

China en Latinoamérica: oportunidades y retos para España

Mario Esteban Rodríguez y Javier Santiso Guimaras

Documento de Trabajo 15/2007



Mario Esteban Rodríguez

Profesor ayudante Doctor de Estudios Chinos y miembro del Centro de Estudios de Asia Oriental en la Universidad Autónoma de Madrid. Asimismo, es coordinador del Panel de Expertos sobre Asia-Pacífico del Observatorio de Política Exterior Española de la Fundación Alternativas. Acaba de publicar el libro *Nacionalismo y cambio político en China después de Tiananmen*, Barcelona, Bellaterra.

Javier Santiso Guimaras

Director en funciones del Centro de Desarrollo de la OCDE; economista jefe de Desarrollo para la OCDE y presidente del OECD Emerging Markets Network (EmNet). Entre otras publicaciones, dirige el *OECD Latin American Economic Outlook*. Su último libro es *The Visible Hand of China in Latin America*, Paris, OCDE, 2007.

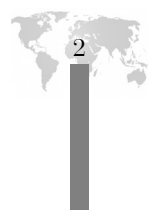
Ninguna parte ni la totalidad de este documento puede ser reproducida, grabada o transmitida en forma alguna ni por cualquier procedimiento, ya sea electrónico, mecánico, reprográfico, magnético o cualquier otro, sin autorización previa y por escrito de la Fundación Alternativas

© Fundación Alternativas

© Mario Esteban Rodríguez y Javier Santiso Guimaras

ISBN: 978-84-96653-89-4

Depósito Legal: M-54026-2007



Índice

Abstract	5
Resumen ejecutivo	7
1. Introducción	10
2. Impacto político y geoestratégico	11
2.1 China y el equilibrio de poder en América Latina	11
2.2 Evolución de la política de China hacia América Latina	12
2.3 Bases políticas de la relación entre China y América Latina	13
2.4 Objetivos políticos de China en América Latina	15
2.5 Objetivos políticos de los países latinoamericanos en su relación con China	16
2.6 ¿Cuánto peso político tiene China en Latinoamérica?	16
2.7 Relaciones militares de China con América Latina y el Caribe	23
2.8 Impedimentos para un mayor estrechamiento de las relaciones políticas entre China y Latinoamérica	23
2.9 La estrategia política de China en Latinoamérica: escenarios futuros	24
2.10 Recomendaciones para España	25
3. Impacto económico	27
3.1 China en y para América Latina: mitos y realidades	29
3.2 Los riesgos de especialización primaria para América Latina	36
3.3 China, América Latina y España: ¿un triángulo de oro?	41
3.4 España: ¿un <i>hub</i> empresarial para empresas chinas en vías de internacionalización?	45
3.5 Recomendaciones para España	46
Índice de Tablas y Gráficos	50
Bibliografía	51

Siglas y abreviaturas

ALC	América Latina y Caribe
CNPC	China National Petroleum Corp
Focalae	Foro de Cooperación América Latina-Asia del Este
ICEX	Instituto Español de Comercio Español
IED	Inversión extranjera directa
Mercosur	Mercado Común del Sur
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
PIB	Producto interior bruto
UE	Unión Europea



Abstract

Este documento analiza el impacto geoestratégico y económico que tiene la creciente presencia de China en América Latina para esta región y para España.

China está emergiendo como tercera potencia en Latinoamérica, por detrás de Estados Unidos y la Unión Europea. La presencia china es particularmente significativa en el ámbito comercial y se ha tendido a exagerar en otras áreas, como la política, la militar y la financiera.

España debe aprovechar el mayor interés de China en América Latina para potenciar el desarrollo de esta región y reforzar su relación con Pekín.

This document analyses the geostrategic and economic impact of the rising Chinese presence in Latin America for this region and Spain.

China is emerging as the third main power in Latin America, second to United States and European Union. Chinese presence is particularly relevant in the commercial arena, and its importance has been frequently overstated in the political, military, and financial fields.

Spain must take advantage of the growing interest of China in Latin America to favour the development of this region and to strengthen its links with Beijing.

Resumen ejecutivo

Este documento analiza el impacto geoestratégico y económico que tiene la creciente presencia de China en América Latina para esa región y para España. Además, se plantean las siguientes recomendaciones para favorecer que España convierta en oportunidades las dinámicas derivadas de esta nueva realidad:

- España debe reconocer a China como un interlocutor relevante en Latinoamérica. En este sentido, es muy positivo el proyecto bilateral de consultas estratégicas sobre Iberoamérica que echó a rodar el 19 de diciembre de 2006.
- Nuestras autoridades deben mantener un delicado equilibrio entre convencer a Pekín de que España es un aliado interesante con el que contar en Latinoamérica y evitar verse envueltas en asuntos que quedan fuera de su competencia. Por un lado, las autoridades españolas de uno y otro signo político han enfatizado ante las autoridades chinas el atractivo de nuestro país como socio estratégico en Latinoamérica. Desde la perspectiva española, esta cooperación podría ser particularmente atractiva en la esfera económica. Sin embargo, para las autoridades de Pekín, la esfera política es la que resulta más sugerente, especialmente en dos asuntos. En primer lugar, China podría estar interesada en que España presionase a diversos países centroamericanos para que éstos rompiesen relaciones diplomáticas con Taipéi. El Gobierno español debe evitar interferir en los asuntos internos de estos países, pues este tipo de intromisión política sólo contribuiría a deteriorar la imagen de España en la región. En segundo lugar, China quiere establecer con los países de América Latina un foro como el que ya mantiene con los países africanos o con los del Caribe. Hasta ahora no se ha materializado este proyecto por temor a la reacción estadounidense. Las autoridades chinas consideran que este foro po-

dría ser más aceptable para Washington si en él participase también España. Dada la existencia de las cumbres iberoamericanas, Madrid no debería estar interesado en participar en esta iniciativa, a menos que se articulase a través de la entrada de España en el Foro de Cooperación América Latina-Asia del Este (Focalae).

- Hay que colaborar con Estados Unidos para facilitar que China sea un aliado en la promoción del desarrollo a largo plazo de Latinoamérica. A diferencia de lo que ocurre en África, la coyuntura latinoamericana (gobiernos democráticos y más abiertos al comercio internacional que sus alternativas populistas; y mayor influencia estadounidense) hace que China esté interesada en reforzar la estabilidad regional a través de una mayor institucionalización de la vida política. No debe olvidarse que Pekín jugará este papel positivo siempre y cuando vaya en su propio interés, por lo que tanto desde Madrid, como desde Washington y Bruselas, debe propiciarse el mantenimiento de un contexto en el que China tenga incentivos para ser un actor responsable en el mantenimiento del *statu quo* regional.
- España debe reconocer a China como un socio comercial relevante en Latinoamérica. El crecimiento de China ha impactado fuertemente las relaciones comerciales de los países latinoamericanos. Aunque el auge exportador de los líderes asiáticos ha generado cierta aprensión, los resultados del presente estudio muestran que no es una amenaza para la mayoría de los países de América Latina. Por el contrario, esta situación tiene el potencial de generar beneficios sustanciales, tanto de manera directa, mediante un mayor volumen de productos exportados desde América Latina hacia China, como indirecta, por medio de precios de exportación rentables que su acelerado crecimiento ofrece a los exportadores de mercancías de Latinoamérica. Una monitorización sistemática de las crecientes relaciones comerciales e inversiones entre China y América Latina permitiría identificar oportunidades para España y sus empresas. Esta tarea se podría llevar a cabo a través de organismos oficiales –como el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)– o *think tanks* españoles.
- España puede sacar ventajas de este auge de los flujos entre China y América Latina. Los ejemplos de triangulación China-España-América Latina lo ilustran. Los bancos españoles, y en particular el BBVA, han sabido posicionarse y aprovechar el tirón de los flujos entre ambas regiones, captando el negocio comercial e industrial en ambos sentidos, explotando sus amplias franquicias latinoamericanas y sus crecientes redes en China. Otro ejemplo llamativo es el de las telecomunicaciones. A estos sectores se podrían sumar otros, como el del turismo y el de las infraestructuras, en los que España posee campeones nacionales. Un foro empresarial anual entre China y España, centrado sobre la dimensión latinoamericana, podría contribuir a consolidar la incipiente triangulación.

- España, por medio de una estrategia coordinada con sus empresas, podría fomentar la ubicación en la Península de las bases europeas e internacionales de los grupos chinos. Algunas de las multinacionales españolas se han convertido en clientes de referencia de grupos chinos, ofreciendo un punto de entrada en los mercados latinoamericanos. Esto les otorga una palanca apreciable a la hora de convencer a sus clientes chinos para reforzar su presencia en la Península. En este sentido, el caso de Telefónica con la china Huawei es pionero. Se podría ir más allá y favorecer no sólo ubicaciones comerciales para el mercado hispano, sino incentivar también localizaciones en España de centros de decisión internacionales de estas multinacionales emergentes. Así, España podría aumentar su atractivo reforzando su presencia en mercados naturales como el del Norte de África o América Latina, para que las empresas asiáticas tengan incentivos de ganar cuota de mercado pasando por España y ubicar en la Península sus centros de mando de internacionalización en dirección de Europa, África y Medio Oriente, además de América Latina.

1. Introducción

Uno de los principales acontecimientos que está presenciando la Humanidad a principios del siglo XXI es la emergencia de China como una potencia global. Esta creciente presencia de China en los cinco continentes se materializa también en Latinoamérica, región con la que nunca ha mantenido una relación tan estrecha como en la actualidad. La especial vinculación que mantiene España con América Latina hace que no podamos pasar por alto este novedoso fenómeno y que debamos analizar sus repercusiones sobre nuestro país.

Aunque la interacción entre China y Latinoamérica está creciendo a un ritmo notable en los últimos años, hay que subrayar que no se está manifestando con la misma fuerza en todos los ámbitos. Sin ninguna duda, el más activo es el comercial, mientras que dimensiones como la política, la militar y la financiera no están tan desarrolladas como muchos han sugerido.

Este trabajo se divide en dos grandes partes. La primera está dedicada al impacto político y geoestratégico de China en Latinoamérica, mientras la segunda se ocupa de su impacto económico en esa región. En ambos casos se presentan una serie de recomendaciones sobre cómo debe gestionar España este fenómeno para potenciar el desarrollo de América Latina, defender sus intereses en la región y estrechar sus lazos con Pekín.

2. Impacto político y geoestratégico

2.1 China y el equilibrio de poder en América Latina

China es una potencia emergente en América Latina, que, tras Estados Unidos y la Unión Europea, se perfila como el tercer actor de fuera de la región más importante en la zona, especialmente en Sudamérica. A pesar de que las relaciones chino-latinoamericanas atraviesan el mejor momento de su historia, no debe exagerarse el peso político de China en Latinoamérica, por no hablar del militar. Uno de los factores que está coartando una mayor presencia política y militar de Pekín en el hemisferio occidental es el cuidado que está teniendo China para no contrariar a Estados Unidos al interactuar con una región que tradicionalmente ha estado dentro de la esfera de influencia de Washington.

Estados Unidos es la potencia hegemónica en América Latina, pero es impopular. Esto, unido a la escasa atención prestada por la administración de Bush a Latinoamérica y al distanciamiento entre esta administración y un creciente número de gobiernos latinoamericanos, ha favorecido una mayor y mejor sintonía política entre Pekín y los países más importantes de la región.

Por su parte, la Unión Europea (UE), y, dentro de ella, España como país más presente en Latinoamérica, es un socio estable de la región: primer donante, primer inversor extranjero y segundo socio comercial. Si a esta cooperación unimos la coincidencia de valores existente entre las dos regiones, no debería extrañarnos la imagen tan positiva de la que disfrutaban la UE y España en Latinoamérica.

Tabla 1. Evaluación de las potencias mundiales en Latinoamérica

País	Estados Unidos		China		Unión Europea	
	Más positivo (%)	Más negativo (%)	Más positivo (%)	Más negativo (%)	Más positivo (%)	Más negativo (%)
Argentina	13	64	32	23	35	21
Brasil	29	67	46	32	31	38
Chile	32	51	62	16	66	14
México	12	53	31	28	43	15
Media	22	59	43	25	44	22

Fuente: Israel and Iran Share Most Negative Ratings in Global Poll, A BBC World Service Poll, 6/3/2007.

España y Europa quieren una Latinoamérica próspera y democrática. Teniendo en cuenta el notable incremento de la presencia china en Latinoamérica, debemos preguntarnos qué papel jugará este país en el futuro de esa región: ¿será China un actor responsable, que contribuya al desarrollo de Latinoamérica y al disfrute de las libertades civiles y de los derechos económicos y políticos de los latinoamericanos, o un elemento de desestabilización que no duda en apoyar regímenes autoritarios en su propio beneficio?

2.2 Evolución de la política de China hacia América Latina

La política exterior de la República Popular China hacia Latinoamérica puede dividirse en dos grandes períodos. El primero iría desde la fundación de la República Popular en 1949 hasta la primera mitad del año 1969, y el segundo se extiende desde esa fecha hasta la actualidad. La primera etapa, de carácter antiimperialista y revolucionario, cuenta a su vez con dos fases. Durante la primera fase, entre 1949 y el establecimiento de relaciones diplomáticas con Cuba en septiembre de 1960, Pekín intentó ganar influencia entre amplios sectores de la sociedad latinoamericana, mediante una diplomacia popular de perfil bajo y enfatizando sus similitudes con Latinoamérica como país en vías de desarrollo. La segunda fase de esta etapa vino marcada por la disputa chino-soviética, la disputa con Cuba y la Revolución Cultural. La acción exterior de Pekín en la región se volvió más doctrinaria, enfatizando la necesidad de organizar guerrillas campesinas para alcanzar el poder por las armas y criticando constantemente tanto a la Unión Soviética como a Estados Unidos. Esto incluso les llevó a distanciarse del régimen de Castro, con quien mantuvieron una intensa colaboración entre 1960 y 1964.

Durante estas dos primeras décadas de existencia, la República Popular China cosechó escasos éxitos políticos en América Latina, región que se mostró más impenetrable políticamente para Pekín que el resto del mundo en vías de desarrollo.

