

# China y su modelo de inserción dual en América Latina en el marco de la fragmentación productiva internacional

China and its dual insertion model in Latin America in the context of international fragmentation of production

**Óscar Rodil-Marzábal,\* María del Carmen Sánchez-Carreira\*\***

Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial  
(CC BY-NC) 4.0 Internacional

*Perfiles Latinoamericanos*, 30(60) | 2022 | e-ISSN: 2309-4982

DOI: [dx.doi.org/10.18504/pl3060-003-2022](https://doi.org/10.18504/pl3060-003-2022)

Recibido: 20 de julio de 2020

Aceptado: 17 de febrero de 2022

## Resumen

El objetivo de este trabajo es analizar los cambios en las relaciones de China con siete países de América Latina desde las perspectivas comercial y productiva, a partir del estudio de los flujos comerciales en valor agregado. El estudio se completa con un análisis de los flujos intraindustriales y de intensidad tecnológica entre dichas economías. Se presentan nuevas evidencias del papel de América Latina en la estrategia global de China, que se corresponde con las características de un modelo de inserción periférica dual, con matices diferenciados por países.

*Palabras clave:* inserción económica, China, América Latina, comercio, cadenas globales de valor.

## Abstract

The aim of this paper is to analyse the changes in China relations with seven Latin American countries from a double perspective, trade and production, based on the study of trade flows in value-added. The study is completed with an analysis of intra-industry and technology-intensive flows between these economies. New evidence is presented on the role of Latin America in China global strategy, which corresponds to the characteristics of a dual peripheral insertion model, although with nuances differentiated by country.

*Keywords:* economic integration, China, Latin America, trade, global value chains.

---

\* Doctor en Ciencias Económicas por la Universidade de Santiago de Compostela. Profesor del Departamento de Economía Aplicada, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidade de Santiago de Compostela (España) | [oscar.rodil@usc.es](mailto:oscar.rodil@usc.es) | <https://orcid.org/0000-0002-9418-1281>

\*\* Doctora en Economía por la Universidade de Santiago de Compostela. Profesora del Departamento de Economía Aplicada, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidade de Santiago de Compostela (España) | [carmela.sanchez@usc.es](mailto:carmela.sanchez@usc.es) | <https://orcid.org/0000-0001-9265-2521>

## Introducción<sup>1</sup>

Los intensos cambios que se han producido en la economía mundial en las últimas décadas se manifiestan en un proceso avanzado de transnacionalización de los procesos productivos a escala global. En este nuevo escenario económico a nivel mundial, China emerge como protagonista, convirtiéndose en eje central y vertebrador de las cadenas globales de valor (CGV). Ese fenómeno también involucra a los países de América Latina, tanto desde la perspectiva comercial como desde la productiva.

El objetivo central de este trabajo es analizar los cambios que se han producido en las relaciones económicas de China con América Latina desde la doble óptica comercial y productiva. El abordaje se realiza combinando el estudio del comercio en bruto con el análisis del comercio en valor agregado, lo cual permite una aproximación más adecuada a la participación de los países en las CGV. La consideración del comercio bilateral entre China y los países de América Latina abre la posibilidad de un análisis más afinado de sus pautas de inserción comercial y productiva. Además, el estudio se enriquece con el análisis comparado de los flujos intraindustriales y de intensidad tecnológica que tienen lugar entre ambas regiones. Este último aporte contribuye a conocer la composición sectorial y tecnológica del comercio entre estas economías, revelando más claramente las características del patrón de inserción de China en América Latina.

Las fuentes de información utilizadas son fundamentalmente la base de datos TiVA (OCDE), para el análisis del comercio en valor agregado; y el Sistema Gráfico de Comercio Internacional (SIGCI) de la CEPAL, para el análisis del comercio intraindustrial y de la intensidad tecnológica de los flujos comerciales.

Para este trabajo se han seleccionado siete países de América Latina y el Caribe (ALC7, en adelante): Chile, México, Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica y Perú; atendiendo a razones de disponibilidad estadística, dado que la base de datos de comercio en valor agregado (TiVA) no dispone de información para otros países de esta región. En cualquier caso, esta selección queda justificada por el peso relativo que representan estas naciones en el contexto latinoamericano, dado que concentran en conjunto en torno al 85% del comercio exterior de la región (CEPAL, 2017). Por motivos también de carácter estadístico (información disponi-

---

<sup>1</sup> Los autores agradecen el apoyo financiero de la Agencia Estatal de Investigación del Gobierno de España en el marco del proyecto de investigación “La estrategia europea para una economía circular: un análisis jurídico prospectivo y cambios en las cadenas globales de valor” (Ref. ECO2017-87142-C2-1-R), así como el del Fondo Europeo para el Desarrollo Regional y de la Xunta de Galicia (Ref. ED431C 2018/23). Asimismo, agradecen a los revisores anónimos por sus valiosos comentarios.

ble en la base de datos TiVA, edición 2021), el periodo seleccionado para el análisis corresponde al 1995-2018, el cual permite analizar los cambios en la inserción externa de China a nivel global y su manifestación concreta en América Latina.

El trabajo se divide en cinco secciones, además de la introducción y las conclusiones. La primera presenta una breve contextualización de la relación estratégica de China con América Latina. En la segunda, se abordan las principales implicaciones teóricas y metodológicas que se derivan de la existencia de CGV y que sirven para justificar la medición del comercio en valor agregado. La tercera está dedicada a presentar las pautas generales de la inserción de los países ALC7 en el comercio con China, atendiendo al grado de estrechamiento de sus lazos comerciales. En la cuarta se estudia la participación de ALC7 y de China en las CGV, y se analizan las pautas de participación conjunta, por medio de sus encadenamientos directos. Por último, en la quinta sección se estudian los intercambios de carácter intraindustrial y la composición tecnológica de los flujos comerciales, lo que contribuye al conocimiento del perfil de inserción sectorial de ambas regiones.

## A modo de contextualización: la relación estratégica de China con América Latina

Con carácter general, China es un importante socio comercial de América Latina. De hecho, se ha convertido en el segundo socio comercial para la región, desplazando a la Unión Europea e incluso es el primero para algunos países. En cuanto al contenido de sus relaciones comerciales, se constata una fuerte complementariedad comercial entre China y América Latina (Lall & Weiss, 2005, Mesquita, 2007; Ríos, 2019). López (2018) señala que esta última es una región estratégica para China por sus recursos naturales y sus mercados de consumo; pero especialmente debido a la gran industrialización y a la necesidad de expandir sus mercados en un sentido amplio, como vendedor de manufacturas y comprador de materias primas.

