

# Entre el capitalismo dirigido y el Consenso de Washington. El Estado y las relaciones económicas de China con Brasil, Chile y México

José Luis León-Manríquez\*

Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco

## Resumen

La relación económica entre China y América Latina se diferencia de acuerdo con dos subregiones; con México y Centroamérica se estructura una trayectoria de competencia, mientras que Sudamérica se beneficia de la alta demanda china de productos básicos. Parte de estas relaciones se construyen a partir del mercado, pero el Estado también cumple un papel importante. En China, el mantenimiento de amplios espacios para la planificación y la intervención estatal propicia importantes efectos en la relación con América Latina. El Estado brasileño también ha buscado moldear las relaciones políticas y económicas con China, en tanto que México, más apegado al *laissez faire*, posee menos voluntad e instrumentos para este empeño. Chile es un caso intermedio en el que el Estado todavía cumple un papel promotor vía la propiedad de las empresas mineras y los mecanismos de promoción comercial.

Palabras clave: China, América Latina, competencia económica, relaciones económicas, capitalismo de Estado, socialismo de mercado, Consenso de Washington

---

\* Correo electrónico: José Luis León-Manríquez: [jleon@correo.xoc.uam.mx](mailto:jleon@correo.xoc.uam.mx). Artículo recibido el 26 de abril de 2012 y aprobado el 4 de diciembre de 2012. El autor agradece el apoyo que, para elaborar este artículo, recibió de la Red de América Latina y del Caribe sobre Estudios de Asia del Pacífico (Redealap), patrocinada por el Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (BID-Intal). Las recomendaciones de dos dictaminadores anónimos han sido muy útiles para mejorar la primera versión del texto. También aprecia la ayuda de Eduardo Tzili por la elaboración de las gráficas y la contrastación de algunos datos. Errores y omisiones son de su responsabilidad.

## **Between Lead Capitalism and Washington Consensus. The State and Economic Relations of China with Brasil, Chile and Mexico**

### **Abstract**

Economic relations between China and Latin America differ according to two subregions. Regarding Mexico and Central America there is a meaningful competition, while South America is benefiting from the high demand of commodities from China. While the relation has a lot to do with the market, the state also plays an important role. In China, resilient central planning and state intervention breeds significant effects on the relationship with Latin America. The Brazilian government has also sought to impinge upon the political and economic relations with China, while Mexico, more attached to *laissez faire*, has fewer will and instruments for this endeavor. Chile is an intermediate case in which the state still plays a promotional role through the ownership of mining companies and mechanisms of trade promotion.

Keywords: China, Latin America, economic competition, economic relations, state capitalism, market socialism, Washington Consensus

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo se concentra en las relaciones económicas de China con América Latina, tomando como ejemplo tres países: Brasil, Chile y México. Son dos las premisas que vertebran la investigación. En primer lugar, se resalta que el factor chino afecta de manera diferenciada a las distintas subregiones de América Latina. La heterogeneidad de trayectorias en relación con la República Popular China (RPC) se expresa en al menos dos situaciones diferentes: por un lado, la de algunas de las economías líderes de Sudamérica, como es el caso de Brasil y Chile; a pesar de algunas tensiones comerciales, ambos países mantienen una fluida relación económica con la RPC, sobre la base de la exportación de productos básicos. Una situación distinta es la de México, país que, al igual que las naciones centroamericanas, resiente la competencia china en tres formas principales: el desbalance comercial, la penetración de manufacturas chinas en el mercado interno y la pérdida de competitividad en Estados Unidos. La segunda premisa es que el desempeño diferenciado de los países sudamericanos y México se correlaciona con dos tipos factores clave: el mercado y el Estado. En lo que se refiere al mercado, la complementariedad o competencia en los sectores en los que ocurre el intercambio comercial entre China y América Latina explica en gran medida la dinámica de las relaciones económicas. Este factor ha sido extensamente debatido en buena parte de la literatura de las relaciones sino-latinoamericanas y lo abordaré de manera más bien tangencial en el trabajo.

El segundo factor ha sido menos explorado en la literatura, y reside en la capacidad del Estado (vale decir, las instituciones y las políticas públicas) para influir en el intercambio comercial, abrir oportunidades de inversión y crear sinergias con el sector privado. La densidad y calidad de la participación estatal dista de ser la única variable que explica las distintas trayectorias de la relación económica entre China y América Latina, pero me parece pertinente explorar –así sea inicialmente– su impacto. Mientras la RPC evidencia un alto nivel de intervención gubernamental para moldear sus relaciones con América latina, México reivindica una postura de *laissez faire* cercana al Consenso de Washington. Chile y Brasil son casos intermedios, aunque este último se acerca más al llamado «capitalismo de Estado».

El texto se divide en cinco secciones. La primera constituye una breve revisión teórica de la intervención del Estado en la economía y discute en este marco conceptos como capitalismo de Estado, socialismo de mercado y Estado desarrollista. La segunda parte revisa el papel que han jugado las estrategias públicas de China, fundamentalmente en términos de política exterior y fomento de la inversión directa de sus empresas en América Latina. En la tercera parte se revisa con cierto detalle la evolución de las relaciones entre China y Brasil, país de importancia central en la estrategia de Pekín para América Latina. La cuarta sec-

ción analiza la evolución reciente de los intercambios comerciales y el rol del Estado en la relación RPC-Chile. Los mismos factores se revisan en la quinta parte, donde se aborda el caso de México. El texto encuentra diferencias significativas tanto en los perfiles del comercio chino con los tres países latinoamericanos como en los estilos de intervención estatal de todos estos actores.

## I. ESTADO MÍNIMO, ESTADO DESARROLLISTA, CAPITALISMO DE ESTADO

En la década del 2010 se ha generado un importante debate acerca de la naturaleza de las potencias emergentes y su impacto en la economía y comercio globales. Algunos análisis subrayan que esas potencias emergentes se caracterizan, en mayor o menor medida, por un «capitalismo de Estado» o «capitalismo autoritario». En dicho sistema el Estado maneja la economía mediante la gestión de empresas estratégicas y la creación de fondos soberanos de inversión, lo que la distingue del estatismo tradicional y de la economía mixta europea. Se reconocen como principales representantes de este sistema a los BRIC, aunque también se acepta la herencia de los Tigres Asiáticos, con énfasis en Singapur y Corea del Sur (Bremmer 2009, Gregory 2011, *The Economist* 2012, McGregor 2012).

Quienes están a favor del capitalismo estatal argumentan que el sistema posee algunas ventajas frente al capitalismo liberal. Destacan entre ellas una mayor capacidad de respuesta y resistencia a crisis como la de 2008-2010; un aprendizaje en el campo comercial por parte del gobierno; y una preferencia por la estabilidad y aversión al riesgo. Además, se enfatiza, las nuevas empresas estatales son manejadas por gerentes profesionales y no por burócratas sin experiencia. Existiría así una mejor «gobernanza corporativa» cuando el gobierno posee el control de la mayor parte de las acciones y puede influir en las estrategias empresariales; se argumenta que la concentración de la propiedad pública permite centralizar las cadenas de mando y alinear las estrategias empresariales con los objetivos nacionales de desarrollo (Dewenter y Malatesta 2001; Yuan, Zhang y Zhang 2007).

Los críticos de esta forma de organización aducen que el capitalismo de Estado es un sistema en el que el gobierno domina al mercado para beneficios políticos. Consideran que su principal propósito no es la creación de riqueza, sino el mantenimiento del poder político de la élite gobernante, y argumentan que el capitalismo estatal no está bien equipado para promover la innovación tecnológica, proceso indispensable en la globalización. A la luz de este debate, es comprensible que *The Economist* haya acogido en sus páginas uno de los más recientes debates sobre el capitalismo de Estado. Predeciblemente, la visión del semanario británico es crítica hacia esta forma de organización económica: «Es probable que [el capitalismo de Estado] cause todo tipo de problemas. Los inversionistas en mercados emergentes, por ejemplo, necesitan estar atentos... En el capitalismo de Estado los

gobiernos pueden ser caprichosos y tener escasa consideración por los accionistas» (*The Economist* 2012).

En realidad, ni el concepto ni la praxis de capitalismo de Estado resultan tan novedosos; más bien, constituyen una reencarnación más del viejo debate sobre el papel del Estado en la economía. Hace casi dos siglos, en una de las críticas más lúcidas que se han formulado a la economía clásica, el alemán Friedrich List ([1837] 1983) concluía: «La mayoría de los países subdesarrollados necesitará una combinación de acciones gubernamentales y privadas en el área del ahorro y la inversión. Cada país debe obtener su propia mezcla a partir de sus necesidades y oportunidades particulares. No puede existir un receta de aplicabilidad universal».

Después de una larga hegemonía de las ideas keynesianas, en las décadas de 1970 y 1980, al amparo de las ideas de Friedrich Hayek, Milton y Rose Friedman y otros pensadores liberales, la ciencia económica comenzó a ser dominada por las tesis neoliberales. Estas postulaban que la forma política que más convenía a la prosperidad económica era un Estado mínimo, que solo cumpliera ciertas funciones indispensables para el crecimiento: garantizar la seguridad, impartir justicia y proveer bienes públicos (Hayek 1944, Friedman y Friedman 1980: 49-50). Estas premisas, ya aplicadas en la reforma de los sistemas económicos de distintos países en desarrollo, se condensaron en el decálogo del Consenso de Washington, que encarnaba la práctica privatista, antiestatal y aperturista de la globalización (Williamson 1990).

Pero el péndulo regresó pronto. A partir de la segunda mitad de la década de 1990 y a lo largo de los primeros años del siglo XXI, se ha articulado un creciente consenso en el sentido de que el Estado continúa siendo un actor crucial en el proceso del desarrollo económico. Pero el debate actual es más complejo que en el pasado, pues el dilema no se reduce a mayor o menor participación del Estado, sino a sus posibilidades de promover el desarrollo. Las instituciones estatales distan de ser elementos exógenos al desarrollo y ahora se perciben como factores endógenos que aceleran o inhiben el buen funcionamiento de todo sistema económico. El problema es que ni la necesidad ni la universalidad de la intervención del Estado significan automáticamente que tal intervención será ejecutada con éxito.

De hecho, la posibilidad de que ocurran fallas de gobierno es al menos tan alta como las fallas de mercado, tal como se muestra en una voluminosa cantidad de experiencias de desarrollo fracasado en los países de la periferia. Sin agotar los ejemplos, algunas de las potenciales fallas gubernamentales son la tentación de alcanzar acuerdos poco transparentes con el sector privado, la generación de perniciosos ciclos de negocios influenciados

por la política, el carácter arbitrario que pueden asumir las decisiones económicas de burócratas y políticos, y la muy frecuente incompetencia de los administradores del Estado. Por ello, las variaciones en los estilos de intervención estatal se relacionan más con el adecuado diseño e instrumentación de las políticas públicas, que con el tamaño del aparato burocrático.