El segundo período en la política exterior china hacia Latinoamérica destaca por el pragmatismo de Pekín y puede dividirse en tres fases. La primera va desde mediados de 1969, cuando finaliza la Revolución Cultural, hasta 1978, cuando se inició el período reformista. Esta fase estuvo marcada por el fin de la Revolución Cultural, el acercamiento entre Pekín y Washington, y un mayor afán de autonomía respecto a Estados Unidos de varios gobiernos latinoamericanos en su política exterior. El principal objetivo de Pekín en Latinoamérica durante estos años era incrementar el número de Estados con los que mantenía relaciones diplomáticas, que pasó de uno a trece (Cuba, Chile, Perú, Ecuador, México, Argentina, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago, Venezuela, Brasil, Surinam y Barbados). Colombia sería el último gran país de Latinoamérica en establecer relaciones diplomáticas oficiales con Pekín el 7 de febrero de 1980. Durante la siguiente fase, que va del inicio del período reformista a la represión del movimiento de Tiananmen en la primavera de 1989, Pekín perdió interés en Latinoamérica. Esto se debe a que ya había conseguido el reconocimiento diplomático de los países más relevantes de la región y al papel marginal que podía jugar Latinoamérica en el proceso de modernización económica en que se había embarcado China.

Latinoamérica ha recuperado atractivo para Pekín desde la segunda mitad de 1989, cuando las sanciones impuestas por Occidente y Japón sobre China hicieron ver a las autoridades comunistas la necesidad de diversificar su política exterior. Desde ese momento, China ha ido incrementando progresivamente su actividad diplomática en la región con una intensidad sin precedentes. Tomando como ejemplo las visitas realizadas por un presidente de la República Popular China a Latinoamérica, la primera tuvo que esperar más de 40 años, hasta mayo de 1990, cuando Yang Shangkun visitó México, Brasil, Uruguay, Argentina y Chile. Sin embargo, con posterioridad, Jiang Zemin visitó la región en 1993, 1997 y 2001, y Hu Jintao en 2004 y 2005.

2.3 Bases políticas de la relación entre China y América Latina

Hay tres puntos principales que describen las bases políticas de la relación entre Pekín y América Latina: la ausencia de conflictos históricos; un amplio apoyo doméstico en Latinoamérica, que corta los distintos campos ideológicos, a la expansión de las relaciones con China; y un enfoque pragmático por las dos partes de su relación bilateral.

Debido a la gran distancia que los separa y a sus escasos contactos históricos, China y los países latinoamericanos no han tenido ningún conflicto en el pasado, por lo que las relaciones políticas actuales fluyen libres de lastres históricos. Por un lado, esto supone una clara ventaja, pues, a diferencia de lo que sucede en ocasiones con Estados Unidos y España, no hay episodios históricos que puedan ensombrecer la relación. Por otro lado, esto también puede ser un problema en forma de desconocimiento mutuo, que puede dar lugar a percepciones erróneas y a decepciones. Por ejemplo, resulta evidente la brecha entre las expectativas que han puesto o están poniendo en la relación bilateral países como Brasil y Argentina y las intenciones de China. Esta lección ya la aprendió dolorosamente Brasil. En 2005, China se unió a Estados Unidos en el rechazo al incremento en el número de asientos permanentes en el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas. Esto echó al traste las esperanzas de Brasilia de recibir un apoyo explícito e inequívoco por parte de Pekín para convertirse en miembro permanente de dicha institución.

Desde el acercamiento chino-estadounidense de inicios de los años setenta, el apoyo a la intensificación de los lazos con la República Popular China en Latinoamérica deja de ser patrimonio exclusivo de movimientos izquierdistas. China mantuvo a lo largo de esa década relaciones diplomáticas con diferentes dictaduras anticomunistas en Brasil y Argentina. A estos gobiernos militares latinoamericanos no les frenó el carácter comunista de la República Popular China para establecer y/o mantener relaciones diplomáticas con Pekín. Asimismo, el Partido Comunista Chino mantiene vínculos con los principales partidos políticos de Latinoamérica, independientemente de su orientación ideológica. Así, el Partido Comunista Chino mantiene relaciones con las cuatro agrupaciones de partidos más importantes de la región, el Comité de América Latina y el Caribe de la Internacional Socialista, el Foro de São Paulo, la Organización Demócratacristiana de América y la Conferencia Permanente de Partidos Políticos de América Latina y el Caribe. Por su parte, los líderes democráticos que se irán instaurando en diferentes países latinoamericanos en las décadas posteriores no harán del carácter autoritario del gobierno chino un tema irritante en la relación. Tampoco verán la vulneración de los derechos humanos en China como un obstáculo en sus lazos bilaterales.

Por tanto, puede decirse que la afinidad ideológica no es un factor con un gran poder explicativo a la hora de analizar las tendencias en las relaciones entre China y América Latina. El pragmatismo es la base de la relación entre China y América Latina. Esta relación ha florecido por encima de las discrepancias ideológicas cuando se han derivado beneficios políticos y/o económicos de la misma. Esto explica que China, tras establecer relaciones diplomáticas con Chile durante el gobierno de Allende, no tuviese ningún problema para mantener dichas relaciones con el régimen de Pinochet.

2.4 Objetivos políticos de China en América Latina

La política exterior de China en Latinoamérica tiene cuatro grandes objetivos:

- Impulsar el multilateralismo para contrapesar el hegemonismo estadounidense. China busca el apoyo de los países latinoamericanos frente al intervencionismo estadounidense. De esta manera, Pekín quiere reducir la presión que recibe desde Occidente sobre asuntos como la violación de los derechos humanos en China o la situación de Tíbet y Xinjiang. Para ello establece relaciones bilaterales basadas en los Cinco Principios para la Coexistencia Pacífica: respeto mutuo a la soberanía e integridad territorial, no agresión, no intervención del uno en los asuntos internos del otro, igualdad y beneficio mutuo, y coexistencia pacífica. Un ejemplo claro del éxito de esta estrategia fue la votación de la Comisión de Derechos Humanos de Naciones Unidas celebrada el 15 de abril de 2004, sobre las acciones a seguir ante las flagrantes violaciones de los derechos humanos en China. Ninguno de los países latinoamericanos que mantenía relaciones diplomáticas oficiales con Pekín votó a favor de tomar medidas.
- Diversificar sus relaciones exteriores tanto como sea posible. De esta forma, China reduce su dependencia de Estados Unidos, la UE y Japón. Esto se traduce en una fluida cooperación “sur-sur” en diferentes ámbitos. Por ejemplo, en diversos sectores científicos y tecnológicos como aviación civil y tecnología espacial (Brasil), usos civiles de la energía nuclear (Brasil y Argentina) y la exploración de la Antártida (Argentina). Asimismo, China ha buscado socios en Latinoamérica para forjar alianzas en foros multilaterales para oponerse a los intereses de los países ricos. Un ejemplo claro fue el del G-22, coliderado por China y Brasil, que ha coordinado a 22 países en vías de desarrollo para exigir más concesiones a Estados Unidos y a la UE durante las negociaciones de la Ronda de Doha.
- Obtener reconocimiento diplomático formal de aquellos países que aún mantienen relaciones diplomáticas oficiales con Taiwán. Desde la huida del Gobierno del Kuomintang a Taiwán en 1949, la República Popular China y la República de China han competido por el reconocimiento diplomático internacional. Desde la entrada de China en Naciones Unidas en 1971, esta batalla diplomática se ha ido decantando del lado de Pekín. Actualmente sólo 24 países reconocen a la República de China como un Estado. De ellos, doce están en América (seis en Centroamérica, cinco en el Caribe y uno en Sudamérica), por lo que esta región es el epicentro actual de esta lucha diplomática entre China y Taiwán. Prueba de

la intensidad de esta competencia es que el pasado abril Taipéi logró arrebatarse a Pekín el reconocimiento de Santa Lucía, mientras que Pekín hizo lo propio con Costa Rica en junio.

- Mantener buenas relaciones con importantes productores de hidrocarburos (Venezuela), alimentos (Argentina y Brasil) y otras materias primas (cobre en Chile, níquel y cobalto en Cuba, y madera en Brasil).

2.5 Objetivos políticos de los países latinoamericanos en su relación con China

Los países latinoamericanos, al estrechar sus lazos con China, buscan promover un sistema internacional multilateral y diversificar sus relaciones exteriores. De esta forma, aspiran a reducir la influencia política que Washington ejerce sobre ellos. Este afán por contrapesar el poder estadounidense es particularmente evidente en países como Cuba y Venezuela, sobre los que Estados Unidos ejerce una mayor presión. Los países latinoamericanos con aspiraciones a ocupar un sillón permanente en el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas, Brasil y México, han buscado activamente el apoyo de China como actual miembro permanente de dicha institución, apelando a su condición común de países en vías de desarrollo.

2.6 ¿Cuánto peso político tiene China en Latinoamérica?

La proyección internacional de China ha aumentado sustancialmente en la última década. Latinoamérica no ha sido ajena a este proceso, y el peso político de China en la región ha aumentado sustancialmente en los últimos años, como evidencia la firma de tres nuevas alianzas estratégicas en la región, el incremento de las visitas de alto nivel en las dos direcciones y la presencia de China en un creciente número de foros en Latinoamérica y el Caribe. Sin embargo, un análisis reposado de estos y otros factores, como el conflicto diplomático entre Pekín y Taipéi o el patrón de voto de los países latinoamericanos en la Asamblea General de Naciones Unidas, nos lleva a ser cautos y a no exagerar el influjo político de Pekín en la región.

El límite más evidente que sufre China para proyectarse políticamente en Latinoamérica es su disputa diplomática con Taiwán. Este factor es tan importante que casi

limita la presencia política de China en la región a Sudamérica. Centroamérica y el Caribe conforman la piedra angular de la diplomacia oficial de la República de China en Taiwán. De los siete países centroamericanos, sólo Costa Rica, desde el 1 de junio de 2007, reconoce oficialmente a Pekín. Dentro del Caricom (Comunidad del Caribe) hay cinco países que mantienen relaciones diplomáticas oficiales con Taipei: Haití, República Dominicana, Santa Lucía, San Cristóbal y Nieves, y San Vicente y las Granadinas. Su conflicto con Taiwán incluso ha obstaculizado una mayor interacción de China con Mercado Común del Sur (Mercosur), toda vez que Paraguay no reconoce al régimen de Pekín.

Los únicos países que mantienen relaciones diplomáticas con Taiwán son países pobres y/o pequeños, más interesados en los beneficios directos y tangibles que les reporta la cooperación taiwanesa que en las ventajas de proyección internacional y económica derivadas de mantener relaciones oficiales con Pekín. En este contexto, a Taiwán sólo le resulta posible arrebatar a Pekín el reconocimiento de sus aliados caribeños, como sucedió con Santa Lucía el pasado abril tras la vuelta de John Compton al poder. Por su parte, China no sólo tiene capacidad financiera y tecnológica para luchar por el reconocimiento de los aliados caribeños de Taiwán, como quedó patente en marzo de 2004 cuando Dominica anunció su cambio de reconocimiento de Taipéi a Pekín a cambio de un paquete de ayuda económica de 117 millones de dólares por seis años; y en enero de 2005, cuando Granada estableció relaciones diplomáticas oficiales con Pekín a cambio de ayuda por valor de unos 140 millones de dólares. Pekín también acaba de conseguir el reconocimiento de Costa Rica y tiene posibilidades de lograrlo de Nicaragua y Panamá. En el caso de Managua, Daniel Ortega ya rompió relaciones con Taiwán a mediados de los años ochenta. En Panamá se valoraría la ayuda de Pekín para la ampliación del Canal (China es el tercer principal usuario del canal y la compañía Hutchison Whampoa disfruta de concesiones portuarias en los dos extremos del canal) y hay un influyente grupo de presión pro-Pekín, la Asociación Panameña de Amistad con China, que cuenta entre sus miembros, además de con poderosos empresarios, con los ex presidentes Guillermo Endara y Jorge Illueca.

Otra prueba de la moderada influencia política de Pekín en la región es que el único país que ha modificado su patrón de voto en Naciones Unidas en los últimos quince años para potenciar la relación bilateral con Pekín ha sido Cuba. Es más, dicho movimiento se remonta a la desmembración de la Unión Soviética, que detonó la mejora de las relaciones entre La Habana y Pekín. Ni siquiera la elección de Hugo Chávez en Venezuela se ha traducido en una mayor coincidencia entre el patrón de voto de Caracas y Pekín en la Asamblea General de Naciones Unidas. Es más, entre los cuatro países más importantes de Latinoamérica, sólo el signo del voto de México tiende a coincidir más con China que con Japón. Esto indica

Tabla 2. Nivel de ingresos y lazos diplomáticos con Taiwán de los países de América Latina y el Caribe (ALC)

PIB per cápita	Países de ALC	Relaciones diplomáticas oficiales con Taiwán
Ingresos bajos	Haití	Sí
	Bolivia	No
	Brasil	No
Ingresos medios-bajos	Colombia	No
	Cuba	No
	República Dominicana	Sí
	Ecuador	No
	El Salvador	Sí
	Guatemala	Sí
	Guyana	No
	Honduras	Sí
	Jamaica	No
	Nicaragua	Sí
	Paraguay	Sí
	Perú	No
	Surinam	No
Ingresos medios-altos	Argentina	No
	Barbados	No
	Belice	Sí
	Chile	No
	Costa Rica	No
	Dominica	No
	Granada	No
	México	No
	Panamá	Sí
	San Cristóbal y Nieves	Sí
	Santa Lucía	Sí
	San Vicente y las Granadinas	Sí
	Trinidad y Tobago	No
	Uruguay	No
	Venezuela	No
Ingresos altos	Antigua y Barbuda	No
	Aruba	No
	Bahamas	No
	Islas Caimán	No
	Antillas Holandesas	No
	Puerto Rico	No

Fuente: 2006 World Development Indicators Database, World Bank, abril de 2006; y el Ministerio de Asuntos Exteriores de la República de China.

que no está siendo ni mucho menos sencillo para Pekín rentabilizar en términos políticos su creciente peso comercial en la región.