El auge de la relación comercial entre América Latina y China se observa especialmente desde la década de 1990, como consecuencia de la necesidad de la segunda de abastecerse de recursos alimenticios y materias primas (Ortiz & Dussel, 2016; Sainz, 2017; López, 2018; Ríos, 2019). Esta dependencia respecto de las materias primas (*commodities*) conlleva déficits comerciales, como indican los informes de la CEPAL (por ejemplo, CEPAL, 2018), a lo que se añaden los riesgos asociados a la volatilidad de los precios. Además, en este caso, su precio viene condicionado por la propia demanda china de esos recursos (Jenkins, 2011; CEPAL, 2014, 2015; Ortiz & Dussel, 2016; Durán & Pellandra, 2017; Ríos, 2019).

Algunos autores han señalado la existencia de relaciones comerciales triangulares entre los países de América Latina con China y terceros mercados, como los EE. UU., la Unión Europea, y otros países de la región (Dussel, 2016, 2020). Una triangulación que se apoya en la reprimarización exportadora de América Latina, afianzando así un modelo de inserción neoextractivista, con consecuencias en muchos casos dañinas para los territorios y poblaciones (Rodil & Trujillo, 2021). En este sentido, Zurbriggen & Travieso (2016) señalan que las nuevas fuerzas políticas surgidas en América Latina no han sido capaces de construir un modelo de desarrollo alternativo, de forma que las economías de la región son altamente dependientes de los *commodities*, lo que aumenta su vulnerabilidad y dependencia externa.

La relación entre China y América Latina no puede analizarse sin considerar las políticas y estrategias de la primera en referencia a su inserción externa. En ese sentido, resulta de especial relevancia el cambio de enfoque que se ha producido en la última década desde una política desarrollista, claramente orientada al mercado exterior, a un fortalecimiento de su mercado interior y el desarrollo industrial y tecnológico. En ello influyó el contexto de crisis financiera global iniciada en 2007, que implicó la búsqueda de nuevos socios para China, en donde América Latina resultó ser una región importante para su diversificación económica, en especial con una nueva estrategia nacional dirigida por Xi Jinping. Se trata de una orientación de la nueva normalidad con un crecimiento económico más moderado y una orientación hacia el consumo en el mercado interno, la inversión, el desarrollo de infraestructuras y el *upgrading* industrial y tecnológico (Durán & Pellandra, 2017; Rodríguez, 2019).

Este cambio de estrategia propició que China pasase de ser la “fábrica del mundo”, bajo un modelo de producción a gran escala y de bajo costo (*low-end*), al modelo actual, basado en la innovación, el desarrollo y el diseño de productos más sofisticados (*high-end*) y de alto valor agregado y tecnología incorporada en su producción, destinados a un mercado internacional y doméstico más selecto (Rodríguez, 2019). Por otro lado, la integración en las CGV con punto terminal o inicial en el gigante asiático puede interpretarse como una expresión de independencia y desarrollo nacional frente a la hegemonía estadounidense (Laufer, 2019).

En el ámbito de las relaciones entre América Latina y China, destacan varios acontecimientos, más allá de los tratados comerciales bilaterales. El gobierno de China ha elaborado dos libros blancos sobre sus relaciones con América Latina y el Caribe —uno en 2008 durante la presidencia de Hu Jintao y otro en 2016 con la de Xi Jinping— que señalan el papel estratégico de esta región para China. También destaca el establecimiento del Foro de Cooperación entre China y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC),

creado en la II Cumbre de la CELAC que se celebró en La Habana en 2014. Su primera reunión se dio en Beijing en enero de 2015 y como resultado se presentó la Declaración de Beijing, que explica los principios de cooperación entre China y la CELAC.

Asimismo, se estableció un Plan de Cooperación Conjunto entre China y América Latina y el Caribe para el periodo 2015-2019. Dicho plan 1+3+6 consiste en “un plan, tres motores y seis campos”; es decir, la planificación de la cooperación; los tres motores, en referencia al comercio, la inversión y las finanzas; y seis, se refiere a las áreas prioritarias de energía y recursos, infraestructura, cultura, industria manufacturera, innovación científica y tecnológica, y tecnología informática. En la segunda reunión ministerial, celebrada en enero de 2018 en Santiago de Chile, el protagonismo se reservó para la Iniciativa de la Franja y la Ruta y su alcance en la región, con el objetivo de alcanzar un volumen de comercio de quinientos mil millones de USD en un marco temporal de diez años.

Una iniciativa de suma relevancia para la inserción externa de China en el nuevo contexto global y coherente con la estrategia nacional diseñada por el gobierno de Xi Jinping, la constituye el proyecto Iniciativa de la Franja de la Ruta (o una Franja, una Ruta, en inglés, *One belt, One road*) iniciado en 2015. Se trata de un macroproyecto de cooperación internacional, que China definió de acuerdo con sus propios intereses y estrategia (Hernández, 2017; Anguiano, 2020; Laufer, 2019), a semejanza de la antigua Ruta de la Seda. Esto constituye un proyecto ambicioso de conectividad entre China y sus socios, centrado en el espacio euroasiático. Incluye la Franja Económica de la Ruta de la Seda y la Ruta Marítima de la Seda del siglo XXI, y pretende unir por La Franja, como vía de comunicación terrestre, a China con Europa a través de Asia central y occidental, y también con el sudeste Asiático, el sur de Asia y el océano Índico.

Una iniciativa de tal envergadura conlleva el desarrollo de infraestructuras fuera de China, lo que constituiría el motor para el crecimiento de la economía china. La construcción de dichas infraestructuras implica un elevado coste, por lo que trata de apoyarse en mecanismos de financiación unilateral o multilateral, mediante acuerdos de cooperación financiera, fondos de financiación o la creación de bancos de desarrollo específicamente para financiar esas infraestructuras.

Si bien América Latina no se incluía explícitamente en el proyecto inicial, puede considerarse su extensión natural, iniciativa que ha quedado abierta para todos los países (Ríos, 2019). En cualquier caso, conviene señalar que dicho proyecto puede tener una importante repercusión en América Latina, de modo que contribuiría a consolidar el modo de inserción dependiente y atrasado de la región, pues no deja de ser una iniciativa diseñada y pensada de acuerdo a la estrategia china (Laufer, 2019).

Cabe destacar que la influencia de China en América Latina no se limita a la inserción comercial, sino que se extiende a las inversiones, préstamos financieros e infraestructuras. El exceso de capacidad productiva empujó a que China iniciase una política de exportación de capital —a través de la inversión extranjera directa (IED)— que vino a sustituir parcialmente a las exportaciones de bienes, impulsando estos proyectos de infraestructuras (Durán & Pellandra, 2017).