¿Cuáles son, entonces, las condiciones necesarias para una acertada intervención gubernamental? Un Estado eficiente se caracteriza, antes que nada, por su autonomía relativa frente a los distintos actores sociales. La autonomía se entiende como la facultad que el Estado tiene para tomar decisiones cuyo cumplimiento obligue a la sociedad, aun si tales resoluciones llegan a entrar en contradicción –e incluso en colisión– con los intereses de determinados sectores de la sociedad civil (pienso, sobre todo, en los grandes empresarios). De todas maneras, un Estado autónomo que se pretenda eficiente debe desarrollar una buena interfaz con la sociedad a la que busca coordinar; es el fenómeno al que Evans (1995) denomina «autonomía inserta» (*embedded autonomy*). La otra variable clave es la capacidad, entendida como la destreza técnica, administrativa o política del gobierno para cumplir sus planes. El Estado capaz es, ante todo, una entidad que realiza exitosamente un considerable número de funciones institucionales con una alta calidad de respuesta (León-Manríquez 2001).

Las relaciones económicas no se construyen exclusivamente a través de los mercados ni de los Estados. Existe una tensión e interacción permanente entre ambas instancias. En un sistema internacional estructurado a partir de Estados nacionales, es normal que las convergencias y divergencias entre Estados y mercados se proyecten de manera cotidiana a las interacciones de países y agentes económicos. Si esto es así, vale la pena explorar la operación de ambas variables en la relación económica sino-latinoamericana.

## II. CHINA: EL SOCIALISMO DE MERCADO Y SUS PROYECCIONES EN AMÉRICA LATINA

El acercamiento con América Latina responde, en gran medida, a una estrategia diseñada desde los altos niveles del gobierno. No debe olvidarse que el Estado chino, como producto de la revolución y del posterior establecimiento de un régimen autoritario, mantiene un alto grado de autonomía frente a la sociedad civil. En el plano económico y social, la RPC sigue guiando sus estrategias por planes quinquenales, los cuales suelen cumplir con los objetivos trazados, y funcionan como guía para el desarrollo del país. Es cierto que la planificación central ya no tiene las mismas intenciones y alcance que en las décadas de 1950 y 1960. Pero, a pesar del surgimiento de empresas privadas en la RPC, los planes quinquenales son más que indicativos, pues el Estado conserva una importante capacidad

para liderar la marcha de la economía y moldear el comportamiento de los agentes públicos y privados. Esta capacidad fue particularmente clara en la respuesta de Pekín ante la crisis global de 2008-2009 y su vigorosa promoción del mercado interno (Morimoto 1997: 135, Chow 2011).

En octubre del 2010, el Comité Central del Partido Comunista de China anunció la aprobación del 12º Plan Quinquenal 2011-2015. De acuerdo con el documento, la RPC buscará, entre otras cosas, **reducir su crecimiento económico de dos dígitos a tasas promedio de 8 por ciento anual, reducir el consumo energético** en 16 por ciento, aumentar la inversión investigación y el desarrollo del 1,6 por ciento al 2,2 por ciento del PBI, promover el consumo interno y aumentar el peso del sector servicios. Como ha sucedido al menos desde las reformas económicas iniciadas a finales de la década de 1970, el Estado chino puede garantizar que estos planes se cumplirán con bastante regularidad, pues controla muchas de las palancas necesarias para lograrlo. El Estado todavía genera el 40 por ciento del producto bruto interno (PBI) y es dueño de los bancos más importantes de la RPC; además, las empresas con respaldo gubernamental concentran cuatro quintas partes del valor en los mercados bursátiles de la RPC (*The Economist* 2012).

En este sentido, considero un error conceptual considerar a China como una «economía capitalista» o como una «economía de mercado», términos que incluso se emplean en la fraseología de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Es cierto que los dirigentes de la RPC también definen a su país como una economía de mercado cuando es necesario dialogar con los organismos financieros internacionales o con sus contrapartes comerciales en terceros países. En el ámbito interno, sin embargo, el discurso oficial hace continuas referencias al «socialismo de mercado» y a la estrategia de «desarrollo científico». Por ejemplo, en noviembre del 2012, en su discurso ante el XVIII Congreso del Partido Comunista de China, el líder saliente, Hu Jintao (Hu 2012), señaló:

A lo largo de los últimos más de 30 años de exploración continua de la reforma y apertura, hemos mantenido en alto la gran bandera del socialismo con características chinas y rechazado tanto la vieja y rígida política de puertas cerradas como cualquier intento de abandonar el socialismo y tomar un camino erróneo [...] El socialismo con características chinas incluye [...] un sistema económico en el que la propiedad pública es la base y las entidades económicas de propiedad diversa se desarrollan juntos.

La idea de que la planificación central puede potenciarse a través de mecanismos de mercado no es en absoluto nueva. En el plano empírico, la Nueva Economía Política (NEP) en la Unión Soviética de Lenin, instrumentada a principios de la década de 1920, buscó corregir tempranamente los excesos de la planificación central. En el plano teórico, una de las

aportaciones centrales de teóricos marxistas como Oskar Lange ([1938] 1956) fue la propuesta para compatibilizar ambas variables. Lange veía la construcción del socialismo como un proceso evolutivo y consideraba, en el plano normativo, que el Estado solo debería ser dueño de las grandes industrias. La proliferación de firmas pequeñas y medianas eventualmente contribuiría a la democratización y la eficiencia económica en los países socialistas.

No fue esa la tónica general de las experiencias comunistas en Asia y Europa del Este durante la Guerra Fría. Al final del día, incluso en los países más heterodoxos, como Hungría, Polonia y Yugoslavia, predominaron la planificación central y los «precios políticos» (Kowalick 1994). En China, las reformas de mercado introducidas a partir de 1978 a las que aludió Hu en su discurso fueron creando un sistema híbrido más cercano a las coordenadas del «socialismo de mercado» defendido por Lange.

En realidad, como observa Guo (2012), todas las economías son mixtas. En los extremos teóricos se sitúan el libre mercado y la planificación central. En la realidad, los sistemas económicos constituyen combinaciones de Estado y mercado. La principal variación entre uno y otro reside en las distintas combinaciones de ambos factores. Por ello, el socialismo de mercado y el capitalismo de Estado constituyen distintas fases de un continuo. Más allá del propio discurso de la dirigencia china, y consciente de que la caracterización de la economía china requiere de un debate teórico que excede las intenciones y alcances de este trabajo, considero que el concepto más adecuado sería el de «capitalismo de Estado». A decir de Ian Bremmer (2009):

El capitalismo de Estado es un sistema en el que el Estado es el principal actor económico y primordialmente utiliza los mercados para obtener beneficios políticos. Esta tendencia se ha avivado una nueva competencia global, no entre ideologías políticas rivales, sino entre modelos económicos que compiten. Con la inyección de la política en la toma de decisiones de la economía está emergiendo un conjunto totalmente diferente de ganadores y perdedores.

Bremmer añade que el capitalismo de Estado cuenta con cuatro actores principales: las empresas petroleras nacionales, las empresas estatales, las campeonas nacionales privadas y los fondos soberanos de inversión (FSI). No cabe duda de que todos estos actores participan en la relación de China con América Latina y que esta es objeto de una visión planificada. Esa es la lógica de la publicación, en noviembre del 2008, del llamado *Libro blanco para América Latina y el Caribe*. En ese documento, la RPC reconoce la creciente importancia de América Latina en su política exterior, señala su voluntad de aliviar las fricciones comerciales con algunos países de la región, asegura que la política de «una sola China» será clave para configurar sus relaciones con los países latinoamericanos y augura



un auge de los intercambios con países que, como Chile y Perú, han firmado tratados de libre comercio (TLC) con China (Xinhua 2008).

Más allá del contenido diplomático del *Libro blanco*, considero que en la estrategia económica de la RPC hacia América Latina adquieren particular importancia tres imperativos: (1) contar con los alimentos necesarios para cubrir las necesidades de su población; (2) asegurar un suministro de materias primas, incluyendo el petróleo, que requiere la continuidad de su proceso de desarrollo económico y social; y (3) encontrar mercados para sus productos de exportación, crecientemente asociados a la prosperidad económica de la RPC. En este sentido, América Latina no debe entenderse como una región prioritaria para China; más bien, es parte de un esquema global de diversificación que también incluye a áreas periféricas como África y el Sudeste Asiático.

Con respecto al tema agrícola, la RPC enfrenta una limitación estructural, que es la falta de tierras cultivables. Ante ella, empresas estatales y privadas chinas han rentado tierras en África, América Latina y el Sudeste Asiático, pero sus necesidades alimentarias siguen excediendo con mucho a sus capacidades productivas<sup>1</sup>. Debido al cambio climático, a la expansión de la mancha urbana, a la deforestación y a la consiguiente desertificación, solo el 11 por ciento de la superficie de la RPC es cultivable. La propiedad promedio es de un poco más de una hectárea, hecho que impacta en una baja productividad de los minifundios. A pesar de diversos planes que buscan la autosuficiencia alimentaria, se prevé que China seguirá importando, en los próximos años, enormes cantidades de soja, maíz, carne y lácteos (León-Manríquez 2006, Netzahualcoyotzi 2010). Si este pronóstico es válido, las economías sudamericanas mantendrán sus beneficios en la medida en que sigan exportando productos agrícolas a la RPC.

Un segundo interés de China reside en el continuo suministro de energéticos y minerales. El veloz crecimiento de la economía china es altamente dependiente de estas materias primas. En 2009-2010, por ejemplo, la RPC consumió el 53,2 por ciento de la producción mundial de cemento, el 47,7 por ciento de la de mineral de hierro, el 46,9 por ciento de la de carbón, el 45,4 por ciento de la de acero, el 38,9 por ciento de la de cobre, el 24,6 por ciento de la de frijol de soja y el 10,4 por ciento de la de petróleo (Nussbaum 2012). Ante la imposibilidad de cubrir tales necesidades con producción doméstica, el abasto de mate-

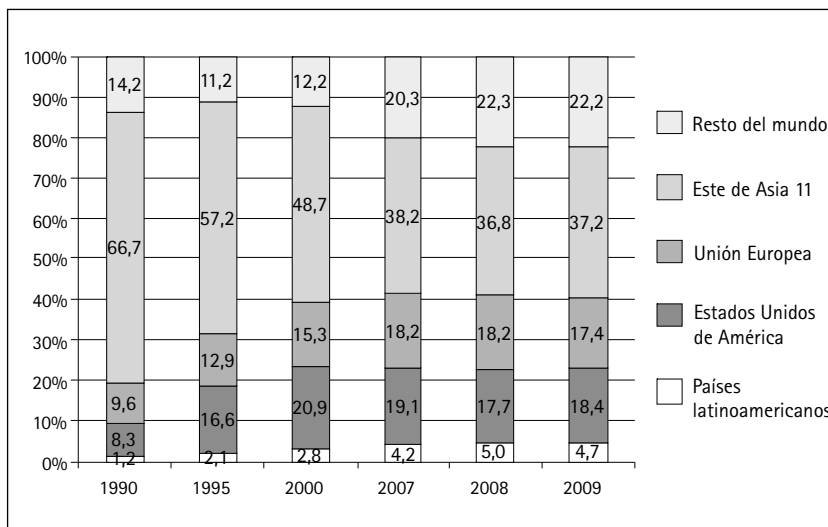
---

1. Por ejemplo, en el 2011 la empresa estatal Heilongjiang Beidahuang Nongken Group Co. anunció planes para rentar predios agrícolas en Australia, Brasil, Filipinas, Rusia, Venezuela y Zimbabue. El mismo año, esa compañía firmó un acuerdo con la provincia argentina de Río Negro para habilitar 3.200 hectáreas para la siembra de soja y construir la infraestructura necesaria para exportar el producto a China (Bloomberg News 2011, Cardenal y Araújo 2011: 177-8). Para un análisis más amplio sobre la renta de tierras en el mundo, véase Von Braun y Meinzen-Dick (2009).

rias primas adquiere una enorme relevancia, incluso en términos de la seguridad nacional de la RPC. Es esta demanda lo que explica la oleada de inversiones chinas en actividades extractivas en Sudamérica, así como los acuerdos de la RPC con los proveedores brasileños de mineral de hierro y las compañías chilenas de cobre. Son los casos, entre otros, de las coinversiones chinas con mineras como la brasileña Vale y la chilena Codelco (Stanway y Hornby 2012, Hernández 2012, Jenkins 2012).

