

CONCURSO DE ENSAYOS

**LAS RELACIONES
ECONÓMICAS Y
COMERCIALES ENTRE
AMÉRICA LATINA Y
ASIA PACÍFICO**



**OBSERVATORIO
AMÉRICA LATINA
ASIA PACÍFICO**

www.observatorioasiapacifico.com

MARZO DE 2015



CONCURSO DE ENSAYOS

**LAS RELACIONES ECONÓMICAS Y COMERCIALES ENTRE
AMÉRICA LATINA Y ASIA PACÍFICO**

MARZO DE 2015

© 2015, Observatorio América Latina – Asia Pacífico de la ALADI, CAF y CEPAL

TEL.: +598 24101121 FAX.: +598 24190649

Cebollatí 1461 - Código Postal 11200

Montevideo – Uruguay

observatorio@aladi.org

<http://www.observatorioasiapacifico.com>

ISBN: 978-9974-8475-6-9

Las opiniones de los autores son de su exclusiva responsabilidad, por lo que no comprometen la posición de la ALADI, CAF y la CEPAL

ÍNDICE

Presentación.....	7
Introduction.....	9
Convergencia en las políticas comerciales de los países de la Alianza del Pacífico: una evaluación de las políticas de tratados de libre comercio de México y Colombia con socios en Asia-Pacífico.....	11
Inversión directa japonesa y china en el Perú: símiles y diferencias.....	43
Efectos comerciales del TLC Chile – China: ¿un paso hacia la liberalización del comercio o una piedra en el camino?.....	57

Presentación

En el marco de las actividades del Foro Académico del Observatorio América Latina – Asia Pacífico de la ALADI, CAF y CEPAL, se llevó a cabo el primer concurso de ensayos sobre la temática: “Las relaciones económicas y comerciales entre América Latina y Asia Pacífico”. Los ensayos presentados desarrollaron los principales aspectos económicos y comerciales en las relaciones entre los dos actores.

Dicho concurso contó con la participación de estudiantes de grado y posgrado de todas las nacionalidades que tuvieron interés en presentar trabajos de investigación académica. Se presentaron 15 ensayos de estudiantes de diferentes países integrantes del Observatorio América Latina – Asia Pacífico. El Comité Evaluador compuesto por expertos en la temática, Enrique Dussel Peters de México, Carlos Moneta de Argentina y Fernando Correa de Uruguay, seleccionaron los tres ensayos ganadores.

El primer premio lo obtuvo Juan David Rodríguez Ríos de Colombia, quien presentó el ensayo denominado: **“Convergencia en las políticas comerciales de los países de la Alianza del Pacífico: una evaluación de las políticas de tratados de libre comercio de México y Colombia con socios en Asia-Pacífico”**. El presente estudio presenta el desarrollo de las políticas de liberalización económica de países miembros de la Alianza del Pacífico con los países asiáticos, tomando como referencia el caso de México y Colombia. El autor realiza un resumen de los avances que han tenido dichos países en términos de los acuerdos con Asia Pacífico y analiza de qué manera la Alianza del Pacífico puede servir como plataforma en la profundización de las negociaciones con los países de la región y de Asia Pacífico.

El segundo premio correspondió al ensayo presentado por Marco Carrasco Villanueva de Perú, quien presentó el artículo denominado: **“Inversión Directa Japonesa y China en el Perú: símiles y diferencias”**. El mismo analiza las diferencias y las similitudes que existen en las estrategias y acercamientos de los dos países asiáticos con Perú en el momento

de invertir. Cabe recordar que Perú está siendo considerado por los inversionistas internacionales como uno de los mercados más dinámicos y atractivos para la inversión extranjera.

El tercer premio correspondió a Alan Mai Chaibun y Sebastián Gabay Martoy, ambos de Uruguay, quienes presentaron el ensayo titulado: **“Efectos comerciales del TLC Chile - China: ¿Un paso hacia la liberalización del comercio o una piedra en el camino?”**. El ensayo evalúa el Tratado de Libre Comercio entre Chile y China, los impactos positivos y negativos que puede traer aparejado, analizado a través de un análisis cuantitativo a partir de los flujos comerciales.

Es importante recordar que el Tratado de Libre Comercio entre Chile y China se encuentra vigente desde el año 2006. Chile fue el primer país de América Latina en suscribir un acuerdo comercial con el gigante asiático.

Las actividades propuestas a través del Foro Académico del Observatorio América Latina – Asia Pacífico, entre las cuales se destacan el apoyo a publicaciones, la realización de debates, la divulgación de la producción académica de los miembros del Foro, nos permiten aumentar el conocimiento sobre las principales características de las relaciones comerciales entre los países de América Latina y Asia Pacífico. Consideramos que el aporte de los estudiantes y futuros especialistas en la temática, es un ejercicio de suma importancia para el Observatorio.

Agradecemos a todos los estudiantes que participaron del concurso y muy especialmente a los autores de los ensayos ganadores, cuyos textos fueron incorporados en esta publicación.

Dr. Ignacio Bartesaghi

Coordinador del Observatorio América Latina – Asia Pacífico

Introduction

The first essay contest on “Economic and trade relations between Latin America and Asia Pacific” was implemented as part of the Academic Forum of the Latin America – Asia Pacific Observatory of the LAIA, “CAF” and ECLAC, in relation to the main economic and trading aspects referring to the relations between the two actors.

Participants included undergraduate and graduate students of all nationalities interested in presenting their academic research work, who submitted fifteen essays from different member countries of the Latin America – Asia Pacific Observatory. The Assessment Committee, consisting of three experts on the subject: Enrique Dussel Peters from Mexico, Carlos Moneta from Argentina and Fernando Correa from Uruguay, selected the three winners.

The first prize was awarded to Juan David Rodríguez Ríos, a Colombian who submitted an essay entitled “**Convergencia en las políticas comerciales de los países de la Alianza del Pacífico: una evaluación de las políticas de tratados de libre comercio de México y Colombia con socios en Asia-Pacífico**” (Convergence of the trade policies of member states of the Pacific Alliance: evaluation of the policies in the FTAs between Mexico and Colombia and partners in Asia-Pacific). The study refers to the development of economic liberalization policies in member states of the Pacific Alliance, in relation to the Asian countries, based on the Mexican and Colombian case. In his work, the author summarizes the advances of those countries regarding agreements with Asia- Pacific, and analyzes how the Pacific Alliance could be a useful platform in strengthening negotiations with countries in both the region and in Asia-Pacific.

The essay submitted by Marco Carrasco Villanueva from Peru ranked second, with the title: “**Inversión Directa Japonesa y China en el Perú: similes y diferencias**” (Direct Investments in Peru by Japan and China: similarities and differences). This essay analyzes differences and similarities between the strategies and approaches of the two Asian countries in

relation to investments made in Peru. Mention must be made of the fact that Peru is widely considered by international investors as one of the most dynamic and attractive markets for foreign investments.

The third prize was awarded to Uruguayan authors Alan Mai Chaibun and Sebastián Gabay Martoy, whose essay was entitled: ***“Efectos comerciales del TLC Chile - China: ¿Un paso hacia la liberalización del comercio o una piedra en el camino?”*** (Trade effects of the FTA between Chile and China: is it a step towards liberalizing trade or rather a stumbling block?). The essay is an assessment of the Free Trade Agreement between Chile and China and its possible positive and negative effects, founded on a quantitative analysis based on trade flows.

It is important to point out that the Free Trade Agreement between Chile and China has been in place since 2006, with Chile being the first Latin American country to subscribe a trade agreement with that powerful Asian country.

The activities proposed by means of the Academic Forum of the Latin America – Asia Pacific Observatory, which include supporting publications, debates and making public the academic production of Forum members, enable us to gain knowledge about the main features of the business relations between countries in Latin America and Asia Pacific. In our opinion, the contribution of students and future specialists on these issues represents a very valuable asset for the Observatory.

We would like to thank all the students who took part in the contest, and particularly the authors of the winning essays, whose texts have been included in this publication.

Ignacio Bartesaghi, Ph.D.

Coordinator of the Latin America – Asia Pacific Observatory

CONVERGENCIA EN LAS POLÍTICAS COMERCIALES DE LOS PAÍSES DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO: una evaluación de las políticas de tratados de libre comercio de México y Colombia con socios en Asia-Pacífico.

Author: Juan David Rodríguez Ríos.

Nationality: Colombian.

E-mail: mep13206@grips.ac.jp; rodriguez.jd@outlook.com

Affiliation: Current student of the Master of Public Policy at the National Graduate Institute for Policy Studies – GRIPS Japan.

Abstract

The Pacific Alliance is the most recent regional integration initiative in Latin America, whereby the four member states seek to strengthen their economic interdependence while strengthening political and economic ties with extra-regional partners, with an explicit focus on Asia-Pacific. This paper analyzes the advances of two Pacific Alliance members (i.e. Mexico and Colombia) in terms of trade liberalization with Asia-Pacific partners through the negotiation of free trade agreements and concludes with recommendations on how the Pacific Alliance can contribute to the further advance of the trade liberalization processes of its members.

Key Words: Pacific Alliance, Mexico, Colombia, negotiations, free trade agreements.

Palabras claves: Alianza del Pacífico, México, Colombia, negociación, tratados de libre comercio.

Introducción

La Alianza del Pacífico es la iniciativa de integración regional más reciente de América Latina, establecida en 2011 entre Chile, Colombia, México y Perú con el propósito de consolidar y armonizar los tratados de libre comercio existentes entre los países miembros, buscando al mismo tiempo la proyección internacional conjunta como un bloque económico.

Los países miembros de la Alianza tienen políticas similares en lo relativo al libre comercio y la integración con países externos al bloque. Los cuatro miembros actuales tienen tratados de libre comercio (TLC) con grandes economías extra-regionales como Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea, y asimismo han identificado a la región de Asia-Pacífico como objetivo en presentes y futuras negociaciones comerciales. Sin embargo, los países de la Alianza difieren en términos de resultados en las dinámicas de liberalización económica con Asia-Pacífico, las cuales hasta ahora se han desarrollado de manera bilateral.

El presente ensayo busca examinar el desarrollo de las políticas de liberalización económica de países miembros de la Alianza del Pacífico con países asiáticos, para lo cual toma como referencia a México y Colombia. En primer lugar se caracterizará la Alianza del Pacífico en el contexto de los procesos de integración regional en América Latina. Seguidamente, se analizarán los casos concretos de México y Colombia en sus negociaciones de tratados de libre comercio con economías del Asia-Pacífico. La sección final presentará el resumen del estado actual de los avances de México y Colombia en términos de acuerdos de libre comercio con países asiáticos, al mismo tiempo que se analizará de qué manera la Alianza del Pacífico puede servir como plataforma y/o soporte para el avance de futuras negociaciones con países del Asia-Pacífico.

La Alianza del Pacífico en el contexto latinoamericano

La Alianza del Pacífico es la iniciativa más reciente en el panorama de los procesos de integración en Latinoamérica. Siguiendo la iniciativa de Perú, los cuatro miembros decidieron formar la Alianza como un grupo de países con perspectivas afines en lo relativo a la integración económica tanto a nivel regional como con socios extra regionales. La convergencia en política comercial entre los miembros se ve reflejada en aranceles promedio considerablemente bajos y en el número relativamente alto de acuerdos de liberalización económica suscritos por los países de la Alianza (Nolte & Wehner, 2013). Como referencia, la Tabla 1 en la parte inferior muestra el arancel NMF (Nación Más Favorecida) promedio de los países de la Alianza del Pacífico, el cual es considerablemente bajo en comparación con los países que conforman otras iniciativas regionales como la Alternativa Bolivariana para las Américas – ALBA y el Mercado Común del Sur – MERCOSUR.

Tabla 1 – Arancel NMF promedio: Alianza del Pacífico, países del ALBA y MERCOSUR.

Grupo	País	Arancel NMF Promedio (%)	Promedio Grupo
Alianza del Pacífico	Chile	5,98	5,43
	Colombia	6,51	
	México	6,05	
	Perú	3,17	
ALBA	Bolivia	10,63	9,65
	Ecuador	10,04	
	Nicaragua	6,04	
	Venezuela	11,9	
MERCOSUR	Argentina	15,94	11,54
	Brasil	11,61	
	Paraguay	8,81	
	Uruguay	9,43	
	Venezuela	11,9	

Nota: idea original tomada de Nolte & Wehner (2013). Datos actualizados con información del Banco Interamericano de Desarrollo (Giordano, 2013).

De igual manera, la Tabla 2 nos permite apreciar que en términos de acuerdos comerciales los países de la Alianza del Pacífico tienen en promedio un número considerablemente más alto de acuerdos en vigor que los países del ALBA y de MERCOSUR.

Tabla 2 – Número de acuerdos comerciales regionales en vigencia reportados a la Organización Mundial de Comercio (Julio de 2014).

Grupo	País	Número de RTA	Promedio Grupo
Alianza del Pacífico	Chile	24	15,75
	Colombia	10	
	México	13	
	Perú	16	
ALBA	Bolivia	3	4,50
	Ecuador	3	
	Nicaragua	9	
	Venezuela	3	
MERCOSUR	Argentina	4	4,20
	Brasil	5	
	Paraguay	4	
	Uruguay	5	
	Venezuela	3	

Nota: idea original tomada de Nolte & Wehner (2013). Datos actualizados con información de la Organización Mundial del Comercio (WTO, 2014).

La Alianza del Pacífico representa un 36% del PIB de Latinoamérica y el comercio exterior de sus miembros representa aproximadamente el 50% del comercio de la región con el mundo (Alianza del Pacífico, 2014). Los objetivos de la Alianza, estipulados en su tratado constitutivo, se concentran en tres áreas: la consolidación de la integración entre los países miembros, la promoción del desarrollo económico conjunto y la proyección conjunta hacia el exterior con énfasis en Asia-Pacífico (Cancillería Colombia, 2014).

La suscripción del protocolo comercial del Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico, con el cual se busca armonizar los TLC bilaterales previamente suscritos entre los países miembros, muestra el avance el grupo en el objetivo de consolidar la integración interna. Sin embargo, en lo relativo al objetivo de proyección externa la Alianza se enfrenta a un avance dispar en materia de tratados comerciales de los países miembros con economías ubicadas al otro extremo de la cuenca del Pacífico. Como se puede apreciar en la Tabla 3, Chile tiene cinco TLC que abarcan en total siete países de Asia-Pacífico, al igual que Perú tiene cinco TLC bilaterales con socios de dicha región. Por otro lado, México tiene un solo tratado comercial (el Acuerdo de Asociación Económica- AAE con Japón) y Colombia hasta la fecha no tiene TLC alguno en vigor con países asiáticos.

Tabla 3 – Estado de los tratados de Libre Comercio de los países de la Alianza con economías de Asia-Pacífico

País Miembro	Tratados de Libre Comercio con países de Asia-Pacífico
Chile	<ul style="list-style-type: none"> - República de Corea (en vigor desde 2004) - Brunei, Nueva Zelanda y Singapur - P4 (en vigor 2005, actualmente en negociaciones para ser ampliado a Acuerdo de Asociación Transpacífico – TPP por sus siglas en inglés) - China (en vigor desde 2006) - Japón / Acuerdo de Asociación Económica (en vigor desde 2007) - Australia (en vigor desde 2009)
Colombia	<ul style="list-style-type: none"> - República de Corea (firmado en 2013, pendiente ratificación) - Japón / Acuerdo de Asociación Económica (en negociaciones desde 2012)
México	<ul style="list-style-type: none"> - Japón / Acuerdo de Asociación Económica (en vigor desde 2005) - República de Corea (las negociaciones iniciaron en 2007, estancadas desde 2008) - TPP (en negociación desde 2012)
Perú	<ul style="list-style-type: none"> - Singapur (en vigor desde 2009) - China (en vigor desde 2010) - República de Corea (en vigor desde 2011) - Tailandia (en vigor desde 2011) - Japón / Acuerdo de Asociación Económica (en vigor desde 2012) - TPP (en negociaciones desde 2008)

Nota: información tomada de SICE-OAS (2014).

Además de ser los países miembros con menor número de acuerdos de libre comercio con países asiáticos, Colombia y México (que por otro lado son las economías más grandes del bloque) coinciden en el hecho de haber desarrollado negociaciones (o intentado negociar) con exactamente los mismos socios en dicha región del mundo. Las siguientes secciones analizarán las políticas comerciales y los procesos de negociación de México y Colombia con países del Asia-Pacífico.

El caso de México

Política Mexicana de liberalización del comercio

México inició su política de liberalización del comercio durante la administración del presidente Miguel de la Madrid (1982-1988) en el marco de las medidas adoptadas para enfrentar la crisis de la deuda y la hiperinflación que sufrió el país durante la década de los 80. La reducción unilateral de barreras al comercio y el acceso en 1986 al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por su sigla en inglés) hicieron parte de los esfuerzos del gobierno por recuperar el acceso al crédito internacional e impulsar la competitividad de la economía mexicana. Estas medidas fueron promovidas por el Fondo Monetario Internacional y contaron con el apoyo de las principales asociaciones del sector privado mexicano agrupadas en el Consejo Coordinador Empresarial – CEE (Schneider, 2004).

La política de liberalización del comercio se consolidó durante la década de los 90 por medio de la suscripción y entrada en vigor de tratados de libre comercio. En 1994 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte – TLCAN con Estados Unidos y Canadá, con Colombia y Venezuela en 1995 (Grupo de los Tres – G3), con Chile en 1999 y con la Unión Europea en el año 2000. Para comienzos del siglo XXI, luego de haberse enfocado en América Latina y en las grandes economías de América del Norte y Europa, México incluyó en su agenda de negociación a economías claves de la región Asia-Pacífico: Japón, Singapur y Corea del Sur.

El interés de México en negociar con estos países asiáticos tuvo al menos tres razones. En primer lugar, la implementación del TLCAN reforzó la dependencia económica de México con los Estados Unidos. Como lo señala Espach (2006), en 2001 los Estados Unidos eran el origen del 73% de las importaciones mexicanas y el destino del 89% de sus exportaciones, al mismo tiempo que la inversión extranjera directa – IED estadounidense fue equivalente al 63% del total recibido por México en el período comprendido entre 1994 y 2001. En segundo lugar, la implementación de los TLC con

Estados Unidos y con la Unión Europea no produjo el aumento esperado de las exportaciones mexicanas de productos agrícolas hacia esos mercados debido a barreras no arancelarias. En tercer lugar, México tuvo interés en atraer IED proveniente de países tecnológicamente avanzados con el propósito de mejorar la competitividad de su economía, en consecuencia México buscó activamente atraer la inversión de compañías japonesas y coreanas en las industrias de automóviles y electrónica (Ando & Urata, 2011).

Acuerdo de Asociación Económica México-Japón

Las discusiones bilaterales para un tratado de libre comercio entre México y Japón se remontan a febrero de 1999 cuando la agencia de promoción de comercio de Japón – JETRO y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial – SECOFI¹ establecieron un estudio conjunto sobre la viabilidad de un acuerdo bilateral. En 2001 los gobiernos de los dos países establecieron un segundo estudio conjunto y decidieron emprender negociaciones para un Acuerdo de Asociación Económica – AAE². En el proceso de estudio y establecimiento de negociaciones, el sector privado japonés y mexicano, representados respectivamente por el *Keidanren*³ y el Consejo Mexicano de Comercio Exterior – COMCE, fueron muy activos presionando a sus gobiernos para iniciar el proceso de negociación al mismo tiempo que apoyaron el proceso proveyendo información de primera mano sobre los intereses específicos de sus industrias (Yoshimatsu, 2005).

En el lado mexicano, la motivación para el AAE vino de la necesidad de abrir nuevos mercados para productos agrícolas y por el interés de potenciar la competitividad de los sectores automotriz y electrónico por medio de inversión japonesa que permitiera a México integrarse en las

¹ SECOFI cambió su nombre a *Secretaría de Economía* en el año 2000.

² Un Acuerdo de Asociación Económica – AAE es más comprensivo que un Tratado de Libre Comercio – TLC dado que, además de eliminar aranceles, también incluye cláusulas para la facilitación del comercio, liberalización de las inversiones y la promoción de la cooperación económica bilateral (Ando & Urata, 2011).

³ El *Keidanren* es la principal asociación de empresarios de Japón.

cadena de producción del país asiático. En el lado de Japón, la motivación vino de la pérdida relativa de competitividad de las empresas japonesas frente a competidores norteamericanos y europeos tras la entrada en vigor del TLCAN y del TLC de México con la Unión Europea. Por otro lado, las empresas japonesas deseaban tomar parte del atractivo programa de compras públicas del gobierno mexicano en el cual la participación estaba limitada a países con acuerdos preferenciales en vigor (Ando & Urata, 2011; Espach, 2006).

Las negociaciones fueron complicadas debido a las sensibilidades de sectores económicos potencialmente afectados en ambas partes. Para Japón la apertura del sector agrícola fue el tema más complicado, mientras que en el caso mexicano las industrias sensibles fueron la automotriz y la industria de hierro y acero. Atendiendo a las preocupaciones, las partes negociadores acordaron establecer un sistema de contingentes arancelarios (*tariff-quota* en inglés) para estos sectores. Japón concedió cupos con cero arancel para productos agrícolas mexicanos como carne de cerdo, frutas y verduras (Mexico Trade and Investment, 2014). En cambio, México estableció un sistema de cupos con cero aranceles para automóviles de compañías japonesas que tuviesen plantas de producción en territorio mexicano equivalente a un 10% de las unidades producidas localmente, además de un cupo adicional equivalente al 5% del número de unidades vendidas en México durante cada año precedente para empresas automotrices japonesas independientemente de que tuvieran o no plantas de producción en el país.