Del mismo modo que esta intensa relación tiene implicaciones para el desarrollo de los países de la región, de ella se deriva una influencia creciente en términos económicos, políticos y estratégicos. Sin embargo, en contraposición, conviene señalar que no existe una estrategia común de los países latinoamericanos respecto a China, sino que estos actúan de forma diferenciada e independiente. Sea de una u otra forma, Trápaga (2017) advierte que el objetivo de China al invertir fuera de sus fronteras es controlar la cadena de aprovisionamiento, del suelo al empaque, pasando por la infraestructura.

Por último, aunque queda fuera del ámbito de análisis del presente trabajo, otro elemento que no debe obviarse en el giro estratégico de China son las crecientes tensiones por el dominio económico y tecnológico mundial, en forma de guerra comercial entre Estados Unidos y China, iniciadas bajo la presidencia de Donald Trump en 2018. La irrupción en 2020 de la crisis global por el covid-19, junto a las reacciones de los productores manufactureros y agrícolas estadounidenses por los perjuicios causados por la guerra comercial, y la entrada en vigor del “Acuerdo económico y comercial entre los Estados Unidos de América y la República Popular de China” firmado en ese mismo año, si bien desviaron su atención, no han supuesto el final del conflicto.

## Las cadenas globales de valor y el comercio en valor agregado como perspectiva de estudio

El concepto de cadenas globales de valor (CGV) se refiere a las diferentes fases de generación de valor que tienen lugar a lo largo de un proceso productivo y que se ubican en diferentes países, culminando con la elaboración de un producto final. Desde la perspectiva teórica, ha recibido diversas denominaciones en la literatura: cadenas globales de materias primas (Gereffi, 1999), especialización vertical (Hummels *et al.*, 2001), cadenas globales de suministro (Baldwin, 2012), o redes de producción internacional (Gandoy *et al.*, 2014).

Este fenómeno tiene importantes implicaciones para las relaciones comerciales de los países participantes, en tanto que una parte creciente de sus intercambios comerciales obedece a una lógica diferente de la convencional y opera en función de las necesidades de suministro de las CGV. Es una lógica que se halla

estrechamente unida a las estrategias de las empresas transnacionales, que son las que poseen la capacidad necesaria para articular de forma eficaz y planificada el complejo entramado de transacciones que definen los encadenamientos productivos y comerciales que se establecen en el marco de las CGV.

Entre los principales factores que explican la emergencia de estas cadenas globales se encuentran los avances tecnológicos en el transporte y las comunicaciones, la intensificación de la inversión extranjera directa, así como los cambios institucionales que han promovido una mayor apertura económica de diversos países, entre los que destacan China y otras economías emergentes, especialmente desde el comienzo del nuevo milenio. Incluso el avance de la regionalización no ha impedido que, en las últimas décadas, la fragmentación internacional de la producción haya avanzado, derivando en cadenas genuinamente globales (Los *et al.*, 2015).

La existencia de CGV, asimismo, conlleva importantes implicaciones en materia de política comercial, dado que las tradicionales estrategias proteccionistas pueden resultar inadecuadas en un contexto en el que los procesos productivos determinan flujos comerciales de entrada y de salida (OCDE/OMC/BM, 2014). En este sentido, debe tenerse en cuenta que este fenómeno se vincula estrechamente a la necesidad de importar para poder exportar, lo cual implica a su vez que países exportadores de bienes intermedios requieren de suficiente vigor exportador en los países que exportan bienes finales.

Desde la perspectiva empírica, existe una creciente literatura sobre el estudio de las CGV en niveles de aproximación macro, meso y micro, metodologías y ámbitos territoriales. En los casos particulares de América Latina y China, destacan diversas aportaciones (OCDE/CEPAL/CAF, 2015; Bernhardt, 2016) que ponen de manifiesto su creciente inclusión en las CGV, así como las peculiaridades de sus modos de inserción (Rosales & Kuwayama, 2012).

Este fenómeno afecta muy sensiblemente al comercio mundial, tal como lo exponen diversos informes de la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2013, 2014), que señalan la pertinencia de un cambio metodológico en la medición del comercio. Las distintas estrategias metodológicas para la medición del comercio ligado a las CGV dan lugar a diferentes aproximaciones empíricas. Entre ellas cabe destacar el comercio de bienes intermedios (Hummels *et al.*, 2001), el de partes y componentes (Yeats, 2001; García-Herrero & Fung, 2015), y el comercio en valor agregado (Koopman *et al.*, 2010; Johnson & Noguera, 2012).

En este trabajo se hace uso del comercio en valor agregado, para lo que se utiliza la información disponible en la base de datos TiVA de la OCDE (edición 2021). La edición 2021 de dicha base de datos contiene información de comercio en valor agregado de 66 economías y de agrupaciones regionales para el periodo 1995-

2018. Esta perspectiva metodológica se basa en la descomposición del comercio en bruto en flujos de valor agregado, cuyo origen y destino permite identificar la existencia de encadenamientos en el marco de las CGV. Además, con esta medición del comercio en valor agregado se consigue sortear la doble contabilización que se deriva de considerar el valor bruto de las exportaciones.

A partir de la información de comercio en valor agregado, se define una serie de indicadores que resultan de especial interés para el estudio de la participación de las economías en las CGV (Koopman *et al.*, 2010). Es el caso, por ejemplo, del índice de participación total (IP<sub>j</sub>), que se expresa como la suma de dos subíndices de participación, el índice de participación hacia atrás (IPR<sub>j</sub>) y el índice de participación hacia adelante (IPP<sub>j</sub>); de forma algebraica para el país *j*:  $IP_{ij} = IPR_{ij} + IPP_{ij}$ ; donde  $IPR_{ij} = FVA_{ij}/GX_{ij}$  y  $IPP_{ij} = IVA_{ij}/GX_{ij}$ ; y donde  $FVA_{ij}$  es el valor agregado extranjero incluido en las exportaciones del país “*i*” y sector “*j*”;  $GX_{ij}$  es el valor de las exportaciones brutas del país “*i*” y sector “*j*”;  $IVA_{ij}$  es el valor agregado doméstico del país “*i*” y sector “*j*” que se incluye en las exportaciones de otros países.