La progresiva incorporación de China en los foros regionales de América Latina y el Caribe tiene un importante carácter simbólico, constatando que China se está convirtiendo en un actor relevante en el ámbito global. En cualquier caso, esta presencia aún no es equiparable a la de la otra gran potencia de Asia Oriental, Japón. Por ejemplo, China aún no forma parte del Banco de Desarrollo Interamericano y, aunque se prevé que pueda incorporarse a partir de 2008, lo haría con la misma participación que ya tiene Corea del Sur, menos del 1%, y lejos del 5% de Japón. Asimismo, las iniciativas que vinculan a China con los países de la región, como el diálogo China-Mercosur, el Foro Sino-Caribeño de Cooperación Económica y Comercial, y el Mecanismo de Consulta Política y Cooperación China-Comunidad Andina, no han servido para hacer valer los intereses de China en estas regiones. Por ejemplo, China ha utilizado infructuosamente su diálogo con Mercosur para que Brasil y Argentina presionasen a Paraguay para que rompiera sus relaciones diplomáticas con Taipéi. Asimismo, a pesar de la existencia desde 2004 de un foro de cooperación con los países del Caribe, esto no impidió que Santa Lucía rompiera relaciones diplomáticas con Pekín en abril de 2007. En cuanto al mecanismo de cooperación con la Comunidad Andina, éste apenas ha cristalizado en medidas concretas, lo que ha llevado a sus integrantes a enfatizar la necesidad de revitalizarlo.

• **China en las instituciones latinoamericanas y foros bilaterales**

- 1990: Observador del Grupo de Río.
- 1991: Observador en el Banco de Desarrollo Asiático.
- 1993: Observador en la Asociación Latinoamericana de Integración.
- 1997: Fundación del diálogo China-Mercosur.
- 1998: Entrada del Banco Popular de China como miembro oficial del Banco de Desarrollo del Caribe.
- 2000: Fundación del Mecanismo de Consulta Política y Cooperación China-Comunidad Andina.
- 2004: Fundación del Foro de Cooperación Económica y Comercial China-Caribe.

- 2004: Observador de la Organización de Estados Americanos.
- 2004: Observador del Parlamento Latinoamericano.

Incluso el análisis de las cuatro relaciones estratégicas que mantiene China con países de la región, Brasil, Venezuela, Argentina y México, apunta a que la influencia política de China es moderada.

Brasilia fue la primera en establecer una relación estratégica con Pekín en 1994. Brasil es el país de América Latina más importante para China. Además de un importante proveedor de alimentos (soja) y materias primas (hierro), Brasil es un mercado en expansión para las manufacturas chinas (Pekín es el tercer socio comercial de Brasil; su comercio bilateral rozó los 16.500 millones de dólares en 2006). También existe una cooperación bilateral notable en sectores estratégicos como el nuclear y, especialmente, en la construcción de satélites. China y Brasil han cooperado en proyectos espaciales durante 19 años. Los satélites 01 y 02 desarrollados de forma conjunta por ambos países fueron lanzados en 1999 y 2003, respectivamente. En septiembre de 2007 está previsto el lanzamiento del 03, y el 04 se espera para 2009. Estos satélites serán usados para reunir información sobre el medioambiente, la agricultura, la planificación urbanística y la contaminación del agua. Asimismo, empresas como Petrobras (petróleo), CVRD (acero y hierro), Embraco (equipos de refrigeración) y Embraer (aviación civil) se han asociado con empresas chinas en Brasil o en China.

En el ámbito político, Brasil ha seguido una decidida y consistente política de acercamiento a los grandes países emergentes para contrapesar la influencia de Estados Unidos. Esta estrategia encuentra una perfecta resonancia en Pekín. Además, Brasilia busca el apoyo de China para hacerse con un asiento en el Consejo de Seguridad de Naciones Unidas. Pekín, por su parte, ha recibido el apoyo de Brasil para incorporarse al Banco de Desarrollo Interamericano; ha sido reconocida como una economía de mercado; y valora estratégicamente el papel de liderazgo regional que tradicionalmente ha jugado Brasil en la región. Este último punto se ha concretado en varios aspectos como el despliegue de cascos azules chinos en Haití bajo mandato brasileño o la esperanza de que la presión brasileña facilite el establecimiento de relaciones diplomáticas oficiales con Paraguay. En cualquier caso, las relaciones no están en su mejor momento, ya que China, a pesar de sus simpatías hacia Brasil, rechaza la candidatura conjunta de este país con Japón, Alemania e India como miembros permanentes del Consejo de Seguridad, debido a su antagonismo con Japón. A esta decepción brasileña hay que añadir la falta de concreción de las promesas de inversión chinas en infraestructuras y que en 2007 la balanza comercial de Brasil con China va a ser por primera vez negativa, en parte debido a su reconocimiento de Pekín como

economía de mercado. En cuanto a China, decir que no conseguirá entrar en el Banco de Desarrollo Interamericano antes de 2008 y no hay signos de que vaya a conseguir el reconocimiento diplomático de Asunción a corto o medio plazo.

China mantiene una relación estratégica con Venezuela desde mayo de 2001. En este tándem, Pekín mantiene una actitud reactiva, ya que para China es mucho más relevante mantener una relación fluida con Washington que una alianza estratégica con Caracas. Esto explica por qué China ha sido tan cauta a la hora de desarrollar lazos en el ámbito energético y militar con Caracas. En 2003, el petróleo venezolano apenas suponía un 1% del petróleo importado por China; en 2006, este porcentaje seguía en un modesto 2,5%, lo que convertía a Caracas en el decimotercer proveedor de China. Desde 2004, Venezuela ha realizado importantes encargos armamentísticos a Rusia, Brasil y España, mientras que las modestas ventas de Pekín a Caracas han sido de equipamiento militar no letal, destacando tres radares tridimensionales de largo alcance JYL-1. Lo último que quiere China es verse involucrada en un hipotético conflicto entre Venezuela y Estados Unidos.

La Asociación Estratégica México-China se firmó en diciembre de 2003 durante la visita oficial del primer ministro Wen Jiabao a México. A pesar de esto, la intensa competencia económica entre los dos países y la falta de interés de México por fortalecer su relación con Pekín para contrapesar a Washington hicieron que la relación sufriese numerosos altibajos durante la presidencia de Vicente Fox. En estos años, a pesar de la colaboración bilateral en Naciones Unidas, estallaron diversos incidentes políticos entre los dos países, generalmente detonados por las autoridades mexicanas. De hecho, México ha sido el único país latinoamericano que ha entrado en recurrentes conflictos diplomáticos de alto nivel con China en los últimos años. Por ejemplo, Fox calificó públicamente a China como una “amenaza” en varias ocasiones, acusándole de “no respetar las normas que otros países, incluyendo México, respetan”, y de utilizar métodos autoritarios para restringir la movilidad laboral. Incluso durante la visita del vicepresidente Zeng Qinghong a México en enero de 2005 para relanzar la alianza estratégica bilateral, Fox se refería a China como un competidor y no como un socio.

Asimismo, en octubre de 2004 el Gobierno de Fox dio la bienvenida en México DF al Dalai Lama, quien pronunció un discurso en el Parlamento criticando la situación de los derechos humanos en China y el tratamiento de Pekín hacia el Tíbet. Incluso la primera dama mexicana, Marta Sahagún, tuvo un encuentro con el Dalai Lama en el que le expresó su admiración “como persona y líder espiritual de aquel país [Tíbet]”. En cualquier caso, la relación ha mejorado notablemente en el último año tras la segunda reunión de la Comisión Binacional México-China, en mayo de 2006, tras la que

se firmó el Programa de Acción Conjunta 2006-2010. En la esfera política, dicho programa aspira a que China y México fortalezcan su diálogo sobre asuntos bilaterales, regionales e internacionales de interés común, incluyendo los derechos humanos, en el marco de los organismos y foros multilaterales como las Naciones Unidas, Asia-Pacific Economic Cooperation (Apec) y el diálogo del llamado G-5 (Brasil, China, India, México y Sudáfrica) con las naciones industrializadas que integran el G-8.

En noviembre de 2004, Argentina reconoció a China como una economía de mercado y, en contrapartida, Pekín reconoció simbólicamente a Buenos Aires como un socio estratégico. Esta es una relación que está en construcción, y contrastan marcadamente las grandes expectativas de los argentinos con la cautela de China, a pesar de la relevancia de Argentina en la seguridad alimentaria de China y la fructífera cooperación bilateral en usos civiles de la energía nuclear y en la exploración de la Antártida (desde 1984 y 1988, respectivamente). Al igual que sucede con Brasil, China ha pretendido que Argentina presionase a Paraguay para que estableciese relaciones diplomáticas oficiales con Pekín. Además de constantes conflictos comerciales (Argentina es el país que más casos abre contra China ante la Organización Mundial del Comercio) existen discrepancias políticas menores que entorpecen la relación. La primera es respecto a la relación de China con Mercosur. Argentina se opone a la firma de un tratado de libre comercio entre ambos, propuesto formalmente por China en 2004. También hay discrepancias entre ambos países dentro del G-22, pues Argentina rechaza las medidas proteccionistas que aplica China sobre su sector primario. Por último, la inmigración china y su estatus en Argentina es un tema recurrente en las relaciones bilaterales y ha sido señalado varias veces por Pekín como un notable obstáculo. Particularmente controvertida fue la prohibición a los nuevos inmigrantes para asentarse en Buenos Aires, donde reside la mayor parte de la comunidad china.

Incluso si miramos a Cuba, vemos que Hu Jintao fue incapaz de conseguir durante su visita de noviembre de 2004 que La Habana reconociese a China como economía de mercado. A efectos de su legitimidad, al régimen cubano le interesa enfatizar que el milagro económico de China es el milagro de una economía socialista y no de una economía de mercado. En cualquier caso, conviene resaltar la importancia simbólica que tiene Cuba para China. Por un lado, sirve en cierto modo de espejo del conflicto del estrecho de Taiwán. Mediante su apoyo al régimen cubano, Pekín muestra a Washington su capacidad para tener presencia cerca de sus costas, al igual que hace Washington con su respaldo a Taipéi. Por otro lado, gracias a su respaldo al régimen castrista, Pekín puede seguir presentándose en algunos foros como campeón del tercer mundo y los países oprimidos.

2.7 Relaciones militares de China con América Latina y el Caribe

El ámbito militar no es prioritario dentro de las relaciones de China con América Latina, ni siquiera con países como Venezuela y Cuba. Las relaciones militares de Pekín con esta región son modestas y seguirán siendo modestas. Actualmente se reducen fundamentalmente a visitas bilaterales de autoridades militares y son resultado de una mayor interacción económica y política de China con estos países.

A diferencia de lo que sucede en África, China no es un proveedor de armamento significativo para los países de América Latina y el Caribe. Esto se debe en gran parte a que China no quiere provocar a Estados Unidos. Según la base de datos NISAT (armas de mano, armas ligeras, munición, explosivos, misiles, partes y componentes), China no ha exportado este tipo de armas a Latinoamérica y el Caribe en 2004 y 2005. Según la base de datos SIPRI (armas convencionales pesadas), entre 1995 y 2005, la única transferencia de este tipo de armamento que hizo China a América Latina fueron 28 misiles antiaéreos portátiles HN-5 en 1995. Por ello, no es de extrañar que el general John Craddock, comandante del Comando Sur de los Estados Unidos, dijese que la principal preocupación para Estados Unidos de la cooperación militar entre China y Latinoamérica es que los oficiales que están siendo entrenados en China pierden contacto con Estados Unidos y los valores democráticos. Esto resta credibilidad a los informes no confirmados que se han filtrado desde varios *think tanks* conservadores sobre la posible presencia de los servicios de inteligencia chinos en algunas bases cubanas –Bejucal, Santiago y Lourdes– para recopilar inteligencia sobre Estados Unidos.

El creciente compromiso de China con la estabilidad de Latinoamérica y el Caribe queda constatado por su envío de un contingente de 125 policías a la Misión de Estabilización de las Naciones Unidas en Haití (Minustah). Ello a pesar de que Haití no reconoce oficialmente a Pekín.

2.8 Impedimentos para un mayor estrechamiento de las relaciones políticas entre China y Latinoamérica

No es previsible que a corto y medio plazo las relaciones políticas entre China y Latinoamérica vayan a estrecharse mucho más, debido a diferentes factores. En primer lugar, va a haber una creciente decepción en Latinoamérica con China en

el ámbito económico, tanto por su creciente déficit comercial como por la falta de concreción de las promesas de inversión de Pekín. En segundo lugar, dejando aparte a Brasil, la mayoría de los países de América Latina carecen de una estrategia coherente hacia China. En tercer lugar, tanto China como los países latinoamericanos valoran más sus lazos con Estados Unidos que su relación bilateral. Además, aún hay doce países de la región que no mantienen relaciones diplomáticas con Pekín. A esto hay que añadir la rápida aparición y crecimiento de comunidades chinas en zonas donde tradicionalmente no tenían presencia. Esto está creando tensiones y, en algunos casos, como en el estado venezolano de Carabobo, degenerando en violencia. Por último, la distancia geográfica, las diferencias culturales y las barreras lingüísticas conllevan una falta de entendimiento entre China y América Latina.

2.9 La estrategia política de China en Latinoamérica: escenarios futuros

Hay visiones muy encontradas sobre el signo del impacto de China en el futuro político de Latinoamérica. Los sectores más conservadores de Estados Unidos sostienen que China promoverá el ascenso de fuerzas populistas y antiglobalización, llegando a armarlas si fuera necesario para derrocar al gobierno establecido. La visión predominante es, por el contrario, que el pragmatismo chino hará que Pekín se muestre cada vez más como un actor responsable interesado en mantener el *statu quo*.

El comportamiento que ha manifestado China hasta el momento en la región apunta más hacia el segundo escenario que hacia el primero. Para asegurarse sus objetivos geoestratégicos en la región (provisión de alimentos, materias primas y energía, y expansión de mercados), a China le conviene el mantenimiento de la paz en Latinoamérica y la consolidación de gobiernos estables y abiertos comercialmente. Por un lado, China ha manifestado en diversas ocasiones su deseo de que países como Venezuela, Colombia, Bolivia, Chile, Perú y Ecuador resuelvan sus disputas territoriales mediante un diálogo constructivo. Esto permitiría la materialización de varios proyectos por los que China ha mostrado interés, para trasladar hidrocarburos y materias primas de la cuenca atlántica y del interior de Latinoamérica a diversos puertos del Pacífico. Uno de estos proyectos sería el poliducto entre Maracaibo y Puerto de Tribugal. Por otra parte, estas infraestructuras facilitarían los procesos de integración regional en América Latina, que son necesarios para garantizar su cohesión social.