Según la Oficina del AAE México-Japón (Mexico Trade and Investment, 2013a) el comercio bilateral creció un 41% entre los años 2005 (cuando el EPA entró en vigor) y 2012, pasando de una cifra de USD 2.600 millones a USD 4.400 millones. Las exportaciones mexicanas a Japón crecieron 69,2% durante el mismo período (pasando de USD 2.600 millones a USD 4.400 millones), mientras que las importaciones mexicanas de productos japoneses crecieron 34,3% (de USD 13.100 a USD 17.600).

En el año 2013 el comercio bilateral alcanzó la cifra de USD 19.317 (International Trade Center, 2014). Como puede apreciarse en la Tabla 4 debajo, entre las exportaciones mexicanas la mayor participación la tienen carne y productos animales comestibles (con 21,81% del total), los cuales tenían acceso limitado al mercado japonés antes de la entrada en vigor del AAE. Por otro lado, entre las importaciones de productos japoneses en México resalta la participación de automóviles en tercer lugar (con participación del 19,74%), como se puede apreciar en la Tabla 5.

Tabla 4 – Exportaciones de México a Japón en 2013

Código HS	Productos	Porcentaje
02	Carne y despojos comestibles	21,81%
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes	16,03
87	Vehículos automóbiles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres, sus partes	9,63%
84	Maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos	8,35%
08	Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones	5,68%
26	Minerales, escorias y cenizas	5,04%
71	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares	4,18%
Valor de las exportaciones de México a Japón en 2013: USD 2.240.908.000		
Japón es el 9º socio de exportaciones de México (0,6% del total exportado en 2013)		

Fuente: International Trade Center, 2014.

Tabla 5 – Importaciones de México desde Japón en 2013

Código HS	Productos	Porcentaje
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes	29,24%
84	Maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos	21,4%
87	Vehículos automóbiles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres, sus partes	19,74%
90	Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía	7,64%
72	Fundición, hierro y acero	5,87%
Valor de las importaciones de México desde Japón en 2013: USD 17.076.115.000 Japón es el 3° socio de importaciones de México (4,5% del total importado en 2013).		

Fuente: International Trade Center, 2014.

En términos de inversión, las compañías japonesas invirtieron alrededor de USD 9,6 millones en México entre 2005 y 2013. Este flujo de inversión extranjera directa (IED) ha permitido la entrada de México en las cadenas globales de producción de empresas japonesas en los sectores automotriz, electrónica y agroindustria, posicionando a Japón como el primer país asiático fuente de IED para el país latinoamericano (Mexico Trade and Investment, 2013b).

El sector automotriz fue el que más inversión japonesa recibió en los años que siguieron a la implementación del AAE. Como lo muestra la Tabla 6, en el período comprendido entre la entrada en vigor del AAE y la crisis financiera internacional (es decir, entre 2005 y 2007) el 74% de la inversión japonesa en México fue destinada a la industria automotriz.

Tabla 6 – Inversión de empresas japonesas en México

Periodo	Inversión anunciada por sector	Valor (Millones de USD)	Participación %
1994-2004	Total	2.498,0	100%
2005-2007 Post AAE	Automotriz	2.539,6	74%
	Electrónica	211,3	6%
	Otros	675,2	20%
	Total	3.426,1	100%
2008-2009 Crisis Financiera Internacional	Automotriz	94,7	59%
	Electrónica	66,5	41%
	Total	161,2	100%

Nota: tabla tomada y adaptada de Falck Reyes (2012).

Tratado de Libre Comercio México-República de Corea

Tal como se mencionó anteriormente, la República de Corea⁴ fue incluida en la agenda de negociación mexicana debido al interés de México en abrir nuevos mercados para sus productos agrícolas y su intención de atraer IED de países tecnológicamente avanzados. De la misma manera la República de Corea, a partir de la adopción de su agenda de negociaciones comerciales en 2003, tuvo una política activa de negociación de tratados de libre comercio en América Latina. En 2004 el TLC Corea-Chile entró en vigor convirtiéndose en el primer TLC entre un país asiático y un latinoamericano (DIRECON, 2014) y México fue el siguiente país en su agenda.

México y Corea acordaron la negociación de un Acuerdo de Complementación Estratégica en 2005, la cual fue elevada a la categoría de negociación para un Tratado de Libre Comercio en agosto de 2007. No obstante, las negociaciones se estancaron en la segunda ronda en junio de 2008 y no han vuelto a ser retomadas (MOFAT Korea, 2014). Los temas sensibles en la negociación han sido agricultura para el lado coreano y automóviles para el lado mexicano.

⁴ La República de Corea normalmente es referida como Corea del Sur. A lo largo de este ensayo se hará referencia a este país como República de Corea (nombre oficial) o simplemente Corea.

Como se puede apreciar en la Tabla 7 debajo, actualmente los productos agrícolas tienen una participación marginal en las exportaciones mexicanas a Corea. Un TLC con Corea podría abrir el mercado agrícola del país asiático de la misma forma en que el AAE con Japón permitió la entrada y posicionamiento de productos agrícolas mexicano.

Tabla 7 – Exportaciones de México a la República de Corea en 2013

Código HS	Productos	Porcentaje
26	Minerales, escorias y cenizas	49,5%
87	Vehículos automóbiles, tractores, ciclos, demás vehic. terrestres, sus partes	11,4%
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes	9,5%
72	Fundición, hierro y acero	7,4%
84	Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos.	4,2%
02	Carne y despojos comestibles	1,4%
Valor de las exportaciones de México a Corea en 2013: USD 1.525.326.000 La República de Corea es el 16° socio de exportaciones de México (0,4% del total exportado en 2013).		

Fuente: International Trade Center, 2014.

Sin embargo, también existe la preocupación por una posible entrada masiva de automóviles al mercado mexicano si se llegase a concretar un TLC con Corea. La participación actual de la industria automotriz en las importaciones mexicanas de productos coreanos es de un 8,8%, como lo muestra la Tabla 8 debajo. De acuerdo a las estadísticas de importaciones mexicanas en 2013 (ver Tabla 9 debajo), Corea es el sexto proveedor de productos de la industria automotriz (código HS 87) ubicándose por detrás de Estados Unidos, Japón, Alemania, Canadá (con los cuales México tiene TLC vigentes) y China.

Tabla 8 – Importaciones de México desde la República de Corea en 2013

Código HS	Productos	Porcentaje
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes	52,1%
84	Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos	11,6%
87	Vehículos automóbiles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres y sus partes	8,8%
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	6,5%

Valor de las importaciones de México desde la República de Corea en 2013: USD 13.492.971.000
La Rep. De Corea es el 4º socio de importaciones de México (3,5% del total importado en 2013).

Fuente: International Trade Center, 2014.

Tabla 9 – Importaciones de México 2013 - partida arancelaria HS 87 Vehículos automóbiles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres, sus partes.

País	TLC con México	Valor Importado en 2003	Participación %
Estados Unidos	TLCAN	18.735.418.000	56,1
Japón	AAE México-Japón	3.370.143.000	10,1
Alemania	TLC México – Unión Europea	2.173.687.000	6,5
Canadá	TLCAN	1.662.390.000	5
China	No	1.591.347.000	4,8
Rep. de Corea	No	1.191.578.000	3,6
Total Mundo		33.393.764.000	100

Fuente: International Trade Center, 2014.

En términos de IED, vale la pena mencionar que un número importante de compañías coreanas han invertido en México con el propósito de utilizar al país como plataforma de exportación a los mercados de Norteamérica y Latinoamérica, entre ellas LG y Samsung (en la década de los 80), Hyundai y Daewoo (en la década de los 90) y POSCO (en 2006). La presencia de filiales de empresas coreanas en México contribuye a la importante figuración de equipamiento eléctrico y electrónica (como

productos intermedios) y de maquinaria y equipo (en la forma de bienes de capital) entre el total de importaciones mexicanas desde Corea, como lo muestra la Tabla 8 arriba. En términos relativos la inversión coreana en México promedió entre un 0,4% y un 0,5% de la IED recibida por México en el período 1989-2010, lo cual posicionó a Corea como el tercer inversor asiático en la economía mexicana (Palacios, 2012).

México y el TPP

México se unió a las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico -TPP en octubre de 2012 (al mismo tiempo que Canadá) por invitación de los Estados Unidos. Con la entrada de México a la negociación se buscó añadir peso económico y relevancia a la iniciativa transpacífica (Williams, 2013).

Entre los países negociadores del TPP, México ya tiene TLC en vigor con Chile y Perú (miembros de la Alianza del Pacífico), con Estados Unidos y Canadá (en el marco del TLCAN), y con Japón (el cual se unió a las negociaciones del TPP en marzo de 2013). El TPP incluye también a Singapur, país que había estado incluido en la agenda de negociaciones mexicana anteriormente (Espach, 2006). El actual Plan Nacional de Desarrollo de México identifica al TPP como la principal prioridad en la agenda de negociaciones comerciales, al tiempo que el gobierno mexicano adopta un enfoque multilateral en sus procesos de liberalización del comercio (Gobierno de México, 2013).

El caso de Colombia

Política colombiana de liberalización del comercio

Colombia ha desarrollado una política de liberalización del comercio exterior que se remonta a finales de los 80s cuando el gobierno implementó medidas unilaterales de reducción de barreras arancelarias y no arancelarias siguiendo las recomendaciones del Fondo Monetario Internacional para las economías latinoamericanas tras la crisis regional de deuda externa. Posteriormente, esta política se vio reforzada con la

Constitución Política de 1991 que ordenó la internacionalización de las relaciones políticas y económicas del país y la promoción de los procesos de integración en Latinoamérica (Vargas- Alzate, Sosa, & Rodríguez - Ríos, 2012).

Durante la década de los 90 y principios del siglo XX la política avanzó con la negociación de tratados de libre comercio con países latinoamericanos: el Área Andina de Libre Comercio, México y Venezuela (el G3 del cual Venezuela luego se retiró), y los acuerdos de complementación económica de la Comunidad Andina con el MERCOSUR. En 2004 Colombia inició su primera negociación con un socio extra-regional: Estados Unidos, que tradicionalmente ha sido su principal socio comercial.

Tras entrar en negociaciones con Estados Unidos, el gobierno de Colombia definió y publicó por primera vez una agenda de negociación donde se especificaron los países con los cuales se iba a negociar y la prioridad otorgada a cada uno. Asimismo, en el Plan Nacional de Desarrollo para la administración presidencial 2006-2010 se definió una política de diversificación de relaciones donde se estableció al Asia-Pacífico como región objetivo (DNP, 2007).

Tabla 10 – Agenda de Negociaciones Comerciales de Colombia 2004

Prioridad	Socio Comercial
1	Unión Europea
2	Canadá
3	Panamá
4	Japón
5	India
6	Comunidad de Estados del Caribe - CARICOM
7	Mercado Común Centroamericano
8	China
9	República de Corea
10	Polonia
11	Rusia
12	Tailandia
13	Singapur
14	Malasia

Nota: tabla tomada y adaptada de Consejo Superior de Comercio Exterior (2004).

El subsecuente Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014 reafirmó el compromiso del gobierno con las políticas de liberalización del comercio y de diversificación de las relaciones internacionales (DNP, 2011). Asimismo en 2011 se publicó la versión más reciente de la agenda de negociaciones.

Tabla 11 – Agenda de Negociaciones Comerciales de Colombia 2011

Prioridad	Socio Comercial
1	Australia
2	Japón
3	Consejo de Cooperación del Golfo
4	Rusia
5	China
6	Israel
7	República Dominicana
8	Sudáfrica
9	Singapur
10	Malasia
11	CARICOM
12	Costa Rica
13	Vietnam
14	India
15	Indonesia
16	Egipto
17	Nicaragua
18	Nueva Zelanda
19	Tailandia
20	Filipinas

Nota: tabla tomada y adaptada de Consejo Superior de Comercio Exterior (2011).

Finalmente, en Julio de 2013 la política comercial de Colombia tuvo un cambio de dirección con el anuncio conjunto del Ministerio de Hacienda y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo que indicó que Colombia no abrirá nuevas negociaciones ya que enfocará sus esfuerzos en finalizar las negociaciones que ya han sido abiertas. El nuevo enfoque de la política

económica en Colombia será el fortalecimiento de la capacidad productiva del país y el desarrollo de infraestructura para un mejor aprovechamiento de los TLC suscritos y en vigor (Minhacienda, 2013). Las tablas 12 y 13 (debajo) resumen los avances de Colombia en materia de tratados de libre comercio.

Tabla 12 – Tratados de Libre Comercio en vigor - Colombia

Socio Comercial	En vigor desde
Zona Andina de Libre Comercio	1993
México	1995
Chile	2009
European Free Trade Association - EFTA	2011
Canadá	2011
Estados Unidos	2012
Unión Europea	2013

Nota: información tomada de SICE-OAS (2014).

Tabla 13 – Tratados de Libre Comercio aún no ratificados o en negociaciones

Socio Comercial	Estado
Israel	Firmado en 2013
Panamá	Firmado en 2013
Costa Rica	Firmado en 2013
República de Corea	Firmado en 2013
Japón	Negociación en curso
Turquía	Negociaciones abiertas en mayo de 2011, suspendidas en la sexta ronda en junio de 2012.

Nota: información tomada de SICE-OAS (2014).

Tratado de Libre Comercio Colombia – República de Corea

Como se mencionó anteriormente, la República de Corea, a partir de la adopción de su agenda de negociaciones comerciales en 2003, tuvo una política activa de negociación de tratados de libre comercio en América Latina. De la misma manera, Colombia había identificado a la región de Asia-Pacífico como objetivo dentro de la política de diversificación de relaciones exteriores, y la República de Corea fue incluida en la agenda de negociaciones en 2004. Colombia fue el cuarto país latinoamericano en entrar en negociaciones con Corea luego de Chile, México y Perú.

Colombia y Corea iniciaron negociaciones el 10 de diciembre de 2009, las cuales concluyeron satisfactoriamente en junio 14 de 2012. Aunque el tratado se encuentra firmado desde el 21 de febrero de 2013, el proceso de ratificación en el Congreso de Colombia se encuentra estancado.

Según las estadísticas más recientes de comercio bilateral, las exportaciones de Colombia a Corea representaron un 0,4% de las exportaciones totales. Las exportaciones colombianas, como lo muestra la Tabla 14 debajo, se encuentran concentradas en productos del sector primario: combustibles, material de fundición, café y minerales.

Tabla 14 – Exportaciones de Colombia a la República de Corea en 2013

Código HS	Productos	Porcentaje
27	Combustibles minerales, aceites minerales y prod. de su destilación	31%
72	Fundición, hierro y acero	25,8%
09	Café, té, yerba mate y especias	20,7%
74	Cobre y manufacturas de cobre	5%
76	Aluminio y manufacturas de aluminio	4,5%
Valor de las exportaciones de Colombia a la Rep. de Corea en 2013: USD 229.995.000 La Rep. de Corea es el 34° socio de exportaciones de Colombia (0,4% del total exportado en 2013)		

Fuente: International Trade Center, 2014.

En el lado de las importaciones, Corea fue el origen del 2,2% de las importaciones colombianas en 2013. Como se puede apreciar en la Tabla 15, dichas importaciones se concentran en bienes de alto valor agregado como vehículos y maquinaria. En lo relativo a automóviles, Corea se posiciona como el segundo proveedor exterior del mercado colombiano, como se puede apreciar en la Tabla 16.

Tabla 15 – Importaciones de Colombia desde la República de Corea en 2013

Código HS	Productos	Porcentaje
87	Vehículos automóbiles, tractores, ciclos, demás vehic. terrestres, sus partes	41,5%
84	Maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos.	14,3%
39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	11,8%
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes	6,6%
Valor de las importaciones de Colombia desde la República de Corea: USD 1.296.408.000 La Rep. de Corea es el 9º socio de importaciones de Colombia (2,2% del total importado en 2013)		

Fuente: International Trade Center, 2014.

Tabla 16 – Importaciones de automóviles (HS 8703 Coches de turismo y demás vehículos) en Colombia 2013

Origen	Valor Importado(USD)	Porcentaje (%)	Arancel aplicado estimado (%)
México	677.504.000	24,2	0
Colombia (reimportado)	469.225.000	16,7	-
Rep. de Corea	433.183.000	15,5	35
Japón	295.565.000	10,5	35
Estados Unidos	247.065.000	8,8	35
Alemania	130.391.000	4,7	35
Brasil	86.975.000	3,1	16,1
Argentina	84.543.000	3	16,1
China	80.794.000	2,9	35
India	74.200.000	2,6	35
Total Mundo	2.802.015.000	100	35

Fuente: International Trade Center, 2014.

La liberalización del sector automotriz ha sido el asunto más sensible para Colombia con relación al TLC con Corea. Aunque el tratado fue firmado el 21 de febrero de 2012, el Congreso colombiano se ha rehusado a ratificarlo debido a la oposición de las ensambladoras y de los productores de autopartes que temen el efecto negativo para la competitividad de la industria local que significaría la libre entrada de automóviles coreanos. La Asociación Colombiana de Fabricantes de Autopartes – ACOLFA junto con la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia – ANDI han sido los principales opositores de la ratificación del acuerdo (ACOLFA & ANDI, 2011).

El texto del acuerdo firmado establece la eliminación gradual del arancel en diez años para automóviles (subcategoría HS 8703) y en cinco años para auto partes (subcategoría HS 8707). Los productores colombianos de autopartes se oponen a la entrada en vigor del acuerdo bajo los términos negociados y piden que los aranceles que protegen a la industria automotriz sean mantenidos (Periódico El Tiempo, 2014).

Acuerdo de Asociación Económica Colombia – Japón

La idea de tener un acuerdo para liberalizar el comercio entre Colombia y Japón fue propuesta por primera vez en 2008, cuando en el marco de la conmemoración de los cien años del establecimiento de relaciones diplomáticas se conformó un grupo de sabios con el propósito de estudiar y promover el desarrollo de las relaciones bilaterales. Entre las recomendaciones de dicho grupo de sabios se propuso la suscripción de un Acuerdo de Asociación Económica- AAE.

Asimismo en 2010 la Cámara de Comercio Colombo-Japonesa formuló una petición a los gobiernos de los dos países para que se iniciaran negociaciones para un acuerdo bilateral de libre comercio. En Japón, un grupo de estudio conformado por la agencia japonesa para la promoción del comercio – JETRO concluyó que era necesario para el país asiático entrar en negociaciones de un AAE con Colombia para mantener la competitividad de las empresas japonesas en el mercado colombiano de cara a pérdida relativa de competitividad derivada de los TLC suscritos por Colombia con

Estados Unidos, Canadá y la Unión Europea, además de las negociaciones iniciadas con Corea del Sur (Urata, 2011).

Las negociaciones del AAE Colombia-Japón iniciaron en diciembre de 2012, luego de recibir la evaluación favorable de un grupo bilateral de estudio para la viabilidad del acuerdo. A julio de 2014 se han desarrollado seis rondas, y en visita del Primer Ministro japonés Shinzo Abe a Colombia en agosto del mismo año los dos países se comprometieron a llevar a buen término el proceso de negociación.

La estructura actual de las exportaciones, basada en estadísticas del año 2013 (International Trade Center, 2014) presentadas en la Tabla 17 debajo, muestran que Japón es el socio de exportaciones número 28 para Colombia, siendo el destino del 0,7% del total exportado por el país sudamericano en ese año. Del total exportado, las participaciones más representativas de productos fueron de 58,4% para café, 13,5% para flores y 9% para hierro y acero.

Tabla 17 – Exportaciones de Colombia a Japón en 2013

Código HS	Productos	Porcentaje
09	Café, té, yerba mate y especias	58,4%
06	Plantas vivas y productos de la floricultura	13,5%
72	Fundición, hierro y acero	9%
38	Productos químicos diversos	5,8%
21	Preparaciones alimenticias diversas	4,3%
27	Combustibles minerales, aceites minerales y prod.de su destilación	3,5%

Valor de las exportaciones de Colombia a Japón en 2013: USD 387.855.000
Japón es el 28° socio de exportaciones de Colombia (0,7% del total exportado en 2013).

Fuente: International Trade Center, 2014.

Por otro lado, Japón se ubicó en el séptimo lugar entre los proveedores de importaciones colombianas en 2013. Entre los productos importados las mayores participaciones en términos porcentuales las tuvieron vehículos y autopartes (27%), maquinaria (23,5%), hierro y acero

(17%), caucho y artículos de caucho (12,4%), aparatos ópticos y de fotografía (4.6%) y equipos eléctricos y electrónica (4,2%).

Tabla 18 – Importaciones de Colombia desde Japón en 2013

Código HS	Productos	Porcentaje
87	Vehículos automóbiles, tractores, ciclos, demás vehic. terrestres, sus partes	27%
84	Maquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos.	23,5%
72	Fundición, hierro y acero	17%
40	Caucho y manufacturas de caucho	12,4%
90	Instrumentos, aparatos de óptica ,fotografía, cinematografía	4,6%
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes	4,2%
Valor de las importaciones de Colombia desde Japón en 2013: USD 1.478.804.000		
Japón es el 7° socio de importaciones de Colombia (2,5% del total importado en 2013)		

Fuente: International Trade Center, 2014.

La apertura del sector automotriz colombiano es un tema sensible para la negociación y futura ratificación del AAE con Japón, de la misma forma en que lo ha sido para el TLC con Corea. En mayo de 2014 la empresa automotriz japonesa Mazda anunció el cierre de su planta ensambladora en Colombia, la única ensambladora 100% japonesa en el país, al tiempo que anunció planes de proveer el mercado colombiano desde sus plantas ubicadas en México (Pérez Díaz, 2014). Dicho anuncio ha causado controversia en Colombia dado que llama a cuestionar la asumida relación positiva entre liberalización del comercio e inversión extranjera directa.