También se define el índice de posición, el cual se refiere al tipo de participación predominante que puede ser hacia adelante o hacia atrás. Koopman *et al.* (2010) proponen un indicador de posición, que se calcula de acuerdo con la expresión:  $IPO_{ij} = \text{Log}(1 + IPP_{ij}) - \text{Log}(1 + IPR_{ij})$ . No obstante, en este trabajo hemos optado por un indicador más simple, que apenas difiere del anterior en sus resultados y que resulta algo más intuitivo en su interpretación. Este índice de posición ( $IPO^*_{ij}$ ), de cálculo más simple, se construye a partir de la diferencia entre los índices de participación hacia adelante ( $IPP_{ij}$ ) y hacia atrás ( $IPR_{ij}$ ):  $IPO^*_{ij} = IPP_{ij} - IPR_{ij}$ .

Existe cierta controversia en la literatura sobre las implicaciones y ventajas que se derivan de una posición hacia adelante ( $IPO^*_{ij} > 0$ ) y, alternativamente, de una posición hacia atrás ( $IPO^*_{ij} < 0$ ). La coincidencia en el tipo de posición para casos muy heterogéneos y con dinámicas diferentes lleva a cuestionar la validez de los argumentos que apuntan a conclusiones unívocas y concluyentes.

La participación hacia adelante —también denominada “aguas abajo” o “progresiva” — suele identificarse con una especialización comercial en las primeras etapas del ciclo productivo, cuyo valor generado se traslada “hacia adelante” en la cadena de valor. La participación hacia atrás —también denominada “aguas arriba” o “regresiva” —, por su parte, se asocia a perfiles de especialización orientados a las etapas finales del proceso productivo, que incorporan valor agregado foráneo en forma de insumos. No obstante, de lo anterior no debe inferirse automáticamente que siempre suceda así, ya que en algunos casos —sobre todo en el ámbito de los países más desarrollados— la participación hacia adelante puede estar asociada a la elaboración de bienes o servicios intermedios intensivos en conocimiento.

Ello sugiere no extraer conclusiones determinantes con base en estos índices de participación, sino que deben apoyarse en información complementaria sobre la composición de los flujos, así como de las relaciones intersectoriales.

## El comercio entre América Latina y China: pautas generales de una inserción asimétrica

Previo al análisis de la participación en las CGV, resulta de interés ubicar las principales coordenadas de la inserción de los países de América Latina —en nuestro estudio referido al ámbito ALC7— en el comercio exterior de China. Un simple repaso a la evolución de las relaciones comerciales bilaterales entre ALC7 y China muestra un avance muy notable de su importancia, que se refleja en un peso creciente de los países latinoamericanos en el comercio exterior de China, y viceversa; si bien es cierto que este proceso presenta una clara asimetría, al experimentar China un avance mucho más significativo en el comercio de ALC7 (tabla 1). Esta mayor penetración de China en el mercado de estos países se manifiesta en que su peso relativo en el conjunto de las exportaciones de estos últimos se multiplicó por 12 entre 1995 y 2018 y por 17.6 en el caso de las importaciones; cifras que cuadruplican el avance observado en la penetración de ALC7 en el mercado de China.

Tabla 1. El comercio bilateral entre América Latina (ALC7) y China, 1995-2018  
(Datos en millones de dólares USD, a precios corrientes)

	1995	2018
Exportaciones de ALC7 con destino a China	2059.4	124204.6
% s/exportaciones de ALC7	1.1	13.2
% s/importaciones de China	1.7	5.3
Importaciones de ALC7 procedentes de China	2153.9	173058.8
% s/importaciones de ALC7	1.0	17.6
% s/exportaciones de China	1.7	7.1

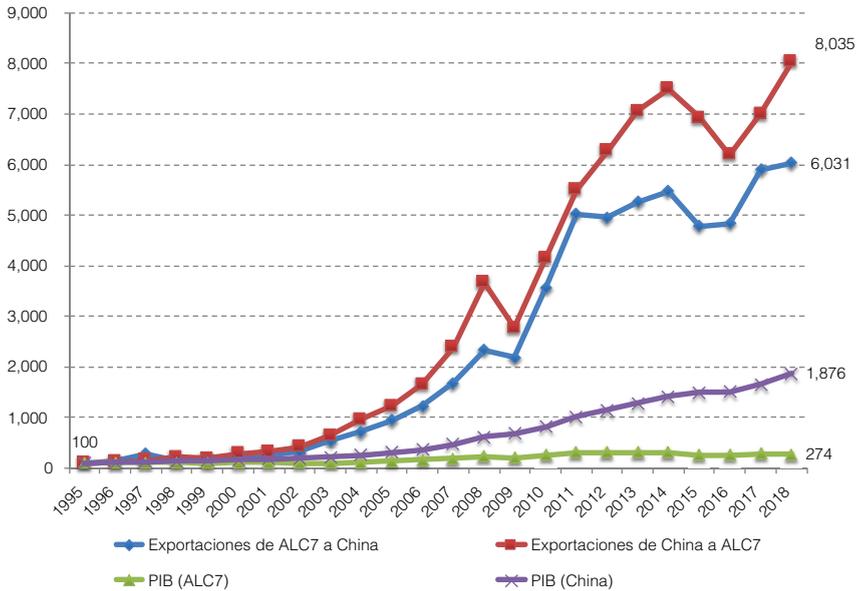
ALC7: Chile, México, Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica y Perú

Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos TIVA (OCDE, 2021).

La asimetría en el avance de las relaciones comerciales entre ALC7 y China aparece reflejada en el gráfico 1, que muestra la evolución comparada de las exportaciones de ambos socios comerciales, junto a la evolución de su respectivo producto interno bruto. Así, se observa que, mientras las exportaciones de ALC7 con destino a China se incrementaron en 60.3 veces desde 1995 a 2018, las de China a ALC7 lo hicieron con un factor multiplicativo igual a

80.3. Además, esta brecha parece seguir una tendencia creciente, sobre todo a partir de 2011. Por su parte, la evolución comparada de las exportaciones con el producto interno bruto evidencia el extraordinario aumento que ha venido experimentando el comercio bilateral entre China y estos países de América Latina, superando con creces su crecimiento productivo.