Asimismo, las empresas chinas también se ven perjudicadas por las políticas nacionalizadoras y proteccionistas de gobiernos indigenistas, como el de Hugo Chávez en Venezuela, Evo Morales en Bolivia y Rafael Correa en Ecuador. Valga de ejemplo el caso de la petrolera estatal china CNPC (China National Petroleum Corp). Esta compañía fue condenada en septiembre de 2006 a pagar de forma retroactiva 11 millones de dólares a la hacienda venezolana. Asimismo, esta empresa ha tenido varias disputas en Ecuador tanto con poblaciones indígenas de Tarapoa y Succumbios (llegando incluso al secuestro de 30 de sus trabajadores en noviembre de 2006) como con el propio Gobierno ecuatoriano, sobre los bienes heredados de Oxy y cambios en los términos de las concesiones. Otro caso significativo ha sido el de MinMetals, que en febrero de 2007 vio cómo el Gobierno cubano rompía un acuerdo de 500 millones de dólares para concederle a Venezuela esos derechos de explotación de níquel.

Los crecientes intereses económicos y geoestratégicos de China en Latinoamérica hacen que las autoridades de Pekín tiendan a estar interesadas en reducir la inestabilidad política en la región, más que a avivar el populismo radical y la insurgencia. La falta de apoyo de Pekín a López Obrador, junto con el hecho de que nunca cuestionasen la victoria de Felipe Calderón, ilustran este hecho.

2.10 Recomendaciones para España

España debe reconocer a China como un interlocutor relevante en Latinoamérica. En este sentido, es muy positivo el proyecto bilateral de consultas estratégicas sobre Iberoamérica que echó a rodar el 19 de diciembre de 2006.

Nuestras autoridades deben mantener un delicado equilibrio entre convencer a Pekín de que España es un aliado interesante con el que contar en Latinoamérica y evitar verse envueltas en asuntos que quedan fuera de su competencia. Por un lado, las autoridades españolas de uno y otro signo político han enfatizado ante las autoridades chinas el atractivo de nuestro país como socio estratégico en Latinoamérica. Desde la perspectiva española, esta cooperación podría ser particularmente atractiva en la esfera económica. Sin embargo, para las autoridades de Pekín, la esfera política es la que resulta más sugerente, especialmente en dos asuntos. En primer lugar, al igual que ya ha hecho con Brasil y Argentina respecto a Paraguay, China podría estar interesada en que España presionase a diversos países centroamericanos para que éstos rompiesen relaciones diplomáticas con Taipéi. El Gobierno español debe evitar interferir en los asuntos internos de estos países, pues este tipo de intromisión política resulta particularmente sensible proviniendo de la antigua metrópoli y sólo contribuiría

a deteriorar la imagen de España en la región. En segundo lugar, China quiere establecer con los países de América Latina un foro como el que ya mantiene con los países africanos o con los del Caribe. Hasta ahora no se ha materializado este proyecto por temor a la reacción estadounidense. Las autoridades chinas consideran que este foro podría ser más aceptable para Washington si en él participase también España. Dada la existencia de las cumbres iberoamericanas, Madrid no debería estar interesado en participar de esta iniciativa, a menos que se articulase a través de la entrada de España en Focalae.

Hay que colaborar con Estados Unidos para facilitar que China sea un aliado en la promoción del desarrollo a largo plazo de Latinoamérica. A diferencia de lo que ocurre en África, la coyuntura latinoamericana (gobiernos democráticos y más abiertos al comercio internacional que sus alternativas populistas; y mayor influencia estadounidense) hace que China esté interesada en reforzar la estabilidad regional a través de una mayor institucionalización de la vida política. No debe olvidarse que Pekín jugará este papel positivo siempre y cuando vaya en su propio interés, no por convicciones, como evidencia la diplomacia de talonario con la que compite con Taiwán en América Central y el Caribe, lo que favorece la corrupción y dificulta el arraigo de prácticas de buen gobierno. Por consiguiente, tanto desde Madrid, como desde Washington y Bruselas, debe propiciarse el mantenimiento de un contexto en el que China tenga incentivos para ser un actor responsable en el mantenimiento del *statu quo*.

3. Impacto económico

La presencia y el impacto de China en América Latina, como ya se adelantó, desborda la esfera política. Es particularmente llamativo en el ámbito económico. La irrupción de China en el continente latinoamericano es de particular relevancia para España, siendo esta última región una de las principales áreas económicas de influencia española.

España se ha convertido en un *hub* natural, en Europa, para América Latina. Las conexiones con el continente latinoamericano y las infraestructuras de la nueva terminal de Barajas sólo añaden más atractivo para ubicar en España las direcciones generales iberoamericanas de las multinacionales europeas. Esta apuesta latinoamericana todavía se refleja en las cuentas de resultados de las principales empresas ibéricas. A pesar del proceso de internacionalización más allá del mundo latino, iniciado por todas ellas hacia otros rumbos, en un afán de diversificación y búsqueda de nuevos mercados para convertirse en empresas más globales, el grueso de sus ingresos todavía se deriva del continente americano para muchas de ellas. Las multinacionales españolas son en buena medida “multilatinas”.

En 2004 consiguieron más de 41.000 millones de dólares en la región, es decir, el equivalente al 5,6% del PIB español. En 2005 y 2006, los dos bancos españoles más importantes acumularon unos beneficios en América Latina equiparables a los obtenidos en España. Ciertamente, esta latinoamericanización está dejando paso a una mayor globalización, conforme al nuevo empuje que están dando estas empresas desde hace un par de años hacia nuevos mercados en Estados Unidos, Europa o Asia. Sin embargo, la peculiaridad latina de la internacionalización empresarial española no se ha desvanecido. Es más, podría constituir el eje de una segunda fase de internacionalización de la economía española, capitalizando sobre esta extraordinaria presencia en una zona emergente.

La peculiaridad y el tropismo latino de las empresas españolas siguen siendo uno de los rasgos importantes de las empresas ibéricas. En el Centro de Desarrollo de la OCDE hemos llevado a cabo un estudio sistemático acerca de la presencia en Latinoamérica de las principales multinacionales cotizadas con sede en Europa (Javier Santiso, *The emergence of Latin multinationals*, OECD Development Centre Emerging Markets Network Paper, 2007). Como era de esperar, las firmas españolas tienen la mayor presencia en términos de venta, puesto que la mitad de los ingresos de compañías como el BBVA o Telefónica Móviles venía de las Américas. De las 15 primeras empresas europeas con presencia en América Latina, en término de volumen de ingresos o ventas, ocho son españolas. BBVA, Telefónica Móviles, Telefónica y el Santander lideran esta tendencia europea. Encontramos luego en la quinta y sexta posición a Inbev y Nestlé con un 34% del total de sus ventas realizadas en 2005 en América Latina para ambas. Vienen luego Portugal Telecom (32%), la inglesa Diageo (29%), la italo-argentina Tenaris (27%), a la par con Endesa (19%), y luego BPH Billiton, Holcim, Iberdrola y Gas Natural, todas ellas a la par, con el 17% del total de sus ventas realizadas en 2005, según sus informes anuales en América Latina. Es más, todas las firmas españolas incrementaron su apuesta latinoamericana en términos de venta entre 2004 y 2005, mientras que dentro del grupo de compañías europeas de la OCDE que tienen ventas en Latinoamérica por un valor superior al 10% de su total de ventas, compañías como Suez (de Francia), el grupo BG (del Reino Unido) o Holcim y Syngenta (ambas de Suiza) vieron reducida su presencia relativa en Latinoamérica. Es posible que el año 2005 sea el clímax de esta presencia latina por parte de estas empresas ibéricas, ahora en proceso de globalización hacia otros rumbos.

América Latina fue el trampolín internacional a partir del cual las empresas españolas se convirtieron en multinacionales. A lo largo de la última década, estas empresas invirtieron más de 120.000 millones de euros en la región, es decir, un promedio de 1.000 millones de euros cada mes. Esta cifra no cuenta las cantidades reinvertidas en las infraestructuras adquiridas: en el caso de Telefónica, si se incluyeran las reinversiones en infraestructuras realizadas en América Latina, las inversiones directas en la región de esta empresa alcanzarían cerca de 70.000 millones de euros. Hoy en día, el IBEX 35 sigue siendo, a pesar de la diversificación emprendida por las multinacionales españolas, el índice europeo con mayores acentos latinoamericanos. Las seis principales empresas, con un peso superior al 60% en el índice, son también las que mayor apuesta inversora han hecho en América Latina: casi un tercio de los beneficios totales de todas ellas proceden de la región. En términos de ventas, Telefónica sigue siendo la principal multinacional no financiera de la región, superando a otras como la estadounidense WalMart o la alemana Volkswagen. Los bancos españoles, BBVA y Santander, poseen las mayores franquicias financieras

del continente, por delante de los gigantes estadounidenses Citibank y JP Morgan, o del británico HSBC.

La irrupción económica de China en la región es, por lo tanto, un evento de especial relevancia para España. La creciente vinculación entre China y América Latina se presenta como una doble oportunidad: por un lado, impulsa las relaciones directas, comerciales y financieras de América Latina, vertebrándose un nuevo eje económico asiático que contribuye al crecimiento de la región; por otro lado, representa una oportunidad para las empresas españolas y para España, buscando posicionarse como enlace entre ambos continentes, ofreciendo el despliegue de las franquicias de los grupos españoles en la región perspectivas comerciales importantes para los grupos chinos. Esta relación única podría plasmarse en un mayor activismo por parte de España para ser también una base de localización de sus plataformas de comercialización en Europa.

3.1 China en y para América Latina: mitos y realidades

El surgimiento de China se ha convertido en una de las características definitorias de la presente década y probablemente del presente siglo. Con un crecimiento del PIB promedio de más del 10% entre 1978 y 2007, China superó a Alemania como la tercera economía del mundo en 2006.

La contribución de China a la producción global es particularmente llamativa. En 2007, un 27,9% del crecimiento mundial podía atribuirse a China. Desde 2001, su contribución al crecimiento global de la producción se ha aproximado a más del 30%. Este crecimiento ha venido acompañado de un aumento de su participación en los mercados de exportación tanto hacia economías emergentes como hacia países de la OCDE. Así, en 2006, China se ubicó como el tercer exportador de bienes en el mundo, después de Alemania y Estados Unidos, con una participación en el mercado global del 8%. Para la segunda mitad de ese año, sus exportaciones superaron incluso las de Estados Unidos (OMC, 2007). La OCDE estima que, para 2025, China representará el 17% del comercio mundial. Asimismo, se estima que los volúmenes de exportación de China crecerán a un ritmo de cerca del doble del correspondiente al crecimiento del mercado global de exportaciones, mientras que las economías de la OCDE enfrentan un descenso gradual en el desempeño en términos de exportaciones (Hervé *et al.*, 2007). La contribución actual de china al crecimiento puede parecer sorprendente, pero, de hecho, este país también ha tenido un papel protagonista en el crecimiento económico mundial en el pasado, ya

que, entre los siglos XVI y XVIII, por ejemplo, el imperio chino fue responsable de cerca de una cuarta parte de la producción mundial total (Maddison, 2006).

Este auge chino ha tenido también impacto en otros mercados emergentes. Las compañías chinas están ahora orientando sus miras hacia América Latina y África, centrandó su interés en las materias primas (Santiso, 2006a; Goldstein *et al.*, 2006). El Banco de Desarrollo de China está ampliando su presencia financiera, especialmente en África, como complemento de la penetración comercial de las empresas chinas. Por ejemplo, hace poco tiempo, China otorgó un crédito por 3.000 millones de dólares a Angola, su principal proveedor de petróleo (AIE, 2006a), y en septiembre de 2007 anunció un contrato récord de más de 5.000 millones de dólares con el Congo. Las inversiones chinas también han llegado a América Latina. En 2004, cerca del 50% del total de la inversión extranjera directa (IED) de China se canalizó a esta región. Al año siguiente, la cifra cayó al 16%, pero de una cifra récord de IED china de 7.000 millones de dólares, América Latina volvió a captar un 52% del total, por delante de Asia (30%).

En 2006, la IED china total en el extranjero alcanzó un récord de 21.200 millones de dólares (China no es el único país de Asia emergente que invierte fuera de sus fronteras: en 2006, la IED de Asia en el extranjero alcanzó 90.000 millones de dólares; esta cifra se puede comparar también con los 41.000 millones de dólares invertidos por países de América Latina fuera de sus fronteras; en 2006, la IED procedente de los países emergentes alcanzó un récord de 210.000 millones de dólares según Economist Intelligence Unit, EIU). A finales de 2006, existen ya más de 10.000 inversiones locales fuera de China realizadas por unas 5.000 empresas chinas, en un total de 172 países. El *stock* de la IED china en América Latina representa el 20% del *stock* total, colocándose América Latina, por lo tanto, por detrás de Asia (71%), pero muy por delante de África (3%). Dicho de otra manera, América Latina está en el radar de las empresas chinas.

La huella de China en América Latina incluye participaciones directas en compañías privadas, alianzas estratégicas con empresas estatales e inversión en infraestructura, especialmente en transporte, carreteras, oleoductos y refinerías. Esta política de inversiones ha sido puesta en práctica por las dos principales petroleras chinas, la China National Petroleum Corp (CNPC) y la China Petroleum and Chemical Corp (Sinopec). Entre los primeros negocios de CNPC destacan: la compra de una participación del 45% de la filial peruana de la petrolera argentina PlusPetrol Norte (200 millones de dólares, en febrero de 2004); la compra de los activos de la empresa petrolera canadiense en Ecuador, Encana (por 1.420 millones de dólares, en septiembre de 2005); una participación estratégica del 36% de

la empresa ecuatoriana Oleoducto de Crudos Pesados (OCP), que extrae 450.000 barriles diarios. Un año después, Sinopec, con ONGC Videsh, de India, invirtió 850 millones de dólares en una participación del 50% en Ominex de Colombia, subsidiaria de Ominex Resources, cuyas oficinas centrales se encuentran en Estados Unidos.

Además, se multiplicaron alianzas con empresas estatales o parcialmente estatales de la región. Así, en 2004, la petrolera estatal brasileña Petróleo Brasileiro (Petrobras) firmó un convenio de cooperación con Sinopec para participar en proyectos de producción, refinación, comercialización, petroquímica y oleoductos. Ambas empresas firmaron un acuerdo para construir, por 1.300 millones de dólares, un gasoducto que una el noreste y el sureste de Brasil, el cual podría unirse con la tubería de Gasoducto del Sur (Gasur) que, según se prevé, conectará Venezuela, Brasil y Argentina. La participación en Gasur podría resultar benéfica para China, que busca diversificar sus inversiones en América Latina en el sector del gas natural, más que en el petróleo, como hasta ahora. China tiene también previsto invertir en instalaciones de puertos y terminales en Brasil, así como conectarse con los gasoductos de Bolivia. Todo ello implica un desplazamiento de las inversiones también hacia las infraestructuras, una de las deficiencias crónicas de la región. En Venezuela, CNPC firmó un contrato de 350 millones de dólares para invertir en 15 campos petrolíferos con reservas probadas de un millón de barriles, y 670 millones de dólares en proyectos de gas natural.