En tercer lugar, América Latina constituye un espacio real y potencial para la venta de manufacturas chinas. El renovado crecimiento de la región en la última década ha propiciado que la mayoría de sus países se consideren como de mediano ingreso. Las políticas distributivas de distintos gobiernos en Sudamérica así como el aumento del ingreso per cápita refuerzan el mercado para las importaciones de productos chinos. Como puede constatarse en el gráfico 1, las exportaciones chinas a América Latina pasaron del 1,2 por ciento del total en 1990 a 2,8 por ciento en el 2000 y a 4,7 por ciento en el 2009.

**Gráfico 1**  
**China: variación en las exportaciones por región (1990-2009) (% del total)**



Fuente: Cepal (2012).

Para cumplir estos tres objetivos, la RPC ha utilizado diversos medios; uno de los principales ha sido la participación de empresas públicas chinas para dinamizar el comercio y la inversión en América Latina. En abono de la idea de que la expansión al exterior se impulsa en gran medida desde Pekín, un documento publicado por la Cepal señala:

Uno de los factores más importantes sobre las recientes tendencias al alza de la inversión china en el exterior, es la política del gobierno chino para que sus empresas se expandan al extranjero. Esta política ha existido desde 2000 y su principal instrumento de financiación se ofrece desde los bancos estatales para compañías con proyectos de expansión a ultramar. Casi todas las grandes compañías transnacionales chinas son estatales (Calderón *et al.* 2010).

Esta tesis la confirman Bianco *et al.* (2012), quienes argumentan que los flujos de Inversiones Extranjeras Directas en el Exterior (OFDI, por sus siglas en inglés) de China no solo se originan en causas macroeconómicas o comerciales, sino también estratégicas y políticas<sup>2</sup>. Los autores señalan que la IED de las transnacionales chinas está elevándose, pues solo en el 2010 sumaron 15.000 MDD para América Latina, posicionando a China como el tercer país inversor en la región, solo después de los Estados Unidos y los Países Bajos. De entre los tres países estudiados, se observa un aumento considerable en la OFDI china para Brasil, que pasó de 79,22 MDD en el 2004, a 923,65 MDD en el 2010. Esto no es equivalente a los casos de Chile y México, cuyos montos de inversión china para el mismo año fueron casi 8 veces menores. De todas maneras, debe tomarse en cuenta que el 95 por ciento de la OFDI de la RPC se concentra en paraísos fiscales como las Islas Virgenes y las Islas Caimán (Rosales 2011).

Sobre los rubros de interés chino para la inversión, se observa que, en concordancia con las áreas de interés comercial para China, la minería registra los principales flujos, y en menor medida la agricultura. Según el Ministerio de Comercio de la República Popular de China, en el 2010 se registraban inversiones acumuladas por 2.612 MDD para agricultura, silvicultura, ganadería y pesca; 44.660 MDD para minería y 17.801 MDD para manufacturas (Mofcom 2010). El cuadro 1, que incluye a algunas de las empresas chinas que invierten en América Latina, refleja de nuevo la relevancia de Brasil, amén de dejar en claro que una gran mayoría de las empresas chinas es, parcial o totalmente, de propiedad estatal.

---

2. Estudios como los de Accenture (2007: 3), Zheng y Bingxin (2007) y Cepal (2010: 107-11) argumentan que en la expansión de la IED china subyace una decisión política por las siguientes razones: (a) la directriz de implementar la «Go Global Strategy», anunciada por Jiang Zemin en el 2000, llevó a las empresas estatales a expandirse al exterior; (b) lo anterior haría concentrarse en recursos naturales y, sobre todo, energéticos necesarios para garantizar la seguridad alimentaria y energética; y (c) esto ha servido para construir una influencia política internacional, de cara a la «batalla diplomática» con Taiwán. En contraposición, autores como Liou (2009) consideran que la capacidad del Estado para coordinar la IED china ha sido sobredimensionada en el análisis académico. Incluso en el sector petrolero, subraya Liou, existe una falta de coordinación entre diversas entidades del sector público chino, lo que tiende a disminuir la efectividad de dicha inversión.

**Cuadro 1**  
**Empresas Chinas en países selectos de América Latina, por tipo de propiedad**

	Brasil	México	Chile
Aluminium Corporation of China*	<i>Noble Group*</i>	China Hengtian Group Corp.*	China & Agribusiness Development*
<i>Chery*</i>	<i>Sany Heavy Industries**</i>	Golden Dragon Precise Copper Tube Group	China Elegante Resources Ltd.*
China Ocean Shipping Company	Shanghai Baosteel Group Corporation*	Grupo Internacional de Xinjiang	China Minmetals Corporation*
<i>Chongqing Grain Group*</i>	Shangdong Electric Power Group**	Huawei Technologies	Chinalco*
CNOOC*	Shangdong Jieyu**	Huaxi Group*	State Grid International Development Ltd.*
<i>Dayun*</i>	Shangdong Machinery & Equipment*	Hutchison Ports Holdings	Sun Kung Enterprise**
East China Mineral Expin	<i>Shineray*</i>	Jinchuan Group*	Winning Steak Inv.
<i>East Stan Holding</i>	<i>Sinochem*</i>	Lenovo Group*	Zhizhong Wang*
<i>ECE*</i>	Sinochem Group*	Li & Fung Limited	
Grain & Oils Group*	Sinopec*	ZTE Corporation*	
Honbridge Holdings Limited**	<i>State Grid*</i>		
Huawei Technologies	<i>Wisco*</i>		
Huaxi*	Wuhan Iron and Steel Company Limited*		
Jin Shi de Changzhou	<i>XCMG*</i>		
<i>Jurong*</i>	Yong Jiu de Shanghai**		
<i>Kasinsky</i>	<i>Zhejiang Inigma**</i>		
<i>Miza Motos</i>			

\* empresas estatales chinas; \*\* subsidiarias de empresas estatales. La ausencia de asteriscos significa insuficiente información sobre si la empresa es estatal o subsidiaria. En el caso de Brasil, las empresas en itálicas son aquellas que han anunciado inversión pero que no se ha efectuado hasta el momento.

Fuente: elaboración del autor a partir de Oliva (2005), Promexico (2012) y Bittencourt (2012).

Las estrategias chinas y el perfil de las empresas que participan con inversiones en América Latina confirman la presencia de un sector público muy asertivo, asimilable a las categorías de «capitalismo de Estado» o «socialismo de mercado» que se ha discutido previamente. Esta constatación sobre las empresas estatales de la RPC y su papel en la relación económica con América Latina no conlleva crítica ideológica alguna. Como señalan Rodríguez y Anguiano (2008: 272), es una argumentación maniquea pensar «que la adopción de una trinidad compuesta por el libre mercado, la inserción en la globalidad y la plena adopción de un sistema de democracia representativa puede garantizar el progreso de los pueblos [...] y que el dirigismo económico conduce al estancamiento».

### III. BRASIL Y CHINA: ESTADO Y RELACIONES ECONÓMICAS ENTRE DOS POTENCIAS EMERGENTES

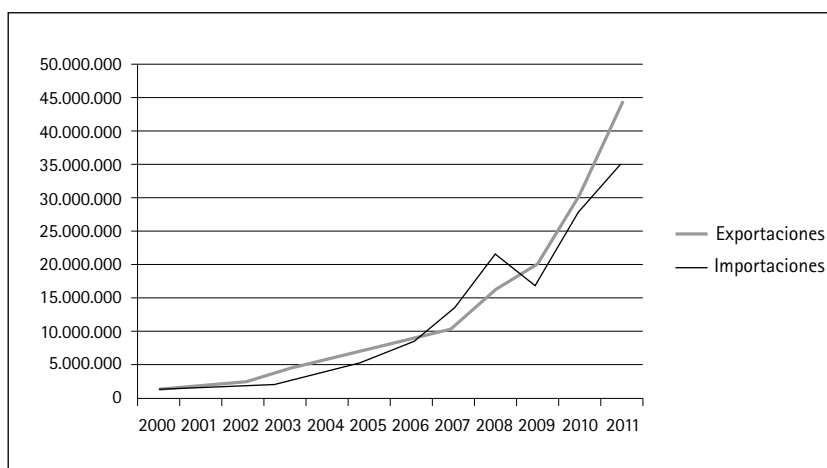
China mantiene estrechos vínculos políticos con Brasil. Ambos países establecieron relaciones diplomáticas en 1974, que en el transcurso del tiempo han evolucionado hacia lo que los dos países llaman una «sociedad estratégica». La relevancia de China para Brasil se ilustra en la visita de Estado que el entonces presidente Luiz Inácio *Lula* da Silva realizó a Pekín en mayo del 2004. Este viaje presidencial fue visto por Brasilia como una de las iniciativas más importantes durante el período presidencial de Lula (2003-2010), particularmente ante el deseo de Brasilia de convertirse en un jugador importante de la política internacional. Su sucesora, Dilma Rousseff, visitó China en abril del 2011, a solo tres meses de iniciado su mandato.

La actividad de Lula y Rousseff ha redundado en numerosos acuerdos que reflejan la importancia que ha adquirido la relación bilateral. Esos acuerdos incluyen la concertación de convenios en materia de salud, comercio, ciencia, agricultura y seguridad alimentaria en la presidencia del primero y la cooperación en investigación y desarrollo y el aumento de inversiones chinas en Brasil en la gestión de la segunda. Tal vez dos de los más importantes aspectos de la relación bilateral han sido el reconocimiento del estatus de economía de libre mercado a China por parte de Brasil, y el énfasis de ambos actores en la llamada «cooperación Sur-Sur». En efecto, la relación sino-brasileña se ha profundizado a partir de la membresía común en los BRICS. Brasil y China se reconocen mutuamente como países en vías de desarrollo.