Gráfico 1. Evolución comparada de las exportaciones bilaterales entre ALC7 y China, 1995-2018. (Índice base 100; Año base: 1995; a partir de datos en millones de dólares USD, a precios corrientes)

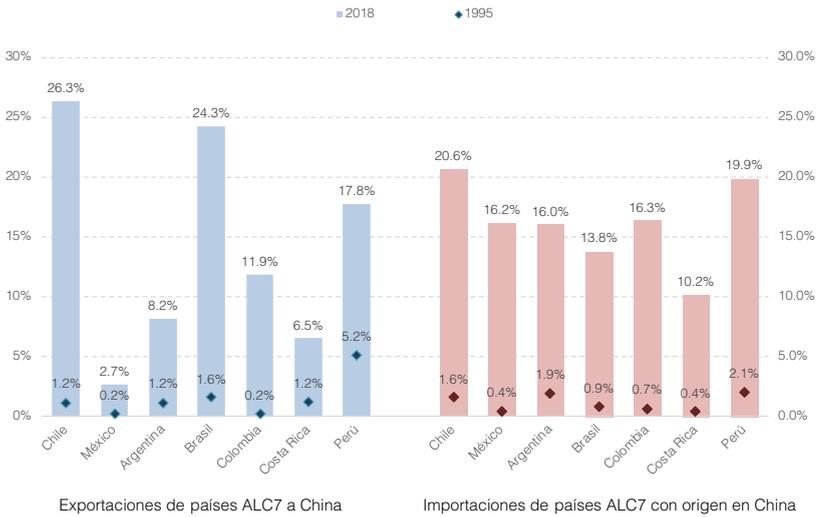


Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos TIVA (OCDE, 2021).

Sin embargo, esta caracterización asimétrica del proceso de inserción comercial bilateral oculta notables disparidades por países, tanto en términos de importancia relativa como de evolución comparada. Las divergencias son especialmente observables en la importancia de China en las exportaciones de los países ALC7 (gráfico 2), donde contrasta el fuerte peso relativo que adquiere China como destino de las exportaciones de Chile, Brasil, Perú y en menor medida de Colombia, frente a los aumentos mucho más moderados de los casos de Argentina, Costa Rica y México. Esta dispar evolución ha provocado un aumento de las diferencias en cuanto al peso que representa China como destino de las exportaciones de estos siete países latinoamericanos en 2018, con valores que van desde el 2.7% de México —cuyas exportaciones se orientan claramente al

mercado de EE. UU.— hasta el caso de Chile, que destina más de una cuarta parte de sus exportaciones (26.3%) al gigante asiático.

Gráfico 2. Cambios en la importancia de los intercambios comerciales de ALC7 con China, 1995-2018. (Porcentaje sobre el respectivo flujo bruto —exportación o importación— total de ALC7)



Fuente: Elaboración propia a partir de la base de datos TiVA (OCDE, 2021).

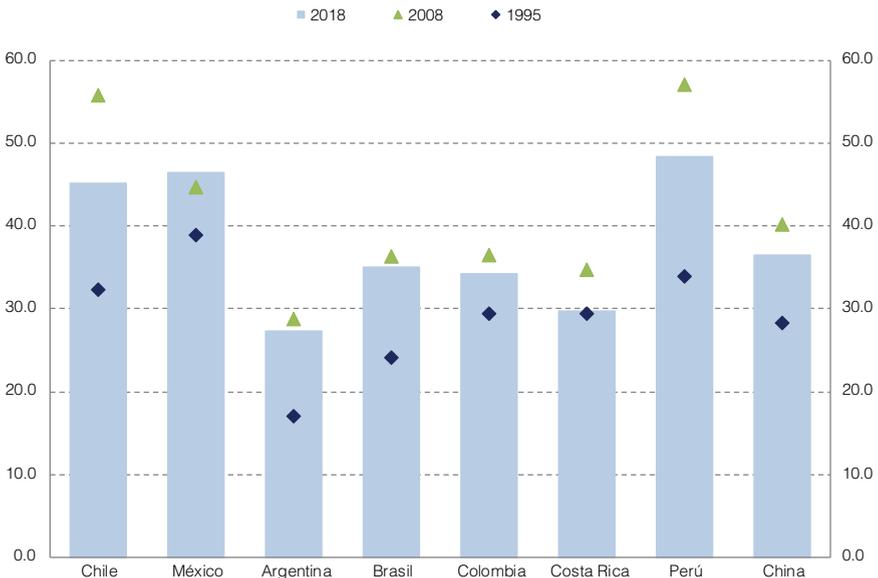
Las diferencias resultan más atenuadas desde la óptica de las importaciones (gráfico 2), observándose una evolución muy similar tanto en tendencia como en peso relativo de China en las respectivas balanzas importadoras de ALC7. Los niveles alcanzados por China en 2018 como origen de las importaciones de la mayor parte de los países considerados se sitúan entre el 13 y el 20% de sus importaciones totales. La excepción, con una evolución algo más moderada, la representa Costa Rica, caso en el que las importaciones procedentes de China alcanzan un peso del 10.2% como origen de sus importaciones totales.

En síntesis, se constata que en las últimas décadas y en el marco de la apertura comercial de China, el comercio bilateral entre ALC7 y China ha adquirido un creciente protagonismo. Esta fuerte irrupción comercial de China en América Latina se refleja en el extraordinario aumento que ha experimentado el peso relativo del gigante asiático en el comercio exterior de estos países, llegando a concentrar en algunos de ellos (Chile y Brasil) una cuarta parte de sus exportaciones.

## Análisis comparado de la inserción de América Latina y China en las cadenas globales de valor

El análisis comparado de la inserción de China y de los países ALC7 en las CGV muestra resultados similares en cuanto a evolución, presentándose para todos los países un aumento del índice de participación entre 1995 y 2018, si bien se observa en todos ellos el impacto contractivo de la crisis global de 2008 (gráfico 3). En el caso de América Latina se aprecian notables disparidades en el grado de participación, destacando Perú (48.3% de las exportaciones brutas en 2018), México (46.4%) y Chile (45.2%), frente a los niveles de participación más moderados de Argentina (27.3%), Costa Rica (29.8%), Colombia (34.3%) y Brasil (35%). Por su parte, China muestra un elevado índice de participación (36.6% en 2018), aunque tuvo su nivel máximo en 2008, cuando su participación alcanzó el 40.2% de sus exportaciones brutas. Esta creciente interconexión productiva de China, junto a su dimensión económica, ofrece una idea del papel de eslabón central que ha venido desempeñando esta economía en el proceso de conformación de la “fábrica mundo”.

