

EL IMPACTO DE CHINA EN AMÉRICA
LATINA:
¿DESINDUSTRIALIZACIÓN Y NO
DIVERSIFICACIÓN DE EXPORTACIONES?

Patricio Meller, Dan Poniachik &
Ignacio Zenteno

Versión Preliminar
Solo para comentarios
No citar

Este artículo ha sido preparado para el Proyecto: “Estudio sobre asuntos emergentes que podrían afectar la Región de América Latina y el Caribe, durante el período 2015-2020”, ejecutado por el Center for Global Development (CGD) y la Corporación de Estudios para Latinoamérica (CIEPLAN).

[Octubre, 2012]

Abstract

La interrelación económica entre América Latina y China se ha incrementado significativamente. El reciente boom de los precios internacionales de los *commodities* ha implicado importantes beneficios para los países latinoamericanos. No obstante, ha surgido un doble cuestionamiento en la región. Por una parte la gran expansión de las importaciones chinas suscita temores de que se está generando una desindustrialización (o “reprimarización”). Por otra, el gran aumento del “share” de los *commodities* en la canasta exportadora latinoamericana, ha hecho resurgir los temores de una especie de regreso de la “maldición de los recursos naturales”. El aumento de las exportaciones latinoamericanas tradicionales (i.e. recursos naturales) ¿evita la diversificación de exportaciones?

En este artículo se refutan ambas aseveraciones. No hay una desindustrialización (en la región) inducida por China. Además, se aprecia en América Latina evidencia clara de una diversificación de exportaciones

Contenido

Introducción y Motivación.....	4
I. China se está convirtiendo en el principal socio comercial de América Latina.....	5
II. Visiones contrapuestas respecto a China en América Latina.....	7
2.1. Visión Positiva.....	7
2.2. Visiones Negativas.....	8
2.3. La evidencia empírica refuta la visión negativa.....	13
III. Medición de la diversificación de exportaciones: Aportes y limitaciones.....	17
3.1. Concentración de canastas exportadoras: Evolución y comparación entre países.....	17
3.2. Evolución de categorías exportadoras relevantes en las canastas latinoamericanas.....	18
3.3. Tipología de las nuevas exportaciones latinoamericanas.....	21
IV. Lecciones para políticas de diversificación de exportaciones.....	25
4.1. Adquisición, creación y difusión de conocimiento exportador.....	25
4.2. Provisión de bienes públicos relevantes.....	29
4.3. Otros elementos importantes.....	30
Conclusiones Tentativas.....	32
Referencias Bibliográficas.....	33
Anexo.....	39

El Impacto de China en América Latina:

¿Desindustrialización y No Diversificación de Exportaciones?

Patricio Meller, Dan Poniachik & Ignacio Zenteno.

Introducción y Motivación

Indudablemente, el ascenso de China en la economía mundial es uno de los principales hitos de la historia económica contemporánea. Desde las reformas económicas iniciadas por Deng Xiaoping en 1978, China viene creciendo a un sorprendente ritmo de 9.9% anual¹ y pese a seguir siendo una economía en desarrollo, en 2010 se convirtió en la segunda economía mundial (PPA y Nominal), sólo detrás de los Estados Unidos.

De esta manera, el 2010 China representó el 12.6% del PIB mundial y contribuyó con un 28% del crecimiento del PIB mundial entre 2000-2010, siendo fundamental durante la reciente crisis financiera, alcanzando a significar casi un 62% del crecimiento del PIB mundial en 2009 (CEPAL 2012a).

China se convirtió en 2009 en el mayor exportador mundial de bienes (US\$ 1.202 billones²), representando el 9.6% de las exportaciones mundiales y el segundo mayor importador (US\$ 1.006 billones), detrás de los EEUU, alcanzando el 8% de las importaciones mundiales. También desempeña un importante rol como origen y destino del comercio de servicios, ubicándose en el quinto puesto como exportador y en el cuarto como importador, constituyendo el 3.9% y 5.1% del total mundial respectivamente. (CEPAL 2012a).

Además, China está cada vez más adquiriendo un rol fundamental en las finanzas internacionales. Tiene un 30% de las reservas internacionales, sumando US\$ 3.240 billones en junio de 2012 (Bloomberg, 2012) y desde 2009 está llevando a cabo una estrategia de internacionalización del yuan (renminbi), que ha hecho que la proporción de pagos de exportaciones e importaciones en yuan pasará de ser menos de un 1% en 2009 a un 8% en 2011 (JP Morgan, 2012; CEPAL, 2012b).

Cuando en 2001 Goldman Sachs acuñó el término BRIC's³ para referirse al rol fundamental que desempeñarían Brasil, Rusia, India y China en la economía mundial, muchos fueron escépticos. Hoy hay pocas dudas de que definitivamente China aparece como el país más relevante. Keidel

¹ De acuerdo a datos del Banco Mundial. Promedio anual entre 1979-2011.

² Los billones utilizados en este artículo corresponde a la denominación norteamericana i.e. 10⁹.

³ Goldman Sachs, 2001 "Building Better Global Economic BRICs" Global Economic Papers Nº66.

(2008), considera que la economía china alcanzará en tamaño a la de Estados Unidos el 2035, aunque un nuevo reporte de Goldman Sachs⁴ sitúa en 2026 tal evento.

Como sea, está claro que China llegó para quedarse. América Latina no ha estado inmune a este fenómeno y en la última década el intercambio comercial entre ambas regiones ha crecido enormemente. Pero el ascenso de China tiene múltiples implicancias que sobrepasan el plano comercial. Representa un cambio político sustancial, en que el mundo pasa de ser unipolar a multipolar, con China siendo cada vez más influyente. China también ha demostrado que no existe un camino único al desarrollo y que por cierto no se asemeja a las recomendaciones del “Washington Consensus”⁵.

La relación económica entre ambas regiones, no obstante, es al menos compleja. Por un lado, los precios de las materias primas han llegado a niveles históricos, en gran parte por la demanda china. Esto ha generado un crecimiento económico prolongado en la región, lo que ha llevado a muchos a hablar de ésta como la “década de América Latina”. Asimismo, los ingresos fiscales y los términos de intercambio se han visto positivamente afectados, y la importación de productos chinos a bajos precios ha favorecido a los consumidores. Además, China constituye un mercado de gran dinamismo, con una clase media que se estima será de unas 520 millones de personas hacia 2025 (McKinsey, 2005), lo que plantea importantes oportunidades al sector privado latinoamericano.

Por otro lado, la renovada competencia en los mercados domésticos y extranjeros entre productos de ambas regiones, ha generado temores de una potencial desindustrialización del continente, a lo que se suma un patrón comercial exclusivamente inter-industrial en que se exportan materias primas y se importan manufacturas, lo que contribuye a acrecentar estos temores. Efectivamente, las exportaciones latinoamericanas están concentradas en un puñado de países y productos, mientras que las importaciones de China llegan a todo el continente, lo que ha generado déficit en las balanzas comerciales de varios países de la región con China.

También existe la preocupación de una mayor concentración de la canasta exportadora, impidiendo la requerida diversificación de las exportaciones para lograr un desarrollo sustentable en América Latina.

El presente trabajo examina de manera compacta esta compleja relación, resumiendo la relación comercial en la siguiente sección, para continuar sintetizando las visiones contrapuestas que existen en América Latina, examinando la evidencia empírica respecto a una potencial desindustrialización. En la sección III, se estudian los indicadores de diversificación de exportaciones y en la IV se proponen lecciones de política. Finalmente se sintetizan las principales conclusiones.

⁴ Goldman Sachs, 2011 “The BRICs 10 Years On: Halfway Through the Great Transformation” Global Economics Papers N°208.

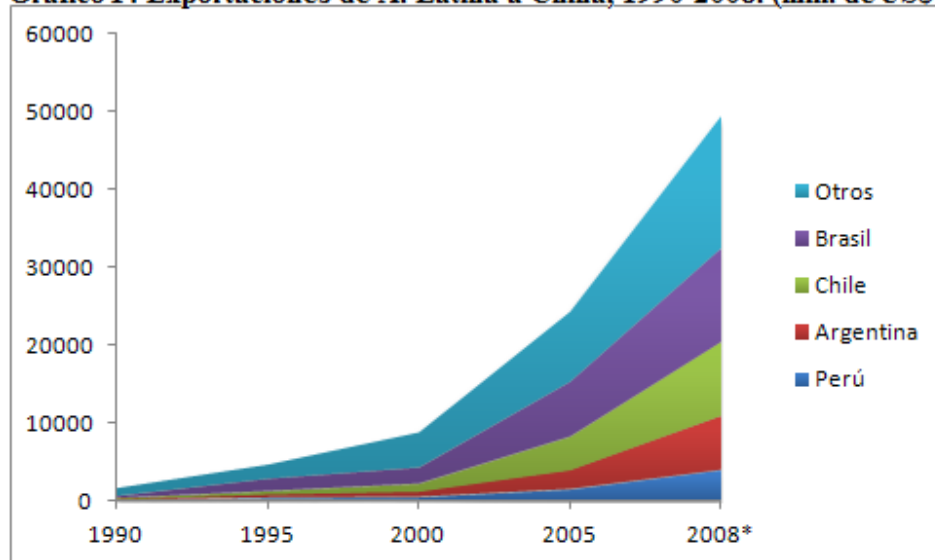
⁵ Lo que hoy incluso se ha planteado como el “Beijing Consensus”.

I. China se está convirtiendo en el principal socio comercial de América Latina

China tiene una gran necesidad de recursos naturales para continuar con su urbanización, crecimiento económico y responder a los requerimientos de su enorme población. Actualmente es el principal consumidor mundial de Níquel, Cobre, Aluminio, Zinc, Acero, Carbón y Hierro, mientras que es el segundo consumidor mundial de petróleo y plomo (The Beijing Axis, 2010). La producción local china es considerablemente menor que su demanda, por lo que necesariamente debe importar una serie de *commodities*.

Esta enorme necesidad de materias primas, ha obligado a China a mirar hacia América Latina y el comercio entre ambas regiones presenta un crecimiento extraordinario a partir del año 2000⁶ (gráfico 1). Entre 2000-2008 las importaciones de América Latina de China crecieron a un ritmo de 36.6% cada año, mientras que las exportaciones crecieron a un 34.9% anual (BID, 2010). El patrón comercial es fundamentalmente inter-industrial, es decir, América Latina exporta materias primas e importa bienes manufacturados desde China.

Gráfico 1: Exportaciones de A. Latina a China, 1990-2008. (mill. de US\$)



Fuente: Jenkins & Dussel Peters (2009), Berríos (2010)

Nota: * Año estimado

Si bien tradicionalmente Estados Unidos ha sido el principal socio comercial de la región, su participación pasó de ser un 61% de las exportaciones de América Latina el año 2000 a un 41% en 2010. China en cambio, vio aumentar su participación en las exportaciones latinoamericanas desde un 1.1% en 2000 a un 8.3% en 2010, mientras que la Unión Europea mantuvo constante su participación porcentual. A este ritmo China podría convertirse en el segundo socio comercial de la región en 2014 y para prácticamente todos los países de la región, ya es uno de los 5 principales destinos de exportaciones (CEPAL, 2012a).

⁶ Para mayores detalles ver CEPAL (2012a), BID (2010) y Jenkins & Dussel Peters (2009).

Sin embargo, las exportaciones de América Latina están fuertemente concentradas en unos pocos países y productos. Cerca del 90% de las exportaciones están concentradas en sólo cuatro países del Cono Sur: Brasil (41%), Chile (23.1%), Argentina (15.9%) y Perú (9.3%), y los 10 principales productos exportados suman casi el 80% del total de exportaciones (BID, 2010). Además, las exportaciones a China también están concentradas en firmas. Por ejemplo, el 60% de las exportaciones chilenas a China corresponden a 5 empresas (Barton, 2009), en Argentina las primeras diez empresas exportadoras tienen un poco más del 70% de las exportaciones (López & Ramos, 2009). Un caso más extremo es el de Costa Rica, en que el 85% de las exportaciones las tiene una firma, Intel (Jenkins & Dussel Peters, 2009).

De este modo, no extraña que las exportaciones latinoamericanas a China cuenten con los mayores índices de concentración (IHH y CR4) de exportaciones entre los socios comerciales consultados (BID, 2010). A su vez, las exportaciones de recursos naturales de América Latina son muy significativas para China; en 2006 Brasil y Argentina sumaron el 62% de las importaciones chinas de soja y casi el 100% del aceite de soja, mientras Perú y Chile suman sobre el 50% de las importaciones de cobre y el 75% de harina de pescado (Paus, 2009).

En la otra cara de la moneda, las importaciones latinoamericanas de China alcanzaron US\$ 175 billones en 2010, más de 15 veces el nivel del año 2000. China figura entre los tres principales países de origen de importaciones para todos los países relevantes de América Latina y su proporción del total de importaciones de la región se ha multiplicado por 5 veces, alcanzando 12.5% en 2009 (Jenkins & de Freitas, 2012).

Dada la gran concentración de exportaciones a China en un grupo pequeño de países y la notable expansión de las importaciones desde China, se aprecia que América Latina mantiene un balance comercial deficitario con China, inducido principalmente por el importante déficit comercial de México y los países de Centroamérica. Únicamente Chile, Perú, Argentina y Brasil cuentan con balances comerciales positivos (considerando el total acumulado entre 2000-2009) de acuerdo al BID (2010); ver también Meller & Moser (2012).