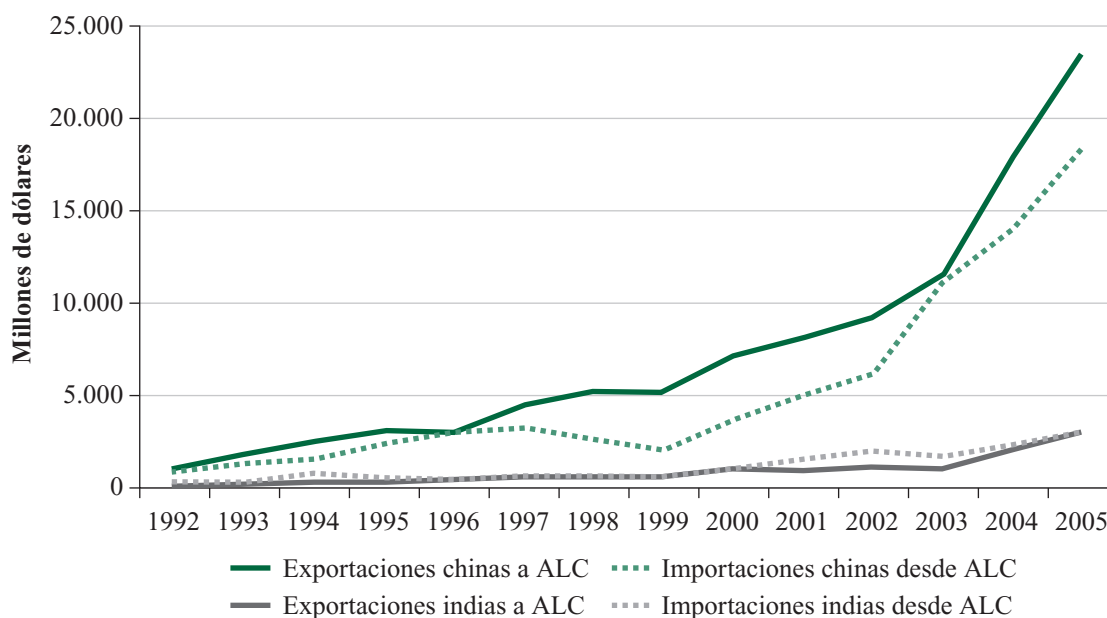
Contrariamente a un tópico ampliamente difundido, la IED china en el extranjero no se concentra principalmente en sectores energéticos, tanto petroleros como de minerales. En 2006, por ejemplo, una parte significativa de este monto (el 17%, algo más de 3.500 millones) se volcó también hacia los servicios financieros. Si uno analiza los datos de IED china en el extranjero, el grueso del *stock* de la IED china se concentra en servicios (74%), incluyendo aquí servicios empresariales, transportes, o gran distribución y comercios. La IED en sectores petroleros o minerales representa un 15% del *stock* total de IED, por delante de las manufacturas (10%), el tercer principal sector de inversiones.

De aquí a 2010, las autoridades chinas quieren seguir impulsando esta inversión en el extranjero para alcanzar entonces 60.000 millones de dólares. Esta cifra no es totalmente irrealista: si tomamos como *benchmark* las experiencias japonesas y coreanas anteriores y extrapolamos a China, esta cifra es la misma que proyectan académicos (Cheng y Ma, 2007); estos mismos académicos simularon igualmente que en 2030 los flujos de IED china fuera del país podrían alcanzar 380.000 millones de dólares. EIU y Columbia University también indican proyecciones similares con una IED

china en el extranjero alcanzando 65.000 millones de dólares en 2010 según sus estimaciones (EIU, 2007). Esto significará que en sectores como la energía, las infraestructuras e incluso los servicios financieros, se irá intensificando la competencia china por adquisiciones de activos y mercados en el extranjero, entrando estas empresas cada vez más en competencia con otros. Esto ya es un hecho en el continente africano, donde los grupos chinos están desplazando a los grupos europeos y estadounidenses. No es de descartar un desplazamiento comparable en América Latina, en particular en países y sectores donde los chinos tienen crecientes intereses y afinidades. Venezuela, Ecuador y Bolivia serían algunos de los países y, en cuanto a los sectores, los de la energía e infraestructuras estarían en primera fila. Para los grupos españoles en estos sectores, es de esperar, por lo tanto, una intensificación de la competencia china, incluso en América Latina. Desde el punto de vista de América Latina, este auge potencial de las inversiones chinas representaría una nueva fuente de diversificación de inversiones, entrando Asia no sólo de manera masiva en relación con las Américas, vía comercio, sino también vía inversiones.

En el ámbito del comercio, las exportaciones chinas hacia América Latina han mostrado un crecimiento, como se desprende del Gráfico 1. Según cifras oficiales, en el

Gráfico 1. Comercio de América Latina y el Caribe (ALC) con China e India



Fuente: Centro de Desarrollo de la OCDE (2007); con base en datos del programa World Integrated Trade Solutions (WITS) y de Comtrade (2007).

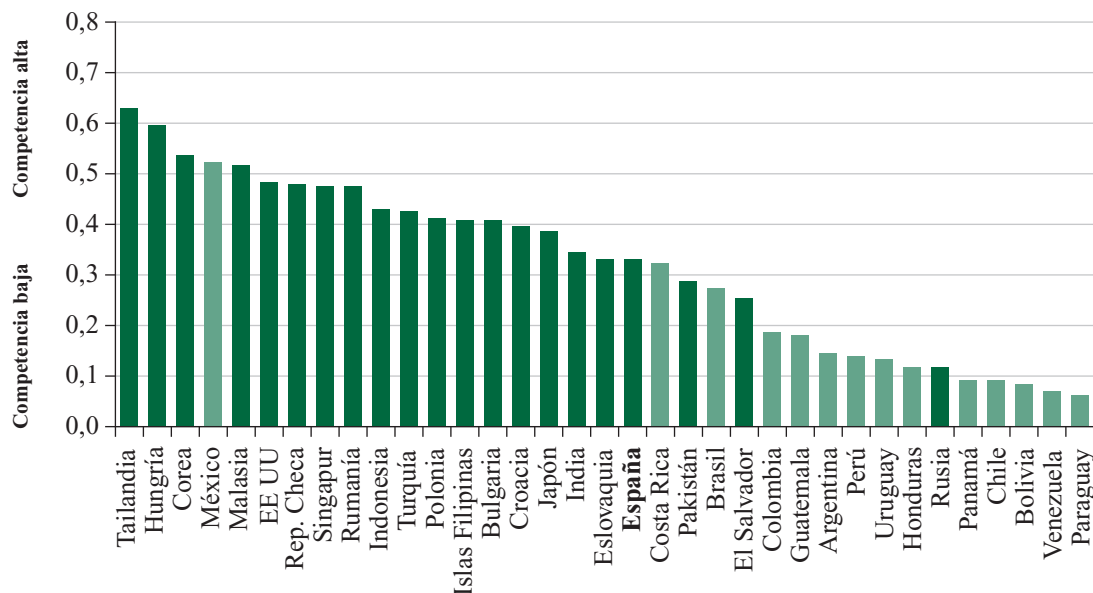
año 2006, el comercio bilateral entre China y América Latina alcanzó los 70.200 millones de dólares, frente a los 50.000 millones de 2005, y se espera que en 2010 la cifra suba a 100.000 millones de dólares. El 80% del volumen comercial se reparte entre Brasil, México, Chile, Argentina, Venezuela y Panamá.

Este crecimiento mundial de las exportaciones chinas se ha enfrentado con cierta aprensión. La creciente participación china en el mercado exportador ha llevado a algunos países a temer por sus propias exportaciones (España se encuentra en una situación de competencia con los productos chinos, en países terceros, en niveles similares a los de un país como México; Santiso, 2007). Algunas voces han expresado su preocupación de que el crecimiento de China se logre a costa del de otros países emergentes (Lora, 2007). Los salarios chinos, competitivos y bajos, tanto en el trabajo cualificado como en el no cualificado, sumado al valor competitivo del Renminbi, han contribuido a apoyar los reclamos que etiquetan a China como un “demonio comercial”. Por su parte, en América Latina se ha expresado también preocupación con respecto al impacto que puede generar el crecimiento de China (Lederman *et al.*, 2006). En encuestas de opinión se percibe a China como el inversionista extranjero menos deseable (Latinobarómetro, 2007). Las exportaciones de manufacturas chinas también se enfrentan a tarifas relativamente altas en América Latina. Sin embargo, mientras China ha capturado el mercado mundial, América Latina ha mantenido su participación, aunque baja, en el comercio global.

En la actualidad, buena parte de la competencia china para América Latina se presenta en Estados Unidos, la Unión Europea y Japón. Cerca del 70% de las exportaciones latinoamericanas se canalizan hacia estos países, en comparación con casi el 50% de las chinas y más del 40% de las indias. La competencia es más feroz en Estados Unidos, que recibió el 57% de las exportaciones latinoamericanas en 2006 y donde China ha ido aumentando sus participaciones de mercado. Sin embargo, el análisis siguiente muestra que, en comparación con la mayoría de los países de Asia y Europa del Este, los países de América Latina tienen, casi todos, poco que temer de los incrementos en la competencia comercial con China.

El Gráfico 2 muestra la competencia exportadora en mercados terceros (EE UU) entre China y los países latinoamericanos y en general emergentes. La competencia en exportación se mide comparando la estructura comercial de cada país con la de China. Un índice alto significa que existen similitudes en las estructuras de exportación, como lo determinan los coeficientes de especialización y conformidad. Si las estructuras de exportación son similares, como en el caso de México, en el que las exportaciones de uno y otro país se asemejan mucho, se supone que la competencia exportadora es alta. Sin embargo, para la mayoría de los países de

Gráfico 2. Competencia exportadora con China. Países seleccionados (2000-2005). Coeficientes promedio de especialización (CE) y coeficientes de conformidad (CC)



Fuente: Centro de Desarrollo de la OCDE (2007); con base en datos del programa World Integrated Trade Solutions (WITS) y de Comtrade (2007).

América Latina existe poco sustento en la percepción de que China es un competidor amenazante. De hecho, los Estados de América Latina se ubican entre los que menos riesgo corren. En otras economías emergentes, como Tailandia, Hungría y Malasia, se enfrentan retos sustancialmente mayores en términos de la competencia con las exportaciones chinas en mercados terceros como los de Estados Unidos o Europa. Algunas excepciones a esta tendencia general son: México, como se mencionó ya, Costa Rica y, en cierta medida, Brasil y El Salvador. No es de sorprender que los países que exportan principalmente mercancías procesables enfrenten un menor nivel de competencia, ya que China es un importador neto de estos productos. Así, Paraguay, Venezuela, Bolivia y Chile son los países que menos sufren con la competencia que representa China.

Incluso para los países que enfrentan presiones competitivas crecientes, el crecimiento de China también puede percibirse como una oportunidad. China (junto con la India, otro emergente asiático) es el país más poblado del mundo, con un mercado interno que crece a ritmos acelerados al igual que niveles de vida en aumento, además de ser destinos prometedores para la exportación. Muchos países

de América Latina exportan mercancías procesables. El hecho de que el crecimiento de las importaciones de China se concentre sobre todo en mercancías procesables sugiere que la demanda por estos bienes tendrá un impacto positivo en la región, incluso si el comercio directo no aumenta. Debido a que este tipo de mercancías son bienes prácticamente homogéneos, los precios globales aumentarían a medida que la demanda de China creciera, presentando oportunidades de exportación a los productores latinoamericanos.

Además, en el caso de los países con el mayor potencial comercial con China, también se presentan oportunidades importantes para el comercio intraindustrial. Por ejemplo, México realiza ya un número considerable de exportaciones de equipos de telecomunicaciones y circuitos eléctricos, sectores en los que las importaciones de China (y la India) también son altas, pero en los que, en la actualidad, se está comerciando poco. En el caso de Brasil, más allá del gran potencial para la exportación de mercancías procesables, otros sectores también representan un potencial comercial con China, incluyendo el de aviones, equipos de telecomunicaciones y partes de automóviles. En este sentido, Colombia goza de un potencial comercial considerable con China, en términos de sus recursos naturales, como el petróleo y el carbón, pero también en manufacturas. Las principales oportunidades exportadoras de Argentina se encuentran en los recursos naturales, aunque también podrían darse algunas aperturas en la exportación de alimentos procesados. Por otro lado, la agricultura y la agroindustria se encuentran probablemente entre los renglones más prometedores para América Latina en cuanto al potencial de exportación hacia China. A medida que evolucionan los patrones de consumo en China, surgirán nuevas oportunidades siempre y cuando los agroexportadores latinoamericanos logren ascender en la cadena de valor y diversificar, innovar y crear conciencia de marca para sus productos de exportación. En estos términos, Argentina, Brasil, Chile y Uruguay han establecido industrias agrícolas con potencial de crecimiento importante. También será necesario que tengan acceso libre –y tal vez la posibilidad de negociar de forma colectiva– a los mercados de productos agrícolas de los gigantes asiáticos.

En resumen, América Latina tiene pocos motivos para sentirse amenazada por el crecimiento de los gigantes asiáticos y, de hecho, existen oportunidades comerciales significativas, incluso en sectores más “sofisticados” de la cadena de valor. Sin embargo, también existen países que tendrán que enfrentarse a una mayor competencia de China y puede esperarse que algunos sectores experimenten dificultades. Las complementariedades y las oportunidades entre América Latina y Asia no sólo impactan las exportaciones y los desequilibrios comerciales. También se registran efectos secundarios importantes que tienen influencia en las economías de la región y plantean nuevos retos para la política económica. Dos de los principales aspectos de estos retos son

el peligro de caer en una especialización excesiva en mercancías procesables y la necesidad de aprovechar las sinergias entre el desarrollo comercial y la infraestructura.

3.2 Los riesgos de especialización primaria para América Latina

El auge de China representa para América Latina una oportunidad comercial de primera importancia, que ya se ha materializado en el sector agrícola y agroindustrial y, sobre todo, en el sector energético y, de manera más general, de las materias primas.