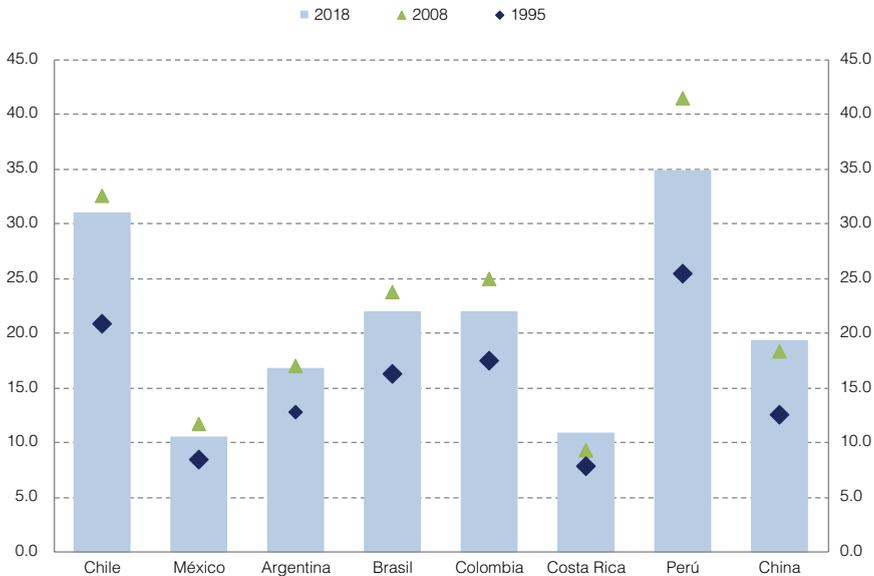
Gráfico 3. Índice de participación total en CGV de los países ALC7 y de China: 1995, 2008 y 2018. (Porcentaje sobre exportaciones brutas)



Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos TIVA (OCDE, 2021).

La descomposición del índice de participación entre sus dos componentes, hacia adelante y hacia atrás, proporciona una visión matizada del modo de inserción de estos países en las CGV. Si se atiende al índice de participación hacia adelante (IPP), Perú, Chile, Colombia y Brasil aparecen en una posición destacada frente al resto de países latinoamericanos, con México en el nivel más bajo del conjunto de países ALC7 (10.5% de sus exportaciones brutas en 2018), lo que se halla en consonancia con su orientación maquiladora y manufacturera (gráfico 4). Costa Rica también presenta un índice de participación hacia adelante bastante bajo (10.8% en 2018). En general, tanto los países ALC7 como China muestran una evolución creciente de su participación hacia adelante entre 1995 y 2018, aunque con un punto de inflexión en 2008, momento a partir del cual se invierte esta tendencia.

Gráfico 4. Índice de participación hacia adelante en CGV de ALC7 y China: 1995, 2008 y 2018. (Porcentaje sobre exportaciones brutas)

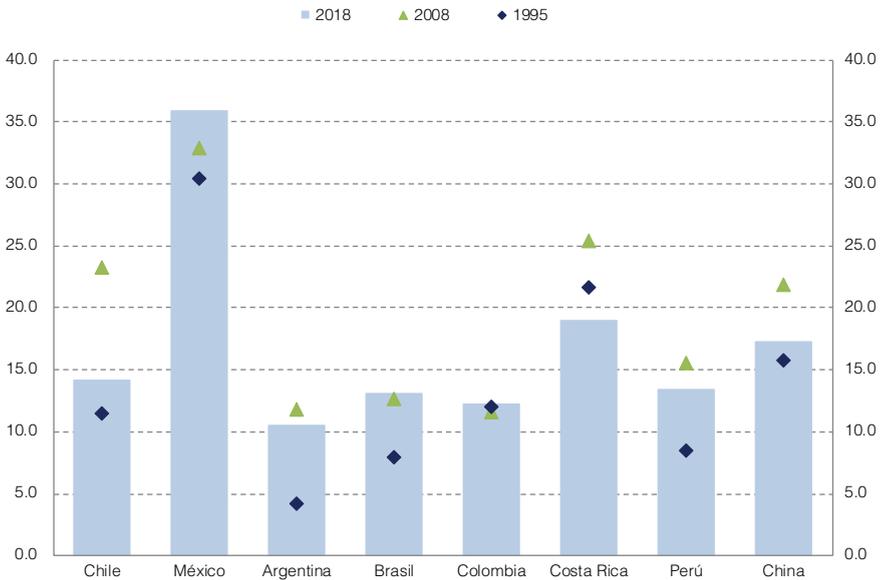


Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos TIVA (OCDE, 2021).

Cuando lo que se analiza es el índice de participación hacia atrás (IPR), surge una imagen casi opuesta a la anterior, con niveles muy reducidos en países como Argentina, Perú, Brasil y Colombia y una participación bastante destacada de México (35.9% de sus exportaciones brutas en 2018), seguido a bastan-

te distancia de Costa Rica (19%) (gráfico 5). China, por su parte, exhibe una participación hacia atrás bastante moderada (17.2%), que representa menos de la mitad de la de México. Se trata de economías con un perfil productivo más industrializado que el resto, lo que conlleva la transformación de un amplio abanico de insumos que incorporan valor agregado obtenido a través de las cadenas de suministro de materias primas, partes y componentes.

Gráfico 5. Índice de participación hacia atrás en CGV de los países ALC7 y China: 1995, 2008 y 2018. (Porcentaje sobre exportaciones brutas)

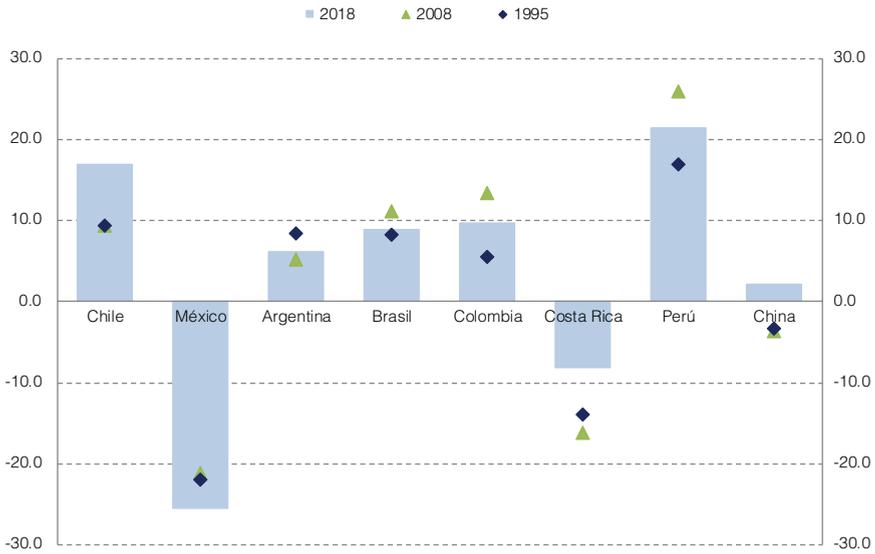


Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos TIVA (OCDE, 2021).