II. Visiones contrapuestas respecto a China en América Latina

La presente sección revisa las diferentes posturas que existen en América Latina respecto al ascenso de China en la economía mundial. La “visión positiva” resume la postura de quienes consideran el auge de China como una gran oportunidad tanto por los beneficios que esto les ha traído en los últimos años a los países exportadores de América Latina, como las nuevas oportunidades que pueda implicar en el futuro. La “visión negativa” abarca la postura de quienes ven en este fenómeno un peligro para el desarrollo del continente, ya que el comercio con China estaría provocando efectos negativos en el sector industrial, implicando un regreso a un patrón netamente productor de materias primas; es decir, una *desindustrialización* o *reprimarización* (Mesquita Moreira, 2006; Gallagher & Porcekanski, 2009; Ferchen, 2011; CEPAL, 2012a), como ha

sido denominado. Finalmente, la sección concluye con una revisión de la evidencia empírica vinculada a la visión negativa, encontrando resultados que contradicen esta visión.

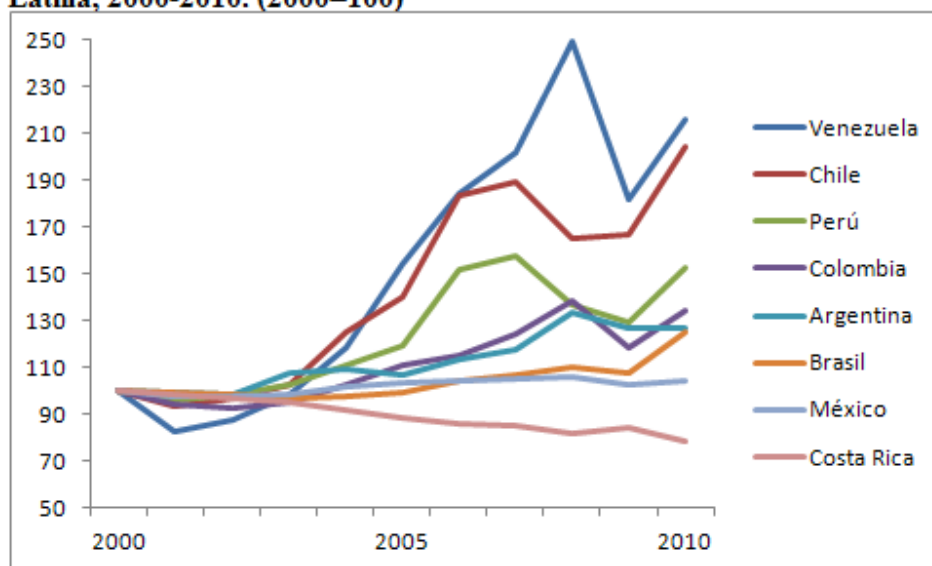
2.1. Visión Positiva

El auge de China representa grandes oportunidades para América Latina. En primer lugar, América Latina ha gozado de un boom exportador sin precedentes en la última década, lo que ha incidido muy positivamente en las tasas de crecimiento, en los ingresos fiscales y en las reservas internacionales de los países exportadores. Como muestran Meller & Moser (2011), los precios de los principales commodities exportados promedian un crecimiento de casi 300% entre 2003-2010. China ha sido responsable de un 92% del aumento de la demanda de hierro y casi el 100% del aumento en la demanda de cobre (Humphreys, 2011), un 50% del aumento global del consumo de aceite de soja y el 35% del incremento de la demanda global por petróleo (CEPAL, 2012a) y se espera que el consumo siga creciendo en el futuro (Gallagher, 2010; Huang, 2011).

De este modo, China ha sido el factor fundamental del alza en la demanda de recursos naturales que ha beneficiado al continente. Otro efecto positivo de esta mayor demanda es el aumento en los ingresos fiscales provenientes de las exportaciones de estos recursos. De acuerdo a Sinnot, Nash & de la Torre (2010), entre 1998-2008 la mayoría de los países de la región han visto aumentar sus ingresos fiscales provenientes de las exportaciones de recursos naturales (como porcentaje de los ingresos totales), destacando Chile que pasa de alrededor de un 3% a un 21%, Ecuador de un 21% a 45% y Venezuela de un 30% a 50% entre 1998 y 2008.

El alza en los precios internacionales de estos commodities, ha impactado positivamente en los términos de intercambio para las economías latinoamericanas que exportan a China. En el gráfico 2 se aprecia la evolución de los términos de intercambio entre 2000-2010, encontrándose que el promedio de las economías latinoamericanas aumentó un 60% en el periodo y que existen economías como Venezuela y Chile que han visto aumentar sus términos de intercambio en más de un 100% durante ese período.

Gráfico 2: Evolución de los Términos de Intercambio en América Latina, 2000-2010. (2000=100)



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial

Finalmente, China y toda la región asiática en general, representa enormes oportunidades para los empresarios de la región, constituyendo un mercado de gran dinamismo. Kharas & Gertz (2010) estiman que la clase media china suma casi 160 millones de personas, lo que la convierte en la mayor clase media del mundo después de la de Estados Unidos, constituyendo un enorme mercado con un gran potencial de crecimiento y de demandas por nuevos productos.

2.2. Visiones Negativas

La visión negativa de América Latina se basa principalmente en el temor de una desindustrialización del continente producto de tres razones principales; una mayor demanda de materias primas de China que haga más rentable este sector en desmedro de otros sectores de la economía, mayor importación de productos chinos en los mercados domésticos que afecte negativamente la industria local y la competencia en terceros mercados entre productos de China y América Latina dadas las ventajas comparativas, con el consiguiente desplazamiento de los productores latinoamericanos frente a sus rivales asiáticos.

a. Desindustrialización de América Latina producto de la fuerte demanda de materias primas de China

Existen quienes consideran que la enorme demanda de recursos naturales de China, puede incentivar una mayor exportación de estos, ayudando a generar una desindustrialización del continente. De hecho, según CEPAL (2012a) en 2001 las exportaciones de materias primas pasaron de constituir un 28% del total de exportaciones a un 39% en 2009, en que China es el factor clave detrás de este aumento.

China por su parte, enfrenta una escasez de recursos naturales no sólo por su geografía, si no que también debido a su proceso de industrialización. De esta manera, entre 1975-2009, ha perdido un 20% de sus tierras cultivables por su industrialización y enfrenta cada vez más la desertificación de su suelo (Morgan Stanley, 2011).

En breve, las ventajas comparativas latinoamericanas están en recursos naturales, el mayor intercambio comercial con China inducirá a una mayor especialización productiva en recursos naturales. ¿Estaría resurgiendo la “maldición” de los recursos naturales?

b. Desindustrialización de América Latina producto de la mayor competencia en mercados domésticos de las exportaciones chinas

Desde el año 2000, con el fuerte crecimiento del comercio entre América Latina y China, han surgido numerosas voces - especialmente de gremios empresariales locales – reclamando por los negativos efectos que la importación de bienes desde China está provocando en los mercados locales.

Así es como Iván Amaya, presidente de la Asociación Colombiana de Productores Textiles, asegura que si el gobierno colombiano no interviene pronto, la industria nacional de textiles puede desaparecer en tres años producto de la competencia de productos chinos en el mercado doméstico así como extranjero⁷. Martin Reano, director de la Sociedad Nacional Industrial de Perú, asegura que es imposible competir contra los productos chinos pues venden a precios que ni siquiera alcanzan a cubrir los costos de los insumos.⁸ En Brasil, la Federação das Indústrias do Estado de São Paulo junto con otras organizaciones industriales han llamado a recibir un mayor apoyo del gobierno y a imponer medidas contra la importación de productos chinos⁹. Incluso se ha hecho presión en esta dirección a nivel regional, ya que el objetivo principal del Octavo Encuentro Latinoamericano de Cámaras de Calzado, efectuado en México el 2010, fue analizar los efectos negativos de la importación de calzado de los países asiáticos, con especial foco en China, como demuestra el llamado efectuado a formar un “frente unido en Latinoamérica que enfrente de pie el avasallador avance de las maniobras desleales del gigante asiático”¹⁰. Estas presiones se han hecho notar, y Brasil y Argentina cuentan con el 80% del total de reclamos antidumping efectuados por América Latina a China (CEPAL, 2011).

La mayoría de los artículos académicos se han enfocado en la competencia en terceros mercados, pero hay algunos trabajos que han estudiado la competencia en mercados domésticos encontrando efectos negativos reducidos y focalizados en sectores específicos.

Paus (2009) es de los pocos estudios que han considerado el conjunto de países latinoamericanos en vez de enfocarse en un país en particular. Tras estudiar 15 países latinoamericanos entre 2000-2006, encuentra que el ascenso de China ha agravado el dilema de

⁷ Murphy, Swann y Drajem (2007)

⁸ Ibíd.

⁹ Paraguassu (2007)

¹⁰ CIC (2010)

encontrarse en una trampa de ingreso medio en la región. Tras notar que las importaciones desde China durante el periodo bajo estudio han aumentado en un 604% en comparación a un 88% del resto del mundo, construye un indicador que busca medir el grado de correspondencia entre la estructura exportadora de China y la estructura importadora de México y Brasil, encontrando alzas importantes especialmente para México.

Por otra parte, en cuanto a la competencia doméstica en países particulares de la región, Jenkins & de Freitas (2012) encuentran que la proporción de importaciones chinas en el total de importaciones de manufacturas de Brasil, pasaron de ser prácticamente nulas en 1996 a cercanas a un 16% en 2010. Sin embargo, consideran que el impacto en el mercado brasileño ha sido reducido.

Castro, Olarreaga & Saslavsky (2007) estudian el impacto en el nivel de empleo del sector industrial en Argentina producto del comercio con China e India, encontrando que con la excepción del calzado y ropa, el nivel de empleo no ha disminuido en los sectores en que se ha observado un alto crecimiento de las importaciones de China e India. En efecto, estas importaciones solo explicarían un 20% de la caída del empleo entre 1991-2003.

Es decir, se encuentra un impacto mayor en México, mientras que para el resto de la región, el impacto ha sido moderado y focalizado en sectores específicos.

c. Desindustrialización de América Latina producto de la competencia en terceros mercados con las exportaciones chinas

En 2009, China se convirtió en el mayor exportador mundial de bienes, con US\$1.202 billones, logrando relegar a Alemania al segundo lugar (CEPAL, 2012a), exportando el 15.9% de las exportaciones mundiales de manufacturas ese año (Gallagher, 2010). De este modo, no es de extrañar que los temores de una mayor competencia en terceros mercados entre productos de China y de América Latina también hayan aumentado.

Una revisión de los principales estudios y sus conclusiones puede encontrarse en la tabla 1. En síntesis, los estudios¹¹ no encuentran efectos negativos significativos para la mayoría de los países latinoamericanos, a excepción de México y algunos países centroamericanos.

Meller & Moser (2012) es el estudio más reciente en examinar los efectos de la competencia en terceros mercados. Mediante una comparación de las canastas exportadoras entre los países de América Latina y Asia con China entre 2008-2010, en el mercado de EEUU y mundial, encuentran que “exceptuando México, los países latinoamericanos presentan niveles de similitud exportadora con China muy bajos. Esto sugiere que China no constituiría una amenaza para sus exportaciones en el mediano plazo...”(Op Cit.; página 23).

¹¹ Existen tres enfoques metodológicos usados por los principales estudios; correlación estadística entre las canastas exportadoras, estimaciones econométricas de elasticidades de sustitución y evolución de la participación de mercado en mercados mundiales.

Blazquez-Lidoy, Rodriguez & Santiso (2007) comparan la estructura exportadora de 34 países con la de China entre 1998-2004, encontrando que el índice es bajo para todos los países excepto México. Incluso encuentran que la competencia ha ido disminuyendo en el tiempo para los países de la región, siendo México nuevamente una excepción.

Lederman, Olarreaga & Soloaga (2007) se basan en un modelo aumentado de la ecuación gravitacional de comercio, que incorpora las exportaciones de China a terceros mercados. El periodo bajo estudio es entre 2000-2004, encontrando textualmente que *“The results suggest that there is no robust evidence of substitution effects in third markets...”* (Op Cit, página 13).

Freund & Ozden (2009) utilizan un modelo que considera el efecto de China en las exportaciones de cada país latinoamericano, entre 1985-2004. Encuentran que el crecimiento exportador de China ha tenido un efecto limitado en las exportaciones de la región y que China afecta principalmente a las exportaciones industriales mexicanas.

Finalmente, una serie de estudios complementan sus análisis de canastas exportadoras con un estudio de la variación en la participación de mercado entre productos latinoamericanos y chinos en los mercados de EEUU y mundial o se enfocan únicamente en la evolución de las tasas de participación de mercado.

El primer estudio en este sentido es el de Lall & Weiss (2005), en el que construyen categorías de acuerdo a la evolución en el tiempo de la participación de mercado entre China y países de América Latina, en el mercado mundial y de EEUU. Por ejemplo, la categoría “amenaza directa” significa que China gana participación de mercado mientras que el país latinoamericano pierde. “Amenaza parcial” significa que ambos países ganan participación de mercado pero China lo hace más rápidamente. De esta manera, en 1990 cerca del 15% de los productos latinoamericanos se encontraban bajo amenaza parcial, mientras que en 2002, esto había subido a 28%. Sin embargo, en 1990 el 30% de los productos se encontraban bajo amenaza directa y esta cifra bajó a un 11% en 2002.

Gallagher & Porcekanski (2008) y Jenkins (2008) hacen uso de esta metodología encontrando resultados interesantes. El primer trabajo encuentra que en 2006, el 62% de las exportaciones de manufacturas de América Latina se encontraban bajo “amenaza directa” de China y que el 27% de las exportaciones totales se encontraban en esta misma categoría, en el mercado mundial, aunque estos altos valores se deben casi exclusivamente a México ya que este país cuenta con un 70% de sus exportaciones de manufacturas y un 52% de sus exportaciones totales afectadas. Para Argentina, Brasil, Chile y Colombia el porcentaje de exportaciones totales bajo “amenaza directa” en el mercado mundial es inferior al 10%.