Colombia y el TPP

Colombia ha manifestado su interés de unirse a la negociación del Acuerdo de Asociación Transpacífico – TPP, sin embargo los países negociadores han limitado el acceso únicamente a las economías miembro del foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico - APEC (USTR, 2010). Colombia ha solicitado acceso a APEC desde 1995, sin embargo una

continua moratoria en la aceptación de nuevos miembros ha impedido que el país ingrese al organismo como miembro de pleno derecho.

Aunque Colombia extendió consultas al gobierno de Estados Unidos sobre la posibilidad de unirse a las negociaciones del TPP (Meacham, 2013), de acuerdo a declaraciones del embajador colombiano en Washington, la única forma en que Colombia pueda acceder al TPP sería en el futuro solicitar adhesión al tratado una vez este se encuentre negociado y ratificado (Periódico Portafolio, 2013).

Integración de los países de la Alianza del Pacífico con Asia: conclusiones y recomendaciones

La Alianza del Pacífico es la más reciente iniciativa de integración regional en América Latina, la cual busca consolidar la integración económica entre sus miembros al mismo tiempo que busca avanzar en la liberalización del comercio con socios extra-regionales. Los países de la Alianza han identificado a la región de Asia-Pacífico como objetivo prioritario en el avance de sus políticas de apertura comercial, no obstante cada país miembro reporta un grado distinto de avance en materia de acercamiento a dicha región (procesos que se han venido adelantando de manera bilateral). El presente ensayo aborda los casos de México y Colombia, que son las economías más grandes de la Alianza y que al mismo tiempo son los países del grupo que reportan un menor número de acuerdos de liberalización del comercio con la región de Asia-Pacífico.

México y Colombia han sostenido negociaciones con los mismos socios en Asia-Pacífico: Japón y la República de Corea. En el caso de México, el Acuerdo de Asociación Económica – AAE con Japón se encuentra en vigor desde 2005, mientras que la negociación del TLC con Corea no avanzó debido a las sensibilidades de los sectores potencialmente afectados en ambos países. En el caso de Colombia, la ratificación del TLC que fue firmado con Corea en 2013 se halla estancada en el congreso, en tanto que la negociación de un AAE con Japón se encuentra aún en marcha. En lo relativo a negociaciones multilaterales con Asia-Pacífico, México es país

negociador del Acuerdo de Asociación Transpacífico – TPP, en tanto que Colombia no fue aceptada como parte negociadora a pesar de su interés en la iniciativa.

Tanto para México como para Colombia, la liberalización del sector automotriz ha sido un tema sensible, sin embargo los dos países han abordado el tema con enfoques distintos en las negociaciones que han llegado a concluir con los países asiáticos. En el caso de México, en su negociación con Japón se acordó un mecanismo de liberalización por medio de un sistema de cupos-aranceles que brindó mejores condiciones relativas de entrada a las empresas japonesas que tuviesen producción en territorio mexicano, lo cual sirvió de incentivo para que las automotrices japonesas realizaran inversiones para aumentar su capacidad productiva en México, no solamente para suplir la demanda local sino también para convertir a México en plataforma para proveer a los mercados de Norteamérica y América Latina. En contraste, Colombia acordó en su negociación del TLC con Corea una eliminación gradual de aranceles (de diez años para automóviles y de cinco años para autopartes, sin condiciones adicionales), términos considerados como insatisfactorios para la industria automotriz local que se ha opuesto con éxito a la ratificación del tratado. De la misma manera, el sector automotriz es un tema sensible para la actual negociación y futura ratificación del Acuerdo de Asociación Económica-AAE de Colombia con Japón.

En lo relativo a negociaciones multilaterales, el hecho de que Colombia no pudo entrar a negociar el TPP por el hecho de no ser miembro de APEC (mientras que México, Chile y Perú sí participan en la negociación) significa una oportunidad perdida para la Alianza del Pacífico de tener a todos sus países miembros participando en una negociación multilateral de alto nivel. Difícilmente en el futuro cercano se podrá tener una oportunidad igual para que los países de la Alianza del Pacífico negocien de manera conjunta, de acuerdo con el objetivo de Alianza de convertirse en plataforma de acercamiento al Asia-Pacífico.

El establecimiento de la Alianza del Pacífico y su objetivo de convertirse en plataforma para la proyección conjunta de sus miembros hacia el Asia-Pacífico requiere la formulación de políticas conjuntas que den relevancia al bloque. Varias son las medidas que podrían contribuir a tal fin.

En primer lugar, los países de la Alianza deben definir cuáles son sus objetivos comunes en política comercial. Para ese efecto se puede proponer una agenda común de negociaciones en la cual se defina con cuáles países (o grupos de países) se va a negociar de manera conjunta, y cuáles negociaciones se abordarán de manera bilateral (de la forma en que se ha venido haciendo hasta ahora).

En segundo lugar, la Alianza del Pacífico debe establecer como objetivo la entrada de Colombia como miembro de pleno derecho al foro APEC. El respaldo conjunto de todos los países de la Alianza puede apalancar la solicitud de membresía para Colombia y en caso de que este objetivo se materialice sería el primer logro tangible en materia de política exterior para el grupo.

Finalmente, la Alianza del Pacífico puede servir como marco para atender las demandas y preocupaciones de los sectores económicos sensibles frente a la apertura económica con Asia-Pacífico. Los casos particulares de México y Colombia nos ofrecen el ejemplo del sector automotriz como un sector de interés común para países miembros. La Alianza podría proveer esquemas para abordar estos asuntos de dos maneras: la primera es la promoción de asociaciones regionales de productores pertenecientes a esos sectores sensibles entre los países miembros y la segunda es el establecimiento de políticas conjuntas para el desarrollo de dichos sectores con miras a su inclusión en las cadenas internacionales de valor.

Bibliografía

ACOLFA & ANDI (2011). "El TLC con Corea no trabaja para el futuro de la industria automotriz colombiana" [Estudio conjunto de la Asociación Colombiana de Fabricantes de Autopartes - ACOLFA y la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia - ANDI] En: <http://www.andi.com.co/Archivos/file/Automotriz/TLC%20con%20Corea%20NO%20Trabaja%20para%20La%20Industria%20Colombiana.pdf> (consultado el 3 de junio de 2014).

Alianza del Pacífico (2014). "Abece de la Alianza del Pacífico" (Documento publicado en la página web oficial de la Alianza).

En: http://alianzapacifico.net/documents/2014/ABC_ALIANZA_PACIFICO_2014.pdf (consultado el 31 de mayo de 2014).

Ando, Mitsuyo & Urata, Shujiro (2011). "Impacts of the Japan-Mexico EPA on bilateral trade. RIETI Discussion Paper Series 11-E-020". Tokyo: The Research Institute for Economy, Trade and Industry. En: <http://www.rieti.go.jp/jp/publications/dp/11e020.pdf>(consultado el 20 de julio de 2014).

Cancillería Colombia (2014). "Alianza del Pacífico" (Página web del Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia). En: <http://www.cancilleria.gov.co/internacional/consensus/pacific-alliance> (consultado el 31 de mayo de 2014).

Consejo Superior de Comercio Exterior (2004). "Agenda para la integración Dinámica de Colombia en el mundo".

En: http://www.sice.oas.org/ctyindex/COL/Agendanegociaciones_s.pdf (consultado el 28 de mayo de 2014).

Consejo Superior de Comercio Exterior (2011). "Agenda de negociaciones comerciales de Colombia" En: <http://www.mincit.gov.co/>

[mincomercioexterior/descargar.php?id=52](#)(consultado el 28 de mayo de 2014).

DIRECON (2014). "Evaluación TLC Chile y Corea del sur – A 10 años de entrada en vigencia" [Documento publicado por la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales - Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile] En: <http://www.direcon.gob.cl/wp-content/uploads/2014/05/Evaluaci%C3%B3n-TLC-Corea-10-a%C3%B1os.pdf>(consultado el 17 de junio de 2014).

DNP (2007). *Plan Nacional de Desarrollo 2006-2010*. Bogota: National Department of Planning - Colombia.

DNP (2011). *Plan Nacional de Desarrollo 2010-2014*. Bogota: National Department of Planning - Colombia.

Espach, Ralph (2006). "Free trade beyond NAFTA: the economic and institutional rationale for Mexico's bilateral trade agenda". En V. K. Aggarwal & S. Urata (Eds.) *Bilateral Trade Agreements in the Asia-Pacific: origins, evolution, and implications* (pp. 251-275). New York: Routledge.

Falck Reyes, Melba (2012). "Japanese foreign direct investment in Mexico and the impact of the global crisis". En *Globalization, Competitiveness & Governability – GCG Journal Georgetown University*, 6(1), 36-54.

Giordano, Paolo (2013). "Trade and Integration Monitor 2013: After the Boom – Prospects for Latin America and the Caribbean in South-South trade (Inter-American Development Bank – Annual Report)". En:<http://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/3658/Trade%20and%20Integration%20Monitor%202013.pdf?sequence=4>(consultado el 30 de mayo de 2014).

Gobierno de México (2013). *Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018*. México DF. <http://pnd.gob.mx/wp-content/uploads/2013/06/PND-introduccion.pdf>

International Trade Center (2014). *TRADE MAP: Trade statistics for International Business Development*. Developed by the International Trade Center UNCTAD/WTO (ITC). <http://www.trademap.org/SelectionMenu.aspx>

Meacham, Carl (2013). "Why is Colombia not in the Trans-Pacific Partnership?" Center for Strategic and International Studies – CSIS. En: <https://csis.org/publication/should-colombia-join-trans-pacific-partnership> (consultado el 17 de junio de 2014).

Mexico Trade and Investment (2013a). "Mexico - Japan trade statistics 2005-2012" (Reporte de la Agencia Mexicana para la promoción de Exportaciones e Inversión– PROMEXICO). En: <http://www.mexicotradeandinvestment.com/pdf/2013/12/18/Mexico%20Japan%20Bilateral%20Trade%20to%20Oct2013.pdf> (consultado el 1 de julio de 2014).

Mexico Trade and Investment. (2013b). "Mexico-Japan trade and investment sheet, January 2013" (Reporte de la Agencia Mexicana para la promoción de Exportaciones e Inversión– PROMEXICO). En: <http://www.mexicotradeandinvestment.com/factsheet.html> (consultado el 1 de julio de 2014).

Mexico Trade and Investment. (2014). "Mexico-Japan EPA: quotas for Mexican agricultural products in Japan" (Documento publicado por la Agencia Mexicana para la promoción de Exportaciones e Inversión– PROMEXICO).

En: <http://www.mexicotradeandinvestment.com/pdf/2014/enero/16/Aprovechamiento%20cupos%20agr%C3%ADcolas%20AAE%20enero2014.pdf> (consultado el 1 de julio de 2014).

Min hacienda (2013). "Cerrar ciclos de los TLC y concentrarnos en política industrial" (Boletín # 112 del Ministerio de Hacienda y Crédito Público de la República de Colombia). En: <http://www.minhacienda.gov.co/portal/pls/portal/docs/1/13374603.PDF> (consultado el 12 de junio de 2014).

MOFAT Korea. (2014). *FTA status of ROK: Korea – Mexico FTA* (Página web del

Ministerio de Relaciones Exteriores de la República de Corea). En: http://www.mofat.go.kr/ENG/policy/fta/status/negotiation/mexico/index.jsp?menu=m_20_80_10&tabmenu=t_4&submenu=s_2(consultado el 2 de julio de 2014).

Nolte, Detlef & Wehner Leslie (2013). "The Pacific Alliance casts its cloud over Latin America". En *German Institute of Global and Area Studies - GIGA Focus / International Edition*, 8.http://www.giga-hamburg.de/en/system/files/publications/gf_international_1308.pdf(consultado el 31 de mayo de 2014).

Palacios, Juan J. (2012). "Liberalizing trans-Pacific trade: an ex-ante assessment of the Mexico-South Korea FTA-to-be". *Korea and the World Economy*, 13(1), 141-174.

Pérez Díaz, V. (2014, Mayo 3). "Por cierre de la CCA, autos que se vendan de Mazda serán solo importados". En *La Republica*http://www.larepublica.co/por-cierre-de-la-cca-autos-que-se-vendan-de-mazda-ser%C3%A1n-solo-importados_116806(consultado el 15 de julio de 2014).

Periódico El Tiempo (2014, Junio 18). En: <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-14139576>(consultado el 7 de julio de 2014).

Periódico Portafolio (2013, Mayo 16). En: <http://www.portafolio.co/internacional/entrada-colombia-al-tpp> (consultado el 17 de junio de 2014).

Schneider, B. R. (2004). *Business politics and the state in twentieth-century Latin America*. Cambridge University Press.

SICE-OAS (2014). Foreign Trade Information System – Organization of American States. Online: <http://www.sice.oas.org/>

USTR (2010). "TPP Question and Answer: Colombia and TPP (Office of the United States Trade Representative – Resource Center)". En: <http://www.ustr.gov/about-us/press-office/blog/2010/june/tpp-question-and-answer-colombia-and-tpp>(consultado el 17 de junio de 2014).

Urata, S. (2011). *Colombia-Japan Economic Partnership Agreement (EPA) study group report*. Tokyo: Latin American Section of the Overseas Research Department – Japan External Trade Organization (JETRO).

Vargas - Alzate, L.F.; Sosa, S; Rodriguez-Rios, J.D. (2012). "El comercio como plataforma de la política exterior colombiana en la administración de Juan Manuel Santos". *Colombia Internacional* (76), 259-292.

Williams, B. R. (2013). *Trans-Pacific Partnership (TPP) countries: Comparative trade and economic analysis*. Washington, DC: Congressional Research Service.

WTO. (2014). *Regional trade agreements gateway – RTA Database* (World Trade Organization – WTO Webpage). En: <http://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx>(consultado el 25 de junio de 2014).

Yoshimatsu, H. (2005). Japan's Keidanren and Free Trade Agreements: Societal interests and trade policy. *Asia Survey*, 45(2), 258-278.

INVERSIÓN DIRECTA JAPONESA Y CHINA EN EL PERÚ: SÍMILES Y DIFERENCIAS

- **Nombre:** Marco Alberto Carrasco Villanueva.
- **E-mail:** marco.carrascovillanueva@outlook.com.
- **Estudios:**
 - Postgrado: *Master Economics & Psychology* (2013-presente).
 - Pregrado: Economía (2008-2012).
- **Institución:**
 - *Université Paris 1 Panthéon – Sorbonne* (2013-presente).
 - Universidad Nacional Mayor de San Marcos (2008-2012).

Abstract

Asian economic interest in Latin America constitutes an important topic for study, mainly because of the current development of the Pacific zone as the new center of international trade and investment. In that context, the following essay regarding the historical and current situation of Japanese and Chinese direct investments (FDI) in Peru, can be useful as a significant overview of the similarities and differences between the investment strategies taken by the direct investors of these two Asian nations in a developing and representative Latin American country: Peru.

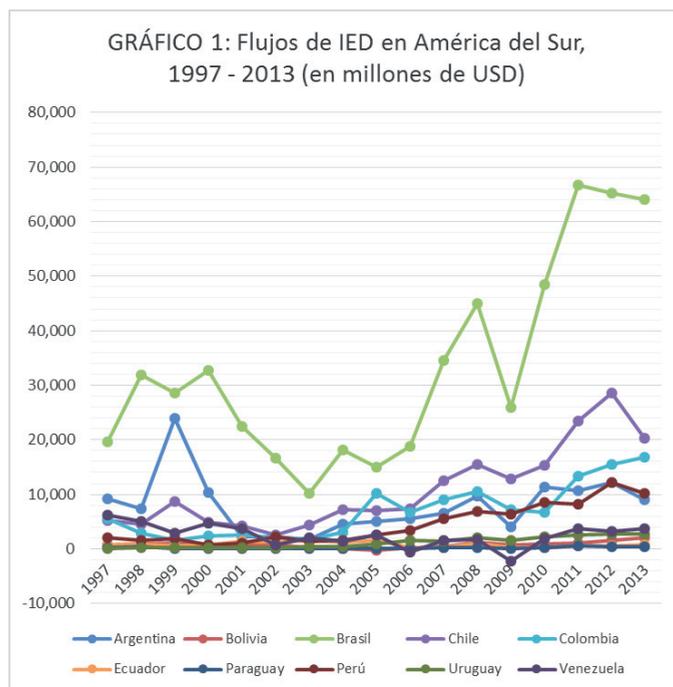
Keywords: *foreign direct investment, Peruvian economy, Japanese direct investment, Chinese direct investment, investment strategy.*

Palabras claves: inversión extranjera directa, economía peruana, inversión japonesa directa, inversión china directa, estrategia de inversión.

Introducción

Desde el establecimiento de las relaciones diplomáticas entre Tokio y Pekín en 1972, los vínculos entre Japón y China se han desarrollado teniendo como base el importante lazo económico y cultural previamente existente. Sin embargo, diversos focos de tensión cumplen de cuando en cuando la función de recordatorios de la rivalidad existente entre estas dos naciones (Lemoine, 2009). En el ámbito económico y comercial, el interés mundial suscitado en los últimos años por determinadas naciones de América Latina no ha sido ajeno a estos dos países asiáticos (CEPAL, 2014), por lo cual estos han buscado regularmente una mayor aproximación y libertad para el comercio de bienes y la promoción de inversiones, presentando cada uno significativas diferencias en sus acercamientos y estrategias de inversión al exterior.

Dentro del mencionado contexto de interés asiático por Latinoamérica, el Perú ha surgido durante la última década como una importante opción de comercio e inversión en la región, gracias a la actual estabilidad, fortalecimiento y dinamismo de su economía (MRE, 2014). Si bien sus índices comerciales son menores en contraste con los de grandes países de la región, como Brasil o México, el Perú ha contado con buenos indicadores de crecimiento –al menos hasta el cierre del 2013-. En relación a su recepción de flujos de inversión extranjera directa (IED), el Perú obtuvo al cierre del 2013 un monto de 10.172 millones de USD –considerando además de los aportes al capital y las participaciones de capital, la reinversión de utilidades y los préstamos netos con las casa matrices–, el cual si bien representó una caída del 17% respecto al año anterior, significó también el segundo monto más alto en su historia (BCRP, 2014), así como también le permitió lograr la ubicación del cuarto país con mayor IED en Sudamérica (CEPAL, 2014), ubicándose tan solo por detrás de Brasil, Chile y Colombia.

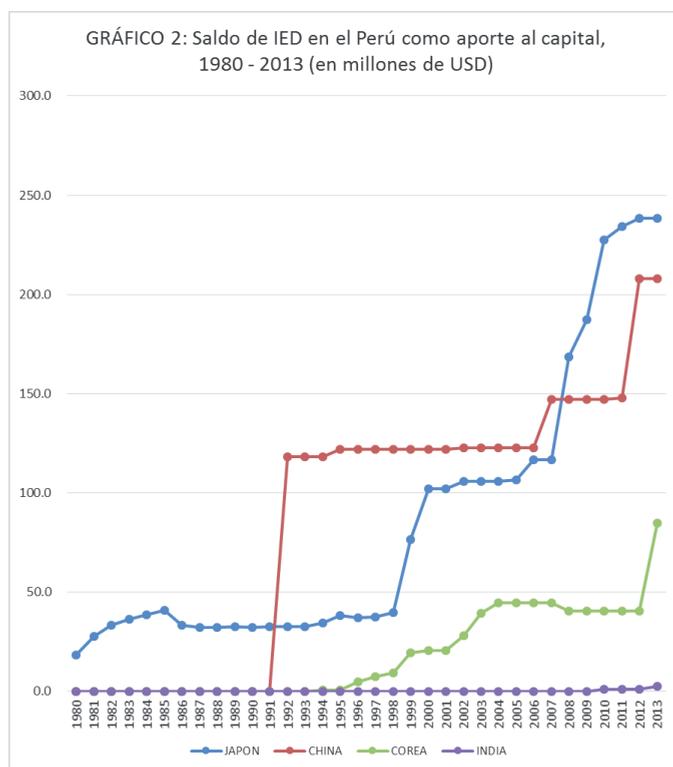


Fuente: Elaboración propia en base a información de BCRP y CEPAL.

La evaluación de la IED recibida por Perú en los últimos años, permite observar que los volúmenes recibidos han tenido un aumento considerable recientemente, todo esto debido en gran medida a las continuas reinversiones de utilidades de las empresas del sector minero (CEPAL, 2014). Sin embargo, en el 2013, los beneficios de las transnacionales disminuyeron hasta llegar a un monto de 9.920 millones de USD, un 18% menor al año anterior, lo cual ocasionó una disminución de 41% del componente de reinversión de utilidades en la inversión recibida.

Al analizar la IED en el Perú como aporte al capital, se puede observar que esta es dominada actualmente por los aportes de España y Reino Unido, los cuales superaron los 4.459 y 4.317 millones de USD respectivamente en el 2013, y el aporte de EE.UU., el cual se ha mantenido en alrededor de los 3.167 millones de USD en los últimos cuatro años. Países Bajos, Holanda, Brasil y Colombia, completan la lista de las naciones con aportes al Perú superiores a los mil millones de USD en el 2013 (Pro Inversión, 2014). En

relación a la participación de la inversión directa proveniente de Asia, esta es menor que la procedente del resto de América y Europa, siendo los casos más resaltantes los de Japón, China y Corea del Sur, con 238, 208 y 84 millones de USD respectivamente al cierre del último año.



Fuente: Elaboración propia en base a información de CEPAL.