Como se señaló anteriormente, de la diferencia entre el IPP y el IPR se obtiene el índice de posición en las CGV (IPO\*), que ofrece una síntesis del tipo de participación predominante, también expresada, al igual que los índices de participación, como porcentaje de las exportaciones brutas. De este modo, un IPO\* de signo positivo indica un predominio de la participación hacia adelante, mientras que un signo negativo indica la preeminencia de la participación hacia atrás. En el caso de ALC7, cinco casos —Perú, Colombia, Brasil, Chile y Argentina— presentan posiciones que indican predominio de los encadenamientos hacia adelante, mientras que los otros dos, México y Costa Rica, muestran valores negativos (especialmente México), lo que implica un predominio de la

participación hacia atrás (gráfico 6). Por otro lado, cabe destacar el cambio de patrón que muestra China, que ha pasado de una posición con predominio de encadenamientos hacia atrás a mostrar un ligero predominio de los encadenamientos hacia adelante en 2018.

Gráfico 6. Índice de posición en CGV de los países ALC7 y China: 1995, 2008 y 2018. (Porcentaje sobre exportaciones brutas)



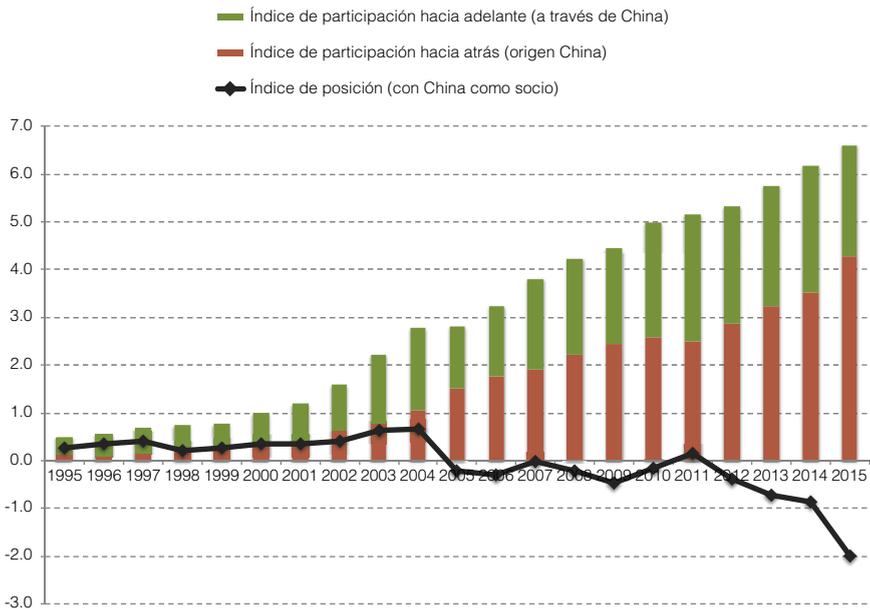
Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos TIVA (OCDE, 2021).

El análisis precedente tiene como punto de referencia las relaciones de cada país con el resto del mundo, por lo que no permite extraer resultados concretos acerca de los vínculos y pautas de inserción conjunta de América Latina y China en el marco de las CGV. Para ello, resulta necesario analizar los encadenamientos que vinculan estrecha y conjuntamente a América Latina (ALC7) y China, con el fin de obtener una imagen más nítida de sus interconexiones comerciales y productivas. Para llevar a cabo este ejercicio analítico, el numerador de los respectivos índices de participación se circunscribe en este caso al ámbito de los flujos bilaterales de valor agregado que son incorporados en sus exportaciones a otros países. Debe señalarse, no obstante, que este análisis requiere de información detallada sobre el origen del valor agregado en las exportaciones brutas de los países, la cual solo estaba disponible en el momento de elaboración de

este trabajo para el periodo 1995-2015, correspondiente a la edición 2018 de la base de datos TiVA (OCDE, 2018). Es por ello, que la información a que se refiere el resto de esta sección se circunscribe a dicho periodo.

El gráfico 7 muestra los principales indicadores de participación de ALC7 a través de su comercio con China en el periodo 1995-2015. Como revela dicho gráfico, el índice de participación total, que aparece desagregado en sus dos componentes (hacia atrás y hacia adelante), exhibe una evolución creciente, viéndose multiplicado por 13 entre 1995 (0.5% de las exportaciones brutas) y 2015 (6.59%). Asimismo, se observa un perfil de participación con creciente predominio de la vertiente hacia atrás —valor agregado de China que es reexportado por ALC7 a otros países—, en detrimento del tradicional predominio de la inserción hacia adelante —valor agregado de ALC7 reexportado por China—. Como consecuencia, el índice de posición de los países latinoamericanos en su participación conjunta con China presenta valores cada vez más negativos, lo que denota una preponderancia de los encadenamientos hacia atrás —reexportando valor agregado con origen en China.

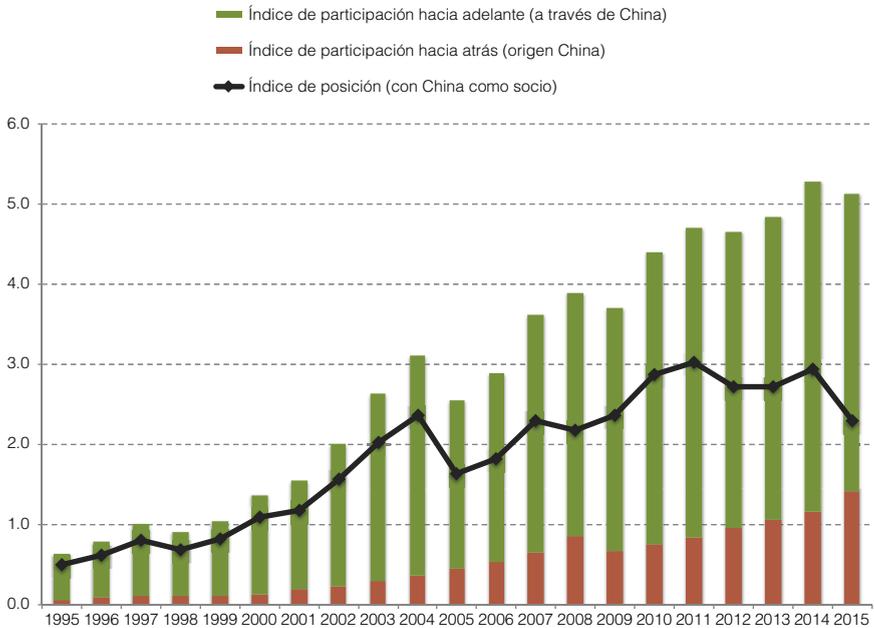
Gráfico 7. Índices de participación y de posición de ALC7 en CGV con China como socio comercial, 1995-2015. (Porcentaje sobre exportaciones brutas de ALC7)



Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos TiVA (OCDE, 2018).