Jenkins (2008) encuentra que entre 2001-2006 América Latina ha perdido un 13% de sus exportaciones de manufacturas en el mercado de EEUU debido a China. Esta cifra es cercana al 4% en el cono sur y a un 15% en Centroamérica.

En conclusión, a pesar de la creencia popular, los estudios empíricos encuentran efectos negativos reducidos en América Latina de China sobre los productos industriales latinoamericanos. Sólo serían significativos en México y algunos países centroamericanos.

Tabla 1: Recopilación de Principales Estudios y sus Resultados

Autores	Periodo	Metodología	Resultados más Importantes
Meller & Moser (2012)	2008-2010	Indicador de similitud de canastas exportadoras	Los países latinoamericanos, a excepción de México, presentan niveles muy bajos de similitud exportadora con China.
Blázquez-Lidoy, Rodríguez & Santiso. (2006)	1998-2004	Índice de similitud de canastas exportadoras	Baja similitud a excepción de México y Costa Rica.
Lederman, Olarreaga & Soloaga (2007)	2000-2004	Modelo Gravitacional de Comercio Regresión MCO, Poisson y Binomial.	No se encuentra evidencia robusta de daño en terceros mercados por mayor competencia de China.
Freund & Ozden (2009)	1985-2004	Estudio de determinantes de las exportaciones de AL. Regresión MCO.	El crecimiento de las exportaciones Chinas ha tenido un bajo efecto sobre las exportaciones de América Latina, a excepción de México, en que el efecto es mayor.
Mesquita Moreira (2006)	1990-2004	Evolución de participación de mercado y estudio de similitud de canasta exportadora.	Participación de mercado en productos manufacturados ha disminuido en un 1.2% cada año debido a mayor competencia China. Similitud de canasta exportadora ha ido disminuyendo en el tiempo a excepción de países centroamericanos.
Lall & Weiss (2005)	1990-2002	Índice de participación de mercado y de similitud de exportaciones.	Las exportaciones bajo amenaza directa han disminuido de un 30% en 1990 a 11% en 2002. En análisis de similitud de exportaciones sólo México y Costa Rica significativos.
Gallagher & Porcekaniski (2008)	2000-2005	Índice de evolución de participación de mercado en terceros países	94.8% de exportaciones tecnológicas bajo amenaza China y 39% de exp. totales. México país más afectado.
Jenkins (2008)	1996-2006	Índice de evolución de participación de mercado en Estados Unidos.	Entre 2001-2006, América Latina perdió un 13% de exportaciones a EEUU debido a China. Países centroamericanos son los más afectados.

2.3. La evidencia empírica refuta la visión negativa

Reiterando, existe la presunción en América Latina que el ascenso de la economía china está provocando la desindustrialización del continente, por distintas vías. Sin embargo, reiterando, la evidencia encontrada no avala esta visión.

En primer lugar, los estudios empíricos muestran que no existen efectos negativos significativos en Latinoamérica (exceptuando México y algunos países de Centroamérica) por la mayor competencia de productos chinos, tanto a nivel doméstico como en terceros mercados (ver tabla 1).

En segundo lugar, si bien es efectivo que las exportaciones de recursos naturales han aumentado como porcentaje de las exportaciones totales en la última década, esto bien puede deberse a un patrón histórico del continente. Usando los mismos datos de CEPAL (2012a) que dan cuenta de un alza de un 28% en 2001 a un 39% en 2009, se puede apreciar que en 1991 también se exportaba un 39% de materias primas y en 1981 este valor era de casi 52%.

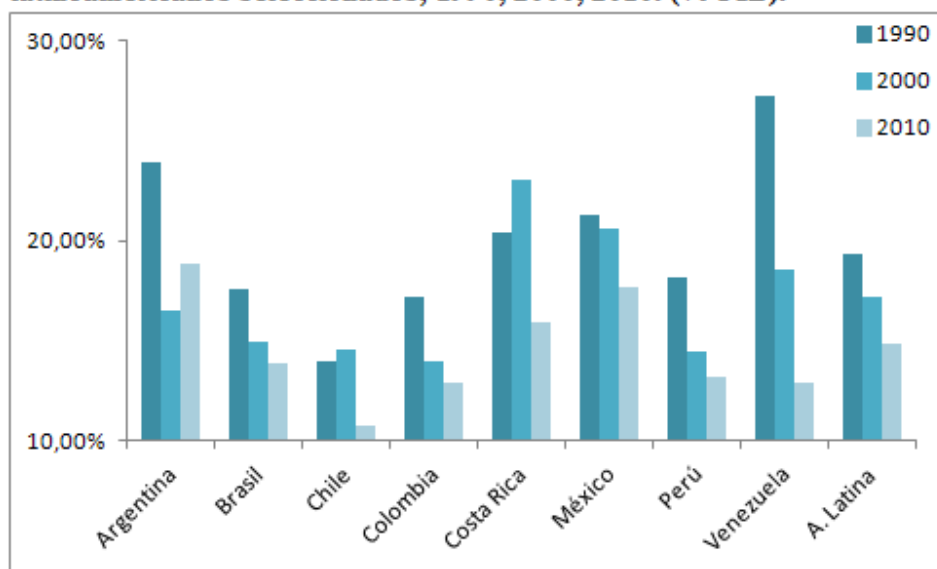
Aún más, tampoco resulta claro que exportar materias primas en si sea negativo y existen muchos economistas que hablan de la “bendición de los recursos naturales” en lugar de la “maldición” (Stiglitz, 2012; Bravo-Ortega & De Gregorio, 2005; Lederman & Maloney, 2007; Van der Ploeg, 2011). El hecho de exportar más recursos naturales no impide que América Latina pueda incrementar las exportaciones de otros rubros no tradicionales, como se verá en la segunda parte de este artículo.

Por otra parte, examinaremos específicamente qué ocurre con el sector industrial en varios países latinoamericanos entre 1990-2010. Para esto, revisaremos cómo ha evolucionado la participación del sector industrial como porcentaje del PIB, cómo ha evolucionado la producción industrial en valor absoluto y como ha variado en el tiempo la producción industrial.

En el primer indicador (% sector industrial en el PIB)¹², si bien todos los países muestran una disminución en este porcentaje durante el periodo bajo estudio, en muchos casos la mayor disminución se da entre 1990-2000, en vez que entre 2000-2010 (década en que el comercio con China toma fuerza, gráfico 3). Es así como Argentina, Brasil, Colombia, Perú y Venezuela ven caer este indicador en mayor medida entre 1990-2000, mientras que Chile, Costa Rica y México ven caer este indicador con mayor fuerza entre 2000-2010. La disminución para América Latina entre 1990-2000 fue de 2.2 puntos porcentuales, mientras que entre 2000-2010, fue de 2.4 puntos porcentuales, siendo ambas disminuciones similares en magnitud.

¹² Utilizando datos de CEPAL.

Gráfico 3: Evolución de la Industria Manufacturera de países latinoamericanos seleccionados; 1990, 2000, 2010. (% PIB).



Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL

De este modo, no es evidente asignar a China la disminución en la participación relativa del sector industrial en el PIB entre 1990-2010, principalmente por que el comercio entre ambas regiones comienza con fuerza en el año 2000 y muchos países ven decaer este indicador durante la década previa. Aún más, hay una tendencia histórica en la mayoría de los países a tener una declinación de la importancia relativa del sector industrial (como % del PIB) a medida que aumenta el ingreso per cápita.

Un segundo indicador para examinar el comportamiento de la producción industrial es revisar qué ha sucedido con su nivel absoluto durante este periodo. Es posible apreciar que la producción industrial de todos los países experimentan alzas importantes (tabla 2). De este modo, la producción industrial de México era cercana a los US\$ 98 mil millones¹³ en 1990, pasando a ser casi US\$162 mil millones en 2010. Brasil experimentó un aumento similar, pasando de US\$ 103 mil millones a US\$151 mil millones en 2010, y Argentina pasa de US\$26 mil millones a cerca de US\$53 mil millones. De este modo, todo el continente vio aumentar su producción de US\$302 mil millones en 1990 a US\$489 mil millones en 2010, lo que significa un aumento de 62%. México incrementa en un 66% su producción, Brasil lo hace en un 47% y Argentina en un 101%.

Al descomponer estos incrementos en dos periodos, se ve que existen países que muestran importantes aumentos entre 2000-2010. Este es el caso de Perú, cuyo valor de la producción industrial aumenta un 75%; Chile, con un 54%, y Colombia con un 41%. México y Brasil también logran aumentar el valor de la producción, con un 29% y 27% respectivamente. En el gráfico 4 se aprecia como todos los países de la región ven aumentar el valor de la producción industrial.

¹³ En dólares constantes de 2005.

Tabla 2: Producto Industrial Manufacturero. (US\$ mill. constantes)

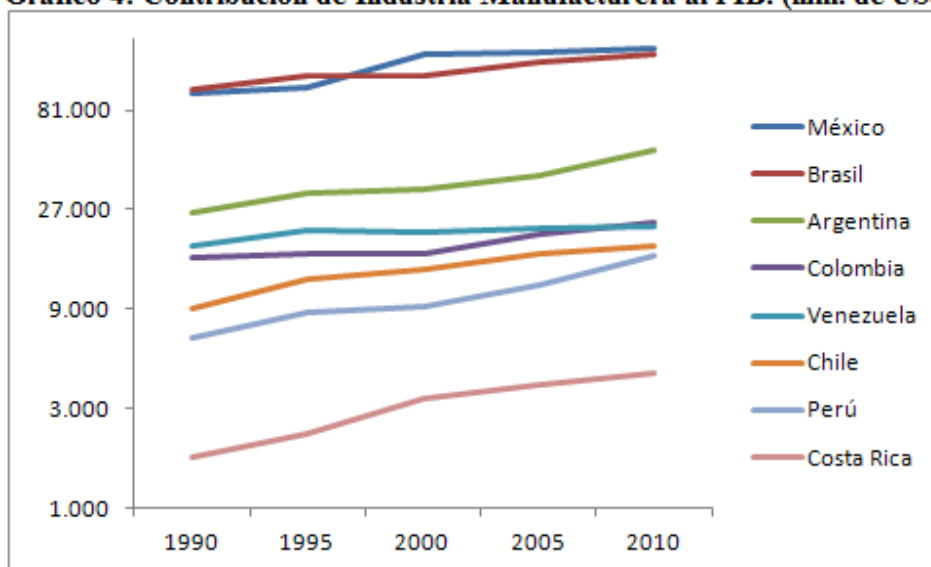
	1990	2000	2010
México	97.595	150.574	161.611
Brasil	102.807	118.652	151.087
Argentina	26.087	34.135	52.577
Colombia	15.851	16.659	23.517
Venezuela	18.266	20.866	22.506
Chile	8.974	13.936	17.979
Perú	6.588	9.325	16.313
Costa Rica	1.753	3.335	4.446

A. Latina 301.935 398.051 489.273

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL

Nota: Dólares constantes de 2005

Gráfico 4: Contribución de Industria Manufacturera al PIB. (mill. de US\$)



Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL

Nota: Eje de ordenadas en escala logarítmica en base 3

Por último, el tercer indicador utilizado para ver la evolución del sector industrial es estimar una regresión entre el logaritmo natural del PIB industrial (en dólares constantes de 2005) y una variable de tendencia temporal. Se estudia el periodo entre 1990-2011.

Los resultados de la regresión muestran que para América Latina, se tiene un crecimiento promedio de 2.4% anual del PIB industrial durante este periodo. Para Costa Rica y Perú esta cifra es sobre el 4%, mientras que para Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México, es sobre el 2% anual.

Los coeficientes estudiados resultan significativos sobre el 1% para todos los países estudiados excepto Argentina (significativo al 10%) y Venezuela. El Test F rechaza en todos los casos, excepto Venezuela, la hipótesis nula que los coeficientes sean cero.

Tabla 3: Medición del Crecimiento del PIB Industrial de Países Seleccionados 1990-2011
Estimación con método Cochrane-Orcutt.

$$\ln(\text{PIB Ind})_t = a_0 + a_1 t + \varepsilon$$

País	a0	a1	R2 ajust.	DW orig.	DW transf.	Prob > F
Argentina	10,17 (32,29)***	0,033 (1,92)*	0,12	0,39	1,17	0,0694
Brasil	11,49 (391,18)***	0,020 (9,26)***	0,81	1,31	1,92	0,0000
Chile	9,27 (194,97)***	0,026 (8,50)***	0,78	0,44	1,55	0,0000
Colombia	9,41 (100,79)***	0,032 (5,53)***	0,60	0,40	1,96	0,0000
Costa Rica	7,49 (32,88)***	0,055 (3,21)***	0,32	2,14	1,99	0,0046
México	11,54 (136,77)***	0,024 (4,38)***	0,48	0,64	1,77	0,0003
Perú	8,67 (101,75)***	0,047 (8,53)***	0,78	0,69	1,95	0,0000
Venezuela	9,89 (120,11)***	0,006 (1,14)	0,01	0,84	1,55	0,2684
A. Latina	12,61 (606,69)***	0,024 (15,78)***	0,92	1,35	1,84	0,0000

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL

Nota: Estadístico t entre paréntesis. *, **, *** Coeficiente significativo al 10%, 5% y 1% respectivamente.

En resumen, existe evidencia empírica que refuta una posible desindustrialización del continente. Los números muestran que no ha disminuido, en términos reales el valor de la producción industrial y que por el contrario, aumentó un 62% para América Latina en su conjunto entre 1990-2010. Todos los países ven aumentar su producción industrial entre 2000-2010, fluctuando entre el 7% de Argentina y el 75% de Perú. Al efectuar una regresión entre el tiempo y la producción industrial, se aprecia que entre 1990-2011, esta ha aumentado un 2.4% anual para América Latina.