En el plano comercial, las relaciones sino-brasileñas son al menos tan intensas como en el político. En el gráfico 2 resaltan dos tendencias: por un lado, el vertiginoso aumento de los flujos comerciales; por otro, una trayectoria zigzagueante en términos de la dinámica superávit-déficit. En el año 2000, Brasil registraba un déficit comercial de 266 millones de dólares anuales frente a la RPC. A lo largo de los siguientes años, las exportaciones brasileñas

a China observaron altas tasas de crecimiento, y desde el 2001 Brasil comenzó a obtener saldos superavitarios en el comercio con China. Nuevamente Brasil registró déficit entre el 2006 y el 2008, pero a partir del 2009 ha obtenido signos positivos. En efecto, los envíos de mercancías brasileñas a la RPC llegaron a 44.288 MDD en el 2011. Aunque las importaciones brasileñas también han aumentado sustancialmente, en este último año Brasil mantuvo un signo superavitario de 9.267 MDD en la balanza comercial con China (Aladi 2012).

**Gráfico 2**  
**Evolución del comercio de Brasil con China (2000-2011)**



Fuente: Aladi (2012).

Como resultado de este dinamismo económico, China se ha convertido en el primer socio comercial de Brasil. En 1995, Brasil enviaba el 18,9 por ciento del total de sus exportaciones a los Estados Unidos, 8,7 por ciento a Argentina y solo 2,6 por ciento a la RPC, que se ubicaba en el número 11. Para el 2011, los porcentajes de exportaciones brasileñas habían pasado a 10 por ciento para los Estados Unidos, 9 por ciento para Argentina y 17 por ciento para China, lo que también demuestra el éxito de la política de diversificación de exportaciones impulsada por el gobierno brasileño (Scavage 2012).

Con respecto a la composición sectorial del comercio, las importaciones brasileñas de productos chinos tienen lugar en el sector eléctrico, nuclear, de comunicaciones (teléfonos, radios, televisores, videos), productos químicos y mercancías naturales como la hulla y el carbón mineral. Este grupo de productos concentró, en el 2011, el 50 por ciento de las importaciones brasileñas provenientes de China. Cabe destacar que la mayoría de los productos que exporta la RPC son «hechos en China», más que «creados en China». Ello impli-

ca, al igual que el caso mexicano, que la RPC se incorpora a la compleja división de trabajo global como entidad manufacturera de la cadena de producción internacional. Sin embargo, China está apostando con fuerza a la maduración tecnológica, pues el porcentaje del PBI que dedica a las actividades de investigación y desarrollo pasó del 0,6 por ciento al 1,5 por ciento entre 1991 y el 2010 (OCDE 2010).

En cuanto a las exportaciones brasileñas a la RPC, una buena parte se integra por productos básicos. Destacan entre ellos dos mercancías: el complejo soja (es decir, semillas y aceite) y el mineral de hierro. El tercer gran producto de exportación es el acero, sector muy demandante de recursos naturales. Así, en el 2011 los productos básicos representaron 81,13 por ciento de las ventas de Brasil a la RPC.

En estos tres sectores el mercado está en auge, pues, gracias a sus notables tasas de crecimiento económico, China se ha convertido en un fuerte importador de soja, mineral de hierro y productos metalúrgicos. El veloz crecimiento de la venta de soja a China no deriva tanto de estrategias deliberadas de conquista de mercados por parte de Brasil, sino de la insaciable demanda china. Un factor relevante es que China impuso, a partir del 2001, fuertes restricciones al ingreso de soja transgénica. La medida afectó a los productores estadounidenses, en cuyos plantíos 81 por ciento de las semillas son transgénicas, pero benefició en cambio a los países sudamericanos, cuya producción utiliza métodos más tradicionales (Marchant, Fang y Song 2002).

Una complementariedad semejante ocurre en el caso del carbón mineral y el mineral de hierro. Mientras la RPC exporta carbón e importa mineral de hierro, Brasil importa el primero, pero es el mayor exportador mundial del segundo. Gracias a este fenómeno de mercado, los costos de logística se facilitan, pues los barcos que transportan el mineral de hierro a China regresan a Brasil cargados de carbón (Pimentel *et al.* 2004). La dinámica del acero es semejante: aun cuando la RPC es el mayor productor mundial, anualmente registra una brecha de 36 millones de toneladas entre producción y consumo, que debe ser cubierta por los productores siderúrgicos de países como Corea del Sur, Japón y el propio Brasil.

En el marco de esta fluida relación económica, a finales del 2004 el gobierno brasileño otorgó a China el reconocimiento como economía de mercado, convirtiéndose en uno de los países más grandes entre los más de 100 que han concedido ese estatus al gigante asiático (Estados Unidos, la Unión Europea, Japón, India y México no lo han hecho). Si bien esta acción ha disminuido la fuerza brasileña para establecer demandas contra China por comercio desleal en el seno de la OMC, la apuesta de Brasil es que el comercio bilateral se incremente y que China aumente sus flujos de inversión, principalmente en

proyectos de infraestructura como puertos, ferrocarriles y gasoductos. Ambas expectativas se han cumplido.

No obstante la colaboración bilateral que se ha reseñado, desde mediados de la década del 2000 el desencanto en cuanto al alcance y logros de las relaciones entre ambos países ha ido en aumento. Los altos funcionarios brasileños destacan la cooperación bilateral e insisten en señalar que Brasil y China presentan evidentes similitudes como «potencias emergentes» y partidarios de un mundo multipolar (Tavares y Nedal, 2011). Sin embargo, los industriales brasileños han criticado acremente el reconocimiento a China como economía de mercado. Tales grupos argumentan que ese espaldarazo dificulta enormemente a las empresas nacionales la posibilidad de competir con las mercancías chinas, a causa de la fuerte vulnerabilidad frente la competencia desleal de las empresas estatales, los subsidios, las prácticas de *dumping*, el yuan artificialmente devaluado y la imposición de barreras no arancelarias a las mercancías brasileñas en China.

La influyente Federación de Industrias del Estado de Sao Paulo (Fiesp) suele subrayar que China únicamente desea comprar materias primas sin valor agregado y exportar bienes de consumo. Aunque la Fiesp reconoce la existencia del superávit comercial brasileño frente a China, señala que estas cifras se derivan de los altos precios de los *commodities* y disimulan un abismal déficit en los productos manufacturados (Fiesp 2012a, 2012b). Asimismo, existe una creciente inquietud entre las fuerzas productivas brasileñas por el contrabando y la piratería chinos, que en general ingresan al país vía Paraguay. Como resultado de esas presiones, el gobierno brasileño se ha visto obligado a decretar progresivamente medidas proteccionistas que afectan la importación, entre otros productos, de textiles, cristal y productos químicos provenientes de China (*The Economist* 2005, Tavener 2011, ANSA 2012).

Las tensiones comerciales también han impactado en la exportación de productos básicos. Por un lado, China ha disminuido las importaciones de aceite de soja provenientes de Brasil, pues prefiere procesar los granos en sus propias instalaciones, maximizando el valor agregado. Por otra parte, en el 2004 el gobierno chino impuso barreras a la importación de soja brasileña, argumentando que esta se había contaminado con un producto químico. A raíz de esta decisión, las 23 compañías brasileñas afectadas replicaron que ellas habían cumplido con las leyes internacionales, que permiten cierto porcentaje de semillas tratadas con productos químicos. Dado que el bloqueo afectaba al 90 por ciento de las exportaciones de soja a China, el gobierno brasileño se vio obligado a aceptar la queja, prometiendo resolver el problema a través de una mayor supervisión a la calidad de la soja que exportan las compañías locales (*People's Daily* 2004a, Bull y Kasahara 2011).



Un factor adicional de preocupación para Brasil es la creciente penetración de las manufacturas chinas, no solo en su mercado nacional sino en el de terceros países. A mediados de la década del 2000, diversos estudios señalaban que, a diferencia de México, la participación brasileña en otros mercados no estaba siendo afectada sustancialmente por la competencia con China. En el mercado de los Estados Unidos, el sector donde Brasil perdía más participación era el de cuero y calzado, y solo se reportaban ligeras caídas *vis à vis* China en los mercados de Japón, la Unión Europea y Asia Pacífico; esta concurrencia, empero, no parecía viciar las relaciones bilaterales (Pimentel *et al.* 2004, Mesquita y Tinoco 2005). Tal situación parece estar cambiando, pues nuevos estudios reportan una mayor competencia en los mercados de terceros países. Desde mediados de la década del 2000 las manufacturas chinas han comenzado a desplazar a las de Brasil en América Latina, incluso en mercados como Argentina y Venezuela, donde las empresas brasileñas habían logrado importantes grados de penetración (Lélis *et al.* 2012).

A pesar de lo anterior, Brasil sigue mostrando un balance aceptable en su relación con la RPC. Si bien este país dista de mantener el grado de intervención estatal que caracteriza a China, su política no está exenta de una visión de Estado que se ha mantenido ya por varias décadas. En los últimos años, el gobierno brasileño ha dado marcha atrás en su vigoroso privatismo de la década de 1990, al apoyar fuertemente la expansión global de corporaciones semipúblicas como Petrobras, y al participar con paquetes accionarios y participación en las decisiones de compañías como el ya mencionado *holding* minero Vale o la aeronáutica Embraer.

A final de cuentas, la estrategia brasileña busca construir un mayor grado de influencia en los asuntos internacionales, utilizando para ello distintos instrumentos políticos y económicos. En tal sentido, puede pensarse que Brasil reconoció a China como economía de mercado no solo por la expectativa de mayor comercio e inversiones directas, sino también por el deseo de que Pekín apoyase el reclamo brasileño por un asiento permanente en el Consejo de Seguridad de la ONU.

Igualmente conocida es la estrategia brasileña de acción colectiva en temas como la producción de genéricos intercambiables, hecho que ha generado fuertes debates en la negociación de salvaguardas sobre los acuerdos de propiedad intelectual en la Ronda de Doha en la OMC. Frente a la pretensión de construir un régimen de propiedad intelectual restrictivo en esta materia por parte de los países desarrollados, países como Sudáfrica, India, China y el propio Brasil han desarrollado estrategias conjuntas para defender la elaboración de genéricos –y específicamente de los retrovirales necesarios para combatir al HIV/sida– por parte de sus empresas nacionales. La concertación sino-brasileña dentro de la OMC también se plasma en el liderazgo en el Grupo de los 20.

En el plano bilateral, la relación sino-brasileña registra numerosos actos concretos de cooperación. Ambos países se han embarcado en un proyecto para la construcción conjunta de aviones ERJ145, cuya primera prueba se efectuó en diciembre del 2003 en Harbin, capital de la provincia de Heilongjiang. A principios del 2012, la planta había recibido 66 órdenes para producir el modelo y había entregado 20 unidades (CCAR 2012). De gran trascendencia es también un ambicioso programa aeroespacial conjunto, que ha permitido a Brasil y la RPC lanzar dos satélites (CBERS) destinados a recolectar información sobre medio ambiente, agricultura, planeación urbana y contaminación del agua. Los datos obtenidos se usan para la prevención de desastres, así como el monitoreo de las condiciones geológicas, oceánicas y meteorológicas.