De los 19 principales exportadores de América Latina y el Caribe, 11 se especializan en mercancías procesables (Mulder, 2006), mientras que tanto China como la India son importadores de primera línea de estos productos. Por ende, este sector ofrece oportunidades de exportación para América Latina. A pesar del panorama general positivo, los países con estructuras de exportación que recurren principalmente a las mercancías procesables corren, sin embargo, el riesgo de verse arrinconados hacia la exportación de recursos naturales, en detrimento de sus otras industrias.

Por ello, resulta importante analizar si el comercio con China y la India ha beneficiado a las economías productoras de estas mercancías en América Latina y, a continuación, los peligros potenciales que estos países pueden enfrentar, en especial en lo relacionado con los riesgos macroeconómicos de la “enfermedad holandesa”, de acuerdo con la que el incremento de las exportaciones en el sector de las mercancías procesables aprecia el tipo de cambio y lleva a un descenso en las exportaciones distintas de estas mercancías. En este contexto, se contemplan dos casos, el de Chile y el de Brasil.

La especialización de Latinoamérica en la producción de materias primas y sus derivados ha aumentado durante los últimos años, mientras que los sectores de manufacturas han ido perdiendo terreno. La Tabla 3 ilustra el patrón de especialización en exportaciones de los siete principales países de la región mediante la aplicación del índice Balassa, calculado para 2000 y 2005, el período de surgimiento de los líderes asiáticos. El índice Balassa es una medida de las exportaciones de cada país en un sector específico con relación a las exportaciones globales en ese mismo sector. Las cifras mayores a la unidad indican que un país tiene ventaja comparativa en el sector en cuestión. En gran medida, estas cifras apuntan hacia sectores relacionados con las materias primas como ámbitos de especialización. Al hacer una comparación con los resultados de 2000, se observa que la ventaja comparativa de América Latina en mercancías cultivadas (las llamadas *soft commodities*) como los granos y el azúcar, contra las mercancías extraídas (llamadas *hard commodities*), como los metales y el pe-

**Tabla 3. Sectores de especialización en países seleccionados de América Latina (2005).
Índice Balassa**

Producto	Argent.	Brasil	Chile	Colom.	México	Perú	Venez.	Promedio ALC
0 Comida y animales vivos	6,30	3,81	3,40	3,27	0,85	3,24	0,07	2,51
1 Bebidas y tabaco	1,57	1,72	2,68	0,51	1,29	0,11	0,12	1,31
2 Productos derivados del petróleo	3,13	5,46	10,52	1,77	0,46	7,94	0,16	2,82
3 Combust. minerales/lubricantes	1,60	0,60	0,21	3,83	1,45	0,91	8,66	2,14
4 Aceite vegetal/animal/grasa/cera	22,07	3,56	0,30	1,60	0,10	2,63	0,01	2,86
5 Productos químicos	0,74	0,55	0,47	0,74	0,32	0,21	0,16	0,44
6 Productos manufacturados	0,75	1,32	2,54	0,92	0,59	1,44	0,49	0,92
7 Maquinaria/equipos de trans.	0,27	0,66	0,04	0,15	1,33	0,02	0,03	0,71
8 Varios artículos manufacturados	0,17	0,36	0,06	0,68	1,10	0,70	0,02	0,64
9 Materias primas	0,57	0,12	0,90	0,88	0,11	5,28	0,06	0,40

Fuente: Centro de Desarrollo de la OCDE (2007); con base en datos de World Integrated Trade Solutions (WITS) y Comtrade (2007).

tróleo, se ha incrementado en un plazo de cinco años. Al mismo tiempo, se ha debilitado la ventaja comparativa en el sector manufacturero. Incluso en México, que en 2000 contaba con una posición relativamente sólida en las manufacturas y que, desde los años ochenta, llegó a mostrar una impresionante diversificación comercial hacia las manufacturas, se ha observado una disminución de la ventaja comparativa en este ámbito. La especialización latinoamericana en productos químicos también ha tendido a la baja, con la excepción de países como Perú y Chile.

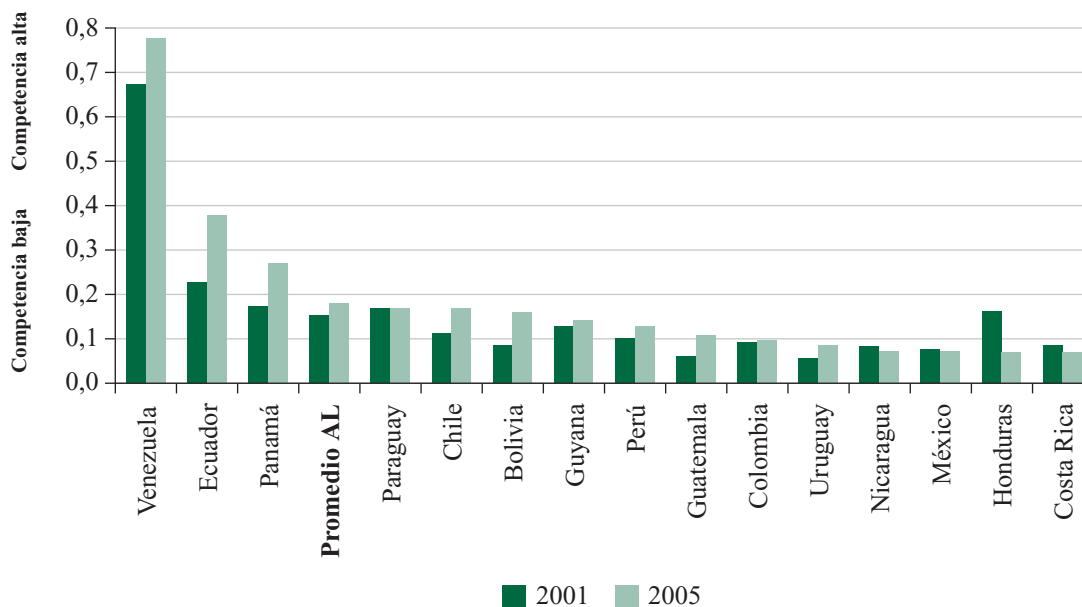
La sólida demanda de China podría llevar a una concentración incluso mayor de las exportaciones de América Latina. Las cuatro principales exportaciones de mercancías procesables en América Latina –petróleo, cobre, soja y café– constituyen el 66% del total de exportaciones de materias primas en Latinoamérica (Blázquez-Lidoy, Rodríguez y Santiso, 2006; Santiso, 2007). China absorbe una buena proporción de estos productos, exceptuando el café. Desde 2003, este país ha sido el principal importador mundial de cobre y brotes de soja y el cuarto importador de petróleo, otro sector que ha beneficiado las exportaciones de América Latina. En la actualidad, es el segundo importador de petróleo del mundo, superando a Japón y Alemania. China representó el 30% del crecimiento de la demanda por petróleo en 2005 (FMI, 2006). Asimismo, con la acelerada expansión del mercado automotor privado en este país, la Agencia Internacional de Energía de la OCDE prevé que, para 2030, China necesitará importar el 80% de su petróleo (AIE, 2006b). Además, durante los tres años terminados en 2005, China representó el 50% del incremento en el consumo mundial de cobre y aluminio y prácticamente el total del crecimiento en el consumo de níquel y hojalata (FMI, 2006).

China está afectando las exportaciones de mercancías de Latinoamérica tanto directa como indirectamente. El crecimiento de la demanda china ya se ha reflejado en las exportaciones directas de varios países de América Latina. Por ejemplo, entre 2004 y 2005, Venezuela duplicó sus envíos de petróleo crudo a China. Incluso en situaciones en las que el comercio directo no ha crecido, se observa un impacto favorable debido al aumento en los precios de las mercancías procesables. Asimismo, la contribución general de China al crecimiento mundial ha colaborado en mantener un crecimiento global de la producción muy superior al umbral del 4% considerado necesario para mejorar los términos de intercambio para los productores de bienes básicos.

¿Qué efecto tiene en las economías de América Latina la demanda actual de China de mercancías procesables? ¿Existe de verdad el riesgo de una especialización excesiva en este tipo de productos, de enfrentar una enfermedad holandesa y problemas de más largo plazo? Como se comentó anteriormente, el incremento en las exportaciones de América Latina ha acompañado los incrementos en los precios de las mercancías y en los términos de intercambio, lo que significa que la región podría estar sufriendo el mal holandés. Para intentar determinar si esto está sucediendo, es necesario observar dos características principales: el predominio de un bien específico en la estructura exportadora de la economía y la apreciación del tipo de cambio real. El Gráfico 3 muestra el grado de concentración de productos en las exportaciones latinoamericanas para 2001 y 2005, el período de surgimiento de los líderes asiáticos, utilizando el índice Herfindahl-Hirschmann. Esta medida de concentración toma en cuenta la proporción de cada producto exportado en las exportaciones totales. En los casos en los que las proporciones de un producto dado son altas, el indicador presenta un valor mayor. En esta instancia, indica que la especialización en mercancías procesables podría estar afectando a los países que exportan materias primas. Con pocas excepciones, como es el caso de Costa Rica y Argentina, la mayor parte de los países de América Latina muestra hoy un mayor grado de concentración exportadora que al inicio del siglo. Los ejemplos más reveladores son los de Venezuela, Ecuador, Bolivia y Chile, donde la concentración de productos ha aumentado de forma sustancial.

Existe una serie de medidas para evitar la aparición de la enfermedad holandesa o el surgimiento de volatilidad excesiva cuando aumentan los términos de intercambio. En algunos casos, ha funcionado bien la introducción de nuevos mecanismos para evitar la apreciación, incluyendo los fondos de estabilización, las reglas fiscales contracíclicas y la emisión de deuda. También resulta importante garantizar que la riqueza natural no se perciba como un elemento que sólo beneficia a un segmento de la población, ya sea en términos geográficos o socioeconómicos, en cuyo caso la riqueza y los flujos de recursos naturales pueden acentuar la tensión política que ya acompaña las desigualdades existentes. Chile ha sido uno de los países que ha mostrado

Gráfico 3. Concentración de las exportaciones en productos dados en países seleccionados de América Latina (2001 y 2005). Índice Herfindahl-Hirschmann por producto



Fuente: Centro de Desarrollo de la OCDE (2007); con base en datos de World Integrated Trade Solutions (WITS) y Comtrade (2007).

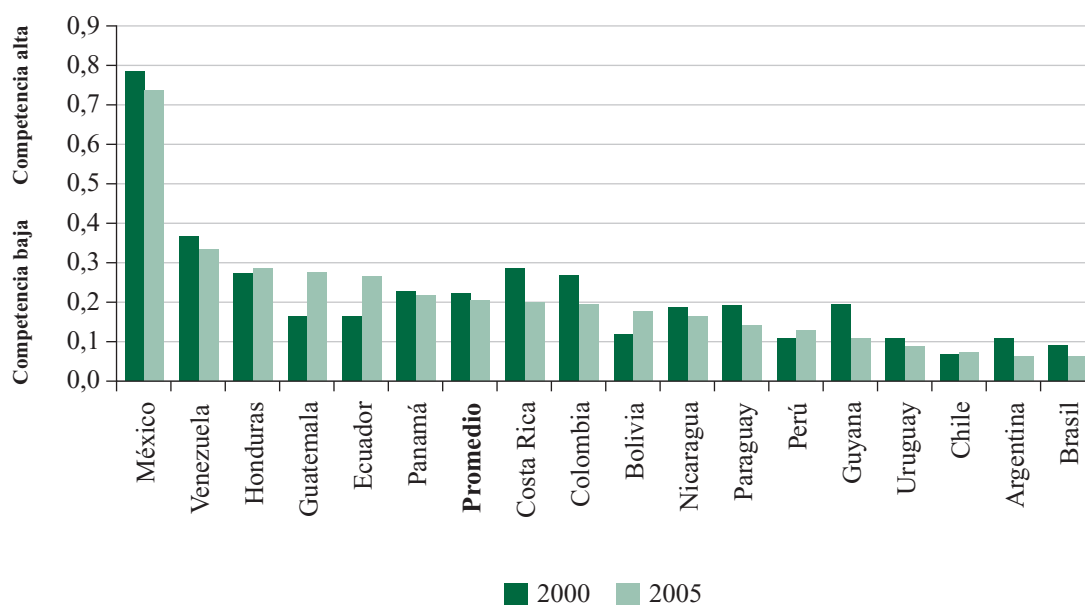
estabilidad y responsabilidad económica y donde las instituciones han sido creíbles y sólidas. También otros países, como Australia, Finlandia y Noruega, han tenido éxito en comerciar con sus recursos naturales. El reto para los países de América Latina consiste en tener la capacidad de administrar sus mercancías con el mismo éxito.

Las medidas macroeconómicas que han tomado los países latinoamericanos en la actualidad parecen haber tenido cierto éxito al tratar con altos niveles de demanda de mercancías. El período en que la demanda asiática por mercancías importadas creció significativamente fue alrededor de 2000. En general, el panorama que surge es de estabilidad macroeconómica, con niveles de inflación y apreciación del tipo de cambio real bien contenidos. Este fenómeno ha sido acompañado de un fortalecimiento reciente de las posturas fiscales, consecuencia no sólo del favorable entorno del comercio exterior, sino también de las profundas reformas de las instituciones fiscales (Lora y Cárdenas, 2006; Singh, 2006), aunque varias de estas reformas no hayan sido completadas aún. Por ejemplo, 12 de 18 países de América Latina han introducido restricciones numéricas desde principios de los años noventa, y una serie de países estableció recientemente fondos petroleros o de estabilización (File y Scartascini, 2006). Además, doce países de la región han introducido últimamente leyes

y regulaciones para acceder libremente a información y resultados fiscales, cambios que deberían servir para estimular más aún las políticas responsables y de rendición de cuentas. Sin embargo, estas medidas no necesariamente bastan. Por ejemplo, algunos países, aunque canalizan sus ingresos a fondos, también han incrementado su endeudamiento. Para evitar estos efectos y que funcionen las políticas de estabilización y ahorro, es crucial una implementación de políticas responsables y acompañadas de programas de rendición de cuentas.