Por otro lado, incluso, como se abordará más detalladamente en la siguiente sección, América Latina ha logrado desarrollar nuevas actividades exportadoras en las últimas décadas, a pesar de la mayor concentración de sus exportaciones, producto de la relación comercial con

China. Adicionalmente, el objetivo de la siguiente sección es responder a las siguientes problemáticas: ¿Cómo pueden las economías Latinoamericanas diversificar sus canastas exportadoras? ¿Qué políticas son adecuadas a este objetivo, en el contexto de la fuerte expansión comercial con Asia? ¿Qué factores han sido determinantes en la generación de nuevas actividades económicas exportadoras en América Latina? ¿Qué roles han desempeñado, por ejemplo, las políticas estatales y la inversión extranjera?

III. Medición de la diversificación de exportaciones: aportes y limitaciones.

3.1. **Concentración de canastas exportadoras: evolución y comparación entre países.**

La literatura económica ha estado orientada a medir concentración de exportaciones. Incluso, esta medición es simplemente un insumo para examinar la incidencia que un mayor o menor nivel de concentración de la canasta exportadora tiene sobre el crecimiento económico. El indicador utilizado con mayor frecuencia es el de Herfindahl-Hirschmann (IHH), aunque también se han empleado otros, como el coeficiente de Gini aplicado a las canastas exportadoras. Imbs y Wacziarg (2003), Hesse (2008) y Agosín, Álvarez y Bravo-Ortega (2008) son algunos ejemplos de estudios que emplean estos indicadores para medir la concentración de exportaciones, y evaluar su relación con el crecimiento económico.

Este tipo de indicadores permite ilustrar diferencias generales entre las estructuras exportadoras de los países. A continuación, se exhiben los indicadores IHH para distintas economías latinoamericanas y asiáticas, para los años 2000, 2006 y 2011¹⁴.

Tabla 4: Índices de concentración de exportaciones IHH para selección de países de Asia y América Latina

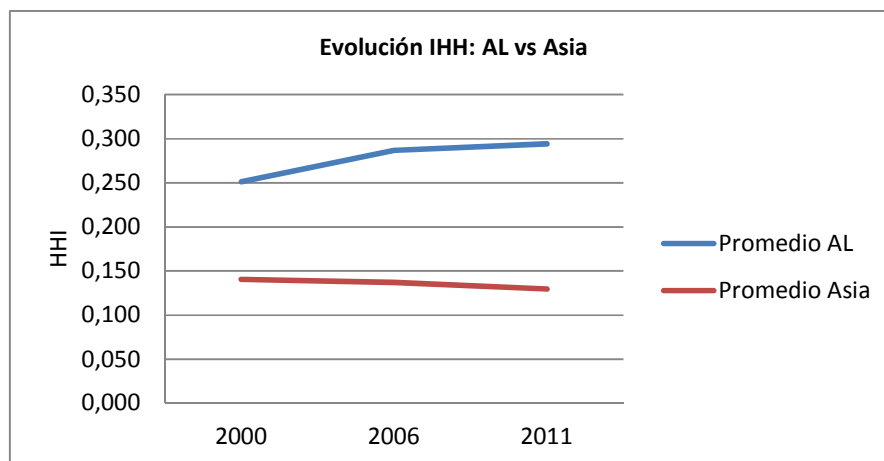
	IHH		
	2000	2006	2011
Argentina	0,137	0,129	0,152
Brasil	0,088	0,090	0,170
Chile	0,289	0,388	0,402
Colombia	0,295	0,206	0,405
Costa Rica	0,295	0,224	0,218
México	0,137	0,153	0,154
Perú	0,226	0,255	0,268
Uruguay*	0,170	0,225	0,189
Venezuela**	0,623	0,911	0,692
China	0,077	0,110	0,099
India**	0,146	0,140	0,164
Japón	0,135	0,142	0,115
Malasia	0,219	0,182	0,168
Rep. De Corea	0,157	0,155	0,152
Tailandia	0,108	0,093	0,080
Promedio AL	0,251	0,287	0,294

¹⁴ Los índices fueron calculados según la metodología sugerida por el "UNCTAD Handbook of statistics", (2010), separadamente para 8 países latinoamericanos y para 6 países asiáticos. Se emplearon datos de UN Comtrade, 3era revisión, con una desagregación de 3 dígitos.

Promedio Asia 0,140 0,137 0,130

Notas: Índices calculados por el autor, en base a los datos de UN Comtrade, con la clasificación SITC Rev. 3, y un nivel de desagregación de 3 dígitos. * Datos disponibles sólo hasta 2009. ** Datos disponibles sólo hasta 2010. Promedios no ponderados.

Gráfico 5: Índices de concentración de exportaciones IHH para Asia y América Latina



Fuente: Cálculos del autor en base a datos de UN Comtrade.

Los índices calculados son, en general, mayores para los países latinoamericanos que para los asiáticos, a pesar de la alta heterogeneidad dentro de América Latina. Esto da cuenta de diferencias regionales respecto a la concentración de las canastas exportadoras: de acuerdo con esta medición, las economías latinoamericanas poseen canastas exportadoras generalmente más concentradas en determinados productos. Además, si se observa la evolución de los índices a través del tiempo, estos sugieren que, en promedio, los países asiáticos han tendido hacia menor concentración de sus canastas, mientras que los países latinoamericanos tienen canastas cada vez más concentradas. El IHH tuvo un alza de 17,13% en América Latina entre 2000 y 2011, mientras que en Asia el indicador disminuyó en 7,64% durante el mismo período.

3.2. Evolución de categorías exportadoras relevantes en las canastas latinoamericanas.

Al calcular la concentración de las canastas exportadoras latinoamericanas a través del IHH, se observa un proceso de mayor concentración de éstas en la década pasada. La inferencia implícita que se hace tradicionalmente de este patrón evolutivo, es que se está exportando más de lo mismo y en mayores proporciones. En otras palabras, habría una menor diversificación de las exportaciones.

Sin embargo, este resultado contrasta con el hecho de que nuevas actividades económicas se han desarrollado en América Latina durante la última década. A continuación, se

presenta la cantidad de categorías exportadoras cuyo valor supera los US\$ 100 MM, para distintas economías latinoamericanas y asiáticas, en los años 2000, 2006 y 2011.

Tabla 5: Categorías exportadoras relevantes para las canastas latinoamericanas y asiáticas (selección de países)

	X > US\$ 100M Anuales		
	2000	2006	2011
Argentina	51	72	92
Brasil	100	137	155
Chile	25	39	57
Colombia	18	36	41
Costa Rica	9	9	18
México	142	154	172
Perú	14	26	41
Uruguay*	4	9	13
Venezuela**	13	13	11
China	179	207	218
India**	75	140	165
Japón	157	165	171
Malasia	92	130	164
Rep. De Corea	135	155	171
Tailandia	108	144	169
Promedio AL	42	55	67
Promedio Asia	124	157	176

Nota: Índices calculados por el autor, en base a los datos de UN Comtrade, con la clasificación SITC Rev. 3, y un nivel de desagregación de 3 dígitos. * Datos sólo hasta 2009. ** Datos sólo hasta 2010. Los promedios son no ponderados.

Utilizaremos el caso de Chile para ilustrar más detalladamente este resultado aparentemente paradójico. A pesar del aumento del índice agregado de concentración IHH, hay simultáneamente una diversificación de la canasta exportadora. Al calcular el índice IHH para la canasta exportadora chilena, tomando distintos niveles de desagregación de las categorías de productos, se obtienen los siguientes valores:

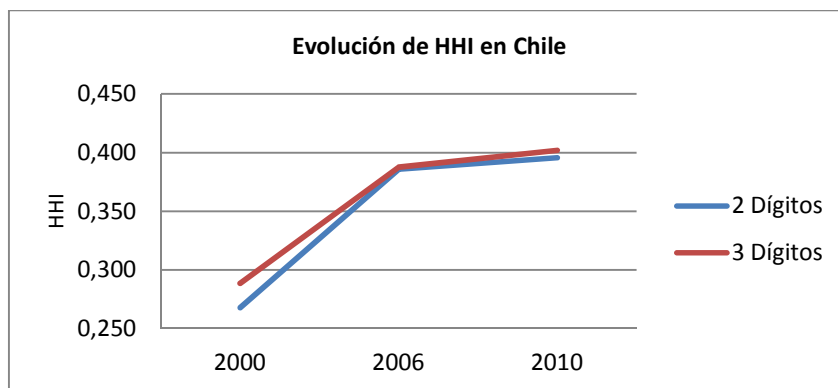
Tabla 6: Índices de concentración de exportaciones IHH para Chile

	IHH en Chile	
	2 Dígitos	3 Dígitos

2000	0,268	0,289
2006	0,386	0,388
2011	0,396	0,402

Nota: Índices calculados por el autor, en base a los datos de UN Comtrade, con la clasificación SITC Rev. 3

Gráfico 7: Índices de concentración de exportaciones IHH para Chile



Nota: Índices calculados por el autor, en base a los datos de UN Comtrade, con la clasificación SITC Rev. 3

La evolución del índice muestra claramente un proceso de concentración de las exportaciones en Chile en los últimos diez años. Este resultado es independiente de la metodología de cálculo del indicador, y del nivel de desagregación de los datos considerado.¹⁵

Luego, al observar la evolución de los bienes incluidos en la canasta exportadora chilena, se constata en la última década, un incremento sustancial en la cantidad de productos exportados cuyo valor anual supera los US\$ 100M¹⁶. A continuación se presenta, a través del tiempo, la cantidad de productos cuyas exportaciones anuales superan dicho valor.

Tabla 7: Categorías exportadoras relevantes para la canasta chilena

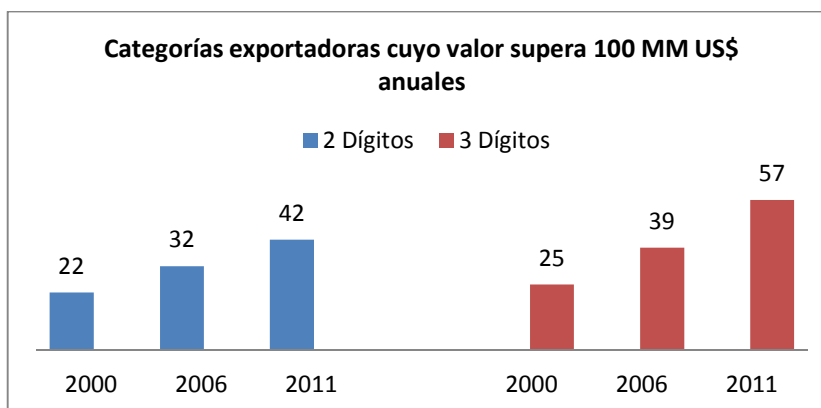
	X > US\$ 100M Anuales	
	2 Dígitos	3 Dígitos
2000	22	25
2006	32	39
2011	42	57

Nota: cálculos del autor, en base a los datos de UN Comtrade, con la clasificación SITC Rev. 3

Gráfico 8: Categorías exportadoras relevantes para la canasta chilena

¹⁵ Los resultados fueron cualitativamente similares al calcular el IHH con 4 y 5 dígitos de desagregación.

¹⁶ En Anexo se presentan adicionalmente la cantidad de categorías exportadoras que superan un valor anual de US\$ 10MM.



A pesar de que el IHH se ha incrementado sostenidamente para Chile, indicando una mayor concentración de la canasta exportadora, el indicador es inadecuado para constatar la aparición de nuevas actividades económicas relevantes para el sector exportador chileno, que han surgido en la última década. Este ejercicio pone en evidencia una limitación de la metodología tradicional para medir la diversificación de canastas exportadoras.

Similarmente, analizando la evolución del IHH, Illescas y Jaramillo (2011) señalan que la canasta exportadora de Perú ha tendido a una mayor concentración desde comienzos de los 1990s. Atribuyen este fenómeno, principalmente, al incremento sostenido que generalmente tuvieron las exportaciones de minerales durante el mismo período. Sin embargo, al aislar las exportaciones no tradicionales, y calcular el IHH exclusivamente para este subconjunto de bienes de exportación, concluyen que ha habido una clara tendencia hacia la diversificación dentro de este grupo. El análisis agregado oculta la aparición de nuevos productos de exportación, no tradicionales, en los últimos años.

Por lo tanto, el IHH puede ser útil para medir la concentración de exportaciones en términos de magnitudes globales, para agrupar y comparar entre países. Sin embargo, la observación exclusiva de los indicadores agregados de concentración de exportaciones (IHH y similares) no permiten una comprensión más correcta y adecuada de los procesos de diversificación de los procesos de concentración o diversificación de exportaciones, pues no da cuenta de la aparición de nuevas actividades económicas. Una observación más detallada de cuáles han sido las nuevas actividades económicas que se han desarrollado, y cuáles han sido los factores determinantes del éxito, nos puede acercar a la formulación de políticas para la diversificación de exportaciones en AL. Esta problemática se aborda en la sección siguiente.

3.3. Tipología de las nuevas exportaciones latinoamericanas

A pesar de que se ha constatado un proceso de concentración de las canastas exportadoras de las economías latinoamericanas, especialmente en RRNN, medido con el IHH, también se ha encontrado evidencia sobre el desarrollo de nuevas actividades económicas

relevantes en estas economías, contribuyendo a la configuración de canastas exportadoras más diversificadas.

