (2004b), *Estadísticas del comercio internacional, 2004*, Ginebra, octubre.
- _____ (2003a), “Transitional review mechanism pursuant to paragraph 18 of the Protocol on the Accession of the People’s Republic of China (‘China’)”, *Protocol of Accession of the People’s Republic of China. Anexo 1A*, Committee on Trade-Related Investment Measures, 1° de octubre.
- _____ (2003b), “Comunidades Europeas - Medidas que afectan al comercio de embarcaciones comerciales (Reclamante: Corea)” (DS301), 3 de septiembre.
- _____ (2002a) “Estados Unidos - Medidas de salvaguardia definitivas sobre las importaciones de determinados productos de acero (Reclamante: Comunidades Europeas)” (DS248), 7 de marzo.
- _____ (2002b), “Estados Unidos - Medidas de salvaguardia definitivas sobre las importaciones de determinados productos de acero (Reclamante: China)” (DS252), 26 de marzo.
- _____ (2002c), “Estados Unidos - Medidas de salvaguardia definitivas sobre las importaciones de determinados productos de acero (Reclamante: Brasil)” (DS259), 21 de mayo.
- _____ (2002d), “Estados Unidos - Medidas de salvaguardia definitivas sobre las importaciones de determinados productos de acero (Reclamante: Nueva Zelanda)” (DS258), 14 de mayo.
- _____ (2001), *Adhesión de la República Popular China* (WT/L/432), 23 de noviembre.
- OMEM (Oficina Mundial de Estadísticas del Metal) (2005), *World Metal Statistics Yearbook 2005*.
- People’s Daily Online* (2004a), “President Hu’s trip to improve trade ties” [en línea] 9 de noviembre.
- _____ (2004b), “China’s market economy status: will article 15 cost us another 15 years?” [en línea], 28 de junio <http://english.peopledaily.com.cn/200406/28/eng20040628_147731.html>.
- Prasad Eswar y Shan-Jin Wei (2005), “The Chinese approach to capital inflows: Patterns and possible explanations”, *Working Paper*, N° 11306, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas (NBER).
- Representante de Comercio de los Estados Unidos (s/f) [on line] <<http://www.ustr.gov/>>.
- _____ (2005a) *2005 Special 301 Report* [en línea] <http://www.ustr.gov/assets/Document_Library/Reports_Publications/2005/2005_Special_301/asset_upload_file195_7636.pdf>.
- _____ (2005b), *2005 National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers*, marzo.
- _____ (2004), *2004 Report to Congress on China’s WT Compliance*, 11 de diciembre.
- Stoler, Andrew L. (2004), *Market Economy Status for China: Implications for Antidumping Protection in Australia*, Institute for International Business, Economics and Law, Universidad de Adelaida, agosto.
- _____ (2003), *Treatment of China as a Non-Market Economy: Implications for Antidumping and Countervailing Measures and Impact on Chinese Company Operations in the WTO Framework*, Institute for International Business, Economics and Law, University de Adelaida, diciembre.
- Telco Flash (2005), *Boletín Tecnológico*, Jean Amal (ed.), [contact.telcoflash@laposte.net].
- The Economist Intelligence Unit* (2005), *China: Country Report*, junio.
- The New York Times* (2005a), “Asian reaction to UNOCAL Bid is muted”, 29 de junio.
- _____ (2005b), “China’s costly quest for energy control”, 27 de junio.
- The Wall Street Journal* (2005), “U.S. Lawmakers Seek Review of Cnooc Bid” [en línea] <<http://resourcescommittee.house.gov/subcommittees/emr/news/Global%20Demand/WSJ06.20.05.pdf>>.
- Tkacik, John J. Jr. (2005), “China & UNOCAL”, *Pittsburgh Tribune Review*, 3 de julio.
- Tussie, Diana y Eduardo Bianchi (2004), “El reconocimiento de China como economía de mercado”, Red Latinoamericana de Política Comercial (LATN) [en línea], 24 de noviembre <http://www.latn.org.ar/pdfs/china_dt&eb.pdf>.

- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) (2005), "Statements by Rubens Ricupero", International Forum on Going Global of Chinese Enterprise - Strategy & Management of Multinational Business, 28 de abril.
- _____ (2004), *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services*, Ginebra.
- _____ (2003a), "China: an emerging FDI outward investor", *E-brief*, 4 de diciembre.
- _____ (2003b), *Commodity Yearbook 2003*, vol. II, Ginebra.
- USCBC (US-China Business Council) (2005a), "FDI in China (Total and US) 1979-2004" [en línea] <http://www.uschina.org/statistics/fdi_cumulative.html>.
- _____ (2005b), "Foreign Direct Investment in China" [en línea] <http://www.uschina.org/statistics/2005foreigninvestment_2.html>.
- _____ (2004), *China's WTO Implementation: an Assessment of China's Third Year of WTO Membership*, 7 de septiembre.
- Wang Jisi (2004), *China's Changing Role in Asia*, Institute of American Studies, Chinese Academic of Social Sciences, The Atlantic Council of The United States, Asia Programs, enero.
- Wolff, Alan Wm. (2005), *China's Compliance with Its WTO Obligations*, The Center for American and International Law, Plano, Tejas, 15 de junio.
- Xinzhen, Lan (2004), "China promueve su inversión en el exterior", *China Today.com* [en línea] <<http://www.chinatoday.com.cn/>>.