Aunque el incremento en la demanda de China ha generado especialización en mercancías procesables, ha reducido la especialización en términos de destinos de la exportación. El Gráfico 4 muestra la concentración en destinos de exportación en países de América Latina. Esta medida toma en cuenta la proporción de los productos exportados con respecto al destino al que se envían. En los casos en los que las proporciones de un producto dado son altas, el indicador presenta un valor mayor. Como muestra el Gráfico, las exportaciones de América Latina redujeron ligeramente más su concentración en 2005 con respecto a 2000, lo que significa que están disminuyendo su dependencia de unos cuantos socios comerciales y, con ello, están menos expuestos a sufrir choques externos emanados de estas economías. De hecho, por pri-

Gráfico 4. Concentración de las exportaciones por destino en países seleccionados de América Latina (2000 y 2005). Índice Herfindahl-Hirschmann por destino



Fuente: Centro de Desarrollo de la OCDE (2007); con base en datos de World Integrated Trade Solutions (WITS) y Comtrade (2007).

mera vez en su historia, la región está tratando con tres centros comerciales de primer orden –Estados Unidos, la Unión Europea y Asia–, aunque Estados Unidos es aún, por mucho, el destino comercial más importante, recibiendo, en promedio, más de la mitad de las exportaciones latinoamericanas. A medida que crecen los mercados asiáticos, se puede esperar observar complementariedades con América Latina que generen crecimiento adicional en el comercio y lleven a una diversificación aún mayor en términos de destinos de exportación. En este sentido, China constituye una oportunidad histórica única para América Latina.

En resumen, China representa una oportunidad comercial de primera importancia para América Latina. El crecimiento chino está alimentando el *boom* exportador, en particular de materias primas y productos agroindustriales de América Latina. En términos de especialización, esto conlleva riesgos de reespecialización para la región. Sin embargo, hasta ahora, las respuestas macroeconómicas por parte de los países de la región han sido en general relativamente positivas (Avendaño, Reisen y Santiso, 2007). El auge chino significa sobre todo una diversificación de los socios comerciales para los países de la región, perfilándose ahora Asia como uno de los principales ejes de vinculación económica para América Latina. De manera simbólica, en 2007, un país como Chile ya realiza más comercio con Asia que cualquier otra región del mundo, sea América del Norte o Europa. Las exportaciones hacia China ya representan cerca del 15% del total de las exportaciones del país, y Asia en su conjunto absorbe cerca del 35%. No es de sorprender que desde mediados de la década de los años 2000, todos los acuerdos comerciales concluidos por Chile hayan sido con países asiáticos (China incluido).

¿Cuáles son las implicaciones para España, una economía que apostó y apuesta fuertemente por América Latina, de este auge de las relaciones entre China y América Latina? Puede que este auge represente también una oportunidad por consolidar para España. Vemos esencialmente dos ejes. Uno tiene que ver con la ahora famosa “triangulación” (véanse, para estudios más exhaustivos, Montobbio, 2004; Santiso, 2006a y 2006b; Soler, 2007). Otra tiene que ver con oportunidades de inversiones, en particular en el ámbito de las infraestructuras. Estos son los dos ejes que vamos a desarrollar en las dos siguientes partes.

3.3 China, América Latina y España: ¿un triángulo de oro?

El *boom* de las relaciones entre China y América Latina representa una oportunidad singular para España, a través de la presencia de las empresas españolas en América

Latina. Los ejemplos más destacados son los de los sectores financieros y de telecomunicaciones.

En el sector bancario, tanto el Santander como el BBVA constituyen un emblema en lo que se refiere a esta exitosa estrategia de globalización mediante las Américas. El BBVA, por ejemplo, no era mucho más que un banco comercial de ámbito nacional en 1995, ciertamente altamente competitivo, pero con escasa presencia en el extranjero. En sólo diez años se ha convertido, sin embargo, en un banco internacional, presente en tres continentes y en todas las operaciones comerciales al por mayor y de banca personal, incluyendo la gestión de activos, pensiones y seguros. A lo largo de este período invirtió más de 13.500 millones de euros en América Latina. En 2007, el banco estaba presente en 35 países (14 de ellos en América Latina) y entre los 100.000 empleados que el grupo tenía a su cargo por todo el mundo hay cincuenta nacionalidades distintas. También comenzó a completar su franquicia asiática con la intención de dominar el *boom* inversor y comercial entre Asia y América Latina, fomentado por el surgimiento de China e India. Así, en noviembre de 2006, el BBVA pagó 1.000 millones de euros por participaciones en los bancos chinos controlados por el conglomerado Citic con el respaldo de Pekín. De esta forma, se asegura la entrada en el sector financiero chino, que crece rápidamente, pero, sobre todo, potencia su posición en tanto que primer intermediario entre China y América Latina. El sector financiero ofrece así uno de los mejores ejemplos de triangulación, en el cual un operador, mediante su franquicia latinoamericana y su despliegue en China, se convierte en un intermediario entre China y el continente, tanto para las operaciones vinculadas a exportaciones entre ambas regiones como, en el ámbito de la banca de inversión, para las operaciones de inversiones latinoamericanas en China y las inversiones chinas en América Latina. La inversión de BBVA fue la mayor hasta la fecha realizada por un operador español en China, superando los más de 300 millones de euros que pagó Telefónica por el 5% de China NetCom.

Estos dos ejemplos, el sector financiero vía BBVA y el de telecomunicaciones vía Telefónica, ilustran de manera paradigmática la triangulación China-España-América Latina. Estos ejemplos no son los únicos, como muestran en estos últimos años las aperturas en Pekín, Hong Kong y Shanghai de oficinas del Banco Sabadell en el ámbito financiero, por ejemplo, o Ficosa (Soler, 2007). Existen, además, otros sectores donde el empuje chino en América Latina conlleva indirectamente oportunidades para los grupos empresariales españoles. Estos son, en particular, los sectores del turismo y, sobre todo, de las infraestructuras.

En el sector turístico, los operadores españoles desplegaron una fuerte presencia en América Latina. Esto coincide con la creciente demanda por parte de los chinos

para salir de su país y buscar destinos turísticos. Europa –España incluido– es una zona de particular interés y potencial para el turismo chino. Pero igualmente, el *Made in Spain* turístico se podría potenciar con su extensión latinoamericana mediante destinos en el Caribe y otras zonas de América Latina potencialmente atractivas para el inmenso mercado emergente turístico chino.

Otro sector particularmente prometedor, donde España podría jugar un papel protagonista, es el de las infraestructuras. El *boom* de la demanda china de materias primas ha convertido el eje América Latina-China en una columna vertebral de los flujos comerciales latinoamericanos. Sin embargo, existen cuellos de botellas, especialmente por las deficientes infraestructuras del continente. Por otra parte, mayores inversiones en infraestructuras no sólo son necesarias para potenciar y asegurar el abastecimiento de China en materias primas procedentes de América Latina, sino que además contribuirían a mejorar las ventajas comparativas de América Latina de manera más general. Los grupos españoles, desde ACS a Ferrovial, pasando por OHL, Acciona y muchos más, poseen tecnologías, experiencias y capacidades particularmente interesantes. Podrían seguir jugando un papel todavía mayor en el futuro en las inversiones en carreteras, aeropuertos y puertos de América Latina, contribuyendo así a permitir suministros más eficientes de los mercados chinos y los mercados de exportación, en general, y de EE UU, en particular.

En efecto, una de las ventajas competitivas más importantes de América Latina es la relativa cercanía con sus mercados principales, en especial en el caso de los países más cercanos a Estados Unidos. En este sentido, los exportadores chinos no sólo enfrentan costos de transporte alto, sino que el transporte de larga distancia también involucra retrasos que contribuyen a elevar los costos de flete y de transacción (Hummels, 2001). Esto es especialmente relevante en sectores en los que el tiempo implica una ventaja estratégica. Una infraestructura de calidad puede contribuir a fortalecer la situación competitiva de América Latina. Sin embargo, la inversión en estos sectores sigue siendo inadecuada. Las consecuencias de un entorno de carencias en infraestructura son importantes y pueden afectar seriamente la competitividad.

Los países latinoamericanos que enfrentan la competencia de los líderes asiáticos se beneficiarían de la identificación de sectores y productos en los que la distancia y el tiempo sean activos competitivos y comparativos clave. Asimismo, harían bien en capitalizar su participación en estos sectores mediante mejoras en su infraestructura. En la mayoría de los casos, los costos de transporte plantean barreras más altas con respecto al mercado de Estados Unidos que las tarifas mismas (Clark *et al.*, 2004). Resulta sorprendente que los costos promedio de flete sean similares o, in-

cluso, mayores que los de China, exceptuando a México. En el caso de algunos países, como Chile y Ecuador, los costos de transporte exceden las tarifas promedio que enfrentan en Estados Unidos en más de 20 veces. Un estudio reciente muestra que, debido al bajo nivel de desarrollo de los caminos y los puertos en algunos países, los inventarios en estos lugares tienden a ser del doble del volumen que en algunas economías industrializadas (Guasch, 2004).

Los altos costos de transporte no sólo se deben a la distancia, sino también a la calidad de las infraestructuras. Las empresas de la región están preocupadas por la infraestructura. En una encuesta reciente sobre el ambiente de inversión, el 50% de las empresas latinoamericanas consideró que la infraestructura era un problema serio.

En un análisis detallado de los costos de transporte hacia el mercado de Estados Unidos, se identificó la eficiencia de los puertos como un determinante importante de los costos en este rubro (Clark *et al.*, 2004). Se encontró que las mejoras en la eficiencia portuaria, de acuerdo con la definición del Global Competitiveness Report, reducirían considerablemente los costos de transporte. En el caso de México, que se ve beneficiado por la cercanía con Estados Unidos, la mejora en la eficiencia portuaria a niveles como los observados en países como Francia o Suecia reduciría los costos de transporte en cerca del 10%. Por otro lado, para Brasil y Ecuador, el costo de transporte marítimo se reduciría en más del 15%.

Los indicadores de competitividad destacan la gran heterogeneidad en el desempeño en infraestructuras entre los diferentes países de América Latina. En este sentido, se observa que China supera en desempeño a la mayoría de los países. La ventaja geográfica de Latinoamérica no se ve reflejada, por lo tanto, en los datos. Es cierto que la relevancia de la inversión en infraestructura difiere para cada sector de la economía. Las economías intensivas en mercancías procesables, como Chile y Venezuela, centran su inversión en infraestructura en el renglón del transporte, mientras que otros países que recurren cada vez más a las manufacturas –como sucede con México– se concentran en desarrollar mejoras relacionadas con la energía. En general, se estima que para los países costeros, cerca del 40% de los costos de transporte presupuestados se relacionan con la calidad de la infraestructura en el interior del país (Limao y Venables, 2000).

La infraestructura sigue siendo, por tanto, un elemento crucial de la respuesta al aumento en la competencia en los sectores expuestos. En especial, un país como México necesita explotar mejor su situación geográfica mediante mejoras en su infraestructura. En América Latina, en general, la inversión en infraestructura pre-

senta oportunidades considerables que pueden servir para hacer sus exportaciones más competitivas. Es probable que la inversión en infraestructura también tenga impacto significativo no sólo en el crecimiento, sino también en la desigualdad y la pobreza.

Los defectos en los sistemas portuarios y en las redes viales y ferroviarias obstaculizan el potencial exportador. El reto persiste y, en este sentido, el aumento en la inversión es crucial, pero no es la única solución. Resulta vital desarrollar una visión estratégica y un sector público bien organizado capaz de manejar proyectos de infraestructura. Incluir la participación del sector privado es esencial, como lo es encontrar un equilibrio entre el gasto en infraestructura y la disciplina fiscal. Alianzas público-privadas en este sector pueden ser, por lo tanto, respuestas viables y eficientes.

3.4 España: ¿un *hub* empresarial para empresas chinas en vías de internacionalización?

Europa será en el futuro, sin duda, un campo de batalla para atraer inversiones procedentes de los nuevos mundos, en particular de empresas emergentes chinas. ¿Por qué no imaginar que España pueda jugar aquí cierto protagonismo? Sin duda, España es y podría ser un trampolín europeo para muchas más de las multinacionales latinas. Pero, de manera algo más especulativa, podríamos arriesgar prolongar esta idea y generalizarla a las multinacionales emergentes de otras zonas, como Asia en general y China en particular. Las “multilatinas” podrían así ser el primer círculo de un grupo más amplio de multinacionales emergentes que podrían encontrar atractivo asentar sus matrices europeas en España.

No nos ilusionemos, sin embargo: algunos países ya tienen ventajas consolidadas en esta carrera para atraer a las multinacionales emergentes. Inglaterra, y Londres muy especialmente, han conseguido concentrar las sedes globales de un buen número de multinacionales de origen sudafricano, como la minera Anglo American o la cervecera SAB Miller. Igualmente, Inglaterra concentra gran parte de las sedes internacionales en Europa de multinacionales emergentes como, por ejemplo, la petrolera china Petrochina, la brasileña Petrobras, la surcoreana Samsung, la sudafricana Sasol o la india Ranbaxy. Y cuando no es Inglaterra, es Suiza quien se lleva la medalla, y si no, Alemania o Francia.

Sin embargo, España podría alzar su bandera en este ámbito y, de manera selectiva, conseguir algunos éxitos, en particular jugando su as latinoamericano. Concre-

tamente, algunas empresas españolas están ofreciendo a sus proveedores chinos un mercado muy amplio vía sus mercados latinoamericanos. Esto otorga a los “clientes” españoles una posición única, siendo en algunas ocasiones el principal cliente internacional de las multinacionales emergentes chinas. Ello concede a las multinacionales españolas una palanca importante para solicitar a sus contrapartes chinas operaciones de inversiones, incluso en el territorio español. El ejemplo más llamativo es, sin duda, el de Telefónica, que se ha convertido en uno de los principales clientes en el ámbito mundial de la china Huawei, que está suministrando ahora sistemas de telecomunicaciones y ADSL a las filiales latinoamericanas de la multinacional ibérica. No es de sorprender que Telefónica haya encontrado argumentos para incentivar el desembarco de Huawei en España. Así, en 2007, esta multinacional china ha decidido asentar una planta industrial en Málaga, con una primera inversión de diez millones de euros para instalarse en el Parque Tecnológico de Andalucía. ¿Por qué no imaginar que esta multinacional asiente su base de decisión europea —e incluso latinoamericana— en España, en un momento en el cual está pujando por prácticamente todos los mercados del viejo continente y del nuevo mundo latino?

3.5 Recomendaciones para España

La irrupción económica de China en América Latina rediseña los equilibrios en una zona del mundo de primera importancia para España.