Es posible distinguir tres tipos de productos distintos que se han desarrollado. En primer lugar, se puede observar la expansión de sectores tradicionales, es decir, actividades en las que históricamente ha existido una ventaja comparativa asociada a la abundancia de recursos naturales. Es el caso de la industria de soja en Brasil, que es hoy el segundo productor y exportador a nivel mundial. Monteiro, Da Rocha, Kury y Darzé (2012) analizan detalladamente este caso, y destacan que entre 2003 y 2009 las exportaciones de soja aumentaron más del doble, alcanzando más de US\$ 17.000 MM en 2009. En Chile también se ha observado un patrón de expansión de ventajas comparativas naturales. El estudio llevado a cabo por el SERNAGEOMIN¹⁷ (2009) indica que las reservas estimadas de cobre (expresadas en cantidad de cobre fino contenido) crecieron de aproximadamente 80 MM de toneladas en 2001 a 150 MM de toneladas en 2007, gracias a los trabajos de exploración minera realizados por la empresa estatal CODELCO, y por las empresas mineras privadas.

Por otro lado, ha tenido lugar en América Latina la creación de nuevas ventajas comparativas basadas en recursos naturales. En otras palabras, se han generado exportaciones no tradicionales intensivas en recursos naturales, o bien, exportaciones basadas en recursos naturales pero con un mayor nivel de valor agregado que los bienes primarios. Por ejemplo, Arbeláez, Meléndez y León (2012) analizan el auge de las exportaciones de flores de Colombia, que es hoy el segundo exportador mundial, primer proveedor en el mercado norteamericano, y cuarto mayor proveedor para la Unión Europea. Siguiendo este estudio, el valor de las exportaciones de flores ha crecido de US\$ 20.000 en 1965 a US\$ 1 MM en 1970 y US\$ 1.052 MM en 2009. También destacan las exportaciones de cerdo en Brasil, que es hoy el cuarto productor y exportador en el planeta. En 1990, las exportaciones de cerdo eran poco relevantes para la economía brasileña, con un valor de US\$ 22 MM, cifra que aumentó a US\$ 1.123 en 2005, según el estudio de Bonelli y Castelar Pinheiro (2012). Otro caso emblemático corresponde al desarrollo del sector frutícola en Chile, que ha sido investigado por Agosín (2007). El valor del total de exportaciones de frutas y verduras chilenas, ha crecido desde US\$ 900 MM en 1990, a US\$ 1.536 MM en 2000, y US\$ 5.740 MM en 2011¹⁸. Las dos primeras categorías descritas han sido particularmente estimuladas por los incrementos de los precios de las materias primas, debido en parte al aumento de la demanda china.

Por último, se han desarrollado en América Latina, actividades económicas no tradicionales, no intensivas en recursos naturales. Uno de los casos más emblemáticos corresponde a la exportación de aviones brasileños, llevada a cabo por la compañía Embraer, tercer productor mundial de aeronaves. Embraer nació como una empresa estatal, y en el año 2012 cuenta con más de 17.000 empleados, y una cartera de pedidos de más de US\$ 12.000 MM¹⁹. Por otro lado, en Uruguay se ha desarrollado fuertemente la producción y exportación de *softwares*. Snoeck y

¹⁷ Servicio Nacional de Geología y Minería

¹⁸ Datos de UN Comtrade con clasificación SITC Rev. 3

¹⁹ www.embraer.com

Pittaluga (2012) abordan este caso, e indican que el sector incluye cerca de 350 firmas productoras, y que las exportaciones han crecido de prácticamente cero en 1989 a US\$ 104 MM en 2005, y US\$ 219 MM en 2008. Por último, Agosín y Bravo-Ortega (2012) analizan los determinantes del despegue de las exportaciones de vino en Chile, cuyo valor era poco relevante para la canasta exportadora chilena en los años 1980, mientras que en 2009 ha superado los US\$ 1.400 MM.

La Tabla 8 exhibe el valor total de las exportaciones de productos no tradicionales para una selección de países latinoamericanos, en los años 2000, 2006 y 2011. Las cifras corresponden al valor total de las exportaciones de dichos países, menos el valor de las exportaciones de productos tradicionales basados en recursos naturales.²⁰ Los valores se muestran en millones de dólares corrientes, y en millones de dólares constantes del año 2005. Se observa que el valor de dichas exportaciones se ha incrementado en el tiempo para la mayoría de las economías en cuestión. La tendencia se exhibe en los gráficos 9 y 10.

Tabla 8: Valor de exportaciones de productos no tradicionales para una selección de países latinoamericanos: 2000, 2006 y 2011

		Valor total de exportaciones no tradicionales (US\$ MM)		
		2000	2006	2011
Argentina	US\$ Corrientes	19.512	35.842	64.411
	US\$ Constantes (2005)	23.139	34.243	50.427
Brasil	US\$ Corrientes	50.287	125.493	205.488
	US\$ Constantes (2005)	59.635	119.895	160.875
Chile	US\$ Corrientes	10.757	25.180	37.180
	US\$ Constantes (2005)	12.757	24.057	29.108
Colombia	US\$ Corrientes	7.094	15.415	23.130
	US\$ Constantes (2005)	8.412	14.727	18.109
Costa Rica	US\$ Corrientes	4.733	6.068	8.685
	US\$ Constantes (2005)	5.613	5.797	6.799
México	US\$ Corrientes	151.407	215.253	300.206
	US\$ Constantes (2005)	179.556	205.650	235.028
Perú	US\$ Corrientes	3.425	11.969	26.871
	US\$ Constantes (2005)	4.062	11.435	21.037
Uruguay	US\$ Corrientes	1.559	2.501	-
	US\$ Constantes (2005)	1.849	2.390	-
Venezuela	US\$ Corrientes	4.474	4.948	3.207
	US\$ Constantes (2005)	5.305	4.727	2.511

Fuente: Elaboración propia en base a datos de UN COMTRADE con la clasificación SITC Rev. 3, y un nivel de desagregación de 3 dígitos. Datos de Uruguay disponibles solo hasta 2009. Datos de Venezuela no disponibles para 2007.

²⁰ Se consideró como exportaciones tradicionales basadas en recursos naturales, aquellas que representaban más de 10% de las exportaciones totales, antes del año 2000. Para mayor detalle ver Anexo.

Gráfico 9: Valor de exportaciones de productos no tradicionales para una selección de países latinoamericanos (Chile, Colombia, Costa Rica, Perú, Venezuela): 2000, 2006 y 2011

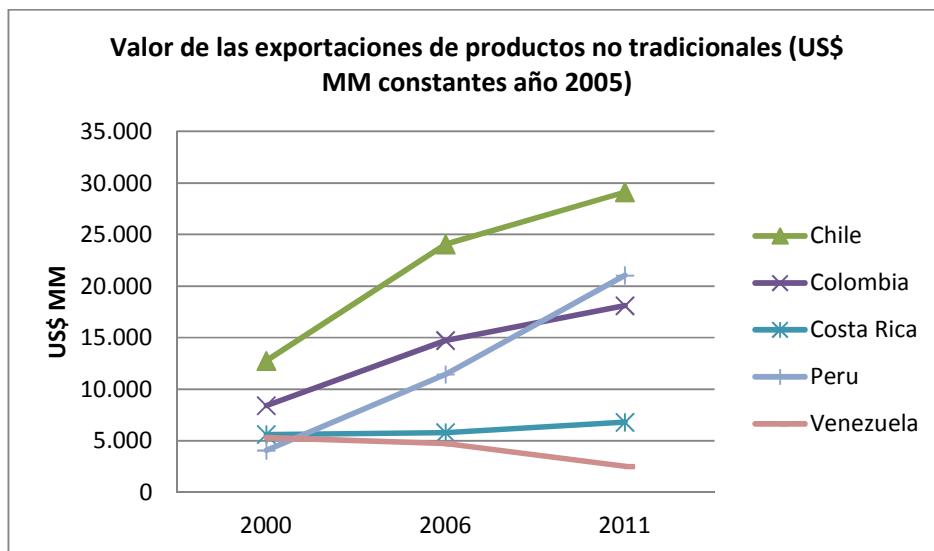
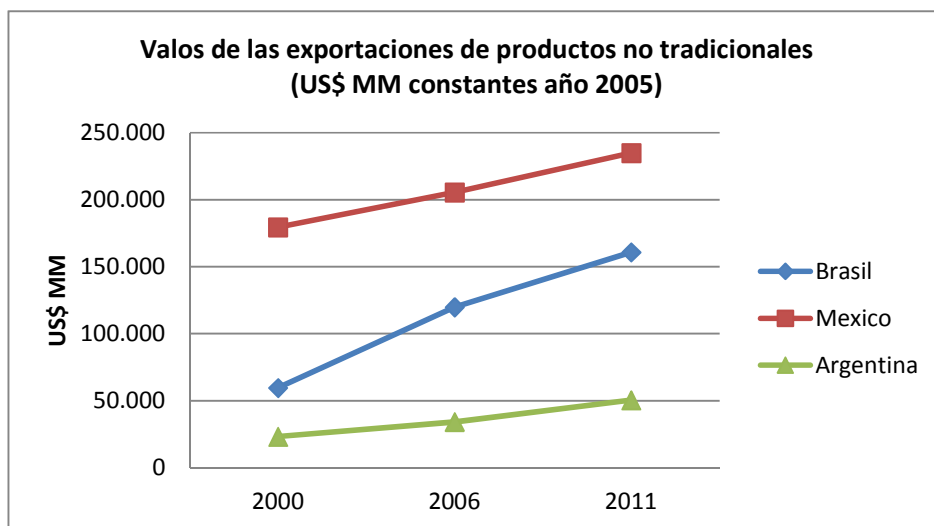


Gráfico 10: Valor de exportaciones de productos no tradicionales para una selección de países latinoamericanos (Brasil, México, Argentina): 2000, 2006 y 2011



Adicionalmente, se ha estimado la siguiente ecuación, para la misma selección de países latinoamericanos, entre los años 1999 y 2011:

$$\ln(X_t^{NT}) = b_0 + b_1t + \varepsilon_t$$

Dónde X_t^{NT} representa el valor total de las exportaciones no tradicionales, en dólares constantes del año 2005, y t es el tiempo. La Tabla 9 exhibe los coeficientes estimados mediante el algoritmo de Cochrane-Orcutt.

Tabla 9: Medición del crecimiento exportaciones no tradicionales para selección de países latinoamericanos: 1990-2011

País	a0	a1	R2 ajust.	DW orig.	DW transf.	Prob > F
Argentina	23.602** (298.79)	0.079** (8.5)	0.8664	1.437.717	1.999.812	0.000
Brasil	24.712** (145.47)	0.086** (4.88)	0.6742	0.836333	1.666.399	0.000
Chile	23.181** (109.06)	0.073** (3.40)	0.4904	0.726356	1.326.628	0.007
Colombia	22.798** (107.05)	0.066** (3.16)	0.4496	0.725862	1.252.222	0.010
Costa Rica	22.254** (341.64)	0.034** (4.44)	0.6293	1.202.897	2.401.684	0.001
México	25.797** (576.53)	0.025** (4.72)	0.6588	1.839.441	1.686.536	0.000
Perú	21.691** (131.05)	0.162** (8.81)	0.8745	1.038.039	1.555.805	0.000
Uruguay	20.586** (106.99)	0.126** (5.67)	0.7755	0.567956	1.825.646	0.000
Venezuela	22.862** (92.42)	-0.083* (-2.73)	0.4169	1.585.349	1.649.473	0.026

Notas: Estadígrafos t entre paréntesis. *, **, *** Coeficiente significativo al 10%, 5% y 1% respectivamente.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de UN COMTRADE con la clasificación SITC Rev. 3, y un nivel de desagregación de 3 dígitos.

Los coeficientes estimados son todos positivos y significativos al 1%, exceptuando el caso de Venezuela, lo cual es indicativo de un proceso general de incremento de exportaciones no tradicionales en Latinoamérica.

A partir de las experiencias exitosas en el desarrollo de nuevas exportaciones en Latinoamérica, cabe cuestionarse qué factores han sido clave para el éxito (o fracaso). Para la confección de este estudio, se ha hecho una revisión de estas experiencias, buscando establecer un patrón de estos factores, e inferir posibles recomendaciones de política económica, estableciendo los roles de los sectores público y privado, de la inversión extranjera, y otros actores. En la siguiente sección se

aborda cuáles han sido los factores que han impulsado el éxito exportador de dichas actividades, y su consolidación como productos competitivos en los mercados internacionales.

IV. Lecciones de política para diversificación de exportaciones

Se ha mostrado evidencia acerca de experiencias exitosas de nuevos sectores exportadores en América Latina, de distintas naturalezas. Los casos son diversos y cada uno ha tenido sus particularidades. El éxito exportador depende de la conjunción de varios factores, y no es posible detectar condiciones necesarias y suficientes para el éxito exportador. Por ejemplo, la inversión extranjera directa ha jugado un rol determinante en el desarrollo de las exportaciones de flores en Colombia, o de vino en Chile, pero esta no ha influido significativamente en el crecimiento de las exportaciones de *softwares* uruguayos o de soja brasileña. Sin embargo, es posible determinar factores que podrían gatillar el éxito de nuevas experiencias, y que pueden ser el objeto de políticas para la diversificación de exportaciones.

4.1. Adquisición, creación y difusión de conocimiento productivo y exportador

El éxito de nuevos sectores exportadores está estrechamente relacionado con la capacidad de emplear tecnologías productivas eficientes, que permitan a los productores ser competitivos en los mercados internacionales. La tecnología puede ser transferida desde el extranjero o desarrollada (o complementada) por innovación tecnológica llevada a cabo domésticamente. La difusión de las mejoras tecnológicas entre los productores nacionales también es un factor clave para el desarrollo de la industria.