Finalmente, el gobierno brasileño ha buscado apoyar activamente los esfuerzos de aquellos productores que desean aprovechar el *boom* de las exportaciones hacia China. Ya que Brasil es uno de los pocos países de América Latina que logró mantener una banca de desarrollo después de la ola de reformas ortodoxas de la década de 1990, el Estado ha buscado participar en empresas clave y facilitar las exportaciones brasileñas vía el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES). Por ejemplo, en noviembre del 2004 esta agencia aprobó una línea de financiamiento por 36 MDD para que la empresa MRC Servicios Ferroviarios adquiriese 550 vagones para soja en grano y 100 vagones tipo tanque para trasportar aceite de soja entre los centros productores del sur del país y los puertos donde se embarcan las exportaciones a China (BNDES 2004). Mediante este tipo de políticas de fomento, Brasil ha logrado dinamizar sus exportaciones de productos agropecuarios a los mercados asiáticos.

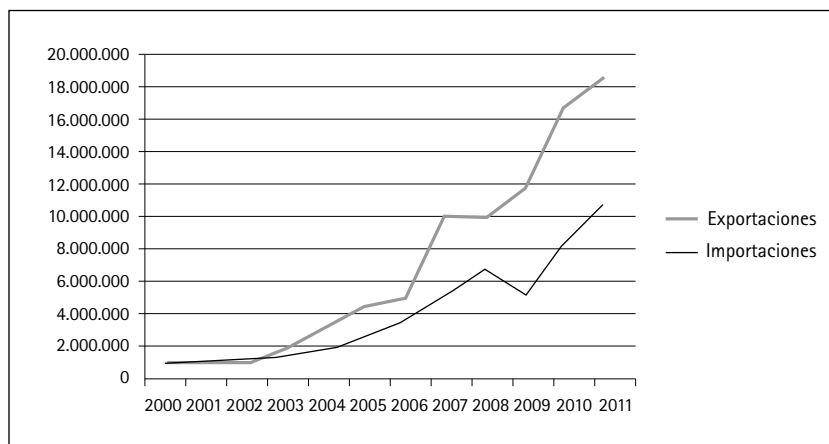
#### **IV. CHILE: ENTRE EL *BOOM* DEL COBRE Y LA PROMOCIÓN DEL COMERCIO**

Chile fue el primer país latinoamericano que estableció relaciones diplomáticas con China, en 1970. Desde la década de 1990, los contactos políticos y culturales se han acelerado notablemente. En abril del 2001, el entonces presidente chino, Jian Zemin, realizó una visita oficial a Santiago en el marco de una gira por Sudamérica, habiéndose entrevistado con el entonces presidente Ricardo Lagos. En los últimos años, los dos países han mantenido una buena coordinación en foros multilaterales, como es el caso de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), el Mecanismo de Cooperación Asia Pacífico (APEC), y el Foro de Cooperación América Latina-Asia del Este (Focalae). En el plano bilateral se han concertado numerosos encuentros personales de altas autoridades políticas. Por ejemplo, en el 2004 y el 2005 visitaron Chile, entre otros, el presidente Hu Jintao, el vicepresidente Zeng Quinhong y el líder de la Asamblea Nacional de la RPC; asimismo, en el 2007 el presidente del Senado chileno visitó China, y en el 2010 el entonces recién electo presidente, Sebastián Piñera, encabezó una gira por la RPC.

Aún más que en el caso de Brasil, las razones de esta relativa armonía descansan, en buena medida, sobre bases económicas, pues Chile constituye una economía básicamente complementaria con China: mientras esta exporta manufacturas, aquel se beneficia de la creciente demanda china de materias primas y alimentos. No obstante que ambos países concurren al mercado mundial con productos como pescado, jugo de manzana, muebles y productos de madera (Claro 2004), este hecho no ha anulado la estrecha vinculación sino-chilena ni ha generado problemas significativos entre ambos países.

El comercio bilateral ha observado una trayectoria vertiginosa: si en el 2000 apenas alcanzaba los 901 MDD, en el 2011 ascendió a 18.347 MDD. En el caso chileno se repite el fenómeno observado en Brasil, mediante el cual el signo de la balanza comercial se ha tornado positivo a partir de los primeros años de la presente década (véase el gráfico 3). El superávit de 8.162 MDD registrado en el 2010 a favor de Chile fue muy significativo, en vista del tamaño relativo de la economía de ese país. Gracias a ese dinamismo, China pasó de ser el decimoquinto socio comercial de Chile en 1995, al primero en el 2010 (Cepal 2012).

**Gráfico 3**  
**Evolución del comercio Chile-China (2000-2011)**



Fuente: Aladi (2012).

En la actualidad, Chile exporta a China productos agropecuarios, celulosa, frutos del mar, químicos y mineros, sobre todo el cobre. Como ya se mencionó, China es el principal consumidor mundial de este metal, con una participación de casi 39 por ciento en el mercado mundial, mientras que Chile es el principal exportador de cobre. Las compañías estatales Corporación Nacional del Cobre (Codelco) y Empresa Nacional de Minería (Enami) son responsables de una parte sustancial de las exportaciones chilenas a China.

En el marco de esta estrecha relación económica, en el 2001 Chile apoyó el ingreso de China a la OMC, y en el 2004 le otorgó el estatus de economía de mercado. En el 2012, la OMC no reportaba reclamos de comercio desleal por parte del gobierno chileno. La cercanía económica entre los dos países los llevó a anunciar, el 18 de noviembre de 2004, en el marco de la visita del presidente chino Hu Jintao a Santiago, la iniciación de negociaciones bilaterales destinadas a lograr un Tratado de Libre Comercio (TLC). Después de cinco rondas de negociación, en noviembre del 2005 se procedió a la firma del primer TLC de China con un país latinoamericano. El pacto comercial entró en vigor en el 2006 y es uno de los más comprensivos que haya negociado la RPC. En efecto, el TLC Chile-China se inscribe en los acuerdos comerciales de «tercera generación», que no solo se refieren a aspectos relacionados con el comercio y la inversión, sino también a cuestiones educativas, culturales y medioambientales. A principios del 2012, Chile y China negociaban un Capítulo de Inversiones en el marco de la tercera fase de profundización del TLC.

Si bien en Chile parece existir cierto consenso sobre la estrategia de diversificación vía la firma de tratados del libre comercio, el proceso de negociación del TLC con China generó un interesante debate. Al defender al instrumento comercial, expertos como Hugo Baierlein, del Comité Empresarial Chile-China, consideraban que el país estaba preparado para enfrentar a la pujante industria de la RPC; señalaban que el arancel de 6 por ciento, de por sí bajo, había hecho al país apto para la competencia internacional desde hacía varios años. No todos en Chile, sin embargo, compartían este optimismo. El presidente de la Asociación de Industrias Metalúrgicas y Metalmecánicas de Chile, Abraham Ducasse, propuso que el nivel arancelario vigente en el momento de las negociaciones se mantuviese intacto hasta que China demostrase haber desmontado toda su estructura de subsidios. Otros grupos empresariales, particularmente las pequeñas y medianas empresas (pymes) mostraron resistencias todavía mayores frente al tratado con China. Mario García, del Instituto Textil, acusó al comercio desleal de China de la crisis en ese sector, donde el empleo habría descendido de 240.000 a 30.000 personas a partir de 1994. Germán Dastrez, dirigente de la Confederación Nacional de la Pequeña Industria y el Artesanado, coincidía con las opiniones de García, y lapidariamente agregaba: «China nos invadió» (Restivo 2004).

Utilizando un modelo estático de equilibrio parcial, los estrategas chinos y chilenos consideraban, previamente a la suscripción del TLC, que este aumentaría sustancialmente el mercado para las exportaciones de Chile a la RPC. Antes de suscribir el acuerdo, el arancel promedio para las mercancías chilenas en China era de 11,8 por ciento, aunque esta tasa resultaba muy superior en el sector agrícola (25%) y en los alimentos y bebidas procesadas (28%). La reducción de esos aranceles en virtud del TLC abriría el camino para las exportaciones de fruta, carnes, pesca, madera, papel y vinos chilenos al «país de en medio». Desde la perspectiva de las importaciones, el estudio reconocía que, efectivamente, el TLC gene-

raría una fuerte competencia china en los sectores textil, de confecciones y metalmecánico. También se esperaba que el TLC contribuiría a reforzar las condiciones para avanzar en los acuerdos de coinversión entre compañías chinas y chilenas, orientados a la infraestructura y la extracción de materias primas (Direcon 2005).

¿Cuáles han sido los efectos reales del Tratado? Como se esperaba en el momento de su suscripción, el TLC ha redundado en un aumento significativo del comercio y las inversiones por parte de la RPC, que han pasado de 1,5 MDD en el 2004, a 109,6 MDD en el 2010 (Mofcom 2010). Al amparo del TLC también se han realizado convenios de coinversión como la asociación entre Chinalco y Río Tinto para la explotación de yacimientos carboníferos en la región de Tarapacá (Fesuc 2012). Previamente al TLC, este tipo de convenios ya se había celebrado entre empresas estatales como Codelco y China Minmetals Corporation.

Con respecto al papel del Estado chileno en este proceso, Chile se adhiere en lo general a estrategias de libre mercado, aunque no ha renunciado a una visión estratégica que se refleja en su política de apoyo a los exportadores. En este sentido, Chile dispone de una importante red de TLC, pero ello no ha significado que renuncie a su potestad autónoma de promover a los productores nacionales para aprovechar el acceso a los distintos mercados.

Desde mi punto de vista, la búsqueda chilena de TLC en distintas partes de mundo no es un fin en sí mismo, sino un medio para mejorar la asignación de recursos y evitar una dependencia comercial frente a países como Estados Unidos, Argentina y el propio Brasil. Desde esta perspectiva, el balance de la experiencia chilena en las últimas décadas es muy favorable. Entre 1990 y el 2009, las exportaciones del país a Asia pasaron de 25,9 por ciento a 44 por ciento del total; las dirigidas a los Estados Unidos disminuyeron de 16,8 por ciento a 11,3 por ciento y aquellas destinadas a la Unión Europea cayeron de 38,5 por ciento a 17 por ciento del total (Cepal 2012). En su proceso de diversificación, Chile ha apostado deliberadamente por la carta asiática.

Así, el gobierno chileno ha diseñado, desde hace varias décadas, mecanismos como Pro-Chile, una agencia de gobierno dependiente del Ministerio de Relaciones Exteriores, destinada a fomentar las exportaciones chilenas vía el apoyo al sector exportador. Este apoyo va desde la elaboración de estudios que apoyan la toma de decisiones de los agentes económicos, hasta la organización de ferias comerciales, pasando por programas destinados a incorporar a las pymes a la dinámica exportadora.