La evolución de la inversión en el Perú proveniente de estos países asiáticos ha sido significativamente diferente durante las últimas décadas. En 1980, Japón era el único de los países asiáticos con una inversión representativa en el Perú, con un monto de 18 millones de USD (Pro Inversión, 2014). En aquel entonces la inversión extranjera en el Perú era baja respecto a su PBI, no siendo mayor que el 2% de este. En los años siguientes, la inversión japonesa mantuvo un nivel que fluctuó entre los 30 y 40 millones de USD anuales, con un primer pico en 1985. Posterior a ello, la crisis de deuda de los años 80 en el Perú redujo la inversión nipona

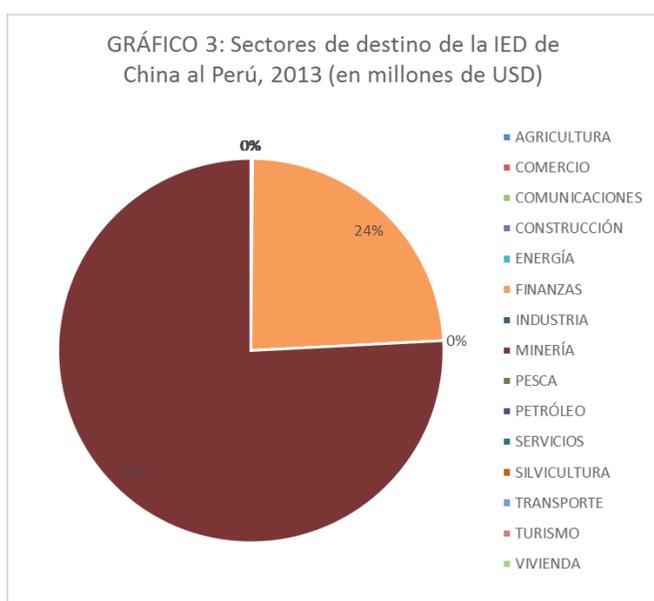
a montos a penas por encima de los 32 millones de USD, situación que se mantuvo hasta inicios de los años noventa. Durante dicha década, los montos de inversión provenientes de China y Corea del Sur –naciones de gran importancia económica hoy en día– fueron prácticamente nulos (Pro Inversión, 2014).

Es recién a partir de la década de los noventa, que los montos generales de inversión en el Perú vuelven a encontrarse significativamente al alza, si bien estos aún mantendrían ciertos altibajos en los primeros años como resultado de las variaciones en las tasas de interés. En aquel tiempo, dadas las políticas implementadas con la entonces nueva constitución de 1993, la inversión extranjera empezó un leve pero constante despegue gracias a las garantías y libertades otorgadas por el gobierno de turno. Es en dicho contexto de la economía peruana, que China y Corea del Sur hacen su aparición como naciones inversoras en el Perú, en los años de 1992 y 1994 respectivamente.

China inicia sus inversiones en el Perú con un monto superior a los 118 millones de USD, el cuarto mayor en 1992, tan solo por detrás de la inversión como aporte al capital proveniente de EE.UU., España y Panamá (Pro Inversión, 2014). Este salto de la inversión China en el Perú se dio en el contexto de las reformas de apertura económica china de inicios de los noventas (Lemoine, 2009), lo cual conllevó la expansión de las inversiones chinas en el sector de recursos naturales. Para el caso peruano, la adquisición de la minera *Hierro Perú Mining Ltd.* por parte de la empresa china *Capital Iron & Steel Corporation* –actual *Shougang Corporation Ltd.* – en noviembre de 1992, constituyó el caso más significativo de la época, contribuyendo a que el Perú fuera hasta 1996 el mayor receptor de inversión directa china, incluso por encima de Hong Kong (Díaz Vásquez, 2009). La inversión china como aporte al capital se elevó en 1995 a un monto superior a los 122 millones de USD, cifra que permanecería casi inamovible hasta el año 2006.

Es en el año 2007, que la inversión china se incrementa nuevamente y llega a los 147 millones de USD, monto que se estabiliza y mantiene hasta el cierre del 2012. Para los años siguientes, de 2012 y 2013, la inversión

China alcanza sus picos históricos con 208.1 millones de USD. A inicios de 2014, China es el país de origen de alrededor del 0.92% de stock de IED en el Perú (Pro Inversión, 2014). Este monto se distribuye principalmente en dos grandes sectores: el de minería y el de finanzas, con 157.8 millones de USD (75.8% del total de la inversión china al capital en el Perú) y 50 millones de USD (24%) respectivamente. Completan el cuadro, la inversión de 300 mil USD destinada al sector comercio (0.2%) y la de 10 mil USD destinada al sector servicios (0.0%, de casi nula participación).



Fuente: Elaboración propia en base a información de Pro Inversión.

Cada sector receptor de inversión directa china cuenta con determinadas empresas receptoras locales, las principales de ellas pueden observarse en el cuadro 1: Stock de IED de China al Perú (al cierre del 2013). Es preciso mencionar que los aportes del *Industrial and Commercial Bank of China Ltd.* a *ICBC Peru Bank S.A.* y de *Zibo Hongda Mining Co. Ltd.* a *Jinzhao Mining Peru S.A.* –dos de las principales empresas receptoras de inversión china– se ubican en la lista general de las mayores inversiones

como aportes al capital en el Perú durante el periodo del 2010 al 2014 (Pro Inversión, 2014).

CUADRO 1: Stock de IED de China al Perú (al cierre de 2013)			
Sector	Participación	Millones de USD	Principales empresas receptoras
Comercio	0.20%	0.30	Hexing Electrical Company S.A.C.
Finanzas	24.00%	50.00	ICBC Peru Bank S.A.
Minería	75.80%	157.80	Shougang Hierro Perú SAA
			Minera Shouxin Perú S.A.
			Jinzhao Mining Perú S.A.
Servicios	0.00%	0.01	
Total	100.00%	208.11	

Fuente: Elaboración en base a información de Pro Inversión y MINCETUR.

En relación al sector comercio, la principal empresa receptora es *Hexing Electrical Company S.A.C.*, oficina local de *Hexing Electrical Co. Ltd.*, empresa encargada de la manufactura de medidores eléctricos y sistemas de medición de mediana y gran escala. Respecto al sector finanzas, el caso de empresa receptora más representativa es el de *ICBC Peru Bank S.A.*, la cual recibió el último año 50 millones de USD del *Industrial and Commercial Bank of China Ltd.*, el mayor banco comercial de China. El desarrollo de este banco en el Perú es reciente, obteniendo su licencia en noviembre del 2013 y comenzando operaciones oficiales el 6 de febrero del presente año, 2014.

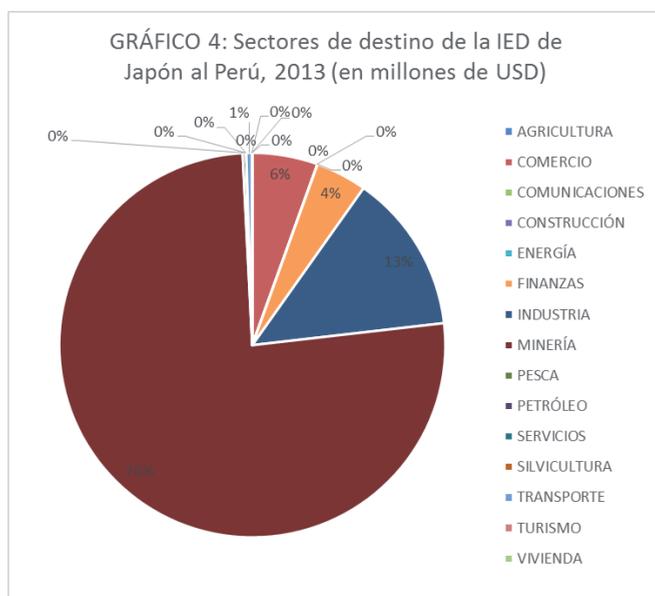
El sector minero es el que involucra la mayor parte de la inversión directa china, contando con tres empresas receptoras representativas. El caso de la minera *Shougang Hierro Perú S.A.A.* que opera en Marcona, Nazca, es uno de los más conocidos a nivel local, receptora de la inversión de la *Shougang Corporation Ltd.*, significó en 1992 la primera compra de una empresa minera Latinoamericana –la estatal *Hierro Perú Mining Ltd.*– por parte de inversionistas chinos. Los continuos problemas sociales, laborales, e incluso ambientales de esta empresa han contribuido a consolidar el mal estereotipo de empresa china “rapaz” en el ámbito local (Samardzich, 2014).

Otra importante empresa receptora a mencionar es la *Minera Shouxin Perú S.A.*, esta fue conformada en el 2011 justamente por *Shougang Hierro Perú S.A.A.* –en conjunto con la empresa *Baiyin Nonferrous Group Co. Ltd.*– con la finalidad de aprovechar los relaves mineros derivados de las acciones de Shougang (Gestión, 2011). Finalmente, el caso de la empresa *Jinzhao Mining Perú S.A.* corresponde a una filial establecida en el 2009 de la *Zibo Hongda Mining Co. Ltd.*, de quien recibe los capitales de inversión, y que –al igual que el primer caso: Shougang– busca también desarrollar y expandir la producción mineral del hierro en el Perú (Gestión, 2014).

En relación a Japón –como se mencionó anteriormente– la nación nipona fue la única inversora directa asiática en el Perú con montos representativos durante toda la década de los ochentas. Si bien en 1980 dicha inversión correspondía a 18.3 millones de USD, fue en los años siguientes, durante el largo período de 1981 a 1998, que estas fluctuaron alrededor de los 30 y 40 millones de USD. El primer pico inversor se dio en 1985 y fue mermado por la entonces crisis de deuda peruana, originada en la segunda mitad de dicha década. El segundo pico del período –equivalente al de 1985 con alrededor de 40 millones de USD– no se daría sino hasta trece años después, en 1998, con las principales consecuencias de la crisis ya superadas. Luego de ello, al año siguiente, la inversión japonesa ascendió por encima de los 76 millones de USD, para posteriormente mantenerse ligeramente por encima de los 100 millones de USD en el período entre los años 2000 a 2007. Fue en el 2008 que la inversión directa nipona comenzó su ascenso más reciente, superando finalmente los montos de la inversión china que desde 1992 –año de introducción de esta IED– se constituyó como el mayor inversor asiático en el Perú. La inversión japonesa alcanzaría sus niveles pico recientemente, siendo este el monto anual de 238.4 millones de USD recibidos para los años de 2012 y 2013 (Pro Inversión, 2014).

Al 2014, Japón es la nación de origen del 1.05% del saldo de IED en el Perú (Pro Inversión, 2014). Este monto puede descomponerse en la inversión destinada a cinco grandes sectores, siendo el principal el correspondiente a la minería, que recibe el mayor monto, 181.3 millones

de USD (76% del total de la inversión japonesa al capital). Otro sector de importancia es el industrial, el cual recibió 31.9 millones de USD (13.4%) el último año, luego el sector comercio y el de finanzas con 13.1 millones (5.5%) y 10.2 millones de USD (4.3%) respectivamente. Finalmente, el monto menor le corresponde al sector servicios, con solo 1.9 millones de USD (0.8%) como inversión recibida al cierre del 2013.



Fuente: Elaboración propia en base a información de Pro Inversión.

Respecto a las principales empresas receptoras locales, Pro Inversión da cuenta de la correspondiente al sector minero y al sector finanzas: *Compañía Minera Quechua S.A.* y *Beverage Brands S.R.L.*, tal como se puede ver en el cuadro 2: Stock de IED de Japón al Perú (al cierre de 2013). Es preciso señalar que –opuestamente al caso de las inversiones chinas– ninguno de los aportes individuales japoneses a cada uno de estos sectores se ubica en la lista de las mayores inversiones como aportes al capital en el Perú durante el periodo del 2010 al 2014 (Pro Inversión, 2014).

CUADRO 2: Stock de IED de Japón al Perú (al cierre de 2013)			
Sector	Participación	Millones de USD	Principales empresas receptoras
Comercio	5.50%	13.10	
Finanzas	4.30%	10.20	Beverage Brands S.R.L.
Industria	13.40%	31.90	
Minería	76.00%	181.30	Compañía Minera Quechua S.A.
Servicios	0.80%	1.90	
Total	100.00%	238.40	

Fuente: Elaboración en base a información de Pro Inversión y MINCETUR.

El caso de *Beverage Brands S.R.L.*, principal receptora de la inversión japonesa en el sector finanzas, es el de una subsidiaria de *The Coca-Cola Company* que opera en el Perú desde 1999, el incremento de la inversión directa nipona en dicho año se basó significativamente en el inicio de dicha actividad local. Para el caso del sector minero, la principal representante es la *Compañía Minera Quechua S.A.*, subsidiaria peruana de *Pan Pacific Copper Co. Ltd.* –empresa japonesa constituida por dos principales accionistas: *JX Nippon Mining & Metals Co.* y *Mitsui Mining & Smelting Co. Ltd.* Esta minera se constituyó en el año 2008 y tiene como principal área de influencia la provincia de Espinar, en Cusco. Actualmente se encuentra en la etapa final de exploración y estudios locales –*Pan Pacific Copper Exploration Peru*– para posteriormente iniciar sus operaciones de extracción cuprífera en la zona (Mining Noticias, 2014). En términos generales, son los aportes recibidos por estas dos empresas desde el inicio de sus operaciones, los principales componentes de los saltos de la inversión directa japonesa en el Perú acontecidos tanto en 1999 como en el 2008.

Como se ha visto, los montos de inversión directa provenientes de Japón y China constituyen los mayores aportes al Perú provenientes de Asia, seguido por el reciente –aunque aún menor– despegue de los aportes surcoreanos. En líneas generales, las inversiones de estas dos principales naciones asiáticas presentan ciertas características similares y diferencias importantes a considerar por los inversionistas de ambos países.

Estas pueden verse en el siguiente cuadro 3: Comparación de la IED en el Perú proveniente de Japón y China.

Cuadro 3: Comparación de la IED en el Perú proveniente de Japón y China	
IED EN EL PERÚ PROVENIENTE DE JAPÓN	IED EN EL PERÚ PROVENIENTE DE CHINA
Respecto a la inversión japonesa en el Perú, esta ascendió a 238.40 millones de USD al cierre del 2012 y 2013.	En el caso de la inversión china, tanto al cierre del 2012 como del 2013, esta ascendió a 208.11 millones de USD.
El 76% de la inversión japonesa corresponde al sector minero, existiendo una principal empresa receptora en referido sector.	De forma similar, el 75.8% de la inversión china corresponde a la minería. En el caso chino, son 3 las principales empresas receptoras en este sector.
Adicionalmente, existe participación significativa en el sector finanzas (24%).	Participación significativa en tres sectores adicionales: industria (13.4%), comercio (5.5%) y finanzas (4.3%).
Las principales empresas receptoras de inversión japonesa de la actualidad iniciaron sus actividades en 1999 y 2008.	En contraste, las principales receptoras de inversión china han iniciado operaciones en 1992 y de forma más reciente: en el 2009, 2011 y 2014.
La inversión directa cuenta con una ligera diversificación en sectores, limitada sin embargo, por cierta falta ímpetu inversor.	Inversión directa con menor diversificación, pero pese a ello, de mayor intensidad y renovación. Apunta a una mayor diversificación.

Concluyendo, es posible afirmar que el avance de la IED en el Perú en los últimos años, representó una gran oportunidad y a la vez un gran desafío para los inversionistas tanto chinos como japoneses. El positivo panorama económico peruano dio luz verde al planeamiento de distintas inversiones directas que incluso hoy en día se encuentran en desarrollo y por entrar en operación. Sin embargo, la inicial falta de diversificación por parte de China así como la falta de intensidad inversora por el lado de Japón, son obstáculos que aún deben ser sorteados con miras a mejorar la presencia inversora asiática en el Perú, frente a la proveniente de Europa y del resto de América. Adicional a lo anterior, al 2014, el reciente contexto de desaceleración peruana.

Bibliografía

Aquino, C (2014). *China aumenta su inversión e interés en los recursos natural del Perú*. Recuperado el 22 de agosto de 2014, de http://economia.unmsm.edu.pe/art/2014/China-RN-Peru_14.4.14.pdf

ASBANC (2013). La inversión extranjera directa, factor del crecimiento económico peruano. *ASBANC Semanal*, Año 3, No. 73, 26 de junio de 2013.

Dourille-Feer, É. (2013). *L'économie des BRIC: Brésil, Russie, Inde, Chine*. Paris: Éditions La Découverte.

Gestión (2011, 16 de febrero). Shougang crea empresa para aprovechar relaves. *Gestión, el diario de economía y negocios de Perú*. Recuperado el 23 de agosto de 2014, de <http://gestion.pe/noticia/714747/shougang-formo-empresa-aprovechamiento-relaves>

Gestión (2014, 26 de febrero). China Jinzhao Mining invertirá US\$1,500 millones en Pampa de Pongo. *Gestión, el diario de economía y negocios de Perú*. Recuperado el 23 de agosto de 2014, de <http://gestion.pe/empresas/china-jinzhao-mining-invertira-us1500-millones-pampa-pongo-2090139>

Goldstein, A. & Lemoine, F. (2014). *L'économie du Japon, 3ème édition*. Paris: Éditions La Découverte.

Justo, M. (2014, 30 de julio). ¿Fin del milagro económico de Perú? *BBC Mundo*. Recuperado el 26 de agosto de 2014 de http://www.bbc.co.uk/mundo/noticias/2014/07/140725_economia_peru_contraccion_wbm.shtml

Kamiya, M. (1998). La inversión japonesa en Perú: Estrategia en Latinoamérica y plataformas de inversión. *Universidad del Pacífico: Apuntes de estudio*, No. 42, primer semestre 1998.

Krugman, P., Obstfeld, M. & Melitz, M (2013). *Economie internationale, 9^e édition*. Paris: Pearson Education France.

Lemoine, F. (2009). *La Chine : Histoire, géographie et géopolitique*. Paris: Pearson Education France.

Mining Noticias (2014, 3 de enero). *Proyecto Cuprífero Quechua Iniciaría Operaciones en 2014*. Recuperado el 24 de agosto de 2014, de <http://noticiasmineras.mining.com/2011/01/03/proyecto-cuprifero-quechua-iniciaria-operaciones-en-2014/>

Ministerio de Relaciones Exteriores (2014). *Guía de Negocios e Inversión en el Perú 2014/2015*. Lima: Ernst & Young.

Pina-Guerassimoff, C., Tellenne, C. & Ségard, J. (2013). *L'Asie: 50 cartes & fiches*. Paris: Ellipses Édition.

Pro Inversión (2014). *Estadísticas de Inversión Extranjera*. Recuperado el 22 de agosto de 2014, de <http://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=0&prf=0&jer=5652&sec=1>

Samardzich, C (2014). Venta de Las Bambas: ¿La inversión china se portará bien (ahora)? *Semana Económica*. Recuperado el 23 de agosto de 2014, de <http://semanaeconomica.com/article/extractivos/135765-venta-de-las-bambas-la-inversion-china-se-portara-bien>

EFFECTOS COMERCIALES DEL TLC CHILE – CHINA: ¿UN PASO HACIA LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO O UNA PIEDRA EN EL CAMINO?

Autores:

Sebastián Gabay Martoy - sebagabay@gmail.com.

Alan Mai Chaibun - alanmai10@gmail.com.

Universidad:

Universidad ORT Uruguay; Facultad de Administración y Ciencias Sociales; estudiantes de la Licenciatura en Estudios Internacionales.

Abstract

Since the decade of the 80's, the Republic of Chile experienced a change in its strategy of international integration, this strategy involved the unilateral opening of trade barriers. Later in the decade of the 90's, this strategy was supplemented by the realization of bilateral trade agreements. Firstly with the region, Mexico was the first country to agree a free trade agreement with Chile. Later, taking advantage of geography, the strategy spread across the Pacific.

Trade agreements have been used as instruments of international integration strategy; however, these bilateral agreements can also be seen as contradictory to multilateralism. The Trade Agreements: Are they a step towards trade liberalization or stepping stones against them? Therefore, this research takes the FTA between the Popular Republic of China and the Republic of Chile and analyzes aspects of diversion and trade creation, as well as product diversification in order to understand whether or not the agreement was beneficial to the Chilean country.

The investigation is unique and different from other ones because of the specific methodology that is used. The methodology includes diversion and trade creation, revealed comparative advantages, product diversification, and all of these analyses are made only with trade facts.

These analyses will approach an answer regarding trade agreements in general, their benefits and harms. Also, without trying to extrapolate situations, the aim of this essay is to use the experiences in this Free Trade Agreement between Chile and China to generate lessons for Latin America.

Key Words: FTA, Chile, China, Trade, creation and diversión, revealed comparative advantages.

Palabras claves: TLC, Chile, China, comercio, creación y desvío, ventajas comparativas reveladas.

Introducción

La región del Asia Pacífico ha cobrado una relevancia muy importante a nivel económico en las últimas dos décadas, tanto es así que han modificado las relaciones comerciales a nivel mundial. Hoy en día las potencias mundiales como Estados Unidos, tienen como una prioridad el relacionamiento con estos mercados. América Latina no se ha quedado atrás, ya que su performance económica también ha acompañado al impulso del Asia Pacífico. Por lo tanto, y al igual que los demás países del mundo, el relacionamiento con el Asia Pacífico es cada vez más importante. (BARTESAGHI Ignacio. 2014. *“América Latina y Asia Pacífico: realidades que definen la agenda”*. [online] Observatorio América Latina Asia Pacífico).

La República de Chile ha sido pionera en el continente latinoamericano con respecto a sus relaciones con el Asia Pacífico, primero con su entrada al APEC a mediados de la década del 90; y luego impulsando acuerdos bilaterales con sus respectivos miembros. Un ejemplo que luego sería replicado por países de la región como Perú. La relevancia de China con respecto a la región del Asia Pacífico no es menor, con sus 1.354 millones de habitantes, es la segunda potencia económica mundial después de Estados Unidos. En el año 2012, su Producto Bruto Interno (PIB) representaba el 11.4% del producto mundial. (DIRECON. 2013. *Evaluación de las relaciones comerciales entre Chile y China a 7 años de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio*. [online]Santiago de Chile. Ministerio de Relaciones Exteriores). La relación entre ambos países lleva más de 43 años sin interrumpirse, y en el año 2005 Chile sería el primer país del mundo (fuera de las economías de la ASEAN) en suscribir un Tratado de Libre Comercio con China.