En el análisis de casos de éxito exportador en Latinoamérica, se han reconocido distintos mecanismos que pueden contribuir a la adquisición, creación y difusión de conocimiento productivo, y también conocimiento sobre la demanda externa y canales de distribución, en otras palabras, conocimiento exportador.

a. Innovación tecnológica aplicada a procesos productivos

Una forma de incrementar la competitividad de las firmas domésticas, para que estas logren exportar a mercados extranjeros, es potenciando determinados sectores mediante investigación e innovación tecnológica. El caso de la soja brasileña, examinado en profundidad por Monteiro *et al* (2012), muestra cómo el desarrollo de la industria y de las exportaciones fue potenciado principalmente por la investigación aplicada a los métodos productivos de dicho sector, llevada a cabo por EMBRAPA. Este centro de investigación, creado por el gobierno brasileño en 1973, ha generado un crecimiento continuo en la productividad, desarrollando variedades de soja adaptadas a distintas condiciones de suelo y clima en territorios brasileños, o mejorando los métodos de fertilización y conservación de los suelos, permitiendo la expansión de

la capacidad productiva doméstica. En este caso, las mejoras tecnológicas que impulsaron la competitividad de las exportaciones de soja brasileña, fueron resultado de la iniciativa del sector público para estimular el desarrollo de un sector económico estratégico. La difusión de estas mejoras tecnológicas ha sido una política complementaria, crucial para el desarrollo del sector, y ha sido llevada a cabo por la agencia pública EMATER, especialmente dedicada a ello. La presencia de centros de investigación e innovación también fue un elemento clave en otros casos, como en la industria de aviones brasileña (ITA)²¹, o el sector frutícola en Chile (INIA)²².

Por otro lado, Rossi (1995), señala que la inversión en investigación aplicada para la transferencia de técnicas forestales que tuvieron éxito en otros países, fue clave para el desarrollo de la industria forestal en Chile, y de ese sector exportador. En aquel caso, las mejoras tecnológicas fueron impulsadas principalmente por las grandes empresas, que realizaron inversiones considerables, por ejemplo, en viveros de alta tecnología y en programas de mejoramiento genético. La colaboración entre actores públicos y privados para la creación de mejoras tecnológicas también ha tenido resultados exitosos en Latinoamérica: en Uruguay, la cooperación entre ARTech, principal productor de *softwares* del país, e InCo, centro de investigación computacional de la universidad pública, ha sido determinante para el desarrollo del sector, según Snoeck, M. y L. Pittaluga (2012).

b. Inversión en infraestructura

Complementariamente a lo anterior, la inversión en infraestructura puede favorecer la reducción de costos y el incremento de la competitividad. Monteiro *et al.* (2012) señalan que actualmente, la barrera más importante para la expansión de las exportaciones de soja es el alto costo de transporte en comparación con otros competidores (Argentina y EEUU). Igualmente, Rossi (1995) planteó que para incrementar la competitividad del sector forestal chileno, se requería inversión en infraestructura y mejoramiento de la gestión de obras (puertos, caminos...), pues los costos de transporte representaban un componente importante de los costos totales. La inversión en infraestructura para incrementar la competitividad, es principalmente un rol para el sector público.

c. Inversión Extranjera Directa y *Jointventures*

En muchos casos, la presencia de inversionistas extranjeros ha gatillado el desarrollo de nuevas actividades económicas en Latinoamérica. Arbeláez *et al* (2012), y Agosín y Bravo-Ortega (2012), destacan que la presencia de inversionistas extranjeros ha sido un canal para la introducción de mejoras tecnológicas en la producción doméstica, de flores en el caso colombiano, y de vino en el caso chileno. Por otro lado, la relación entre productores domésticos e inversionistas extranjeros, facilita el acceso a mercados extranjeros y el establecimiento canales de distribución directos con los países de origen de la inversión, para la comercialización de los productos de exportación. Además, en los casos analizados, se ha dado cuenta de cómo la

²¹ Ver Castelar Pinheiro A. y R. Bonelli (2012).

²² Ver Agosín, M. y C. Bravo-Ortega (2007).

inversión extranjera mejoró el conocimiento de la demanda externa, y permitió adaptar la calidad y las características de los productos en función de los gustos y necesidades de los consumidores extranjeros. Este conocimiento de la demanda externa fue clave para el éxito exportador.

En América Latina, Paus y Gallagher (2006) señalan que Costa Rica y México han sido particularmente exitosos en atraer inversión extranjera directa en sectores de alta tecnología. Ambos países han implementado políticas proactivas para atraer la inversión, por ejemplo, mediante la creación de instituciones dedicadas especialmente a este propósito (CINDA en Costa Rica y CANIETI en México), o el tratamiento preferencial para los inversionistas extranjeros, con exenciones a la tributación de sus utilidades. Los autores reconocen que la inversión extranjera directa puede influir fuertemente en la estructura económica de las economías emergentes, generando externalidades tecnológicas que pueden fortalecer la producción de bienes con mayor valor agregado que los bienes primarios. Sin embargo, señalan que México y Costa Rica no han logrado extraer los beneficios de la inversión que han atraído, y que la inversión extranjera ha favorecido un sector industrial dual, donde los productores extranjeros desplazan a los productores locales en declive. Concluyen que eso se ha debido a la falta de políticas activas de gobierno para que los productores locales adquieran mejoras tecnológicas a través de la asociación formal con inversores extranjeros. Ciravenga (2011) realiza un diagnóstico similar para el caso de Costa Rica, y apunta a que la baja integración social entre los directores de empresas multinacionales (inversionistas extranjeros) y los empresarios locales, limita el efecto de la inversión extranjera sobre las transferencias de tecnología. El autor plantea algunas políticas que podrían estimular esa integración, tal como subsidiar la participación de empresarios domésticos en ferias tecnológicas internacionales, o la provisión de incentivos para que las multinacionales contraten a ejecutivos locales.

De este modo, las políticas que incentiven la entrada de inversión extranjera directa, por ejemplo mediante condiciones tributarias atractivas, también pueden favorecer la diversificación de exportaciones. Sin embargo, es clave establecer acuerdos y mecanismos formales entre las empresas locales y extranjeras, para maximizar la difusión de conocimiento exportador. En Latinoamérica, el caso expuesto sobre Embraer es un ejemplo de esto, al igual que los *jointventures* establecidos entre empresas chilenas y productores extranjeros de vino. Siguiendo a Rodrik (2005) la inversión extranjera directa ha sido crucial para el desarrollo industrial en el caso de China. La inversión extranjera se ha llevado a cabo de una forma muy estratégica: las corporaciones transnacionales con intenciones de operar en China, deben asociarse y colaborar obligatoriamente con empresas locales (la mayoría propiedad del Estado). Según Rodrik, el modelo de *jointventures* que ha tenido un impacto positivo enorme en la competitividad de las firmas chinas, no ha sido un patrón observado generalmente en otras economías emergentes.

d. Formación de capital humano específico

Por otro lado, la formación de capital humano de alto nivel, específico para las necesidades de determinados sectores, también ha sido clave en muchas experiencias exitosas latinoamericanas de creación de nuevas exportaciones. Para incrementar la dotación de capital

humano, una posibilidad es establecer programas de formación de profesionales en universidades extranjeras de alto nivel, tal como ocurrió en Chile con el programa Chile-California, que fue indispensable para el desarrollo de las exportaciones frutícolas²³. Este tipo de políticas puede ser impulsado por instituciones públicas o por asociaciones de productores.

Una medida complementaria consiste en adecuar las carreras profesionales impartidas en las universidades locales, a los requerimientos de los sectores estratégicos del país. Esto fue implementado en Chile, con la creación de las carreras de ingeniería forestal, que ha sido fundamental para la presencia de profesionales específicamente formados para trabajar en el sector forestal²⁴.

e. Difusión de conocimiento exportador mediante asociaciones cooperativas

La coordinación de productores o exportadores en asociaciones empresariales puede favorecer el éxito exportador de un sector. Este tipo de asociaciones puede ser clave para la resolución de problemas comunes para todos los productores. Un caso muy emblemático es la coordinación de productores colombianos para transporte de las flores a Norteamérica²⁵. La asociación de productores también puede favorecer el desarrollo de las exportaciones mediante la difusión de conocimiento exportador, por ejemplo, acerca de requerimientos sanitarios, gustos de consumidores, o canales de distribución. Por otro lado, el caso de las exportaciones de flores colombianas sugiere que las asociaciones de productores pueden representar y defender a los productores y exportadores ante acusaciones internacionales de prácticas ilegales como el *dumping*. Similarmente, siguiendo a Achurra (1995), en el caso de las exportaciones de salmón en Chile, la Asociación de Productores con el apoyo de ProChile han proyectado imagen de prestigio y seriedad en los mercados extranjeros, y han contratado estudios de defensa jurídica y acciones de lobby, que han defendido a los productores contra acusaciones de *dumping* por parte de EEUU.

Por otro lado, la capacidad de las empresas para exportar está muchas veces relacionada con su tamaño. Solimano (2009) ha mostrado que en el caso chileno, la mayoría de las empresas exportadoras son de tamaño grande o mediano. En efecto, los mercados externos requieren generalmente una oferta sostenida, o niveles de calidad que las empresas pequeñas difícilmente pueden proveer debido a su escala de producción, o su bajo acceso a tecnologías productivas de punta. En este sentido, la coordinación de productores a través de asociaciones, puede ser un mecanismo que favorezca la entrada de pequeños productores en mercados extranjeros, como en el caso de las flores colombianas. Similarmente, en el sector frutícola en Chile, es frecuente que pequeños productores sean proveedores de grandes empresas exportadoras, alcanzando indirectamente los mercados extranjeros.

4.2. Provisión de bienes públicos relevantes

²³ Ver Agosín y Bravo-Ortega (2007).

²⁴ Ver Rossi (1995).

²⁵ Ver Arbeláez *et al* (2012)

La presencia de un conjunto de bienes públicos o semi-públicos es determinante de un contexto favorable para el éxito exportador. En el marco de las políticas para la diversificación de exportaciones, la provisión de estos bienes puede ser considerada como una tarea especial para el sector público.

a. Negociación de tratados de libre comercio y acuerdos fitosanitarios

La apertura de mercados externos mediante tratados de libre comercio corresponde a un bien público que puede contribuir al éxito de nuevos sectores exportadores en Latinoamérica. Estos acuerdos son provistos necesariamente por la acción del gobierno. Según Agosín y Bravo Ortega (2007), esto fue un factor clave para el despegue y consolidación de las exportaciones de la fruta y vino chilenos, lo cual fue expresado por la mayoría de los ejecutivos de dichos sectores entrevistados durante la investigación. El mecanismo consiste principalmente en la reducción de barreras de entrada para la comercialización de los productos en el extranjero. Meller y Moser (2012) han destacado más generalmente el impacto positivo del acuerdo de libre comercio entre Chile y China, sobre la cantidad de categorías exportadoras con valor anual superior a US\$ 100 MM en la canasta exportadora chilena.

La negociación de acuerdos sanitarios con los países importadores también es un elemento para el desarrollo de ciertas exportaciones, pues estos requerimientos pueden significar importantes barreras de entrada para los exportadores. Bonelli y Castelar Pinheiro (2012) han destacado que los productores de cerdo brasileños, a pesar de ser altamente competitivos, enfrentan dificultades para entrar a los mercados más desarrollados. Los impedimentos más importantes son las barreras no arancelarias, principalmente las restricciones sanitarias.

b. Protección de activos naturales

La protección de los activos naturales y de las condiciones fitosanitarias domésticas, es indispensable para lograr competitividad en las exportaciones de productos de origen agrícola o ganadero. También puede ser importante para la consolidación de ventajas comparativas en otros sectores no intensivos en recursos naturales, como lo ha sido en el caso del vino chileno, que requiere obligatoriamente de un recurso natural (la uva) para su producción. Estos elementos implican una responsabilidad para los organismos públicos, que deben difundir las normas adecuadas para la preservación de condiciones fitosanitarias ideales y controlar que éstas se cumplan y satisfagan las exigencias internacionales. La coordinación con los productores también es favorable, por ejemplo mediante la asistencia técnica que provee el SAG en Chile para que los productores agrícolas puedan cumplir con los requerimientos fitosanitarios extranjeros.

c. Controles de calidad y promoción de la imagen del país

La calidad de los productos exportados es una variable no cuantitativa que puede influir significativamente en el éxito o fracaso del sector. Retomando el caso de vino chileno, Bordeu (1995) ha mostrado que en los mercados donde se consume el producto, los consumidores asocian la calidad al país de origen. En este sentido, la mala calidad de las exportaciones de un

exportador, produce una externalidad negativa que perjudica a todo el sector. Los controles de calidad pueden contribuir a prevenir estas externalidades negativas, y a crear una buena imagen de los productos nacionales, incrementando su valor agregado. En algunos casos han sido los exportadores quienes se han hecho cargo de esto, como en el caso de las empresas chilenas que han invertido en mejorar la calidad del vino para acceder a nichos de precios más altos. Sin embargo, también es posible la coordinación con una entidad pública o mixta, como el SAG en Chile, que entrega certificados de calidad para las exportaciones del sector frutícola. La promoción de la imagen del país también puede ser un mecanismo de apoyo importante, tal como ha sido en el caso de la fruta y el vino chilenos, impulsada principalmente por la entidad pública de promoción de exportaciones, ProChile.