Aun cuando el gobierno chileno ha usado generosamente el mecanismo de mercado, no ha renunciado (incluso durante el gobierno de Augusto Pinochet y los «*Chicago boys*», entre

1973 y 1990) a dinamizar su desarrollo mediante la propiedad de algunas empresas mineras clave, como es el caso de Codelco y Enami. La manutención de estas empresas en manos públicas permite al Estado chileno contar con una fuente constante de ingresos, así como incidir directamente en las políticas nacionales de exportación. Así, las empresas estatales chilenas han seguido una agresiva estrategia para comercializar el cobre en China.

Anteriormente, las ventas de ese metal a la RPC se realizaban desde la oficina de Codelco en Singapur, mientras que los representantes de la Enami visitaban China solo una vez al año para levantar pedidos. En la actualidad, ambas empresas han establecido oficinas permanentes en territorio chino y han sido ampliamente favorecidas por el auge importador de la RPC (Arriagada 2004). Aunque con un grado de intervencionismo menor que el de China y el de Brasil, todo parece indicar que para Chile el libre comercio no es sinónimo con la parálisis promotora del Estado.

## V. MÉXICO: EL ESTADO MÍNIMO Y LA COMPETENCIA CON CHINA

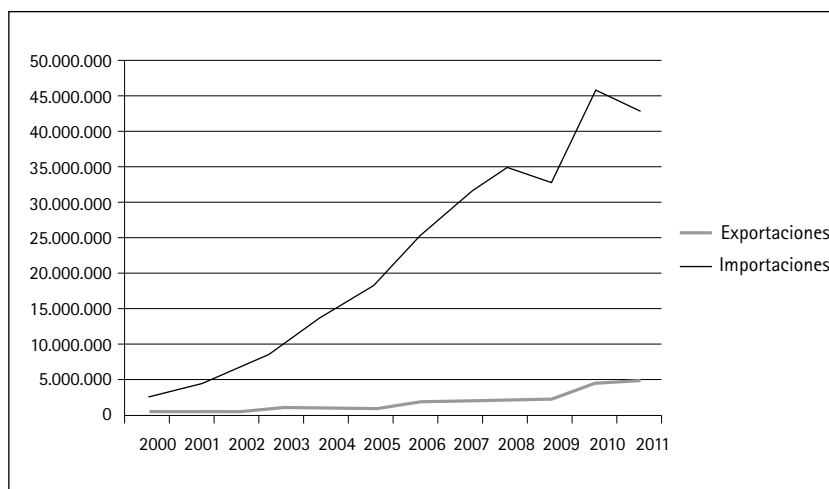
La relativa armonía de las relaciones económicas entre China y los países sudamericanos no se reproduce en el caso de México. Este fue uno de los primeros países latinoamericanos en establecer relaciones diplomáticas con la RPC, en 1972. Inicialmente, la relación fue mucho más política y cultural que económica. Entonces vinculaba a ambos países la búsqueda de posiciones terceristas en el entorno de la Guerra Fría y su apoyo al llamado Tercer Mundo. En la década de 1980, China respaldó los intentos mexicanos por lograr una solución negociada al conflicto centroamericano en el marco del Grupo de Contadora, mientras México se abstuvo de mantener relaciones diplomáticas con Taiwán, apoyando de manera tácita la política de «una sola China». En la década del 2000, las visitas de funcionarios de alto nivel continuaron y los consensos en foros multilaterales se mantuvieron, pero el énfasis de la relación fue experimentando un notable giro desde la política y la cultura hacia a los temas económicos.

México se ha convertido en el segundo socio comercial de la RPC en América Latina, en tanto que China se ha transformado en el segundo socio comercial de México, después (aunque aún lejos) de los Estados Unidos. Desde el 2002, China desplazó a Japón como primera contraparte comercial de México en Asia. A pesar de ese dinamismo, la relación se caracteriza por un notable desequilibrio comercial en el que México registra un continuo y abultado déficit. De acuerdo con el gráfico 4, en el 2011 México exportó a China 4.680 MDD, pero importó de ese país bienes por 41.618 MDD (Aladi 2012); en otras palabras, la diferencia entre exportaciones e importaciones fue de 1 a 9. Esta trayectoria contrasta con los números negros que, salvo algunas excepciones, Brasil y Chile han venido registrando frente a la RPC desde el inicio del siglo XXI. No parecería exagerado afirmar que esta

enorme asimetría en materia comercial se ha convertido en el eje de la problemática en la relación entre Pekín y México.

Las desavenencias económicas entre China y México son naturales, en la medida en que se trata de economías que, más que complementarse mutuamente, concurren a los mercados mundiales con similar oferta de manufacturas. México constituye, en efecto, la economía con mayor grado de industrialización en América Latina, pues solo una cuarta parte de sus exportaciones es de productos básicos, frente a casi 66 por ciento de Brasil y 89,6 por ciento de Chile (Cepal 2011)<sup>3</sup>. A diferencia de Sudamérica, en el comercio sino-mexicano hay una escasa participación de productos agrícolas y materias primas, incluyendo petróleo.

**Gráfico 4**  
**Evolución del comercio México-China (2000-2011)**



Fuente: Aladi (2012).

- Debe aclararse, sin embargo, que una alta proporción de exportaciones manufactureras mexicanas proviene de la llamada «industria maquiladora», que se dedica al ensamblaje de insumos extranjeros y su posterior exportación al mercado norteamericano. De hecho, una parte sustancial de la tecnología es importada y la industria mexicana no ha endogenizado el cambio tecnológico. Este fenómeno es caracterizado por uno de los dictaminadores del presente artículo como «industrialización relativa», en contraposición a la «industrialización absoluta». Estoy en total acuerdo. A diferencia de lo que sucede en el Este Asiático, en México la ciencia y la tecnología no han recibido suficiente reconocimiento político y social como elementos esenciales en el proceso de desarrollo económico. No extraña, por ello, que los gastos en investigación y desarrollo del PBI se hayan estancado en niveles del 0,4 por ciento del PBI desde mediados de la década de 1990 (OCDE 2010).

Como en el caso brasileño, oficialmente China y México constituyen «socios estratégicos». Sin embargo, el desequilibrio comercial ha provocado fuertes tensiones bilaterales; a decir de la OMC, México es uno de los países que mayores controversias comerciales ha interpuesto frente a China. En abril del 2012, Estados Unidos mantenía vigentes 13 demandas contra la RPC; la Unión Europea (UE), 6; México, 3; Canadá, 2; y Japón y Guatemala habían abierto un proceso cada uno; en tanto, la RPC mantenía 2 casos contra la UE y 6 contra los Estados Unidos (OMC 2012). El conflicto comercial sino-mexicano tiene altas posibilidades de escalar en razón de que, debido a sus compromisos internacionales, el 12 de diciembre de 2011 el gobierno mexicano procedió a eliminar las cuotas compensatorias a 204 productos de origen chino, lo que dejó en 13 el número de cuotas para productos importados de la RPC. Se estima que México podría aumentar sustancialmente las controversias comerciales con China, como reacción del sector empresarial ante la eliminación de dichas cuotas.

Al problema del desequilibrio comercial se suman las quejas del empresariado mexicano a causa de prácticas de *dumping* y contrabando de productos chinos, que se distribuyen vía las enormes redes de comercio informal en México; estas mercancías estarían afectando a distintos sectores del aparato productivo mexicano. A decir del sector empresarial, más de la mitad de la vestimenta y el calzado que se consumen en el país se originan en la RPC. La **Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato (Ciceg)** señala que en México ingresan 20.000.000 de pares de zapatos chinos de contrabando por año (CNN-Expansión 2010). Particular preocupación causa el hecho de que la competencia con China –ya sea mediante importaciones legales o ilegales– tiene lugar precisamente en sectores manufactureros intensivos en mano de obra, lo que estaría costando a México numerosos puestos de trabajo.

Adicionalmente al desequilibrio comercial entre México y China, existen tensiones por la competencia en el mercado de terceros países. Por ejemplo, las exportaciones mexicanas en el mercado de Estados Unidos comenzaron a estancarse en el 2002, mientras que las chinas crecían velozmente, arrebatando el segundo lugar a las mexicanas en el siguiente año. Es cierto que, en términos relativos, México ha sido uno de los países menos perjudicados ante la penetración china en el mercado estadounidense: entre el 2005 y el 2010, socios tradicionales de Estados Unidos, como Alemania, Gran Bretaña, Japón y Canadá perdieron competitividad, y solo China y México la aumentaron (*The Economist* 2010). Sin embargo, gran parte de los productos manufacturados que México exporta al mercado estadounidense están en abierta competencia con productos chinos cuyas exportaciones pueden crecer a tasas de dos dígitos anuales. Destacan entre ellos los textiles, los productos de algodón, la maquinaria industrial, los televisores y los aparatos de video (Cornejo 2010: 356-63, León-Manríquez 2011: 167-70, Dussel 2012: 81-90).



En vista de lo anterior, no extraña que México no haya aceptado otorgar a la RPC el estatus de economía de mercado ante la OMC, amén de haber sido el último país en firmar los tratados bilaterales necesarios para la incorporación de China al organismo multilateral en el 2001. No obstante la insistencia de Pekín por lograr un reconocimiento similar al que le fue otorgado por Brasil y Chile, México argumenta que, al ser China una economía centralmente planificada, es imposible otorgar el cheque en blanco que significaría un reconocimiento de esa naturaleza. Igualmente, en México se expresan serios temores frente a la desviación de IED.

La economía ha impactado negativamente en la espera diplomática, pues la relación bilateral ha experimentado distintos incidentes que la han enrarecido. Por solo mencionar algunos ejemplos, en septiembre del 2003 el entonces presidente Vicente Fox (2000-2006) declaró que la competitividad internacional de China se fundamentaba en su sistema laboral autoritario. En marzo del 2006, al hablar ante un grupo de empresarios japoneses, Fox señaló que en el pasado los gobiernos populistas habían engañado a los mexicanos como si fuesen «viles chinos». El presidente Felipe Calderón (2006-2012) se enfrascó en una fuerte polémica con la RPC tras la retención unilateral que esta realizó de varios ciudadanos mexicanos a raíz del brote de la influenza AH1N1 en abril del 2009. En el discurso presidencial son recurrentes las referencias al carácter autoritario del régimen político en Pekín, así como la insistencia de que México es una economía más sana que la de la RPC por su apego a los principios del libre mercado (León-Manríquez 2011).

Ante el cúmulo de diferencias que ya se presentaba desde el inicio de la década del 2000, durante la visita del primer ministro Wen Jiabao a México, en diciembre del 2003, se acordó crear la Comisión Binacional México-China (CBMC). Mediante este mecanismo, cuyas reuniones se efectúan cada dos años, se busca establecer un espacio institucional para profundizar la cooperación y arreglar los desacuerdos en la relación bilateral. Esta es una instancia similar a la que México estableció con los Estados Unidos en la década de 1990 para paliar los efectos más conflictivos de la relación y allanar el camino para una cooperación más estrecha. La primera reunión de la CBMC tuvo lugar en Pekín en agosto del 2004; a partir de entonces, las reuniones de la Comisión se han celebrado en el 2006, el 2008, el 2010 y el 2012 en las capitales de la RPC y México.