Si bien un TLC tiene como objetivo ser beneficioso para las partes contratantes, en la práctica no necesariamente lo es. Por lo tanto la presente investigación busca analizar los efectos que este tratado específico trae aparejados. Los efectos de un TLC responden entonces a un debate más amplio que se plantea en la investigación, el cual se pregunta

si estos acuerdos son un beneficio para el libre comercio, o de lo contrario perjudican al mismo.

Por medio de un análisis cuantitativo a partir de los datos de comercio obtenidos, se busca establecer si este acuerdo trae consigo una creación o un desvío de comercio para el país trasandino. A su vez también se analiza la diversificación de productos exportables chilenos a raíz del acuerdo. Por lo tanto la investigación se aproximará a evaluar el TLC, sus beneficios y perjuicios para Chile en términos de las variables mencionadas.

Dicho esto, se busca en la presente investigación, evaluar los efectos del TLC entre la República de Chile y la República Popular China, establecer conclusiones, y procurar lecciones respecto a esta experiencia para el desarrollo de futuras estrategias comerciales para el continente.

Problema de investigación

La presente investigación se plantea estudiar el impacto del Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y la República Popular China, con el fin de discernir si dicha integración dio lugar para Chile a una reorientación de las exportaciones e importaciones de forma eficiente. Para ello, se plantea una pregunta general, la misma, pretende servir a la investigación de guía para poder entender si el TLC ha sido beneficioso o perjudicial para Chile:

¿En el caso de Chile, el Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y la República Popular China ha creado o desviado comercio?

Este problema es complementado analizando también las exportaciones chilenas a través de la elaboración de una pregunta específica que ayudará a profundizar la comprensión del impacto del TLC en el comercio exterior chileno:

¿El Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y la República Popular China influyó en la diversificación de productos exportables chilenos?

Estas dos preguntas son las elegidas como punto de partida para la investigación. Respondiendo las mismas, tendremos un amplio panorama de los efectos comerciales que el Tratado de Libre Comercio ha tenido en Chile.

El poner el foco en los efectos sobre el mercado chileno, se justifica en que la investigación, por medio de las preguntas planteadas, permita extraer lecciones generales que pueden desprenderse del TLC concreto a analizar. Estas lecciones servirán como experiencia para países de la región a la hora de establecer una estrategia de política comercial, o a la hora de tomar decisiones para negociar acuerdos comerciales con distintos países.

Hipótesis

Partiendo de las preguntas de investigación planteadas anteriormente, el presente trabajo de investigación procurará verificar o refutar las siguientes hipótesis que se elaboraron intentando ofrecer una respuesta tentativa a las preguntas de investigación.

La primera hipótesis establece lo siguiente: El Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y la República Popular China ha sido beneficioso para las importaciones chilenas.

El término beneficioso se utiliza en la redacción de la hipótesis en el sentido de que la creación de comercio ha sido superior al desvío de comercio generado por el Acuerdo.

En relación a la primera hipótesis, se puede decir que la concreción de un Tratado de Libre Comercio es beneficiosa para una parte, Chile, es decir otorga más beneficios que desventajas a nivel de importaciones, si producto del Acuerdo se cambian proveedores más ineficientes por proveedores más eficientes. Esto es lo que se quiere demostrar en primer término en esta investigación.

La segunda hipótesis establece lo siguiente: El Tratado de Libre Comercio entre la República de Chile y la República Popular China ha sido beneficioso para la diversificación de los productos exportables chilenos.

Con esta segunda hipótesis, se busca extender el estudio más allá de las importaciones, y abordar un tema de gran trascendencia para las economías pequeñas, caso de Chile, como es el acceso a terceros mercados y su potencial impacto en la canasta de bienes exportables.

La diversificación tanto de mercados como de productos es un tema sumamente importante en las exportaciones de un país. El depender de un mercado para colocar los productos genera una dependencia del mismo, lo que lleva al país exportador a verse expuesto en caso de perder ese mercado o que el mismo sufra una crisis. Con los productos sucede lo mismo, el depender de un único producto, o productos, hace que el país se vea en problemas de balanza de pagos ante una situación crítica en el sector productor de dicho bien. Adicionalmente, las economías pequeñas y abiertas, como Chile, deben buscar que su estrategia de inserción internacional consolide el acceso a terceros mercados y ayude a diversificar tanto los productos como los destinos a los cuales se exporta.

Marco Teórico

A la hora de analizar los efectos de un TLC, es necesaria la identificación de alguna teoría de comercio con el fin de poder explicar las consecuencias que este proceso de integración económica trae consigo. En esta sección se procede a realizar una breve reseña del concepto de libre comercio, para luego analizar los acuerdos comerciales a modo general y los efectos que ellos generan. Luego se utilizará la tipología de Balassa para entender los procesos de integración y ubicar a los acuerdos comerciales dentro de ese proceso. Más adelante, se plantea el debate que ha surgido en la comunidad internacional con respecto al beneficio o perjuicio que los Acuerdos Comerciales Regionales generan y el mismo debate se utilizará con respecto al TLC en cuestión. La creación y desvío de comercio, son conceptos que deben quedar claros para poder realizar el análisis, y por

medio de ellos, evaluar el impacto del TLC y validar o refutar las hipótesis planteadas. Por un lado, el TLC es un acuerdo que permite reducir los aranceles al mínimo y así poder acceder a productos a un precio menor. Pero sin embargo, se deben tener en cuenta los terceros países que quedan por fuera de los acuerdos. Ya que estos países quedan muchas veces fuera de competencia debido a los aranceles. Por lo tanto, no necesariamente el país con el que se firma un acuerdo es más eficiente que un tercero en la producción de un bien determinado, sino que el acuerdo mismo obliga a las partes a comerciar.

Desde los tiempos de Adam Smith, el libre comercio es un ideal por el cual la política comercial debe luchar⁵. Muchos teóricos sugieren que el libre comercio evitaría las pérdidas de eficiencia que el proteccionismo trae consigo aparejadas. Un arancel genera una pérdida de eficiencia en la economía, debido a que un arancel tiene efectos equivalentes a un subsidio a la producción nacional financiado por un impuesto al consumo de ese producto, distorsionando los incentivos económicos de productores y consumidores. Por el contrario, el libre comercio elimina estas distorsiones y, por tanto aumenta el bienestar nacional.

Además, muchos economistas, entre ellos Paul Krugman, creen que el libre comercio genera una ganancia adicional que no puede contabilizarse necesariamente con un análisis convencional de coste-beneficio. Un tipo de ganancia adicional se ve en las economías de escala. Al protegerse la industria, se fracciona la producción internacional, y se reduce la producción nacional a un mercado muy estrecho con costos de producción ineficientes. Si no se protege, el mercado es mayor y la producción también, por lo que los costos medios comienzan a reducirse. Otro argumento a favor del libre comercio es que el mismo ofrece a empresarios más oportunidades de aprendizaje e innovación que un sistema de comercio "administrado". Ya que el incentivo económico es mayor, y la competencia también lo es, por

⁵ Con una visión alternativa al libre comercio, se puede tener en cuenta a Raúl Prebisch (1959) y su tesis que postula un deterioro continuo de la relación real de intercambio. A raíz de esto idea un proteccionismo por medio de la Industrialización por Sustitución de Importaciones.

lo que la industria no se quedará estancada en el tiempo (KRUGMAN, Paul. 2006. *Economía Internacional: Teoría y Política*. Pearson. Edición VII. Pág. 221).

La apertura unilateral iniciada por Chile en los años '70 responde a esta teoría económica. La estrategia seguida en los años '90 ha complementado esa apertura unilateral con la suscripción de acuerdos comerciales (ARÁGOR, Sebastián. 2006. *Chile: un modelo competitivo de inserción externa desde la óptica de su política comercial*. [Online] Universidad de la República. Facultad de Ciencias Sociales). Comenzando con México en 1991, para luego expandirse hacia el Asia Pacífico integrándose al APEC en 1994 y firmando con Corea del Sur el primer acuerdo transpacífico en el año 2003.

Integración económica

Entenderemos la integración económica como un proceso por el cual dos partes o más se unen para obtener beneficios mutuos. Esta integración permite una discriminación de las partes con respecto a terceros, por lo tanto, es una excepción al principio de Nación Más Favorecida (NMF) de la OMC. La integración económica es un proceso gradual y tanto la intensidad como la profundidad de esa integración estará condicionada por los países involucrados.

La integración es un proceso, y Béla Balassa lo plantea como un proceso acumulativo. En la tipología planteada por este autor, los acuerdos comerciales o acuerdos de preferencias se encuentran en el primer escalón del proceso de integración. Los Acuerdos Preferenciales consisten en acuerdos sectoriales, es decir se negocian preferencias para sectores específicos y no el 100% de preferencias arancelarias. El paso siguiente en el proceso es la Zona de Libre Comercio, en la cual todos los sectores se ven involucrados, con un 100% de preferencias, es decir, arancel 0% y la eliminación de las barreras no arancelarias. La Unión Aduanera, el siguiente escalón en el proceso, incluye, además de todas las características de una Zona de Libre Comercio, una política comercial común con respecto a

terceros Estados. Es decir, un Arancel Externo Común frente a terceros, unos regímenes comunes de importación, una negociación conjunta frente a terceros, y medidas de defensa comercial comunes frente a los mismos. En una política comercial común, los países pierden soberanía sobre la determinación de su política comercial. Aún mayor integración existe en un Mercado Común, que a la ya existente Unión Aduanera se le agrega la eliminación de las barreras al movimiento de los factores productivos, capital y trabajo, entre los Estados parte. Para finalizar con el proceso de integración planteado por Balassa, se encuentran la Unión Económica y la Unión Monetaria. La primera consiste en un Mercado Común como el mencionado anteriormente, sumado a la unificación de las instituciones económicas y la coordinación de una política económica en todos los países miembros. La Unión Monetaria se trata de una Unión Económica más la creación de una moneda Única.

A la hora de analizar a Chile y su inserción, la misma consistió en la reducción unilateral de barreras arancelarias y a partir de la década de los 90 fue complementada por la suscripción de una amplia red de Tratados de Libre Comercio con una enorme cantidad de países.

Acuerdos comerciales

Los acuerdos comerciales regionales son documentos complejos que afectan las reglas en una cantidad de temas. Un acuerdo de libre comercio remueve barreras al intercambio de bienes, servicios y factores, y establece reglas claras e invocables para la realización de ese comercio. Esta liberalización del comercio de bienes genera resultados como la reasignación de los factores productivos en los países, y promueve un cambio medible en la producción, el consumo, las exportaciones, las importaciones y los precios de cada factor y cada bien. Más allá de los efectos estáticos de la posible reubicación de factores productivos, la desgravación genera efectos dinámicos como el potencial aumento de la competencia, el mayor acceso a mercados internacionales, los flujos de inversión extranjera directa y la variación en los canales de transferencia tecnológica, entre otros

factores (TREJOS, Alberto. 2009. *Instrumentos para la evaluación del impacto de acuerdos comerciales internacionales: aplicaciones para países pequeños en América Latina*. [online] CEPAL).

Los tratados de libre comercio son muy utilizados hoy en día pues constituyen un medio eficaz para garantizar el acceso de productos a los mercados externos, de una forma más fácil y sin barreras. Además, permiten que aumente la comercialización de productos nacionales, se genere más empleo, se actualice el modelo productivo, mejore el bienestar de la población y se promueva la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros. Pero además el comercio sirve para hacer más baratos los precios que paga el consumidor por los productos que no se producen en el país. Formalmente, el TLC se propone la ampliación de mercado de los participantes mediante la eliminación de los derechos arancelarios y cargas que afecten las exportaciones e importaciones.

En igual sentido busca la eliminación de las barreras no arancelarias, la liberalización en materia comercial y de subsidios a las exportaciones agrícolas, la reestructuración de las reglas y procedimientos aduaneros para agilizar el paso de las mercancías y unificar las normas fitosanitarias y de otra índole. Estos efectos son denominados dinámicos, mientras que los efectos estrictamente arancelarios son denominados estáticos. La investigación se centrará únicamente en estos últimos.

Creación y desvío de comercio

Para poder analizar si los acuerdos comerciales son beneficiosos o perjudiciales para el comercio de los países contratantes, se debe tener en cuenta dos conceptos que se dan con ellos, los conceptos de creación y desvío de comercio. La creación de comercio; que se refiere a la sustitución de producción nacional ineficiente por importaciones más baratas desde un socio comercial más eficiente. Y la desviación de comercio; en la cual por el contrario, se reemplazan importaciones eficientes anteriormente compradas al resto del mundo, por importaciones desde el socio

comercial ineficiente (BERGARA, Mario. 1999. " *Economía internacional y macroeconomía de una economía abierta.*" *Economía para no economistas.* Cap. XI. (pp. 243-264). Montevideo. FCS).

Esta teoría fue acuñada por Viner, y plantea que si la creación de comercio que se da a causa del acuerdo comercial es mayor que el desvío de comercio, entonces existe una mejora en el bienestar del país. Si la creación del comercio es mayor que el desvío de comercio, entonces existe una contribución a la liberalización comercial, de lo contrario, se daría una discriminación negativa.

Se supone a continuación un ejemplo de un mundo compuesto por tres países A, B y C en donde A es el país doméstico el cual tiene un AEC de 100%, todo producto que ingresa a A debe pagar un impuesto de 100%. Se firma un acuerdo comercial entre A y B.

Situación antes de la integración:

País	Costos de Producción (CP)	Precio del bien en el país A antes de la integración
A	90	90
B	80	160
C	50	100

Fuente: elaboración propia en base a diapositivas de la materia Comercio Internacional y Política Comercial. Universidad ORT Uruguay.

Situación después de la integración:

País	Costos de Producción (CP)	Precio del bien en el país A antes de la integración
A	90	90
B	80	80
C	50	100

Fuente: elaboración propia en base a diapositivas de la materia Comercio Internacional y Política Comercial. Universidad ORT Uruguay.

Antes del Acuerdo el país A se abastecía de la producción local, a un costo de 90, y luego del Acuerdo pasó a abastecerse del país B por 80. Este es un claro ejemplo de creación de comercio, se sustituyó un proveedor más costoso (el doméstico) por uno más eficiente (B) luego de haberse firmado el acuerdo.

A continuación se presenta un ejemplo de desvío de comercio.

Situación antes de la integración: Arancel NMF antes del Acuerdo 75%.

País	Costos de Producción (CP)	Precio del bien en el país A antes de la integración
A	90	90
B	80	140
C	50	87,5

Fuente: elaboración propia en base a diapositivas de la materia Comercio Internacional y Política Comercial. Universidad ORT Uruguay.

Situación después de la integración: A y B firman el acuerdo y establecen un AEC de 75%

País	Costos de Producción (CP)	Precio del bien en el país A antes de la integración
A	90	90
B	80	80
C	50	87,5

Fuente: elaboración propia en base a diapositivas de la materia Comercio Internacional y Política Comercial. Universidad ORT Uruguay.

Antes de la creación, A se abastecía de C por 87,5. Sin embargo, luego de la integración entre A y B, A pasará a abastecerse de B a un precio mayor del que se abastecía anteriormente de C, por consecuencia de la integración entre ellos.

El análisis de creación y desvío de comercio es fundamental en nuestra investigación, ya que gracias al mismo podremos evaluar el TLC entre Chile y China y sus efectos. Si en los resultados del análisis se aprecia una mayor creación de comercio, en relación al desvío de comercio existente, entonces, se concluirá que el acuerdo fue beneficioso. Por el contrario, si se aprecia que el desvío de comercio fue mayor que la creación, entonces se concluirá que el acuerdo fue perjudicial para el comercio.

Ventaja Comparativa

Otro análisis pertinente en esta investigación que estamos desarrollando es el de ventaja comparativa de David Ricardo y su concepto de Ventajas Comparativas. Ricardo postula que si los países poseen costos de producción distintos, entonces siempre tendrán motivos para el intercambio comercial, dado que ambos tendrán una ganancia si se especializan en los bienes en los que comparativamente tienen costos de producción menores. Estas diferencias en los costos de producción es lo que da origen al comercio y a sus beneficios. El bienestar aumenta en comparación a la situación de

pre-comercio, a esto se le denomina ganancias del comercio. Las diferencias de costos anteriormente mencionadas responden según *el modelo clásico* a diferencias en las tecnologías de producción de los diferentes países, en términos de la productividad en el uso de los factores de producción (BERGARA, Mario. 1999. *Economía internacional y macroeconomía de una economía abierta*. Montevideo. FCS. Pág. 245).

En el año 1965, Balassa publicó un trabajo orientado a analizar los efectos a largo plazo de la apertura comercial. En este trabajo, utilizó por primera vez el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) (BALASSA, Bela. 1965. *Trade Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage*. Cap. 33pag. 99-123. The Manchester School of Economics and Social Studies). Básicamente, la idea de este índice es poder determinar las ventajas comparativas a través del análisis de los flujos del comercio internacional.

¿Un paso hacia la liberalización del comercio o una piedra en el camino?

Durante las últimas décadas, con el crecimiento del comercio internacional, se ha abierto el debate acerca de si los acuerdos regionales ayudan o son un obstáculo a la hora de plantearse una liberalización multilateral del comercio. En el paper «*Stepping stones or building blocs? Regional and multilateral integration*” de Richard.E. Baldwin (2004) se ilustra este debate en el cual se argumenta que el regionalismo debilitaría el sistema mundial de comercio basado en el GATT colocando a pequeñas naciones bajo la esclavitud de los poderes hegemónicos e incluso fomentar guerras entre bloques de comercio (BALDWIN, Richard E. 2004. *Stepping stones or bulding blocs? Regional and multilateral integration*. [online] Geneva. Graduate Institute of International Studies).

La liberalización de una región puede ser vista desde dos perspectivas. Por un lado, existe una discriminación positiva en la que el regionalismo hace desaparecer barreras artificiales entre mercado doméstico y productores extranjeros. Por el otro, esa discriminación

puede ser negativa ya que crea nuevas barreras entre otros productores extranjeros, los de los países que no suscriben el Acuerdo. Por lo tanto, es difícil establecer si el regionalismo ayuda u obstaculiza el multilateralismo basado en pura lógica. (BALDWIN, Richard E. 2004. *Stepping stones or bulding blocs? Regional and multilateral integration*. [online] Geneva. Graduate Institute of International Studies).

Esto permite mencionar dos escuelas opuestas en este debate, "...*The Larry Summers school-of-thought looks at discriminatory liberalisation and sees liberalisation. An outcome it welcomes since it views regionalism as having a largely benign effect on the multilateral system. The Jagdish Bhagwati school looks at discriminatory liberalisation and sees discrimination. An outcome it views as a serious threat to the WTO-centred world trading system.*"(BALDWIN, Richard E. 2004. *Stepping stones or bulding blocs? Regional and multilateral integration*. [online] Geneva. Graduate Institute of International Studies). El inicio de este debate se da por primera vez en la Conferencia del Banco Mundial en 1992.

La perspectiva negativa, de la liberalización regional anteriormente mencionada, nos lleva a entender el por qué en las últimas décadas se han desarrollado con mayor frecuencia la conformación de estos bloques comerciales. Para una nación, el no pertenecer a uno de estos bloques implica un perjuicio que lo obliga a integrarse; a esto se le denomina "*efecto dominó*". Cuando hablamos de "*open regionalism*" nos referimos a un regionalismo por el cual los países, además de integrarse entre ellos, deciden unilateralmente abrir o mantener bajas sus barreras frente a terceros mercados. El APEC fue pionero en este tipo de integración, en el que los países no necesariamente sienten una discriminación negativa al no pertenecer al grupo, ya que no existen barreras altas que protejan al bloque como uno.

En las últimas décadas tanto el comercio internacional como la interdependencia entre las economías del mundo han crecido exponencialmente. Este fenómeno se produce al mismo tiempo que surge una "formalización" de las relaciones comerciales en la OMC y por

la proliferación de acuerdos comerciales regionales (TREJOS, Alberto. 2009. *Instrumentos para la evaluación del impacto de acuerdos comerciales internacionales: aplicaciones para países pequeños en América Latina*. [online] CEPAL).

El comercio internacional es el principal impulsor en la expansión de las economías en desarrollo. Estas economías han llevado a cabo tratados de libre comercio en busca de institucionalizar reglas de intercambio de bienes y servicios con sus socios comerciales para gozar de mayores beneficios permanentes (TREJOS, Alberto. 2009. *Instrumentos para la evaluación del impacto de acuerdos comerciales internacionales: aplicaciones para países pequeños en América Latina*. [online] CEPAL).

Cómo contestar las preguntas

Para poder determinar si el TLC ha creado o desviado comercio, lo que se hará será utilizar la base de datos Trade Map para abastecerse de información cuantitativa en materia de comercio exterior. Se realizará un análisis tanto de las importaciones como de las exportaciones chilenas con el mundo en un rango temporal desde antes del TLC (2004) hasta la actualidad (2013), así como las importaciones y exportaciones chilenas con China en el mismo rango temporal. Estos datos permitirán en un primer acercamiento, ver efectivamente cómo las importaciones y exportaciones de Chile con el país chino efectivamente han crecido a escalas mayores de lo que han crecido las importaciones y exportaciones mundiales de Chile.

Por otro lado, para determinar si el TLC beneficia a Chile en materia de diversificación de productos exportables, se comparará los productos exportables de Chile a China antes del TLC, con aquellos comercializados en los años siguientes.