Como hemos visto, para América Latina este despertar del dragón es una gran noticia. Las dos regiones son complementarias. La primera dispone de los recursos naturales y productos agrícolas que Pekín necesita para alimentar su crecimiento. La voracidad de la economía china ha contribuido a la bonanza vivida por la región en los últimos años. Es más, por primera vez en su historia reciente, Latinoamérica dispone de tres puntos de apoyo en el mundo. Hasta los años ochenta, el principal sostén (comercial) fue Estados Unidos; en los noventa surgió un segundo pilar (financiero): las inversiones directas masivas de los europeos y españoles en particular; ahora se estructura un tercer punto de apoyo (asiático).

Desde el cobre chileno a la soja brasileña, los productos latinoamericanos fluyen hoy día en grandes cantidades hacia China. El efecto aquí es doble: en volúmenes, que se dispararon, y en precios. Asimismo, China influyó en los costes de las mercancías exportadas por América Latina, revirtiendo la tendencia a la baja experimentada en el siglo XX. Pekín superó en 2003 a Japón como segundo consumidor mundial de pe-

tróleo (en 2005 acaparó el 8,5% del total del consumo de crudo global). El año pasado acumuló más de 12% del consumo internacional de cobre, otro importante producto de exportación de América Latina. De hecho, el 65% de las ventas a territorio chino de las principales economías de la región son productos agrícolas o materias primas. Las manufacturas, maquinarias y productos de transporte representan un 30%. Lo más llamativo es la velocidad de este proceso, como muestran, por ejemplo, las exportaciones brasileñas de mineral de hierro hacia el gigante asiático. Igualmente, los envíos de crudo venezolano están disparándose: en 2005 alcanzaron un valor de 3.000 millones de dólares (unos 2.400 millones de euros), el doble del año anterior. En total, los flujos comerciales entre ambas regiones han crecido un 250% en apenas cuatro años, entre 2000 y 2004. Si se toma una perspectiva histórica más amplia, el auge es todavía más llamativo, subrayándose todavía más el salto espectacular de las relaciones comerciales entre América Latina y China: en 1975, los intercambios ascendían a 200 millones de dólares, mientras que en 2006 ascendieron a 70.200 millones, una cifra que debería superar los 80.000 millones en 2007.

Incluso se dio un fenómeno nuevo: las empresas chinas se han convertido en inversores directos importantes en América Latina, Asia y África, sobre todo en los sectores vinculados a las materias primas. Pekín se coloca hoy en día en el quinto lugar entre los principales inversores extranjeros, después de Estados Unidos, Alemania, Gran Bretaña y Francia. En 2005, la IED china en el exterior supuso cerca de 7.000 millones de dólares, un 26% más que en 2004. El 60% se dirigió hacia Asia, pero América Latina siguió acaparando la atención con un 16% del total, lo que la convirtió en la segunda región receptora de las inversiones exteriores del “gigante asiático”, por delante de Europa, Norteamérica o África. En 2006, se volvió a batir un nuevo récord, como ya se ha señalado, al superar la IED china en el extranjero 20.000 millones de dólares ese mismo año. Para 2010, las ambiciones de las autoridades chinas son alcanzar los 60.000 millones de dólares de IED, unas cifras comparables a proyecciones realizadas por académicos. Es posible, por lo tanto, que más allá de los flujos comerciales, pronto se desarrollen también mayores intercambios de capitales entre ambas regiones.

A corto y medio plazo, esta sería una nueva buena noticia procedente de Oriente para América Latina. Ese interés puede que no sólo se concentre en las materias primas sino también en las infraestructuras, ya que el objetivo de China es, ante todo, asegurarse el abastecimiento continuo de esos productos. Para ello necesitará que las vías de transporte, hoy día deficientes en el continente, mejoren. De ahí el interés por los proyectos panregionales entre Brasil y Perú, Argentina y Chile o incluso entre Venezuela y Colombia. Para España, este auge de la inversión china en América Latina representará en determinados sectores, como los energéticos o los relacionados con

infraestructuras, mayores niveles de competencia, conforme vayan creciendo las ambiciones chinas por adquirir activos y mercados en la región.

Estas nuevas realidades diseñan dinámicas que España debe convertir en oportunidades. En este sentido:

- España debe reconocer a China como un socio comercial relevante en Latinoamérica. El crecimiento de China ha impactado fuertemente las relaciones comerciales de los países latinoamericanos. Aunque el auge exportador de los líderes asiáticos ha generado cierta aprensión, los resultados del presente estudio muestran que no es amenaza para la mayoría de los países de América Latina. Por el contrario, esta situación tiene el potencial de generar beneficios sustanciales, tanto de manera directa, mediante un mayor volumen de exportaciones de productos latinoamericanos hacia China, como indirecta, por medio de precios de exportación rentables que su acelerado crecimiento ofrece a los exportadores de mercancías de Latinoamérica. Una monitorización sistemática de las crecientes relaciones comerciales e inversiones entre China y América Latina permitiría identificar oportunidades para España y sus empresas. Esta tarea se podría llevar a cabo a través de organismos oficiales –como el ICEX– o *think tanks* españoles.
- España puede sacar ventajas de este auge de los flujos entre China y América Latina. Los ejemplos de triangulación China-España-América Latina lo ilustran. Los bancos españoles, y en particular el BBVA, han sabido posicionarse y aprovechar el tirón de los flujos entre ambas regiones, captando el negocio comercial e industrial en ambos sentidos, explotando sus amplias franquicias latinoamericanas y sus crecientes redes en China. Otro ejemplo llamativo es el de las telecomunicaciones. A estos sectores se podrían sumar otros como el del turismo y el de las infraestructuras, en los que España posee campeones nacionales. Un foro empresarial anual entre China y España, centrado sobre la dimensión latinoamericana, podría contribuir a consolidar la incipiente triangulación.
- España, por medio de una estrategia coordinada con sus empresas, podría fomentar la ubicación en la Península de las bases europeas e internacionales de los grupos chinos y, más allá, de los indios. Algunas de las multinacionales españolas se han convertido en clientes de referencia de grupos chinos, ofreciendo un punto de entrada en los mercados latinoamericanos. Esto les otorga una palanca apreciable a la hora de convencer a sus clientes chinos para reforzar su presencia en la Península. En este sentido, el caso de Telefónica con la china Huawei es pionero. Se podría ir más allá y favorecer no sólo ubicaciones comerciales para el mercado hispano, sino incentivar también localizaciones en Espa-

ña de centros de decisión internacionales de estas multinacionales emergentes. En este sentido, España podría aumentar su atractivo reforzando su presencia en mercados naturales como el del Norte de África o América Latina, para que las empresas asiáticas tengan incentivos de ganar cuota de mercado pasando por España, y ubicar en la Península sus centros de mando de internacionalización en dirección de Europa, África y Medio Oriente, además de América Latina.

Índice de Tablas y Gráficos

Tablas

Tabla 1. Evaluación de las potencias mundiales en Latinoamérica	12
Tabla 2. Nivel de ingresos y lazos diplomáticos con Taiwán de los países de América Latina y el Caribe (ALC)	18
Tabla 3. Sectores de especialización en países seleccionados de América Latina (2005). Índice Balassa	37

Gráficos

Gráfico 1. Comercio de América Latina y el Caribe (ALC) con China e India	32
Gráfico 2. Competencia exportadora con China. Países seleccionados (2000-2005). Coeficientes promedio de especialización (CE) y coeficientes de conformidad (CC)	34
Gráfico 3. Concentración de las exportaciones en productos dados en países seleccionados de América Latina (2001 y 2005). Índice Herfindahl-Hirschmann por producto	39
Gráfico 4. Concentración de las exportaciones por destino en países seleccionados de América Latina (2000 y 2005). Índice Herfindahl-Hirschmann por destino	40

Bibliografía

- AIE-Agencia Internacional de Energía (2006a), *Energy Policies of IEA Countries-2006 Review*. AIE, París.
- (2006b), *World Energy Outlook 2006*. AIE, París.
- Avendaño, R. H., Reisen, y Santiso, J. (2007), *The Macro Management of Asian Driver Related Commodity Induced Booms*. OECD Development Centre Working Papers, publicación próxima.
- Blázquez-Lidoy, J., Rodríguez, J. y Santiso, J. (2006), *Angel or Devil? China's Trade Impact on Latin American Emerging Markets*, en J. Santiso (ed.), *The Visible Hand of China in Latin America*. Centro de Desarrollo de la OCDE, París.
- Cheng, L., y Ma, Z. (2007), *China's outward FDI: past and future*. Véase http://www.nber.org/books_in_progress/china07/cwt07/cheng.pdf.
- Clark, X., Dollar, D. y Micco, A. (2004), *Port Efficiency, Maritime Transport Costs and Bilateral Trade*. *Journal of Development Economics*, Vol. 75, No. 2, pp. 417-450.
- EIU-Economist Intelligence Unit & Columbia University (2007), *World Investment Prospects to 2011*. Londres y Nueva York, EIU y Columbia University. Véase <http://www.cpii.columbia.edu/pubs/documents/WorldInvestmentProspectsto2011.pdf>.
- Filc, G., y Scartascini, C. (2006), Chapter 6: *Budgetary Institutions*, en Lora E. (ed.). *The State of the Reforms of the State in Latin America*, BID, Washington DC.
- FMI-Fondo Monetario Internacional (2006), *World Economic Outlook 2007*. IMF, Washington DC.
- Goldstein, A., Pinaud, N., Reisen, H., y Chen, X. (2006), *The Rise of China and India: What's in It for Africa?* Centro de Desarrollo de la OCDE, París.
- Guasch, J. L. (2004), *Granting and Renegotiating Infrastructure Concessions: Doing It Right*, World Bank Institute. Banco Mundial, Washington DC.

- Hervé, K., Koske, I., Pain, N., y Sédillot, F. (2007), Globalisation and the Macroeconomic Policy Environment. Documentos de Trabajo del Departamento de Economía de la OCDE No. 552, OCDE, París.
- Hummels, D. (2001), Time as a Trade Barrier. GTAP Working Papers No. 1152, Centro de Análisis Comercial Global, Departamento de Economía Agrícola, Universidad de Purdue, Lafayette IN.
- Latinobarómetro (2007), Oportunidades de cooperación regional: integración y energía. Latinobarómetro, Santiago de Chile.
- Lederman, D., Olarreaga, M., y Perry, G. (2006), Latin America and the Caribbean's Response to the Growth of China and India: Overview of Research Findings and Policy implications. Artículo elaborado para el Programa de Seminarios de la Reunión Anual del Banco Mundial y el FMI realizada en Singapur.
- Limao, N., y Venables, A. (2000), Infrastructure, Geographical Disadvantage and Transport Costs. Policy Research Working Paper, Grupo de Investigación para el Desarrollo, Banco Mundial, Washington DC.
- Lora, E. (2007), Should Latin America Fear China? En J. Santiso (ed.), *The Visible Hand of China in Latin America*, OCDE, París.
- Lora, E., y Cárdenas, M. (2006), La reforma de las instituciones fiscales en América Latina. Working Paper No. 559, BID, Washington DC.
- Mulder, N. (2006), Aprovechar el auge exportador de productos básicos evitando la enfermedad holandesa. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile.
- Maddison, A. (2006), *The World Economy: Historical Statistics*. Centro de Desarrollo de la OCDE, París.
- Montobbio, M. (2004), Triangulando la triangulación: España/Europa-América Latina-Asia Pacífico. Documentos Cidob, 8. Véase <http://www.casaasia.es/pdf/702051822251107796945200.pdf>.
- OMC-Organización Mundial de Comercio (2007), *World Trade 2006. Prospects for 2007*, OMC, Ginebra.
- Santiso, J. (2006a), ¿Realismo mágico? China e India en América Latina y África. *Economía Exterior*, No. 38, Estudios de Política Exterior SA, Madrid.
- Santiso, J. (2006b), El triángulo China, España y América Latina, percepciones. Centro de Desarrollo de la OCDE, número 26. Véase <http://www.oecd.org/dataoecd/50/55/37529563.pdf>.
- Santiso, J. (ed.) (2007), *The Visible Hand of China in Latin America*. Centro de Desarrollo de la OCDE, París.
- Santiso, J. (2007), The emergence of Latin multinationals. OECD Development Centre Emerging Markets Network Paper, 2007.
- Singh, A. (2006), Macroeconomic Volatility: The Policy Lessons from Latin America. IMF Working Papers 06/166, FMI, Washington DC.
- Soler, J. (2007), Triangulación Asia-España-América Latina. Documentos Cidob, 14. Véase: http://www.cidob.org/es/publicaciones/documentos_cidob/asia/num_14_trianguacion_asia_espana_america_latina_una_vision_desde_la_empresa.

Documentos publicados

- 1/2006. **Propuestas para la cohesión social euro-latinoamericana.** Federico Steinberg, con la colaboración de Nicolás Sartorius y de Vicente Palacio.
- 2/2006. **Perspectivas de futuro del Convenio de Defensa España-EE UU.** Inmaculada C. Marrero Rocha.
- 3/2006. **El papel de la comunidad de inteligencia en la toma de decisiones de la política exterior y de seguridad de España.** Antonio M. Díaz Fernández.
- 4/2006. **Iniciativa española para una Red Transatlántica de Conocimiento. Una propuesta para el acercamiento de Estados Unidos al sistema educativo y científico de la Unión Europea.** Ignacio Molina y Vicente Palacio.
- 5/2007. **España en el actual contexto económico de América Latina: una política exterior coordinada con la Unión Europea y Estados Unidos.** Miguel Solana.
- 6/2007. **Políticas de reforma fiscal en América Latina desde la perspectiva española. Propuestas para Perú y México.** Domingo Carbajo Vasco.
- 7/2007. **La reforma de la carrera militar en España.** Panel de Expertos de Relaciones Transatlánticas y de Seguridad.
- 8/2007. **Política exterior y transparencia informativa.** Juan Luis Manfredi Sánchez.
- 9/2007. **La nueva Asia Central en el contexto internacional.** Nicolás de Pedro y Juan de Luis.
- 10/2007. **La acción internacional de las comunidades autónomas y su participación en la política exterior española.** César Colino.
- 11/2007. **Hacia una nueva cultura de la defensa en España.** Inmaculada C. Marrero Rocha.
- 12/2007. **Los fondos de cohesión como instrumentos de cooperación al desarrollo en América Latina.** Juan de Dios Izquierdo Collado y Rubén Darío Torres Kumbrian.
- 13/2007. **Cooperación en materia de enseñanza/formación militar entre España y los Estados de Iberoamérica.** Javier Chinchón Álvarez.
- 14/2007. **¿Es importante Mongolia para España? Geostrategia y mercado.** Yolanda Fernández Lommen.