A raíz de la visita de Estado del presidente Hu Jintao a México en septiembre del 2005, la parte mexicana ha buscado empujar –sin demasiado éxito ni insistencia– el concepto de «asociación estratégica», que permitiría a ambos países realizar alianzas para aumentar los vínculos entre empresarios chinos y mexicanos. Asimismo, el discurso ha dado un cierto giro cooperativo, y se comienza a ver a China como posible fuente de mayores inversiones en México y aliado en la conquista de mercados de terceros países. En ello coincide el

Consejero Económico y Comercial de la Embajada de China en México, Chen Yuming, quien ha llamado a fomentar las coinversiones sino-mexicanas para así disminuir las tensiones comerciales (Chen 2012).

Con respecto al papel del Estado y a comparación de Brasil y Chile, las políticas públicas han sido particularmente débiles para tomar ventaja de las oportunidades que ofrece el crecimiento chino. Un buen indicador del interés del país por Asia en general y China en particular son los diversos documentos de estrategia nacional elaborados en el inicio de la administración Calderón. Por ejemplo, la Estrategia 8.5 del Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012 propone «aprovechar la plataforma del Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC) para derivar acuerdos gubernamentales y empresariales con los países de la Cuenca del Pacífico, y fortalecer los vínculos con China, Japón, India, Corea, Singapur, Australia y Nueva Zelanda», pero no plantea una política específica para la RPC. El Programa Sectorial de Economía 2007-2012 menciona de nuevo al APEC, pero no a China. El de Relaciones Exteriores avanza un poco, pues propone «ampliar y profundizar las relaciones de México con los países con los que tenemos una alianza estratégica (Corea, China y Japón)» y «concluir los acuerdos alcanzados en el Programa de Acción México-China 2006-2010 y establecer el subsiguiente programa» (Gobierno de México 2007a, 2007b).

Estos documentos proyectan una actitud inercial en la que Asia Pacífico y China constituyen áreas residuales para la acción internacional de México. A pesar de que oficialmente la RPC y México constituyen «socios estratégicos», por el lado mexicano no se percibe una estrategia proactiva para aumentar sus exportaciones a la RPC o para apalancar su influencia internacional a partir de acciones conjuntas con Pekín. Es cierto que existe una fuerte competencia en los sectores industriales de ambos países. Pero la existencia de un mercado emergente de 300 millones de personas en China seguramente podría generar mayores oportunidades de exportación –incluso en ciertos nichos de productos industriales– que las que hasta ahora han construido y aprovechado los agentes económicos mexicanos.

La raíz de este desinterés, hay que reconocerlo, deriva también de condiciones geoeconómicas específicas. Desde hace mucho tiempo, pero con más claridad a partir de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994, la atención mexicana se concentra en los Estados Unidos. Aunque México ha suscrito 12 tratados de libre comercio con más de 43 países, más del 80 por ciento de sus exportaciones se dirigen al país del Norte. A diferencia de Chile, cuya «poligamia comercial» le ha permitido obtener una diversificación de las exportaciones, en México los TLC no han logrado un impacto significativo en esta tarea.

Tampoco existen políticas para detectar nichos y aumentar los excedentes exportables a China, pues desde principios de la década de 1990 el Estado mexicano renunció a cualquier estrategia de promoción industrial. A su vez, la banca de desarrollo está en vías de extinción, pues Nacional Financiera (Nafinsa), el equivalente mexicano del BNDES, está en virtual hibernación desde hace varios años. La promoción de exportaciones vía el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) ha perdido efectividad a raíz de la creación de la agencia Proméxico en 2007. Si bien Proméxico se encarga de la promoción de exportaciones, la posibilidad de obtener apoyos para la exportación se ha separado de la detección de oportunidades, complicando así el proceso de concurrencia de las empresas mexicanas en los mercados internacionales.

En una lectura neoliberal, el vacío que ha dejado el retiro de las instituciones públicas para apoyar proyectos de exportación debería haberse cubierto por la acción de la banca comercial. Pero, reprivatizada a principios de la década de 1990 y controlada en su mayoría por instituciones privadas extranjeras, la banca se ha orientado mayoritariamente a suministrar crédito al consumo, cuyas tasas de retorno en el corto plazo exceden a los grandes proyectos industriales y exportadores (Murillo 2002). A mediados del 2012, por ejemplo, el ratio de los recursos asignados por la banca privada al consumo era de casi 2:1 frente a las empresas y 3:1 frente al sector hipotecario (BBVA 2012: 6).

Por ello, es interesante consignar un discurso revisionista que recientemente ha aparecido no solo en las trincheras de los críticos estructuralistas y keynesianos de la política económica, sino también en el pensamiento de algunos de los estrategas de las políticas neoliberales de la década de 1990. De manera implícita, este discurso asume que la insuficiente competitividad de México frente a China no solo deriva de situaciones de mercado, sino también de las laxas políticas de fomento industrial. Un ejemplo es el de Jaime Serra Puche, secretario de Comercio y Fomento Industrial en el gobierno de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994). Como entusiasta defensor del libre comercio, Serra Puche fue el negociador jefe de México en el TLCAN. Durante su gestión, Serra se convirtió en un severo crítico de las políticas industriales, e incluso declaró que «la mejor política industrial es la que no existe».

Sin embargo, en junio del 2010, Serra Puche afirmó que las exportaciones tienen un escaso efecto multiplicador en el PBI mexicano, debido a la extrema concentración de los mercados para las exportaciones mexicanas y el bajo nivel de insumos nacionales que contienen esos bienes. En particular, sostuvo que la falta de apoyo de la banca al sector exportador ha erosionado las posibilidades del país de encontrar nuevos mercados externos, más allá del estadounidense (*Milenio Diario* 2010). En suma, México exhibe, en su relación con

China, los excesos de una ideología liberal que la dirigencia económica se niega a modificar a pesar de los cambios en el sistema internacional, la creciente competencia con países organizados vía el capitalismo de Estado y la vulnerabilidad de la economía frente a las fluctuaciones en el mercado estadounidense y los desfavorables efectos de la crisis de 2008-2010.

## CONCLUSIONES

Más allá de la voluntad política de los distintos Estados, las trayectorias divergentes en la relación entre la RPC y los distintos países latinoamericanos también se explican en razón de las ventajas comparativas. En el caso de América del Sur, la relación comercial con China se facilita por la complementariedad que existe entre ambos actores. En la medida en que el crecimiento de China aumente, seguirá requiriendo alimentos y materias primas, mismos que son la base de su comercio con Brasil y Chile. Pero, si ocurre una caída o una ralentización en la RPC, la afectación para sus socios sudamericanos será tan inevitable como rápida. Un riesgo adicional es que la creciente maduración manufacturera de China refuerce, en el mediano plazo, un patrón de intercambio de materias primas por productos manufacturados (León-Manríquez 2011).

En la relación de China y México, ambos países compiten en los sectores de bienes intermedios y manufacturas ligeras. Es previsible que esta concurrencia se mantenga en la relación bilateral y también en el mercado de los Estados Unidos, a causa de la progresiva maduración de la economía china. Si bien hace unos años el grueso de las exportaciones chinas ocurría en productos agropecuarios y manufacturas de escasa sofisticación tecnológica, a medida que pasa el tiempo sus exportaciones se caracterizan por un valor agregado cada vez más alto.

Si bien una parte importante de la relación económica sino-latinoamericana se estructura a partir de los binomios competencia-complementariedad y oferta-demanda (es decir, vía relaciones de mercado), también es cierto, como se ha analizado en este artículo, que los distintos grados de densidad estatal generan efectos pertinentes en la relación. En el caso de la RPC, los contornos y derroteros de la relación bilateral están relacionados, en gran medida, con la estrategia mundial que esta despliega en calidad de potencia ascendente, así como con los altos grados de autonomía y capacidad del Estado chino para impulsar el crecimiento económico. Pekín, en efecto, parece tener una clara visión global, que pasa por el acceso a los mercados externos, así como el aseguramiento de las *commodities* necesarias para sobrevivir y desarrollarse.

Brasil se beneficia de la relación con China en la búsqueda de mercados para sus granos y recursos minerales, así como en la configuración de alianzas políticas que le ayuden a reafirmarse como un jugador regional y mundial digno de respeto. Aunque Chile tiene muy claro que, dadas sus dimensiones y especialización económica, la apuesta por el libre comercio es apropiada, no ha renunciado a influir en el comportamiento de sus exportadores vía la suscripción de TLC, la efectiva diversificación de su comercio exterior y la provisión de información estratégica para sus agentes económicos. México, en fin, no parece estar haciendo un esfuerzo significativo por aumentar el protagonismo estatal como parte de su relación con China, por aumentar su oferta exportable a la RPC vía políticas de fomento agropecuario e industrial, o por incentivar las exportaciones a mercados distintos al norteamericano.

## BIBLIOGRAFÍA

### ACCENTURE

2007 *China Spreads its Wings – Chinese Companies Go Global.*

### ANSA

2012 «Brasil aplica récord en medidas proteccionistas contra China». En: *ANSA*, 1 de noviembre.

### ALADI

2012 Sistema de Informaciones de Comercio Exterior.

### ARRIAGADA, Eduardo

2004 *Sorprendente China.* Santiago: Ediciones Universidad de Santiago.

### BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMIENTO ECONÓMICO E SOCIAL

2004 «BNDES apoyará con R\$ 89,7 millones el transporte ferroviario de soja en el Sur». En: *Noticias BNDES*, 1 de noviembre. Río de Janeiro.

### BBVA RESEARCH

2012 *Situación Banca México: Noviembre 2012.*

### BIANCO, Carlos *et al.*

2012 «La transnacionalización en el mundo, en China y en América Latina». En: BITTENCOURT, Gustavo (coord.). *El impacto de China en América Latina: comercio e inversiones.* Montevideo, Red Mercosur y Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo de Canadá.

### BITTENCOURT, Gustavo (coord.)

2012 *El impacto de China en América Latina: comercio e inversión.* Montevideo: Red Mercosur y Centro Internacional de Investigaciones para el Desarrollo de Canadá.

### BLOOMBERG NEWS

2011 «China's Beidahuang to Buy Overseas Plantations, Magazine Says». 7 de marzo.

### BREMMER, Ian

2009 «State Capitalism Comes of Age». En: *Foreign Affairs.*

### BULL, Benedict y Yuri KASAHARA

2011 «Brazil and China: Partners or Competitors?». En: *Norlarnet Analysis.* Oslo: Norwegian Latin American Research Network.

### CALDERÓN, Álvaro *et al.*

2010 *Foreign Direct Investment in Latin America.* Briefing Paper. Cepal.

CARDENAL, Juan Pablo y Heriberto ARAÚJO

2011 *La silenciosa conquista china*. Barcelona: Crítica.

CCAR (CHINESE CIVIL AVIATION REPORT)

2012 «ERJ-145 Embraer Aircraft Requisition Total Reaches 66». En: *Chinese Civil Aviation Report*, Vol. 14, N° 1.