En la sección cuantitativa de la investigación, se realizan también dos tipos distintos de análisis que permitirán determinar cuanta creación o desvío de comercio se generó para el país trasandino. Por un lado, se analiza la posición de China como proveedor de Chile en los once productos

más importados por Chile en el año 2013. Se apreciará como esa posición varió con respecto al año 2004 en esos mismos productos. Para estos once principales capítulos, se realiza el siguiente análisis:

1. En primer lugar, se comparan los valores importados de China antes del TLC (2004) y en la actualidad (2013).

2. En segundo lugar, y en caso de que las importaciones de China hayan aumentado como proporción del total, se analiza y se determina cuáles fueron los proveedores (países) que perdieron participación como proveedores de Chile.

3. Una vez que se tiene la información sobre los países que pierden participación como proveedores de Chile se determina si esos países cuentan con:

3.1 Un acceso al mercado chileno libre de aranceles (tienen TLC vigente con Chile)

3.2 Ó si por el contrario acceden a través del arancel NMF (no tienen TLC vigente con Chile).

En el caso de que la situación que se detecta sea la planteada en 3.1, entonces el TLC Chile-China lo único que hizo fue poner en pie de igualdad a dos competidores que antes no lo estaban, por lo que se determina que en este caso se produjo "creación de comercio". Si la situación es la planteada en el numeral 3.2, entonces el crecimiento de China como proveedor Chileno puede deberse a la discriminación negativa que se le está realizando a un tercer proveedor, por lo que esta situación se catalogará como de "desviación de comercio".

Dado que intentar cuantificar fenómenos de eficiencia productiva a través de variables comerciales, es una cuestión muy compleja, también se desarrolla una segunda forma de intentar captar los conceptos de creación y desviación de comercio. Como otra forma de abordar el mismo fenómeno, se realiza un nuevo análisis, pero esta vez construyendo el indicador de

Ventajas Comparativas Reveladas (VCR) (CEI. *Análisis de las exportaciones argentinas utilizando las ventajas comparativas reveladas*. [online] Comercio Exterior e Integración) de China. Este indicador permite identificar si China es un proveedor eficiente, en el sentido de que tiene ventajas comparativas en ese producto. Nuevamente se consideran los diez capítulos de productos, a nivel de capítulo, más importados por Chile desde China en el año 2013 y se calcula el indicador a los efectos de relevar si en estos capítulos China posee una ventaja comparativa. Esto nos permitirá saber si Chile está adquiriendo esos productos de un productor relativamente eficiente o no.

Análisis cuantitativo

A la hora de analizar el comercio internacional en general, así como el comercio bilateral de los países que estamos estudiando, es importante realizar un estudio cuantitativo que permita verificar o refutar las hipótesis iniciales. Desde el punto de vista de los números, el análisis de los mismos refleja una realidad objetiva que facilita su interpretación.

Para ello se toman los datos, tanto de exportaciones como importaciones chilenas en valores totales, hacia y desde China, y hacia y desde el mundo, desde el año 2004 hasta el 2013. A su vez, se realiza la variación porcentual de esos montos durante esos años para poder observar efectivamente en cuánto se ha incrementado ese comercio con respecto al primer año.

Finalmente, serán comparadas esas variaciones porcentuales del comercio con China, junto con la del comercio con el mundo, para así ver efectivamente cómo fue la evolución del comercio de Chile con China, comparado a lo que fue la evolución del comercio de Chile con el mundo. Lo que se espera observar con el presente estudio es que el comercio de Chile con China ha crecido a escalas porcentuales mayores de lo que creció el comercio de Chile en general. Si se da la observación, entonces se desprende que el comercio con China ha afectado positivamente el comercio de Chile en términos generales.

Es pertinente aclarar que el rango temporal utilizado para la investigación, fue elegido con la finalidad de poder contrastar la realidad pre y post Tratado de Libre Comercio, el cual entra plenamente en vigencia en octubre de 2006.

Exportaciones

A continuación, se presentan las cifras obtenidas desde la base de datos Trade Map de las exportaciones de Chile hacia el mundo, y las exportaciones chilenas hacia China. Procurando demostrar que las exportaciones chilenas a China, aumentan en un porcentaje mayor que las exportaciones chilenas al resto del mundo gracias al acuerdo de libre comercio, utilizaremos para ello datos del período que se extiende entre el año 2004 y 2013.⁶

De comprobarse la hipótesis mediante este análisis cuantitativo, podría inferirse que el Tratado de Libre Comercio ha incidido satisfactoriamente en las exportaciones de Chile, ya que su crecimiento es mayor a lo que han crecido las exportaciones hacia el resto del mundo.

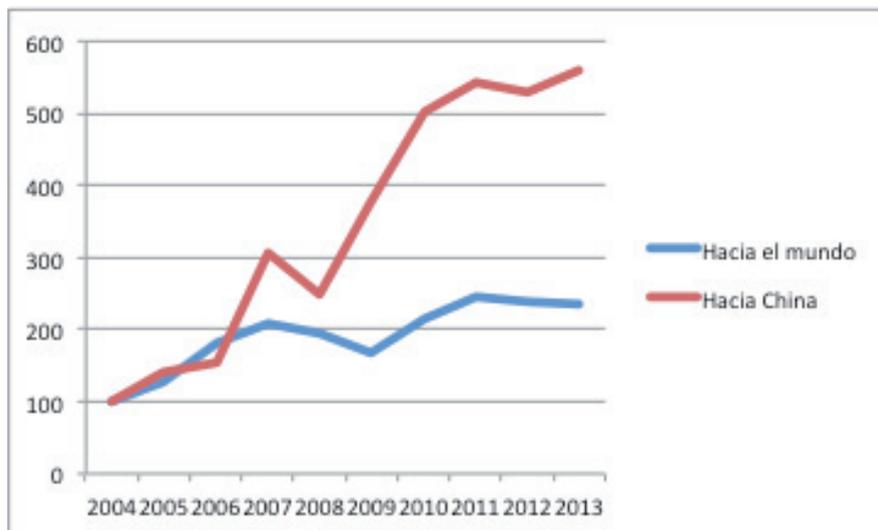
Tabla 1: Exportaciones chilenas expresadas en miles de millones de dólares corrientes y variación porcentual en base al año 2004

	Chile exporta hacia el mundo									
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Exportaciones	33.025	41.973	59.379	68.560	64.508	55.459	71.106	81.455	78.277	77.367
Variación %	100	127,0	179,8	207,6	195,3	167,9	215,3	246,6	237,0	234,3
	Chile exporta hacia China									
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Exportaciones	3.442	4.895	5.255	10.505	8.519	13.028	17.324	18.620	18.218	19.219
Variación %	100	142,2	152,7	305,3	247,5	378,5	503,4	541,0	529,4	558,4

Fuente: Elaboración propia en base a Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

⁶ Los datos obtenidos de la base de datos Trade Map son expresados originalmente en miles de dólares EUA. A los efectos de entregarle al lector una mejor experiencia visual, a lo largo de este trabajo de investigación, los mismos son expresados en miles de millones de dólares EUA en las Tablas.

Gráfica 1: Exportaciones chilenas expresadas en variaciones porcentuales en base al año 2004



Fuente: Elaboración propia en base a Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

De las gráficas y tablas anteriores se desprende que, como es sabido, el comercio chileno ha crecido, de la misma forma que lo ha hecho el comercio internacional a nivel global, fruto del fenómeno conocido como “globalización” que se ha acelerado notablemente desde la década de 1980 (THE WORLD BANK GROUP. “Beyond Economic Group.Meeting the Challenges of Global Development”.Capítulo XII. [online]).

Sin embargo, es importante destacar que las exportaciones hacia China también han crecido, y lo han hecho en un porcentaje significativamente mayor de lo que han crecido las exportaciones chilenas hacia el mundo en general. En miles de dólares corrientes, en el año 2004, Chile exportaba hacia el mundo U\$S 33.025.407, mientras que en el 2013 exportaba U\$S 77.367.263; estos valores equivalen a una variación porcentual del 234,27%. Por su parte, las exportaciones chilenas hacia China en el año 2004 fueron de U\$S 3.441.553, mientras que en el año 2013, la

cifra ascendía a U\$S 19.219.034, lo que equivale a una variación porcentual del 558,44%. Las exportaciones de Chile hacia China crecieron 2,38 veces más de lo que crecieron las exportaciones chilenas hacia el mundo.

Asimismo, se puede apreciar que en el año 2013, también en miles de dólares corrientes, de los U\$S 77.367.263 que Chile ha exportado, U\$S 19.219.034 tuvieron como destino a China, lo que equivale a un 25% de las exportaciones chilenas.

Sin embargo, el brutal crecimiento de China ha influenciado a todo el mundo y no se puede decir que necesariamente esto sea un efecto del acuerdo. Por ejemplo, las exportaciones de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)⁷ hacia el mundo, en miles de dólares corrientes, en el año 2005⁸ fueron de U\$S 529.559.106, mientras que en el 2013 exportaba U\$S 942.857.813; estos valores equivalen a una variación porcentual de 178%. Por su parte, las exportaciones de la ALADI hacia China en el año 2004 fueron de U\$S 13.947.087, mientras que en el año 2013, la cifra ascendía a U\$S 93.808.093, lo que equivale a una variación porcentual de 672,6%. Las exportaciones de la ALADI hacia China crecieron 3,78 veces más de lo que crecieron las exportaciones de la ALADI hacia el mundo.

Asimismo, se puede apreciar que en el año 2013, también en miles de dólares corrientes, de los U\$S 942.857.813 que ALADI ha exportado, U\$S 93.808.093 tuvieron como destino a China, lo que equivale a un 9,95%.

Importaciones

A continuación, se presentan las cifras obtenidas desde la base de datos TradeMap (International Trade Centre) de las importaciones de Chile desde el resto del mundo, y las importaciones chilenas desde China. Procurando demostrar que las importaciones chilenas desde China, aumentan en un porcentaje mayor que las importaciones chilenas desde el

⁷ Se utilizan los datos de la ALADI a modo de comparación como muestra representativa del comercio de la región.

⁸ Se utilizan los datos del año 2005 debido a que los datos del año 2004 no se encuentran disponibles en la base de datos Trade Map.

resto del mundo gracias al acuerdo de libre comercio, utilizaremos para ello datos del período que se extiende entre el año 2004 y 2013.

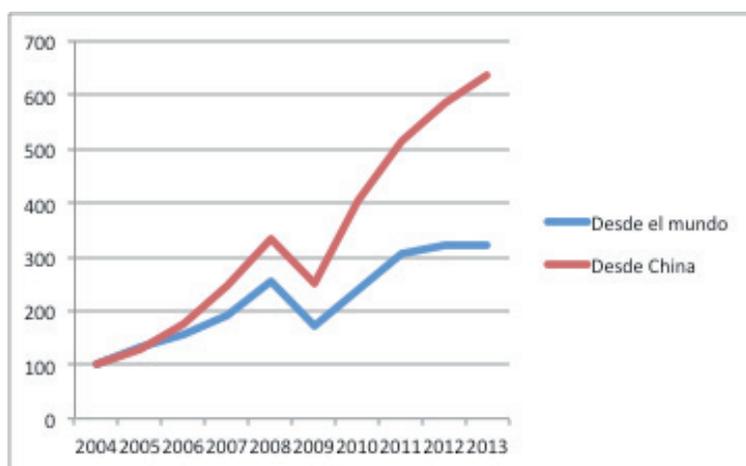
De comprobarse la hipótesis mediante este análisis cuantitativo, podría inferirse que el Tratado de Libre Comercio ha incidido satisfactoriamente en las importaciones de Chile, ya que su crecimiento es mayor a lo que han crecido las importaciones desde el resto del mundo.

Tabla 2: Importaciones chilenas expresadas en miles de millones de dólares corrientes y variación porcentual en base al año 2004

		Chile importa desde el mundo									
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Importaciones	24.727	32.926	38.978	47.585	62.787	42.805	59.287	75.228	79.462	79.616	
Variación %	100	133,2	157,6	192,4	253,9	173,1	239,8	304,2	321,4	322,0	
		Chile importa desde China									
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	
Importaciones	2.472	3.227	4.393	6.066	8.277	6.189	9.971	12.691	14.432	15.702	
Variación %	100	130,5	177,7	245,4	334,8	250,4	403,3	513,4	583,8	635,2	

Fuente: Elaboración propia en base a Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

Gráfica 2: Importaciones chilenas expresadas en variaciones porcentuales en base al año 2004



Fuente: Elaboración propia en base a Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

Al igual que en el apartado anterior con lo que sucedía en cuanto a las exportaciones, las importaciones sufrieron también un incremento radical. En el año 2004, Chile importaba desde el mundo, en miles de dólares corrientes, U\$S 24.726.947, mientras que en el 2013 importaba U\$S 79.616.353; estos valores equivalen a una variación porcentual del 321,98%. Por su parte, las importaciones chilenas desde China en el año 2004 fueron de U\$S 2.471.699, mientras que en el año 2013, la cifra ascendía a U\$S 15.701.718, lo que equivale a una variación porcentual del 635,26%. Las importaciones de Chile desde China, crecieron 5,07 veces más de lo que crecieron las importaciones chilenas desde el mundo.

Se puede apreciar que en el año 2013, en miles de dólares corrientes, de los U\$S 79.616.353 que Chile ha importado, U\$S 15.701.718 tuvieron como procedencia a China, lo que equivale aproximadamente a un 20% de las importaciones chilenas.

Sin embargo, el brutal crecimiento de China ha influenciado a todo el mundo y no se puede decir que necesariamente esto sea un efecto del acuerdo. Por ejemplo, las importaciones totales de la ALADI, en miles de dólares corrientes, en el año 2013 fueron de U\$S 1.044.894.394 mientras que las importaciones de la ALADI desde China fueron de U\$S 172.678.071, lo que equivale a un 16,52%. En el año 2005, las importaciones de la ALADI desde China representaban un 7,65%.

Diversificación de productos exportables chilenos

En esta sección, se realiza una comparación entre los diez productos más exportados de Chile a China en el año 2004, antes de la vigencia del Acuerdo, y en el año 2013, momento donde prácticamente todos los bienes originarios cuentan con 100% de preferencia arancelaria, para observar si se dan diferencias significativas en los productos vendidos. En cuanto a la diversificación de productos exportables chilenos, no se aprecia una gran diferencia de los principales productos comercializados, ya que si bien hay un cambio en el orden e integrantes de los diez mayores capítulos de productos exportados, no se entiende que este cambio sea

relevante, ya que los capítulos de productos son básicamente los mismos, lo cual no demuestra una diferencia a nivel de diversificación; los capítulos de productos que se exportaban en mayores cantidades siguen siendo los mismos. Las únicas diferencias percatadas que aparecen en 2013 entre los capítulos de productos más exportados, que no aparecían en 2004, son: vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres, sus partes ('87); y, carnes y despojos comestibles ('02). Por su parte, las que desaparecieron de las diez más exportadas en 2013 y que sí figuraban en las diez más exportadas de 2004, fueron: combustibles minerales, aceites minerales, y productos de su destilación (<27); y, productos químicos orgánicos (<29). Esto es apreciado a continuación en la Tabla 3 y Tabla 4.

Es importante advertir que no se han podido apreciar diferencias mayores debido al nivel de agregación con el que se trabajó, sin embargo esto tampoco permite inducir que no existan mayores diferencias.

Lo que sí se puede apreciar, como se analiza en los apartados precedentes, es que existe un notable aumento del valor exportado, como se aprecia en la Tabla 3 y 4 presentada a continuación.

Tabla 3: Exportaciones chilenas hacia el mundo: año 2004 (miles de millones de U\$S)

Capítulo	Descripción	2004
TOTAL	Todos los productos	33.025,4
'74	Cobre y manufacturas de cobre	10.065,1
'26	Minerales, escorias y cenizas	7.142,8
'08	Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones	2.294,9
'03	Pescados y crustaceos, moluscos y otros invertebrados acuaticos	1.905,8
'44	Madera, carbon vegetal y manufacturas de madera	1.699,0
'47	Pasta de madera o de otras materias fibrosas celulosicas	1.194,3
'22	Bebidas, liquidos alcoholicos y vinagre	862,5
'27	Combustibles minerales,aceites minerales y prod.de su destilacion	705,2
'28	Prod.quimicos inorgan.;compuestos inorgan./organ.de los metales	606,8
'29	Productos quimicos organicos	550,4
'71	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similares	452,4

Fuente: Elaboración propia en base a Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

Tabla 4: Exportaciones chilenas hacia el mundo: año 2013 (miles de millones de U\$S)

Capítulo	Descripción	2013
TOTAL	Todos los productos	77.367,3
'74	Cobre y manufacturas de cobre	23.502,9
'26	Minerales, escorias y cenizas	20.016,6
'08	Frutos comestibles; cortezas de agrios o de melones	5.615,2
'03	Pescados y crustaceos, moluscos y otros invertebrados acuaticos	4.097,3
'47	Pasta de madera o de otras materias fibrosas celulosicas;papel..	2.804,7
'44	Madera, carbon vegetal y manufacturas de madera	2.212,1
'22	Bebidas, liquidos alcoholicos y vinagre	1.939,6
'71	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas, semipreciosas y similare	1.682,5
'28	Prod.quimicos inorgan.;compuestos inorgan./organ.de los metales	1.647,4
'87	Vehiculos automoviles,tractores,ciclos,demas vehic.terrestres,sus partes	1.012,2
'02	Carne y despojos comestibles	869,4

Fuente: Elaboración propia en base a Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

Sin embargo, se puede apreciar una mayor cantidad de capítulos de productos exportados a China a lo largo del período posterior a la entrada en vigencia del TLC; lo que permite determinar que el mismo ha contribuido a la diversificación de los productos exportados. Los mismos, se encuentran representados gráficamente en la Tabla 5.

Tabla 5: Diversificación exportaciones hacia China (miles de millones de U\$S)

Capítulo	Descripción	2004	2013
'31	Abonos	0	39.870
'04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural	0	25.674
'27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	0	11.172
'11	Productos de la molinera; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo	0	2.319
'78	Plomo y manufacturas de plomo	0	932
'87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres, sus partes		376
'32	Extractos curtientes/tintóreos; taninos, sus derivados; pinturas	0	208
'86	Vehículos y material para vías o similares y sus partes; aparatos mecánicos	0	183
'10	Cereales	0	179
'79	Cinc y manufacturas de cinc	0	177
'01	Animales vivos	0	145
'34	Jabones, agentes de superficie orgánicos, preparación para lavar, etc.	0	116
'83	Manufacturas diversas de metales comunes	0	107
'81	Los demás metales comunes; cermetes; manufacturas de estas materias	0	94
'30	Productos farmacéuticos	0	78
'63	Los demás artículos textiles confeccionados; conjuntos/surtidos	0	23
'42	Manufacturas de cuero; artículos de guarnicionería, talabartería	0	21
'69	Productos cerámicos	0	20
'91	Relojería	0	18
'61	Prendas y complementos de vestir, de punto	0	7
'40	Caucho y manufacturas de caucho	0	6
'33	Aceites esenciales y resinoides; prep. de perfumería	0	5
'82	Herramientas, útiles, artículos de cuchillera, cubiertos de mesa	0	4
'49	Productos editoriales, de la prensa/de otras industrias gráficas	0	1

Fuente: Elaboración propia en base a Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

En la presente tabla se pueden observar los diferentes capítulos de productos que en el año 2004 no se exportaban hacia China, pero que, sin embargo, en el año 2013 sí se exportaron. Por lo tanto se puede decir que en cierta medida el TLC favoreció la exportación de estos nuevos capítulos de productos, si bien sus valores aún no son trascendentes para las exportaciones chilenas.

Creación y desvío de comercio

Teóricamente, la creación y el desvío de comercio consisten en el cambio de la fuente de abastecimiento por proveedores más o menos eficientes. Tal como se presentó en el marco teórico, si como consecuencia de un acuerdo comercial, se sustituye un proveedor menos eficiente por uno más eficiente, entonces se estará creando comercio. De lo contrario, si como consecuencia de un acuerdo comercial, un país reemplaza un proveedor eficiente por uno menos eficiente, entonces se estará dando un desvío de comercio.

Como es lógico suponer, a los efectos de saber si efectivamente se está produciendo creación o desvío de comercio, se necesitan datos de productividad a nivel de empresa. Estos datos no están disponibles ni se construyen con facilidad. Por tanto, la presente investigación, al igual que lo hace toda la literatura empírica que intenta medir los fenómenos de desvío y creación de comercio en Acuerdos Comerciales, recurrirá a una aproximación del fenómeno a través de las variables comerciales. A los efectos de aproximarnos al fenómeno se diseñó el siguiente método de abordaje:

Se realizará un análisis de creación y desvío de comercio en base a los once productos más importados de Chile durante el período el año 2013. Se eligen como muestra estos once productos más importados de Chile, dado que en su conjunto representan el 69.1% de las importaciones totales de Chile en el año 2013, un porcentaje significativo teniendo en cuenta que son sólo once capítulos de producto de los 96 que el país importa. Para ello, se analizará la posición de China como proveedor de Chile, en una serie de

diversos capítulos de productos para ver cómo se posicionaba en el año 2004, antes del Acuerdo y cómo lo hace en el año 2013, con liberalización casi completa, con respecto a los demás proveedores del país chileno.

En caso de que China se encuentre en una mejor posición como proveedor de Chile respecto a otros países, o su participación porcentual aumente con respecto al total del producto importado por Chile, entonces se determina que China ha aumentado su comercio con Chile en ese capítulo.

Una vez determinados los capítulos en los que China ha ganado participación de mercado en el mercado chileno, hay que determinar si ha desplazado a productores más o menos eficientes que la producción China.