4.3. Otros elementos importantes

a. Incentivos fiscales

En muchos casos los incentivos tributarios o subsidios han sido importantes para el surgimiento de nuevas actividades económicas y nuevas exportaciones. El caso de la industria forestal chilena es emblemático, por la magnitud de los incentivos otorgados. Siguiendo a Meller (1995), la industria forestal chilena fue fuertemente favorecida por leyes especiales relativas a la tributación de la actividad económica. En 1931, la Ley de Bosques liberó de impuestos la actividad forestal, por treinta años a partir de que un árbol fuera plantado. En 1974 se modificó la ley, estableciendo dos tipos de beneficios tributarios para la industria forestal: un subsidio directo de 75% de los costos, y un crédito a los impuestos igual a 50% de los ingresos generados. Estos beneficios existieron hasta 1996. En Colombia, a pesar de que no hubo una política pública para apoyar específicamente la industria de flores, el sector fue favorecido por políticas diseñadas para el fomento de exportaciones no tradicionales, incluyendo subsidios y créditos que facilitaron las inversiones iniciales. En Uruguay, Snoeck y Pittaluga (2012) señalan que el sector de *softwares* no recibió incentivos o apoyo del sector público durante su fase inicial. Sin embargo, destacan que más adelante, ARTech fue favorecida por importantes incentivos fiscales otorgados al sector.

b. Dimensión temporal de la creación de nuevas actividades económicas

Un elemento importante a considerar en el diseño de políticas para la diversificación de exportaciones, es la cantidad de tiempo que transcurre entre la aparición de una nueva actividad económica a nivel doméstico, el despegue exportador de esta, y su consolidación como un sector relevante para la economía. En general, se trata de un proceso lento. Según la descripción de Arbeláez *et al* (2012), las exportaciones de flores colombianas, descritas anteriormente, comenzaron a una escala pequeña a comienzos de los años 1960. La llegada de los inversionistas extranjeros, clave para el desarrollo del sector, ocurrió a fines de esa década. La aparición de

nuevos exportadores colombianos, y el despegue de las exportaciones como un sector relevante, tuvo lugar a fines de la década de 1970. El caso descrito sobre la industria de aviones brasileña ilustra una situación similar. Para el desarrollo de esa industria, fueron clave los acuerdos de cooperación y transferencias tecnológicas con productores extranjeros, que permitieron el desarrollo del *know how* productivo en Brasil, lo que tomó varias décadas. Igualmente, el desarrollo de la industria forestal en Chile, descrito por Rossi (1995) fue impulsado por un marco de políticas que incentivó la inversión de largo plazo, ya que la inversión en plantación de bosques solo puede ser recuperada en un plazo de 20 a 25 años. Las políticas para la diversificación de exportaciones deben tener en cuenta esta dimensión de tiempo, considerando que la generación de nuevos sectores exportadores puede requerir procesos largos de desarrollo o transferencia tecnológica, o posibilidades de financiamiento de largo plazo.

c. Estrategias de nichos

Por otro lado, el éxito exportador ha sido influenciado en algunos casos por la aplicación de una estrategia de nichos. Esta consiste en la focalización en segmentos de mercado específicos, relativamente más protegidos de la competencia internacional. Castelar Pinheiro y Bonelli (2012) destacan que en el caso brasileño, la empresa estatal Embraer estableció una estrategia efectiva de posicionamiento, en un nicho de mercado dejado de lado por los principales productores mundiales de aviones. Mientras que los líderes mundiales se concentraron en la producción de aviones grandes, Embraer se especializó en el diseño y producción de aviones pequeños, ideales para rutas cortas y vuelos regionales. Los autores indican que este fue un factor clave para el desarrollo de largo plazo del sector. Según Snoeck y Pittaluga (2012), una estrategia similar fue importante para el desarrollo de las exportaciones de *softwares* en Uruguay. Las políticas de promoción de exportaciones podrían enfocarse en potenciar ese tipo de actividades económicas.

Conclusiones Tentativas

América Latina está conectada por distintas vías al ascenso de China en la economía global del siglo XXI.

China será el segundo socio comercial de la región a partir de 2014 y ya es el primer socio de varios países de la región (CEPAL, 2012a). También, y particularmente a partir del año 2010, China se está convirtiendo en una importante fuente de inversión extranjera y de financiamiento para la región.

No obstante, existe preocupación por una desindustrialización y mayor concentración de las exportaciones en el continente.

El presente trabajo ha logrado demostrar que ambas preocupaciones son injustificadas. La producción industrial ha aumentado un 62% en términos reales entre 1990-2010 y el promedio de categorías exportadoras relevantes para América Latina pasó de 42 a 67 entre 2000-2011.

Finalmente, el auge de China también puede ser visto como un llamado de atención para América Latina²⁶. China representa la última “ola” de países asiáticos que pese a haber sido mucho más pobres que América Latina en el pasado, hoy la superan en crecimiento económico, diversificación y creación de valor en las exportaciones. América Latina puede aprender mucho de la experiencia china, así como debe aprovechar correctamente las oportunidades que el auge de China le presenta.

²⁶ Concepto originalmente planteado en Devlin & Kai (2006).

Referencias Bibliográficas

Achurra, M. (1995), "La Experiencia de un Nuevo Producto de Exportación: Los Salmones", en Meller, P. y Sáez, R.E. (ed) Auge Exportador Chileno, Lecciones y Desafíos Futuros.

Agosín, M. Alvarez, R. y C. Bravo-Ortega (2008), "Determinants of Export Diversification Around the World: 1962-2000", Documento de Trabajo nº 309, Departamento de Economía, Universidad de Chile, Santiago.

Agosín, M. y C. Bravo-Ortega (2007), "The Emergence of New Successful Export Activities in Latin America: The Case of Chile", Working Paper nº 236, Departamento de Economía, Universidad de Chile, Santiago.

Agosín, M. y C. Bravo-Ortega (2012), "The Emergence and Consolidation of the Chilean Wine Industry", en Sabel, C., Fernández-Arias, E., Hausmann, R., Rodríguez-Clare, A. and E. Stein (ed) Export Pioneers in Latin America, BIB.

Álvarez, R. & Claro, S. (2008) "David Versus Goliath: The Impact of Chinese Competition on Developing Countries" Documento de Trabajo nº478, Banco Central de Chile, Santiago Chile 2008.

Arbeláez, M.A., Mélendez, M. y N. León (2012), "The Emergence of Fresh Cut-Flower Exports in Colombia", en Sabel, C., Fernández-Arias, E., Hausmann, R., Rodríguez-Clare, A. and E. Stein (ed) Export Pioneers in Latin America, BID.

Barton, J. R. (2009), "The Impact of China's Global Expansion on Chile. The Impact of China's Global Economic Expansion on Latin America", Working Paper No.6.

Berrios, R. (2010) "Bridging the Pacific: Peru's Search For Closer Economic Ties With China" en "Latin America Facing China. South-South Relations beyond the Washington Consensus" editado por Fernández Gilberto, A. & Hogenboom, B.

BID (Banco Interamericano de Desarrollo) (2010) "Ten Years After the Take-off Taking Stock of China-Latin America Economic Relations" División de Integración y Comercio, Banco Interamericano de Desarrollo, BID, Washington DC.

Blazquez-Lidoy, J., Rodriguez, J. & Santiso, J. (2007) "Angel Or Devil? China's Trade Impact On Latin American Emerging Markets" OECD Development Centre, Working Paper 252.

Bloomberg (2012) "China Monthly Foreign Exchange Reserves" Disponible en: <http://www.bloomberg.com/quote/CNGFOREX:IND>

Bonelli, R. y A. Castelar Pinheiro (2012), "Pork in Brazil", en Sabel, C., Fernández-Arias, E., Hausmann, R., Rodríguez-Clare, A. and E. Stein (ed) Export Pioneers in Latin America, BID.

Bordeu, E. (1995), "Exportaciones de Vino: La Importancia del Mejoramiento de la Calidad", en Meller, P. y Sáez, R.E. (ed) Auge Exportador Chileno, Lecciones y Desafíos Futuros.

Bravo-Ortega, C. & De Gregorio, J.(2005) "The Relative Richness of the Poor? Natural Resources, Human Capital, and Economic Growth", January 2005. World Bank Policy Research Working Paper No. 3484

Caballero, A. (2011) "Inward FDI in Argentina and its policy context", Vale Columbia Center on Sustainable International Investment, New York.

Castelar Pinheiro A. y R. Bonelli (2012), "The Aircraft Industry in Brazil (Embraer)", en Sabel, C., Fernández-Arias, E., Hausmann, R., Rodríguez-Clare, A. and E. Stein (ed) Export Pioneers in Latin America, BIB.

Castro, L., Olarreaga, M., & Saslavsky, D. (2007). "The Impact of Trade with China and India on Argentina's Manufacturing Employment". World Bank Policy Research Working Paper No. 4153

CEPAL (2010a) La República Popular China y América Latina y el Caribe: hacia una relación estratégica. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago 2010.

CEPAL (2010b) Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean 2010. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago, julio de 2011.

CEPAL (2010c) Latin America and the Caribbean in the World Economy 2009-2010. A crisis generated in the centre and a recovery driven by the emerging economies. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago, mayo de 2010.

CEPAL (2011) La República Popular China y América Latina y el Caribe: Hacia una nueva fase en el vínculo económico y comercial, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago 2011.

CEPAL (2012a) "China y América Latina y el Caribe: Hacia una relación económica y comercial estratégica" Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago, marzo de 2012

CEPAL (2012b) "La República Popular China y América Latina y el Caribe. Diálogo y cooperación ante los nuevos desafíos de la economía global" Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago, junio de 2012

CIC (2010) "Frente unido en Latinoamérica contra las importaciones desleales de calzado", Gacetilla de Prensa de la Cámara de la Industria del Calzado (CIC) de Argentina, 2 de Noviembre, 2010.

Ciravegna, L. (2011), "Technological learning in the Silicon Valleys of Latin America", Journal of Development Studies, Vol. 7, No. 48 (2011)

Cooper Ramo, J (2004) "The Beijing Consensus" The Foreign Policy Centre, London, May 2004. ·

Cravino, J., Lederman, D. & Olarreaga, M. (2007) "Substitution between Foreign Capital in China, India, the Rest of the World, and Latin America: Much Ado about Nothing?" The World Bank Policy Research Working Paper 4361

Davies, K. (2012) "Outward FDI from China and its policy context, 2012"
Columbia FDI Profiles, Vale Columbia Center on Sustainable International Investment.

Devlin R., Estevadeordal A., & Rodriguez-Clare, A. (eds) (2006) "The Emergence of China, Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean" Inter-American Development Bank (IDB) David Rockefeller Center for Latin American Studies Harvard University

Devlin, R. & Kai, Z.(2006) "China's Emergence: A Wake Up Service for Latin America" G-24 Meeting, Singapore, Septiembre de 2006.

Ferchen, M. (2011) "China–Latin America Relations: Long-term Boon or Short-term Boom?" The Chinese Journal of International Politics, Vol. 4, 2011, 55–86

Fernández Gilberto, A. & Hogenboom, B. (eds) (2010) "en Latin America Facing China. South-South Relations beyond the Washington Consensus" CEDLA Series, Latin America Studies 98, Bergham Booms New York-Oxford.

Fogel, R. (2007) "capitalism and democracy in 2040: forecast and speculations" NBER Working Paper No. 13184, National Bureau Of Economic Research, Cambridge, MA, June 2007.

Freund, C. & Ozden, C. (2009) "The Effect of China's Exports on Latin American Trade with the World" En China's and India's challenge to Latin America" The World Bank, Washington DC, editado por Lederman, D., Olarreaga, M. & Perry, G.

Gallagher, K & Porzecanski, R. (2010) "The Dragon In The Room. China & The Future of Latin American Industrialization" Stanford University Press, Stanford California.

Gallagher, K. & Porzecanski, R. (2009) "China and the Latin America Commodities Boom" University of Massachusetts Working Paper 192

Gallagher, K. (2010) "China and the Future of Latin American Industrialization" Issues In Brief N°18, Pardee House, Boston University.

Gallagher, K., Irwin, A. & Koleski, K. (2012) "The New Banks in Town: Chinese Finance in Latin America" Inter-American Dialogue, Washington DC, Febrero 2012.

Goldman Sachs, 2001 "Building Better Global Economic BRICs" Global Economic Papers N°66.

Goldman Sachs, 2011 "The BRICs 10 Years On: Halfway Through the Great Transformation" Global Economics Papers N°208.

- Halper, S. (2010) "The Beijing Consensus" Basic Books, Perseus Books Group.
- Hesse, H.(2008), "Export Diversification and Economic Growth", Working Paper nº21, Commission on Growth and Development, World Bank.
- Huang, H. (2011). "Long Term Outlook for China's Chrome Demand and Outbound Investment." The Beijing Axis. Disponible en: http://www.thebeijingaxis.com/en/news-a-media/tba-presentations/doc_download/58-the-longterm-outlook-for-chinas-chrome-demand-and-outbound-investment
- Humphreys, D. (2011) "China in the Global Mining Industry", Presentación en Universidad Católica, Mayo 2011.
- Illescas, J. y C.F. Jaramillo (2011) "Export Growth and Diversification, The Case of Peru", Banco Mundial, Policy Research Working Paper 5868
- Imbs, J. y R. Wacziarg (2003), "Stages of Diversification" American Economic Review, 93(1)
- J.P. Morgan (2012) "China: Internationalization of Renminbi (RMB)" Disponible en: www.jpmmorgan.com/tss/General/China_Internationalization_of_RMB/1288220029583
- Jenkins, R., Dussel, E. & Mesquita, M. (2006) "The Economic Impact of China on Latin America – An Agenda for Research" Paper prepared for the Seventh Annual Global Development Conference, pre-Conference Workshop on Asian and Other Drivers of Global Change, St. Petersburg, 18-19 January, 2006.
- Jenkins, R. (2008) "China's global growth and Latin American exports" Helsinki: United Nations University World Institute for Development Economic Research (UNU-WIDER Research Paper 2008/104).
- Jenkins, R., Dussel Peters, E. & Mesquita Moreira, M. (2008): The impact of China on Latin America and the Caribbean, in: World Development 36 (2), 235–53
- Jenkins, R. & Dussel, E. eds.(2009) "China and Latin America. Economic Relations in the Twenty-First Century" German Development Institute and Center for Chinese-Mexican Studies (CECHIMEX)
- Jenkins, R. (2009) "The Latin American Case" En China and Latin America. Economic Relations in the Twenty-First Century, editado por Jenkins, R. & Dussel, E.
- Jenkins, R. & de Freitas, A. (2012) "Fear for Manufacturing? China and the Future of Industry in Brazil and Latin America" The China Quarterly, 209, Marzo 2012, pp 59-81
- Keidel, A. (2008) "China's Economic Rise-Fact and Fiction" Policy Brief 61, Carnegie Endowment for International Peace, Washington DC.