CEPAL (COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE)

2012 Base de datos de la División de Comercio Internacional e Integración.

2011 *Anuario estadístico de América Latina y Caribe, 2011*. Santiago: Cepal.

2010 *Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean 2010*. México: Unit on Investment and Corporate Strategies.

CHEN, Yuming

2012 «Relaciones económicas y comerciales bilaterales entre China y México». En: *Seminario Internacional a 40 años de las Relaciones Entre China y México*, México, Centro de Estudios China-México, UNAM.

CHOW, Gregory C.

2011 *Economic Planning in China*. CEPS Working Papers N° 219. Princeton University.

CLARO, Sebastián

2004 *Causas y consecuencias del milagro económico en China*. Documento de Trabajo N° 272. Santiago: Instituto de Economía de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

CNN-EXPANSIÓN

2010 «Calzado chino amenaza a México».

CORNEJO, Romer

2010 «México y China: diplomacia, competencia económica y percepciones». En: GARZA ELIZONDO, Humberto (ed.); SCHIAVON, Jorge A. y Rafael VELÁZQUEZ FLORES (coords.). *Paradigmas y paradojas de la política exterior de México: 2000-2006*. México: Centro de Investigación y Docencia Económicas-El Colegio de México.

DEWENTER, Kathryn y Paul MALATESTA

2001 «State-Owned and Privately Owned Firms: An Empirical Analysis of Profitability, Leverage, and Labor Intensity». En: *American Economic Review*, Vol. 91, N° 1.

DIRECON (DIRECCIÓN GENERAL DE RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES, MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES DE CHILE)

2005 *Informe de las conclusiones del estudio conjunto de factibilidad de un Tratado de Libre Comercio entre Chile y China*. Santiago: Direcon.

DUSSEL PETERS, Enrique

2012 «Aspectos comerciales y de inversión entre China y México: ¿colisión o acuerdo?». En: DUSSEL PETERS, Enrique (coord.). *40 años de la relación entre México y China. Acuerdos, desencuentros y futuro*. México: Facultad de Economía – Universidad Nacional Autónoma de México / Senado de la República / China Institute of Contemporary International Relations.

EVANS, Peter

1995 *Embedded Autonomy: State and Industrial Transformation*. Nueva Jersey: Princeton University Press.

FESUC (FEDERACIÓN DE SINDICATOS DE SUPERVISORES Y PROFESIONALES DE CODELCO)

2012 «Gigante chino Chinalco y Río Tinto se asocian para buscar cobre en el norte de Chile».

FIESP (FEDERACIÓN DE INDUSTRIAS DEL ESTADO DE SAO PAULO)

2012a «Raio X das relações bilaterais Brasil-China». En: *Fiesp*, 19 de septiembre.

2012b «Panorama China». En: *Fiesp*, 4 de octubre.

FRIEDMAN, Milton y Rose FRIEDMAN

1980 *Libertad de elegir: hacia un nuevo liberalismo económico*. Barcelona: Ediciones Orbis, S.A.

GOBIERNO DE MÉXICO

2007a *Plan Nacional de Desarrollo 2007-2012*. México: Presidencia de la República.

2007b *Programa Sectorial de Relaciones Exteriores 2007-2012*. México: Secretaría de Relaciones Exteriores.

GREGORY, Paul

2011 «If State Capitalism Is So Good, Why Are Russian And Chinese Entrepreneurs Fleeing?». En: *Forbes*, 11 de julio.

GUO, Sujian

2012 *Chinese Politics and Government: Power, Ideology and Organization*. Londres: Routledge.

HAYEK, Friedrich

1944 *Road to Serfdom*. University of Chicago Press.

HERNÁNDEZ, Diego

2012. «Consumo de cobre de China debería crecer 6,5 millones de toneladas en la próxima década». En: *Codelco*, 11 de abril.

HU, Jintao

2012. «Full Text of Hu Jintao's Report at 18th Party Congress». En: *Global Times*, 18 de noviembre.

JENKINS, Rhys

2012. «China and Brazil: Economic Impacts of a Growing Relationship». En: *Journal of Current Chinese Affairs*, vol. 41, N° 1.



KOWALIK, Tadeusz

- 1994 «Oskar Lange's Market Socialism. The Story of an Intellectual-Political Career». En: ROOSEVELT, Frank y David BELKIN (eds.). *Why Market Socialism?* Nueva York: Sharpe.

LANGE, Oskar

- [1938] 1956 *On the Economic Theory of Socialism*. Minneapolis: The University of Minnesota Press.

LÉLIS, Caputi; Marcos TADEU, André MOREIRA CUNHA y Manuela GOMES DE LIMA

- 2012 «Desempeño de las exportaciones de China y el Brasil hacia América Latina, 1994-2009». En: *Revista de la Cepal*, N° 106.

LEÓN-MANRÍQUEZ, José Luis

- 2011 «China's Relations with Mexico and Chile: Boom for Whom?». En: HEARN, Adrian H. y José Luis LEÓN-MANRÍQUEZ (eds.). *China Engages Latin America. Tracing the Trajectory*. Boulder, CO: Lynne Rienner.
- 2006 «China - América Latina: una relación económica diferenciada». En: *Nueva Sociedad*, N° 203.
- 2001 «State Capacity, State Autonomy and Economic Performance: Industrial Policy in Mexico, 1950-2000». Tesis doctoral. Nueva York: Columbia University Department of Political Science.

LIOU, Chih-shian

- 2009 «Bureaucratic Politics and Overseas Investment by Chinese State-Owned Oil Companies: Illusory Champions». En: *Asian Survey*, vol. 49, N° 4.

LIST, Friedrich

- [1837] 1983 *The Natural System of Political Economy*. Londres y Totowa, Nueva Jersey: Frank Cass.

MARCHANT, Mary; Cheng FANG y Baohui SONG

- 2002 «Issues on Adoption, Import Regulations, and Policies for Biotech Commodities in China with Focus on Soybeans». En: *AgBioforum*, vol. 5, N° 4. Columbia, MO: University of Missouri-Columbia.

MESQUITA, Joao y Galeno TINOCO

- 2005 *Comércio externo da China e efeitos sobre as exportações brasileiras*. Doc. LBC/BRS/R.155. Cepal, Oficina de Brasil.

McGREGOR, James

- 2012 *No Ancient Wisdom, No Followers. The Challenges of Chinese Authoritarian Capitalism*. Westport: Prospecta Press.

MILENIO DIARIO

- 2010 «Poco impacto de exportaciones mexicanas en PBI nacional: Serra Puche». En: *Milenio Diario*, 4 de junio.

MORIMOTO, Mitsuo

- 1997 «Managerial Reform of Chinese estate-owned enterprises: A Shift to Joint Stock Corporation». En: ITOH, Fumio (ed.). *China in the Twenty-first century: Politics, Economy, and Society*. Tokio: United Nations University y Aoyama Gakuin University.

MOFCOM (MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR DE LA REPÚBLICA POPULAR DE CHINA)

- 2010 *2010 Statistical Bulletin of China's Outward Foreign Direct Investment*.

MURILLO, José Antonio

- 2002 *La banca en México: privatización, crisis y reordenamiento*. Documento de Trabajo. Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos.

NETZAHUALCOYOTZI, Raúl

- 2010 «América Latina y alimentos: prospectiva frente a China». En: FURLONG Y ZACAULA, Aurora (coord.). *Crisis económica y desequilibrios sociales*. Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.

NUSSBAUM, Roger

- 2012 *Checking China's Consumption of Commodities*.

OCDE (ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN Y EL DESARROLLO ECONÓMICOS)

- 2010 *Main Science and Technology Indicators Database*. París: OCDE.

OLIVA, Carla Verónica

- 2005 «Inversiones en América Latina: la inserción regional». En: CESARÍN, Sergio M., y Carlos MONETA (coords.). *China y América Latina. Nuevos enfoques sobre cooperación y desarrollo. ¿Una segunda ruta de la seda?* Buenos Aires: BID-Intal, Redealap

OMC (ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO)

- 2012 *Mapa de las diferencias entre los Miembros de la OMC*.

PEOPLE'S DAILY

- 2004a «China, Brazil Reach Understanding in Soybean Trade Dispute». En: *People's Daily*, 23 de junio. Pekín.
- 2004b «Brazil Sees Market Economy in China». En: *People's Daily*, 25 de mayo. Pekín.

PIMENTEL, Fernando *et al.*

- 2004 *O comércio Brasil-China: situação atual e potencialidades de crescimento*. Textos para Discussão N° 104. Rio de Janeiro: BNDES.

PROMÉXICO

- 2012 *Síntesis de la relación comercial México-China*.

RESTIVO, Néstor

2004 «En Chile no todos aprueban los Tratados de Libre Comercio». En: *Clarín*, 21 de noviembre.

RODRÍGUEZ, María Teresa y Eugenio ANGUIANO ROCH

2008 «Política de desarrollo económico: logros y perspectivas futuras». En: CORNEJO, Romer (coord.), *China. Radiografía de una potencia en Ascenso*. México: Centro de Estudios de Asia y África, El Colegio de México.

ROSALES, Osvaldo

2011 *La República Popular China y América Latina y el Caribe. Hacia una nueva fase en el vínculo económico y comercial*. Santiago: Cepal.

SCAVAGE

2012 *Exportaciones a consumo Brasil-China*.

STANWAY, David y Lucy HORNBY

2012 «China mantiene dependencia mineral de hierro de Brasil». En: *Reuters América Latina*, 21 de enero.

TAVARES, Rodrigo y Dani K. NEDAL

2011 «China and Brazil: Two Trajectories of a 'Strategic Partnership'». En: HEARN, Adrian H. y José Luis LEÓN-MANRÍQUEZ (eds.). *China Engages Latin America. Tracing the Trajectory*. Boulder: Lynne Rienner.

TAVENER, Ben

2011 «Brazil's China Imports Surge 35 Percent». En: *The Rio Times*, 4 de octubre.

THE ECONOMIST

2012 «The Rise of State Capitalism». En: *The Economist*, 21 de enero.

2010 «Bringing NAFTA Back Home». En: *The Economist*, 28 de octubre.

2005 «Brazil and China. Falling out of Love». En: *The Economist*, 4 de agosto.

VON BRAUN, Joachim y Ruth MEINZEN-DICK

2009 «'Land Grabbing' by Foreign Investors in Developing Countries: Risks and Opportunities». En: *IFPRI Policy Brief*, N° 13.

WILLIAMSON, John

1990 *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Washington, D.C.: Institute for International Economics.

XINHUA

2008 «Full Text: China's Policy Paper on Latin America and the Caribbean». En: *Xinhua*, 5 de noviembre.

YUAN, Ding; Hua ZHANG y Junxi ZHANG

2007 «Private vs State Ownership and Earning Management: Evidence from Chinese Listed Companies». En: *Corporate Governance: An International Review*, Vol. 15, N° 2.

ZHENG, Kevin y Caroline BINGXIN

2007 «How Does Strategic Orientation Matter in Chinese Firms?». En: *Asia Pacific Journal of Management*, Vol. 24, N° 4.