Por tanto, lo que se debe contemplar entonces es el status de los países que antes se encontraban en una mejor posición que China y luego han sido desplazados por ella. Si estos países desplazados por China tienen un TLC con Chile, se concluye que gracias al TLC Chile-China se ha dado una creación de comercio; ya que China se ha posicionado en igualdad de condiciones con los otros países proveedores de Chile y el aumento de las importaciones provenientes de China se debe, no a un beneficio arancelario, sino que a una eficiencia real.

De lo contrario, si los países proveedores de Chile no tienen un TLC con el mismo, se asume entonces que existe una alta probabilidad de que estemos ante una situación de desviación de comercio ya que el acercamiento de China a Chile se da probablemente gracias al beneficio arancelario que le brinda una mayor ventaja a China con respecto a esos países que perdieron participación con proveedores del mercado chileno, y no debido a una eficiencia real. Es decir, la elección de China como proveedor se da por el TLC y no por un análisis de eficiencia económica.

Tabla 6: Los 10 capítulos de productos más importadas por Chile durante el año 2013 (miles de millones de U\$S)

Capítulo	Descripción	2013
TOTAL	Todos los productos	79.616,4
'27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación	16.227,1
'84	Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos	10.508,3
'87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres	8.949,1
'85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación	8.098,8
'39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	2.479,5
'90	Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía, medida	1.709,3
'40	Caucho y manufacturas de caucho	1.677,4
'62	Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	1.427,7
'73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	1.384,9
'61	Prendas y complementos de vestir, de punto	1.288,6
'72	Fundición, hierro y acero	1.246,1

Fuente: Elaboración propia en base a Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

Los capítulos de productos presentados en la Tabla 6 son los que se utilizarán para realizar el análisis de creación y desvío de comercio.

Análisis individual por capítulo de productos

Capítulo: 27 Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación (miles de millones de U\$S)

Exportadores	Importaciones 2004	Exportadores	Importaciones 2013
Mundo	5.067,7	Mundo	16.227,1
Argentina	2.310,2	Estados Unidos de América	6.127,5
Angola	430,8	Ecuador	2.206,5
Brasil	397,3	Brasil	1.354,6
Nigeria	375,2	Zona Nep	1.157,4
Zona Nep	373,5	Colombia	1.044,5
Estados Unidos de América	355,9	Trinidad y Tobago	910,274
Perú	191,1	Argentina	804,208
Australia	82,2	Reino Unido	803,244
Corea, República de	78,5	Canadá	727,856
Venezuela	73,1	Perú	231,493
Gabón	67,1	Corea, República de	189,177
Colombia	62,6	Australia	164,945
Ecuador	57,8	Países Bajos (Holanda)	161,854
Países Bajos (Holanda)	48,2	Yemen	82,292
Indonesia	41,0	Japón	74,352
Côte d'Ivoire (Costa de Marfil)	39,9	Qatar	51,822
Canadá	38,3	España	47,314
México	10,1	Alemania	18,181
Noruega	7,4	Venezuela	16,84
Reino Unido	6,1	China	9,658
China	5,6		

Fuente: Elaboración propia en base a Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

En este capítulo en particular, se aprecia que China no es uno de los principales abastecedores de Chile y, por lo tanto, no podemos realizar un análisis de creación y desvío de comercio. Asimismo, analizando el volumen importado desde China en este capítulo de productos, apreciamos que la participación que en 2004 era del 0,11% se ubica en 2013 en 0,06%. Lo que demuestra que el acuerdo entre ellos no influye en absoluto en este capítulo de productos. Si influyera, se podría apreciar un aumento en el volumen importado en este capítulo de productos. No hay sorpresas en el conocimiento acerca de que China no es un exportador mundial de petróleo.

Capítulo: 84 Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos (miles de millones de U\$S)

Exportadores	2004	Exportadores	2013
Mundo	3.402,0	Mundo	10.508,3
Estados Unidos de América	1.126,8	Estados Unidos de América	2.454,6
Brasil	280,2	China	2.325,9
Alemania	229,6		
China	224,5		

Fuente: Elaboración propia en base a Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

Como se observa en la tabla, China ha desplazado a Brasil y Alemania como proveedor de los productos comprendidos en el capítulo 84 (máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos). Su participación en el total del capítulo ha pasado de ser en 2004 un 6,6% a un 22,1% en 2013. Se puede decir que existe una creación de comercio con respecto a ambos países, ya que tanto Alemania (por medio de la Unión Europea) como Brasil (por medio del Mercosur) tienen acuerdos comerciales preferenciales con Chile, por lo que el TLC Chile-China lo único que hizo fue poner en iguales condiciones en materia de acceso al mercado

chileno a China con Alemania y Brasil; por tanto parece ser que China ha resultado ser para Chile un proveedor más eficiente que Alemania y Brasil.

Capítulo: 87 Vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres y sus partes (miles de millones de U\$S)

Exportadores	2004	Exportadores	2013
Mundo	2.637,2	Mundo	8.949,1
Japón	602,1	Estados Unidos de América	1.398,3
Brasil	556,7	Corea, República de	1.339,4
Estados Unidos de América	321,1	Japón	1.211,7
Corea, República de	289,0	China	1.021,6
Zona Nep	208,8		
Argentina	158,6		
Francia	102,0		
Alemania	89,5		
México	84,0		
China	46,9		

Fuente: Elaboración propia en base a Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

China ha desplazado a Brasil, Argentina, Francia, Alemania y México como proveedor de los productos comprendidos en el capítulo 87 (vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres y sus partes). Su participación en el total del capítulo ha pasado de ser en 2004 un 1,78% a un 11,42% en 2013. Se puede decir que existe una creación de comercio con respecto a estos países, ya que tanto Alemania y Francia (por medio de la Unión Europea) como Argentina y Brasil (por medio del Mercosur), o México (por medio de un TLC) tienen acuerdos comerciales preferenciales con Chile, por lo que se encuentran en igualdad de condiciones que China; al tiempo que China ha resultado ser un proveedor más eficiente que Brasil, Argentina, Francia, Alemania y México para Chile.

Capítulo: 85 Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación (miles de millones de U\$S)

Exportadores	2004	2013
Mundo	2.251,5	8.098,8
China	437,5	3.432,0

Fuente: Elaboración propia en base a Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

Si bien en este capítulo de productos China siempre fue el mayor proveedor de Chile, se puede observar cómo el valor total importado del capítulo de productos aumenta en un 784,40% en el período 2004-2013. Con respecto a la participación en las importaciones en este capítulo de productos, China pasa de tener en 2004 un 19,43%, a tener un 42,38% en 2013; por lo tanto, existe creación de comercio. A modo de ejemplo, Estados Unidos poseía un 15,11% de las importaciones chilenas en el año 2004, y descendió su participación en el año 2013 con un 9,56%. México poseía un 10,78% de las importaciones en el año 2004 y paso a tener un 8,14% en el año 2013. Estos dos países eran los proveedores que competían con China.

Capítulo: 39 Materias plásticas y manufacturas de estas materias (miles de millones de U\$S)

Exportadores	2004	Exportadores	2013
Mundo	986,4	Mundo	2479,5
Estados Unidos de América	187,1	Estados Unidos de América	518,5
Brasil	170,6	China	481,9
Argentina	145,7		
Corea, República de	75,2		
China	71,3		

Fuente: Elaboración propia en base a Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

China ha desplazado a República de Corea, Argentina, Brasil y Estados Unidos como mayor proveedor de los productos comprendidos en el capítulo 39 (materias plásticas y manufacturas de estas materias). Su participación en el total del capítulo ha pasado de ser en 2004 un 7,2% a un 19,4% en 2013. Podemos decir que existe una creación de comercio con respecto a estos países, ya que tanto República de Corea (por medio de un TLC), tanto Argentina como Brasil (por medio del Mercosur), y Estados Unidos (por medio de un TLC), tienen acuerdos comerciales preferenciales con Chile, por lo que se encuentran en igualdad de condiciones que China; al tiempo que China ha resultado ser un proveedor más eficiente que República de Corea, Argentina, Brasil y Estados Unidos.

Capítulo: 90 Instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía, medida, control (miles de millones U\$S)

Exportadores	2004	Exportadores	2013
Mundo	453,0	Mundo	1.709,3
Estados Unidos de América	148,0	Estados Unidos de América	396,2
Alemania	47,2	China	181,4
China	41,4		

Fuente: Elaboración propia en base a Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

China ha desplazado a Alemania como mayor proveedor de los productos comprendidos en el capítulo 90 (instrumentos, aparatos de óptica, fotografía, cinematografía, medida, control). Su participación en el total del capítulo ha pasado de ser en 2004 un 9,1% a un 10,6% en 2013. Se puede decir que existe una creación de comercio con respecto a Alemania, ya que por medio de la Unión Europea tiene acuerdos comerciales preferenciales con Chile, por lo que se encuentra en igualdad de condiciones que China; al tiempo que China ha resultado ser un proveedor más eficiente

que Alemania, pero no que Estados Unidos que continúa siendo el mayor proveedor de Chile en este capítulo y a su vez posee un TLC con Chile.

Capítulo: 40 Caucho y manufacturas de caucho (miles de millones de U\$S)

Exportadores	2004	Exportadores	2013
Mundo	529,7	Mundo	1.677,4
Zona Nep	137,9	Estados Unidos de América	345,1
Brasil	58,9	China	266,1
Estados Unidos de América	56,9		
Japón	56,6		
España	41,2		
China	34,7		

Fuente: Elaboración propia en base a Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

China ha desplazado a España, Japón, Brasil y “Zona NEP”⁹ como mayor proveedor de los productos comprendidos en el capítulo 40 (caucho y manufacturas de caucho). Su participación en el total del capítulo ha pasado de ser en 2004 un 6,5% a un 15,9% en 2013. Se puede decir que existe una creación de comercio con respecto a España (por medio de la Unión Europea), Japón (por medio de un TLC) y Brasil (por medio del Mercosur), tienen acuerdos comerciales preferenciales con Chile, por lo que se encuentran en igualdad de condiciones que China; al tiempo que China ha resultado ser un proveedor más eficiente que España, Japón y Brasil.

⁹ El socio de “Zona NEP (no especificados en otra parte)” se utiliza (a) para el comercio de bajo valor y (b) si la designación del país socio era desconocida para el país o si se cometió un error en la asignación del país socio. El país declarador no envía al ITC los detalles de su socio comercial en estos casos específicos. Ver más en http://www.trademap.org/stFAQ.aspx?lang=es#li_Answer1_8

Capítulo: 62 Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto
 (miles de millones de U\$S)

Exportadores	2004	Exportadores	2013
Mundo	445,9	Mundo	1.427,7
China	360,0	China	1.149,3

Fuente: Elaboración propia en base a Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

En este capítulo de productos no se aprecia creación ni desvío de comercio respecto a otras economías, dado que China ha sido el mayor abastecedor de "Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto" de Chile en el período estudiado. Sin embargo, a modo meramente ilustrativo, sí podemos determinar una irrelevante pérdida de participación en las importaciones de este capítulo. Por irrelevante nos referimos a que la misma solo desciende en 0,2 puntos porcentuales, dado que en 2004 China representaba el 80,7% de las importaciones chilenas de este capítulo, mientras que en 2013 la cifra descendió a 80,5%.

Capítulo: 73 Manufacturas de fundición de hierro o de acero (miles de millones de U\$S)

Exportadores	2004	Exportadores	2013
Mundo	436,9	Mundo	1384,9
Estados Unidos de América	59,3	China	613,3
Brasil	47,5		
China	45,7		

Fuente: Elaboración propia en base a Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

China ha desplazado a Brasil y Estados Unidos como mayor proveedor de los productos comprendidos en el capítulo 73 (manufacturas de fundición de hierro o de acero). Su participación en el total del capítulo

ha pasado de ser en 2004 un 10,5% a un 44,3% en 2013. Se puede decir que existe una creación de comercio con respecto a estos países, ya que tanto Brasil (por medio del Mercosur) y Estados Unidos (por medio de un TLC), tienen acuerdos comerciales preferenciales con Chile, por lo que se encuentran en igualdad de condiciones que China; al tiempo que China ha resultado ser un proveedor más eficiente que Brasil y Estados Unidos.

Producto: 61 Prendas y complementos de vestir de punto (miles de millones de U\$S)

Exportadores	2004	Exportadores	2013
Mundo	310,9	Mundo	1.288,6
China	230,5	China	1.009,4

Fuente: Elaboración propia en base a Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

En este capítulo de productos no se aprecia creación ni desvío de comercio respecto a otras economías, dado que China ha sido el mayor abastecedor de “Prendas y complementos de vestir de punto” de Chile en el período estudiado. Sin embargo, a modo meramente ilustrativo, sí se puede determinar un aumento de participación en las importaciones de este capítulo. Por aumento nos referimos a que la participación en este capítulo asciende en 4,2 puntos porcentuales, dado que en 2004 China representaba el 74,1% de las importaciones chilenas de este capítulo, mientras que en 2013 la cifra ascendió a 78,3%.

Capítulo: 72 Fundición hierro y acero (miles de millones de U\$S)

Exportadores	2004	Exportadores	2013
Mundo	557,3	Mundo	1.246,1
Brasil	181,2	China	515,3
Argentina	82,6		
Ucrania	54,0		
Sudafrica	48,7		
España	27,4		
Perú	24,5		
Corea, República de	16,8		
México	13,5		
Alemania	11,0		
Luxemburgo	9,4		
Finlandia	9,1		
Canadá	8,3		
Francia	7,6		
Colombia	7,1		
Polonia	5,3		
India	4,6		
Reino Unido	4,6		
Estados Unidos de América	4,3		
Bélgica	3,5		
Países Bajos (Holanda)	3,3		
Suecia	3,3		
Turquía	3,2		
Japón	3,2		
Italia	3,2		
China	3,1		

Fuente: Elaboración propia en base a Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

China ha desplazado a Italia, Japón, Turquía, Suecia, Países Bajos (Holanda), Bélgica, Estados Unidos, Reino Unido, India, Polonia, Colombia, Francia, Canadá, Finlandia, Luxemburgo, Alemania, México, República de Corea, Perú, España, Sudáfrica, Ucrania, Argentina y Brasil como mayor proveedor de los productos comprendidos en el capítulo 72 (fundición hierro y acero). Su participación en el total del capítulo ha pasado de ser en 2004 un 0,5% a un 41,4% en 2013. Se puede decir que existe una creación de

comercio con respecto a estos países, ya que tanto Italia, Suecia, Países Bajos (Holanda), Bélgica, Reino Unido, Polonia, Francia, Finlandia, Luxemburgo, Alemania, España (por medio de la Unión Europea), Argentina y Brasil (por medio del Mercosur), Japón, Turquía, Estados Unidos, India, Colombia, Canadá, México, República de Corea y Perú (por medio de un TLC) tienen acuerdos comerciales preferenciales con Chile, por lo que se encuentran en igualdad de condiciones que China; al tiempo que China ha resultado ser un proveedor más eficiente que todos ellos.

A modo de síntesis, en ocho de los once capítulos de productos importados por Chile, se ha encontrado que se ha creado comercio gracias a su estrechamiento de lazos con China. Se puede determinar esta conclusión ya que el valor importado aumentó, o bien aumentó el porcentaje de la participación China en el capítulo de productos. Se desprende esta conclusión ya que la concreción del TLC entre el país trasandino y China permite a este último competir en igualdad de condiciones con los demás proveedores de Chile.

En los otros tres capítulos de productos analizados, no es posible alcanzar una conclusión específica, ya que los datos son insuficientes o no llegan a ser determinantes para la investigación en cuestión.

Cuadro 1: Conclusiones del análisis por capítulo de productos

Capítulo	Proveedores desplazados	Efectos del TLC
27	Ninguno	Sin efecto
84	Alemania y Brasil	Creación
87	Alemania, Argentina, Brasil, Francia y México	Creación
85	Ninguno	Creación
39	Argentina, Brasil, Rep. De Corea y Estados Unidos	Creación
90	Alemania	Creación
40	Brasil, España, Japón y "Zona NEP"	Creación
62	Ninguno	Sin Efecto
73	Brasil y Estados Unidos	Creación
61	Ninguno	Sin Efecto
72	Alemania, Argentina, Bélgica, Brasil, Rep. De Corea, Canadá, Colombia, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, India, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Países Bajos (Holanda), Perú, Polonia, Reino Unido, Sudáfrica, Suecia, Turquía y Ucrania	Creación

Fuente: Elaboración propia.

Por medio de este primer análisis de creación y desvío de comercio, tomando en cuenta la posición de China como proveedor chileno y su evolución entre 2004 y 2013 con respecto a los capítulos de productos más importados por Chile, se puede llegar a la conclusión de que sí existió creación de comercio.

A modo de concluir el presente análisis, es menester destacar la importancia de la estrategia de regionalismo abierto que ha llevado a cabo el país trasandino a la hora de evaluar la creación de comercio. El reducir aranceles de una manera unilateral limita la posibilidad del desvío de comercio debido a que disminuye la posibilidad de una "discriminación negativa" como se mencionó oportunamente. Dado que la metodología propuesta es simplemente una aproximación a los fenómenos de creación y desvío de comercio, la próxima sección presenta otra alternativa de

abordaje al fenómeno, lo que permitirá chequear la robustez de los resultados obtenidos en la presente sección.

Índice de Ventajas Comparativas Reveladas

Como ya se introdujo en el marco teórico, el índice de ventajas comparativas reveladas es un abordaje alternativo al realizado en la sección anterior a los efectos de corroborar la robustez de las conclusiones extraídas en la sección anterior. Nuevamente aborda el fenómeno de la creación y desvío de comercio a través de los flujos comerciales internacionales. Pero esta vez se intenta demostrar en qué productos China tiene una ventaja comparativa respecto a los demás países, sin entrar en comparaciones en materia de condiciones de acceso al mercado chileno. Este índice se realiza utilizando la siguiente fórmula:

$$VCR = \left[\frac{\left(\frac{\text{Exportaciones chinas del "Capítulo X"}^{n11} \text{ al mundo}}{\text{Exportaciones chinas totales al mundo}} \right)}{\left(\frac{\text{Exportaciones del "Capítulo X"}^{n12} \text{ mundiales}}{\text{Exportaciones mundiales totales}} \right)} \right]$$

Con esta fórmula se compara primero a nivel del país China, las exportaciones del capítulo X con respecto al total de las exportaciones del país para poder determinar la importancia de ese capítulo dentro de las exportaciones del país. Lo mismo se replica con las exportaciones del capítulo X a nivel mundial, pero respecto a las exportaciones totales del mundo en ese capítulo. Dividiendo el resultado de lo primero con lo segundo obtendremos un valor que analizaremos de la siguiente manera: si el valor es mayor que 1, se entiende que existe una ventaja comparativa para el país analizado, en el capítulo de productos analizada; lo que permite establecer que existe creación de comercio.¹² Por el contrario, si el valor es menor que 1, se entiende que no existe una ventaja comparativa para

¹⁰ Por "Capítulo X" se está haciendo referencia a los capítulos de productos analizados cuyo número se detalla en cada caso.

¹¹ *Ibidem.*

¹² Técnicamente, el Índice de Ventaja Comparativa no permite comparar entre los países desplazados.

el país analizado, en el capítulo de productos analizada; lo que permite establecer que existe desvío de comercio.

A continuación se presentan los diez capítulos de productos más importados por Chile desde China, en el año 2013. Estos diez capítulos son los que serán analizados para determinar si China posee ventaja comparativa en ellas. Se utiliza una muestra de estos 10 ya que el conjunto de los mismos corresponde a un 75% de todos los productos importados por Chile desde China en el año 2013, un porcentaje significativo.

Tabla 7: 10 productos más importados por Chile desde China, año 2013
(miles de millones de U\$S)

Capítulo	Descripción	2013
TOTAL	Todos los productos	15.701,7
'85	Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes; aparatos de grabación	3.432,0
'84	Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos.	2.325,9
'62	Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	1.149,3
'87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres, sus partes	1.021,6
'61	Prendas y complementos de vestir, de punto	1.009,4
'64	Calzado, polainas ,botines y artículos análogos y sus partes	752,5
'73	Manufacturas de fundición, de hierro o de acero	613,3
'72	Fundición, hierro y acero	515,3
'39	Materias plásticas y manufacturas de estas materias	481,9
'95	Juguetes, juegos, artículos para recreo o para deporte	460,8

Fuente: Elaboración propia en base a Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE.

Se procede entonces a realizar el análisis que permite determinar si existe o no ventaja comparativa en alguno de ellos, los valores presentados son en millones de dólares americanos.

Para el capítulo 85 (Máquinas, aparatos y material eléctrico, sus partes, aparatos de grabación), las exportaciones chinas al mundo, en miles de dólares corrientes, son de 561.703.550 mientras que las exportaciones totales chinas son de 2.210.522.658. Las exportaciones mundiales del capítulo 85 son de 2.098.617.438, mientras que las exportaciones mundiales totales son de 17.994.539.053. El valor que arroja la fórmula de ventajas comparativas reveladas es de 2,18, lo que indica que China posee una ventaja comparativa en este capítulo. Por lo tanto, importar de China este producto, genera una creación de comercio.

Para el capítulo 84 (Máquinas, reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos), las exportaciones chinas al mundo, en miles de dólares corrientes, son de 383.310.504 mientras que las exportaciones totales chinas son de 2.210.522.658. Las exportaciones mundiales del capítulo 84 son de 2.018.773.493, mientras que las exportaciones mundiales totales son de 17.994.539.053. El valor que arroja la fórmula de ventajas comparativas reveladas es de 1,54, lo que indica que China posee una ventaja comparativa en este capítulo de productos. Por lo tanto, importar de China este producto, genera una creación de comercio.