Kharas, H. & Gertz, J. (2010) "The New Global Middle Class: A Crossover from West to East" en China's Emerging Middle Class, editado por Cheng Li. Brookings Institution, Washington DC.

Lall, S., Weiss, J. & Oikawa, H. (2005) "China's Competitive Threat to Latin America: An Analysis for 1990-2002" QEH Working Paper Series – QEHWP120 Working Paper Number 120

Lederman, D., Olarreaga, M. & Soloaga, I. (2007) "The Growth of China and India in World Trade: Opportunity or Threat for Latin America and the Caribbean?" Policy Research Working Paper 4320, The World Bank Development Research Group, The World Bank, Washington DC.

Lederman, D., Olarreaga, M. & Perry, G. (eds) (2009) "China's and India's challenge to Latin America" The World Bank, Washington DC

Lopez, A. & Ramos, D. (2009) "The Argentine Case" en China and Latin America. Economic Relations in the Twenty-First Century, editado por Jenkins, R. & Dussel, E.

Meller, P. (1995) "Chilean Export Growth, 1970-90: An Assessment", en Helleiner, G.K. (ed) Manufacturing for Export in the Developing World.

Meller, P. & Moser, R. (2011) "Análisis de los Vínculos Comerciales entre América Latina y Asia, con Especial Énfasis en China" Corporación de Estudios para Latinoamérica (CIEPLAN), Santiago, Chile 2011.

Meller, P. y R. Moser (2012), "Análisis de la Concentración-Diversificación de las Exportaciones Latinoamericanas", Conferencia Internacional: Análisis de las Relaciones Económicas Chileno-Asiáticas, Lecciones Para América Latina, 29 de marzo de 2012, Santiago de Chile. Corporación de Estudios para Latinoamérica (CIEPLAN), Santiago, Chile 2012.

Meller, P. y R. Moser (2012), "Tratado Libre Comercio Chile-China", Conferencia Internacional: Análisis de las Relaciones Económicas Chileno-Asiáticas, Lecciones Para América Latina, 29 de marzo de 2012, Santiago de Chile. Corporación de Estudios para Latinoamérica (CIEPLAN).

Mesquita, M. (2006) "Fear of China: Is There a Future for Manufacturing in Latin America?" INTAL –ITD Occasional Paper 36, BID (Banco Interamericano de Desarrollo).

Ministry of Foreign Affairs (2008): China's policy paper on Latin America and the Caribbean; Disponible en: <http://www.fmprc.gov.cn/eng/zxxx/t521025.htm>

Monteiro, J., Da Rocha, A., Kury, B. y A. Darzé (2012), "Soybeans in the Savannahs of Brazil", en Sabel, C., Fernández-Arias, E., Hausmann, R., Rodríguez-Clare, A. and E. Stein (ed) Export Pioneers in Latin America, BID.

Morgan Stanley. 2011. "The China Files. China's Appetite for Protein Turns Global." Morgan Stanley Blue Paper, October.

Murphy, H., Swann, C., & Drajem, M. (2007) "Economic outlook: competition from China squeezes developing countries," *International Herald Tribune*, 2 de Abril, 2007

Orcutt, J. & Shen, H. (2010) "Shaping china's innovative future" *Elgar Intellectual Property and Global Development series*.

Paraguassu, F. (2007) "O tamanho de ameaca," *Industria Brasileira*, Abril 2007.

Paus, E. (2009) "The Rise of China: Implications for Latin American Development" *Development Policy Review*, 2009, 27(4) pp 419-456.

Paus, E. y K. Gallagher (2006), "The Missing Links between Foreign Investment and Development: Lessons from Costa Rica and Mexico", *Global Development and Environment Institute, Working Paper 06-01, Tufts University, Medford*

Rodrik, D. (2005) "Policies for Export Diversification", *Cepal Review*, 87

Rodrik, D. (2006) "Whats So Special About China's Exports?" *NBER Working Paper 11947*.

Rosales, R. (2011) "China y América Latina: impactos, desafíos y opciones estratégicas" *Boletín Techint n°333*

Rossi, I. (1995), "Desarrollo y Competitividad del Sector Forestal-Maderero", en Meller, P. y Sáez, R.E. (ed) *Auge Exportador Chileno, Lecciones y Desafíos Futuros*.

Schott, P. (2006) "The Relative Sophistication of Chinese Exports" *NBER Working Paper 12173*

SERNAGEOMIN (2009), "Evolución de las Reservas y Recursos de Cobre, Molibdeno, Oro, Plata, Nitrato y Yodo en Chile", 2001-2007

Shafaeddin, S.M. (2004): Is China's Accession to WTO threatening exports of developing countries?, in: *China Economic Review* 15 (2), 109-44.

Sinnot, E., Nash, J., de la Torre, A. (2010) "Natural Resources In Latin America and the Caribbean. Beyond Booms and Busts" *World Bank Latin American and Caribbean Studies, The World Bank, Washington DC*.

Snoeck, M. y L. Pittaluga (2012), "Software Discovery in Uruguay: Public-Private Solutions to Coordination Failures", en Sabel, C., Fernández-Arias, E., Hausmann, R., Rodríguez-Clare, A. and E. Stein (ed) *Export Pioneers in Latin America, BIB*.

Solimano, A. (2009), "Concentración Económica, Heterogeneidad Productiva, Políticas Públicas y Contrato Social en Chile", Documento preparado para el proyecto de la Corporación Andina de Fomento con la Fundación Chile XXI

Stiglitz, J. (2012) "From Resource Curse to Blessing" Project Syndicate, disponible en: <http://www.project-syndicate.org/commentary/from-resource-curse-to-blessing-by-joseph-e--stiglitz>

The Beijing Axis, (2010) "China's Phenomenal Demand for Natural Resources" A Knowledge Tool by The Beijing Axis for Executives with a Chinese Agenda, 2010

UNCTAD (2010) "UNCTAD Handbook of Statistics: 2010", United Nations Publications

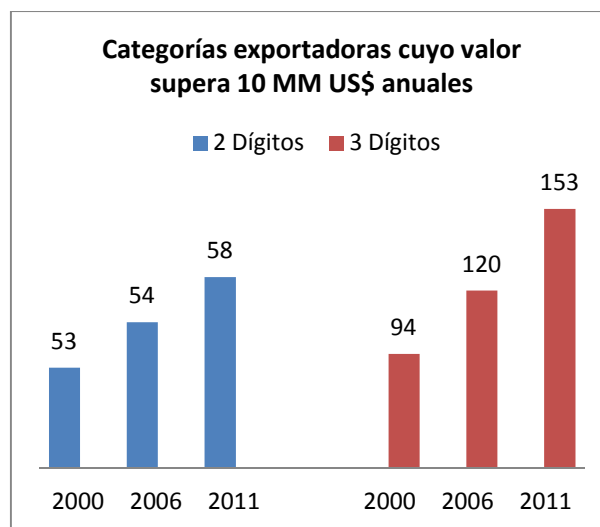
Van der Ploeg, F. (2010), "Natural Resources: Curse or Blessing?" Journal of Economic Literature, American Economic Association, v. 49(2), pp. 366-420, Junio

Wise, C. y C. Quiliconi (2007), "China's Surge in Latin American Markets: Policy Challenges and Responses", Politics and Policy, 35(3) pp. 410-438

Anexo

A.1: Categorías exportadoras relevantes para la canasta chilena

	X > 10M US\$ Anuales	
	2 Dígitos	3 Dígitos
2000	53	94
2006	54	120
2011	58	153



Nota: cálculos del autor, en base a los datos de UN Comtrade, con la clasificación SITC Rev. 3

A.2: Categorías exportadoras relevantes para las canastas latinoamericanas y asiáticas

	X> US\$ 10M Anuales		
	2000	2006	2011
Argentina	160	177	185
Brasil	196	221	230
Chile	94	120	153
Colombia	104	136	141
Costa Rica	54	76	89
México	211	224	228
Perú	53	82	121
Uruguay*	43	54	58
Venezuela**	68	50	54
China	229	241	239
India**	175	218	230
Japón	207	210	218
Malasia	190	206	222
Rep. De Corea	196	206	217
Tailandia	192	205	220
Promedio AL	109	127	140
Promedio Asia	198	214	224

Nota: Índices calculados por el autor, en base a los datos de UN Comtrade, con la clasificación SITC Rev. 3, y un nivel de desagregación de 3 dígitos. * Datos sólo hasta 2009. ** Datos sólo hasta 2010. Los promedios son no ponderados.

A.3: Valor de exportaciones de productos no tradicionales para una selección de países latinoamericanos: 1999-2004.²⁷

		Valor total de exportaciones no tradicionales (US\$ MM)					
		1999	2000	2001	2002	2003	2004
Argentina	US\$ Corrientes	17.421	19.512	20.056	18.746	21.424	25.501
	US\$ Constantes (2005)	21.853	23.139	23.525	22.504	24.413	27.367
Brasil	US\$ Corrientes	42.802	50.287	53.938	56.005	68.201	89.860
	US\$ Constantes (2005)	53.692	59.635	63.266	67.232	77.718	96.437
Chile	US\$ Corrientes	9.634	10.757	11.766	11.039	13.691	17.546
	US\$ Constantes (2005)	12.086	12.757	13.801	13.252	15.601	18.831
Colombia	US\$ Corrientes	5.980	7.094	7.693	7.483	8.335	10.914
	US\$ Constantes (2005)	7.502	8.412	9.023	8.983	9.498	11.712
Costa Rica	US\$ Corrientes	5.430	4.733	3.993	4.242	4.958	5.051
	US\$ Constantes (2005)	6.811	5.613	4.683	5.092	5.650	5.421
México	US\$ Corrientes	127.404	151.407	146.795	147.642	148.074	166.723
	US\$ Constantes (2005)	159.820	179.556	172.184	177.238	168.738	178.924
Perú	US\$ Corrientes	2.940	3.425	3.494	3.959	4.601	6.626
	US\$ Constantes (2005)	3.688	4.062	4.098	4.753	5.243	7.111
Uruguay	US\$ Corrientes	1.545	1.559	1.452	1.261	1.437	1.920
	US\$ Constantes (2005)	1.938	1.849	1.703	1.514	1.638	2.060
Venezuela	US\$ Corrientes	3.850	4.474	4.568	5.110	4.671	7.016
	US\$ Constantes (2005)	4.830	5.305	5.359	6.135	5.323	7.529

Fuente: Elaboración propia en base a datos de UN COMTRADE con la clasificación SITC Rev. 3, y un nivel de desagregación de 3 dígitos. Datos de Uruguay disponibles solo hasta 2009. Datos de Venezuela no disponibles para 2007.

²⁷ Se consideró como exportaciones tradicionales basadas en recursos naturales, aquellas que representaban más de 10% de las exportaciones totales, antes del año 2000. Adicionalmente se consideraron las siguientes categorías (SITC rev. 3) como productos tradicionales: 421, 081 y 333 para Argentina, 281 y 071 para Brasil, 321 para Colombia, 333 para México, 081 y 287 para Perú, 042 y 611 para Uruguay. Las categorías 759 y 781 se excluyeron de la definición de exportaciones tradicionales, para los casos de Costa Rica y México respectivamente.

A.4: Valor de exportaciones de productos no tradicionales para una selección de países latinoamericanos: 2005-2011.

		Valor total de exportaciones no tradicionales (US\$ MM)						
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Argentina	US\$ Corrientes	30.454	35.842	43.095	54.003	40.386	51.968	64.411
	US\$ Constantes (2005)	30.454	34.243	39.287	44.834	36.764	44.279	50.427
Brasil	US\$ Corrientes	108.303	125.493	146.199	176.641	135.469	162.682	205.488
	US\$ Constantes (2005)	108.303	119.895	133.279	146.648	123.319	138.611	160.875
Chile	US\$ Corrientes	21.927	25.180	29.495	32.053	25.495	29.700	37.180
	US\$ Constantes (2005)	21.927	24.057	26.888	26.610	23.209	25.306	29.108
Colombia	US\$ Corrientes	13.087	15.415	19.235	21.615	17.748	18.748	23.130
	US\$ Constantes (2005)	13.087	14.727	17.535	17.945	16.156	15.974	18.109
Costa Rica	US\$ Corrientes	6.236	6.068	7.650	8.368	7.845	7.568	8.685
	US\$ Constantes (2005)	6.236	5.797	6.974	6.947	7.141	6.449	6.799
México	US\$ Corrientes	185.878	215.253	233.884	247.923	204.019	262.398	300.206
	US\$ Constantes (2005)	185.878	205.650	213.215	205.827	185.720	223.573	235.028
Perú	US\$ Corrientes	8.577	11.969	15.700	17.922	13.955	19.440	26.871
	US\$ Constantes (2005)	8.577	11.435	14.313	14.879	12.703	16.563	21.037
Uruguay	US\$ Corrientes	2.225	2.501	3.144	4.056	3.809	-	-
	US\$ Constantes (2005)	2.225	2.390	2.866	3.367	3.468	-	-
Venezuela	US\$ Corrientes	7.268	4.948	-	5.616	2.382	4.646	3.207
	US\$ Constantes (2005)	7.268	4.727	-	4.662	2.168	3.958	2.511

Fuente: Elaboración propia en base a datos de UN COMTRADE con la clasificación SITC Rev. 3, y un nivel de desagregación de 3 dígitos. Datos de Uruguay disponibles solo hasta 2009. Datos de Venezuela no disponibles para 2007.