Para el capítulo 62 (prendas y complementos de vestir, excepto los de punto), las exportaciones chinas al mundo, en miles de dólares corrientes, son de 68.271.919 mientras que las exportaciones totales chinas son de 2.210.522.658. Las exportaciones mundiales del capítulo 62 son de 203.879.410, mientras que las exportaciones mundiales totales son de 17.994.539.053. El valor que arroja la fórmula de ventajas comparativas reveladas es de 2,72, lo que indica que China posee una ventaja comparativa en este capítulo de productos. Por lo tanto, importar de China este producto, genera una creación de comercio.

Para el capítulo 87 (Vehículos automóviles, tractores, ciclos, demás vehículos terrestres, sus partes), las exportaciones chinas al mundo, en miles de dólares corrientes, son de 58.588.779 mientras que las exportaciones totales chinas son de 2.210.522.658. Las exportaciones mundiales del capítulo 87 son de 1.336.709.598, mientras que las exportaciones mundiales totales son de 17.994.539.053. El valor que arroja la fórmula de ventajas comparativas reveladas es de 0,35, lo que indica que China no posee una ventaja comparativa en este capítulo de productos. Por lo tanto, importar de China este producto, genera una desviación de comercio ya que el producto podría ser importado de otra economía que sí posea una ventaja comparativa en este capítulo de productos.

Para el capítulo 61 (prendas y complementos de vestir, de punto), las exportaciones chinas al mundo, en miles de dólares corrientes, son de 96.810.372 mientras que las exportaciones totales chinas son de 2.210.522.658. Las exportaciones mundiales del capítulo 61 son de 224.152.205, mientras que las exportaciones mundiales totales son de 17.994.539.053. El valor que arroja la fórmula de ventajas comparativas reveladas es de 3,52, lo que indica que China posee una ventaja comparativa en este capítulo de productos. Por lo tanto, importar de China este producto, genera una creación de comercio.

Para el capítulo 64 (calzado, polainas, botines y artículos análogos y sus partes), las exportaciones chinas al mundo, en miles de dólares corrientes, son de 50.766.207 mientras que las exportaciones totales chinas son de 2.210.522.658. Las exportaciones mundiales del capítulo 64 son de 125.846.053, mientras que las exportaciones mundiales totales son de 17.994.539.053. El valor que arroja la fórmula de ventajas comparativas reveladas es de 3,28, lo que indica que China posee una ventaja comparativa en este capítulo de productos. Por lo tanto, importar de China este producto, genera una creación de comercio.

Para el capítulo 73 (manufacturas de fundición, de hierro o de acero), las exportaciones chinas al mundo, en miles de dólares corrientes, son de 57.368.576 mientras que las exportaciones totales chinas son

de 2.210.522.658. Las exportaciones mundiales del capítulo 73 son de 307.962.442, mientras que las exportaciones mundiales totales son de 17.994.539.053. El valor que arroja la fórmula de ventajas comparativas reveladas es de 1,51, lo que indica que China posee una ventaja comparativa en este capítulo de productos. Por lo tanto, importar de China este producto, genera una creación de comercio.

Para el capítulo 72 (fundición, hierro y acero), las exportaciones chinas al mundo, en miles de dólares corrientes, son de 38.646.747 mientras que las exportaciones totales chinas son de 2.210.522.658. Las exportaciones mundiales del capítulo 72 son de 392.669.309, mientras que las exportaciones mundiales totales son de 17.994.539.053. El valor que arroja la fórmula de ventajas comparativas reveladas es de 0,79, lo que indica que China no posee una ventaja comparativa en este capítulo de productos. Por lo tanto, importar de China este producto, genera una desviación de comercio ya que el producto podría ser importado de otra economía que sí posea una ventaja comparativa en este capítulo de productos.

Para el capítulo 39 (materias plásticas y manufacturas de estas materias), las exportaciones chinas al mundo, en miles de dólares corrientes, son de 61.775.281 mientras que las exportaciones totales chinas son de 2.210.522.658. Las exportaciones mundiales del capítulo 39 son de 581.589.439, mientras que las exportaciones mundiales totales son de 17.994.539.053. El valor que arroja la fórmula de ventajas comparativas reveladas es de 0,86, lo que indica que China no posee una ventaja comparativa en este capítulo de productos. Por lo tanto, importar de China este producto, genera una desviación de comercio ya que el producto podría ser importado de otra economía que sí posea una ventaja comparativa en este capítulo de productos.

Para el capítulo 95 (juguetes, juegos, artículos para recreo o para deporte), las exportaciones chinas al mundo, en miles de dólares corrientes, son de 35.857.032 mientras que las exportaciones totales chinas son de 2.210.522.658. Las exportaciones mundiales del capítulo 95 son

de 81.145.833, mientras que las exportaciones mundiales totales son de 17.994.539.053. El valor que arroja la fórmula de ventajas comparativas reveladas es de 3,59, lo que indica que China posee una ventaja comparativa en este capítulo de productos. Por lo tanto, importar de China este producto, genera una creación de comercio.

Cuadro 2: Conclusiones del análisis de Ventaja Comparativa Revelada (en miles de millones de dólares corrientes)

Capítulo	Exportaciones chinas	Exportaciones totales chinas	Exportaciones mundiales	Exportaciones totales mundiales	VCR China
85	561.704	2210522,7	2.098.617	17.994.539	Si
84	383.311	2210522,7	2.018.773	17.994.539	Si
62	68.272	2210522,7	203.879	17.994.539	Si
87	58.589	2210522,7	1.336.710	17.994.539	No
61	96.810	2210522,7	224.152	17.994.539	Si
64	50.766	2210522,7	125.846	17.994.539	Si
73	57.369	2210522,7	307.962	17.994.539	Si
72	38.647	2210522,7	392.669	17.994.539	No
39	61.775	2210522,7	581.589	17.994.539	No
95	35.857	2210522,7	81.146	17.994.539	Si

Fuente: Elaboración propia.

Por medio de este análisis de ventajas comparativas reveladas, se observa que de los diez capítulos de productos más importados que Chile importa de China, en siete de ellas, China posee una ventaja comparativa revelada; por lo tanto, se puede concluir a priori que Chile por medio del TLC en cuestión, está creando comercio en estos capítulos. Los otros tres capítulos de productos en los que se comprobó que China no poseía una ventaja comparativa, probablemente exista una desviación de comercio. Es decir, China esta proveyendo a Chile de estos capítulos de productos, a pesar de no ser la economía más eficiente en su producción. Por lo tanto, lo que se infiere de ello es que China es proveedor de estos capítulos de productos gracias al acuerdo firmado y no porque sea más eficiente que otras economías.

A modo de síntesis, se ha buscado responder la incógnita de si para Chile, el TLC firmado con China ha creado comercio o de lo contrario lo ha

desviado. Para ello se llevaron a cabo dos análisis alternativos de creación y desvío de comercio.

Por un lado, se evaluó la posición de China como proveedor chileno en once capítulos de productos diferentes, y la evolución de su comercio entre el año 2004 y 2013. En ocho de estas once categorías, se ha determinado que China reemplazó a otros países proveedores, y, al constatar que los países desplazados también poseen acuerdos con Chile, entonces se concluye que el TLC ha permitido competir a China con otros proveedores, lo que se traduce en una creación de comercio para el país trasandino.

Por el otro lado, se realizó un análisis de Ventajas Comparativas Reveladas (VCR), el mismo consiste en determinar si en los diez capítulos de productos analizados, China posee una ventaja comparativa. Las categorías analizadas responden a las diez más importadas por Chile desde China en el año 2013. Si China posee una ventaja comparativa, entonces existe una creación de comercio para Chile, ya que China es el productor más eficiente. En el análisis realizado, China resultó tener ventaja comparativa en siete de los diez capítulos analizados, por lo tanto se concluye que existe una mayor creación que desvío de comercio.

Conclusiones

Uno de los principales objetivos de la presente investigación fue determinar si el Tratado de Libre Comercio, firmado entre la República Popular China y la República de Chile, fue o no beneficioso en términos comerciales para este último país mencionado. La elección del acuerdo en específico responde al protagonismo que ambos países contratantes del mismo tienen hoy en día a nivel regional y mundial.

Como se menciona al comienzo de la investigación, la región del Asia Pacífico ha cobrado una relevancia muy importante a nivel económico en las últimas dos décadas. Tanto es así, que han modificado las relaciones comerciales a nivel mundial. Hoy en día, las potencias mundiales como

Estados Unidos, tienen como una prioridad el relacionamiento con estos mercados. América Latina no se ha quedado atrás, ya que su *performance* económica también ha acompañado al impulso del Asia Pacífico. Por lo tanto, y al igual que los demás países del mundo, el relacionamiento con el Asia Pacífico es cada vez más importante (BARTESAGHI Ignacio. 2014. *“América Latina y Asia Pacífico: realidades que definen la agenda”*. [online] Observatorio América Latina Asia Pacífico).

Es relevante destacar la evolución que ha transitado el país chino en las últimas dos décadas y el protagonismo que hoy en día tiene en el ámbito internacional como potencia económica mundial. Su protagonismo ha influido en la geopolítica mundial de manera que ha llamado la atención de potencias como Estados Unidos y ha desplazado el foco del comercio internacional hacia el Pacífico. Con 1.354 millones de habitantes y un mercado que demanda cada vez más materias primas, es una economía que no pasa desapercibida en el mundo, y menos aún, en los países latinoamericanos exportadores de commodities.

Chile, por el otro lado, adquiere su protagonismo debido a su temprana apertura unilateral hacia el mundo. El país trasandino es pionero en la rebaja de aranceles y a partir de la década de los '90 ha reforzado y complementado esa estrategia de inserción internacional por medio de acuerdos comerciales bilaterales. Aprovechando su geografía, ha sabido utilizar esa ventana hacia el Pacífico para expandirse a nuevos mercados.

Si bien un TLC se supone que debe ser beneficioso para las partes contratantes, no necesariamente es así. Muchas veces los TLC pueden abarcar objetivos geopolíticos, económicos, de desarrollo de industrias, mayor competitividad, y debido a estos otros motivos se puede llegar a la aparente paradoja de firmar acuerdos que son perjudiciales desde un punto de vista estrictamente comercial.

Para poder delimitar el objeto de estudio, fue abordado el problema de investigación y se plantearon preguntas a contestar. Para ello, fue necesario buscar una respuesta en materia de creación y desvío

de comercio en el caso de Chile, con respecto al TLC firmado con China. También se buscaron respuestas respecto a las diversificaciones de los productos exportables de Chile a raíz de este Tratado de Libre Comercio.

A partir de las preguntas concretas, fue necesario recurrir a un marco teórico pertinente que pueda brindar las herramientas necesarias para poder responder esas preguntas planteadas. Se procedió entonces a elaborar posibles hipótesis que buscaran responder las preguntas planteadas y con las hipótesis ya elaboradas, fue estructurado un abordaje metodológico para poner a prueba dichas hipótesis.

Gracias a la base de datos Trade Map se logró obtener las importaciones y exportaciones pertinentes y, por medio de los análisis planteados de desvío y creación de comercio, ventajas comparativas reveladas, y diversificación de capítulos de productos, se llega a resultados concretos.

En base a ambos análisis realizados de creación y desvío de comercio, se llega a la conclusión de que el TLC estudiado en la investigación le ha sido beneficioso a Chile, es decir, existe una creación de comercio para Chile. China se ha convertido en un mayor proveedor de Chile, sus valores comerciados han aumentado en la mayoría de los capítulos de productos analizados, o China como proveedor ha pasado a abarcar un porcentaje mayor en los capítulos de productos analizados. Este aumento, se ha dado en los capítulos de productos en los que, gracias al análisis realizado de VCR, es sabido que China es relativamente más eficiente. Y al Chile tener una gran red de acuerdos bilaterales, lo que ha conseguido este TLC es posicionar a China en igualdad de condiciones con los demás países. Por lo tanto, esto quiere decir que si China ha aumentado su comercio con Chile, es porque en igualdad de condiciones, tiene una mayor eficiencia de producción.

Con respecto al análisis de ventajas comparativas reveladas, se determina que China posee una ventaja en la mayoría de los capítulos de productos analizados que exporta hacia Chile, por lo tanto el TLC permite

que Chile importe esos capítulos de productos desde el productor más eficiente, China. Esto se traduce en creación de comercio.

Al analizar la diversificación de los capítulos de productos exportables chilenos, los capítulos principales no se han modificado. Si bien no se llega a un resultado contundente, se pudo demostrar que comparando el año 2004 con el año 2013, existen varios capítulos de productos que han comenzado a exportarse hacia China. Por lo tanto, puede determinarse que el TLC ha influido en estas exportaciones. A raíz de esto, se puede reflexionar sobre las exportaciones chilenas y profundizar la promoción comercial de sus productos como una manera de ampliar la diversificación en el mercado chino.

En este caso estudiado, se puede decir con seguridad que el TLC ha creado un comercio mayor para la República de Chile del que ha desviado. En términos estrictamente comerciales, el acuerdo ha sido beneficioso. Y a su vez, en menor medida, ha influido favorablemente a una diversificación de las exportaciones chilenas.

Por supuesto que no se le puede adjudicar exclusivamente al TLC todos estos efectos, la investigación ha delimitado específicamente el objeto de estudio y hay diversas variables que pueden influir en el comercio de ambos países que no se han tenido en cuenta en esta investigación. Así como tampoco se puede esperar que todos los acuerdos afecten a las partes contratantes de la misma manera.

Se debe ser muy precavido a la hora de extraer las experiencias de estos acuerdos y utilizarlas como lecciones para los demás países. No se puede extrapolar linealmente la experiencia vivida por Chile y suponer que cualquier país pueda transitar el mismo camino. Tanto las coyunturas como las culturas, las situaciones políticas y geográficas separan a los países y los llevan a tomar diferentes estrategias de inserción internacional.

Lo que sí puede tomarse como una lección y son aspectos positivos viables de replicar son que una apertura unilateral al mundo

permite proveerse de los productores más eficientes, es decir, permite una mayor creación de comercio. En caso de no tener una apertura unilateral, no necesariamente los acuerdos bilaterales crearán comercio, sino que pueden obligar a comerciar a las partes por la discriminación preferencial que genera el acuerdo y no necesariamente porque sea más eficiente, y esto provoca desvío de comercio. A nivel de diversificación, el TLC puede influir en una mayor exportación de diversos productos, ya que reducen los aranceles y permiten una mayor competitividad. Chile posee hoy en día acuerdos con más del 85% del PIB mundial (DIRECON. 2009. *Chile: 20 años de negociaciones comerciales*. Santiago de Chile. Ministerio de Relaciones Exteriores. Pág. 24).

A modo de finalizar con esta investigación, se reflexiona sobre la importancia del comercio en las relaciones internacionales y la importancia de los Tratados de Libre Comercio en el comercio, valga la redundancia. Con el pertinente análisis realizado, se busca obtener conclusiones relevantes en base a datos comerciales que no siempre son tenidos en cuenta. La investigación presenta un abordaje metodológico simple y práctico para evaluar acuerdos comerciales y sus beneficios o desventajas.

Bibliografía

ABREU, Carolina. 2007. Estudio de las instituciones promotoras de las exportaciones Uruguay - Chile. Universidad ORT Uruguay. Facultad de Administración y Ciencias Sociales.

ARÁGOR, Sebastián. 2006. Chile: un modelo competitivo de inserción externa desde la óptica de su política comercial. [online] Universidad de la República. Facultad de Ciencias Sociales. [Consultado el 16/08/2014] Disponible en <<http://www.cnscs.com.uy/docs/TRABAJO%20FINAL%209%20NOV.pdf>>

BALASSA, Bela. 1965. Trade Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage. Cap. 33. (pp. 99-123). The Manchester School of Economics and Social Studies.

BALDWIN, Richard E. 2004. Stepping stones or bulding blocs? Regional and multilateral integration. [online] Geneva. Graduate Institute of International Studies. [Consultado el 16/08/2014] Disponible en http://phase1.nccr-trade.org/images/stories/publications/Baldwin_SteppingStones.pdf

BEHRENS, Roberto; KAUFMANN, Jorge. 1992. Inversión extranjera y empresa transnacionales en la economía de Chile: el papel del capital extranjero y la estrategia nacional de desarrollo. CEPAL.

BEKERMAN, Marta. 1995. Integración y sociedad en el Cono Sur: Las relaciones con el Mercosur y Chile. Buenos Aires. Espacio.

BERGARA, Mario. 1999. "Economía internacional y macroeconomía de una economía abierta.". En BERGARA, Mario. Economía para no economistas. Cap. XI. (pp. 243-264). Montevideo. FCS.

CAF. 2005. América Latina en el comercio global: ganando mercados. Caracas. CAF.

CÁMARA DE COMERCIO CHILENO COREANA. 2011. Resumen Intercambio Comercial Chile Corea 2011. [online] ProChile. [Consultado el 16/08/2014] Disponible en <http://www.camarachilenocoreana.cl/estadisticas-bilaterales.html>

CEI. Análisis de las exportaciones argentinas utilizando el ventajas comparativas reveladas. [online] Comercio Exterior e Integración.

[Consultado el 22/08/2014] Disponible en <http://www.cei.gob.ar/userfiles/5%20Análisis%20de%20las%20exportaciones%20argentinas%20utilizando%20el%20índice%20de%20ventajas%20comparativas%20reveladas.pdf>

CLULOW, Germán. 2002. Transición democrática en Chile y Uruguay: una aproximación comparada. Montevideo. Universidad ORT Uruguay.

DE RAMÓN, Armando. 2001. Breve historia de Chile: desde la invasión incaica hasta nuestros días, 1500-2000. Buenos Aires. Biblos.

DIRECON. 2009. Chile: 20 años de negociaciones comerciales. Santiago de Chile. Ministerio de Relaciones Exteriores.

DIRECON. 2013. Evaluación de las relaciones comerciales entre Chile y China a 7 años de la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio. [online] Santiago de Chile. Ministerio de Relaciones Exteriores. [Consultado el 16/08/2014] Disponible en http://www.sice.oas.org/TPD/CHL_CHN/Studies/FTAreview_sept13_s.pdf

EFE. "Este viernes entró en vigor el TLC con Australia". [online] 6 de marzo de 2009. Cooperativa.cl [Consultado el 16/08/2014] Disponible en http://www.cooperativa.cl/este-viernes-entro-en-vigor-el-tlc-con-australia/prontus_notas/2009-03-06/220104.html

EL PAÍS. "Un hub regional". [online] 28 de enero de 2013. Elpais.com.uy [Consultado el 17/08/2014] Disponible en <http://historico.elpais.com.uy/130128/predit-691594/editorial/un-hub-regional/>

Entrevista realizada a Ignacio Bartesaghi el 28 de julio de 2014. Duración 40 minutos. Montevideo, Uruguay.

Entrevista realizada a José Antonio Cabedo el 28 de julio de 2014. Duración 40 minutos. Montevideo, Uruguay.

Entrevista realizada a María Antonieta Jara el 5 de agosto de 2014. Duración 25 minutos. Montevideo, Uruguay.

FEENSTRA, Robert C. 2011. Comercio internacional. Barcelona. Reverté.

IICA. 1996. Comercio internacional y ambiente en América Latina y el Caribe. San José.

International Trade Centre. "Trade Map". Consultado 16/08/2014. Disponible en <http://www.trademap.org/>

KRUGMAN, Paul. 2006. Economía Internacional: Teoría y Política. Pearson. Edición VII.

MINISTERIOS DE RELACIONES EXTERIORES DE CHILE. 2006. Tratado de Libre Comercio Chile - China. [online] [Consultado el 22/08/2014] Disponible en http://www.sice.oas.org/TPD/CHL_CHN/Studies/TLC2006_s.pdf

OBSERVATORIO AMÉRICA LATINA ASIA PACÍFICO. 2014. China y América Latina, ¿Un nuevo escenario de relacionamiento?. [online] ALADI CEPAL. [Consultado el 13/08/2014] Disponible en <http://www.observatorioasiapacifico.org/OBSEExternalUI/pages/public/publicationForm.jsf?ni=1967&ci=1>

PORTA, Fernando. 2000. El impacto de las preferencias comerciales sobre el comercio intrarregional: análisis del Mercosur y los acuerdos bilaterales de Chile. Montevideo. ALADI/SEC.

SICE. Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) [online] OEA. [Consultado el 16/08/2014] Disponible en http://www.sice.oas.org/TPD/TPP/TPP_s.ASP

SILVA, Verónica . 2001. Estrategia y agenda comercial chilena en los años noventa. Santiago. CEPAL.

THE WORLD BANK GROUP. "Beyond Economic Group. Meeting the Challenges of Global Development". Capítulo XII. [online]. [Consultado el 09/08/2014] Disponible en <http://www.worldbank.org/depweb/beyond/beyondsp/chapter12.html>

THE WORLD BANK. 2000. Trade Blocs: A World Bank Policy Research Report. New York. Oxford University Press.

TREJOS, Alberto. 2009. Instrumentos para la evaluación del impacto de acuerdos comerciales internacionales: aplicaciones para países pequeños en América Latina. [online] CEPAL. [Consultado el 16/08/2014] Disponible en http://www.cepal.org/publicaciones/xml/0/36380/Serie_110.pdf

URIBE, Tania. VERNAL, Tannia. GANS, Patrick. 2010. Tratado de Libre Comercio firmado entre Chile y China. Universidad de Santiago de Chile. Facultad de Administración y Economía.

Secretaría General de la ALADI
Montevideo - Uruguay
Depósito Legal 365.593



OBSERVATORIO
AMÉRICA LATINA
ASIA PACÍFICO

Observatorio América Latina - Asia Pacífico

Dirección: Secretaría General de ALADI

Calle: Cebollatí 1461

Código Postal 11200

Montevideo - Uruguay

Tel.: +598 2 4101121

Fax: +598 2 4190649

Email: observatorio@aladi.org