Para efectos comparativos, teniendo en cuenta la heterogeneidad observada en los países ALC7 en lo que se refiere al perfil de su participación en las CGV, se ha realizado este mismo ejercicio de análisis de la participación con China como socio para dos grupos diferenciados. El primer subgrupo, que denominaremos ALC5 (gráfico 8), está integrado por Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú; países que exhiben un perfil de participación con preponderancia de los encadenamientos hacia adelante (aguas abajo). El segundo subgrupo, que denominaremos ALC2 (gráfico 9), está integrado por Costa Rica y México; países con un perfil de inserción con preeminencia de los encadenamientos hacia atrás (aguas arriba).

Gráfico 8. Índices de participación y de posición del subgrupo de países ALC5 en CGV con China como socio comercial, 1995-2015. (Porcentaje sobre exportaciones brutas de ALC5)

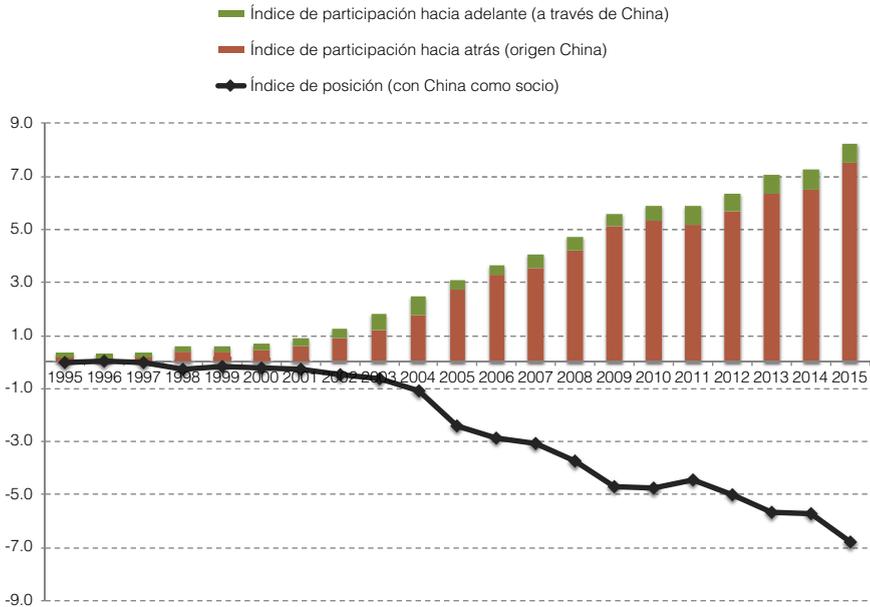


Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos TIVA (OCDE, 2018).

Como era de esperar, se observa un patrón de inserción claramente diferenciado entre los dos subgrupos de países (ALC5 y ALC2), en sintonía con el comportamiento que vienen mostrando estas economías en el contexto glo-

bal de la fragmentación productiva internacional. En este sentido, el subgrupo ALC5 (gráfico 8) muestra un mayor predominio de los encadenamientos hacia adelante —a través de China— que a nivel conjunto (ALC7), mientras que el subgrupo ALC2 (gráfico 9) exhibe un perfil diferente, con un claro predominio de los encadenamientos hacia atrás que incorporan valor agregado procedente de China.

Gráfico 9. Índices de participación y de posición del subgrupo de países ALC2 en CGV con China como socio comercial, 1995-2015. (Porcentaje sobre exportaciones brutas del grupo de países ALC2)



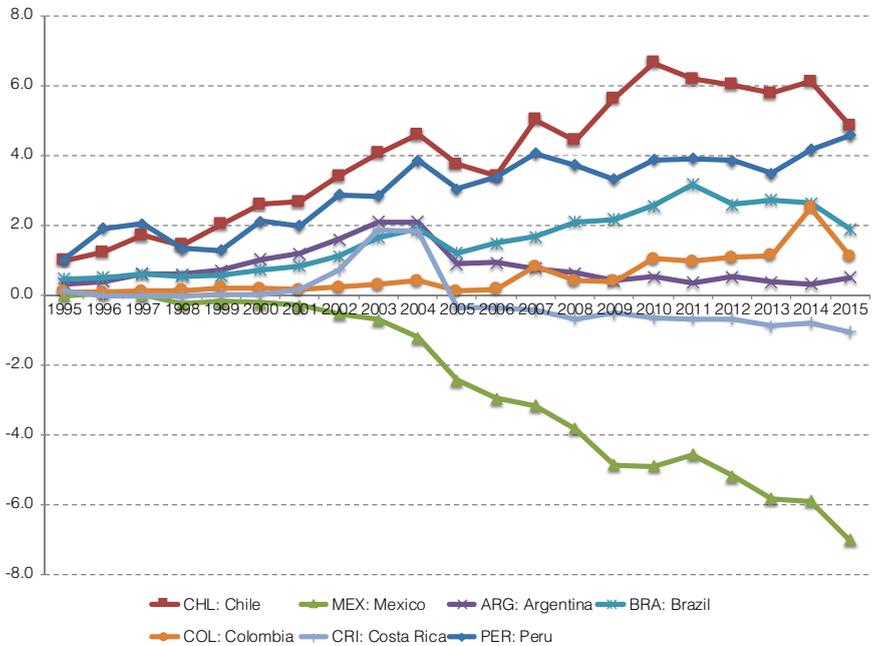
Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos TIVA (OCDE, 2018).

No obstante, si se profundiza en la participación en CGV seguida por América Latina con China como socio comercial, la excepción en este caso viene dada fundamentalmente por México, que exhibe una pauta de inserción diferente a los países sudamericanos. Esta diferenciación del caso mexicano se manifiesta en la profundización en su participación hacia atrás en su inserción comercial con China, lo que contrasta con la posición con predominio de los encadenamientos hacia adelante del resto de países (gráfico 10). Este resultado concuerda con la mayor especialización manufacturera (maquiladora) de la

economía mexicana, que determina su mayor necesidad de aprovisionamiento de insumos productivos frente a la base productiva primaria del resto de economías latinoamericanas.

Esta orientación manufacturera se ha visto alimentada por diversos factores, como su proximidad al mercado de EE. UU., así como su pertenencia al Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Como se ha puesto de manifiesto en otros trabajos (López *et al.*, 2014), China ha irrumpido en esta área comercial como proveedor de bienes intermedios de creciente valor agregado, intensificando de esta forma su engranaje productivo con estos países.

Gráfico 10. Índice de posición de los países ALC7 en CGV con China como socio comercial, 1995-2015. (Porcentaje sobre exportaciones brutas del país)

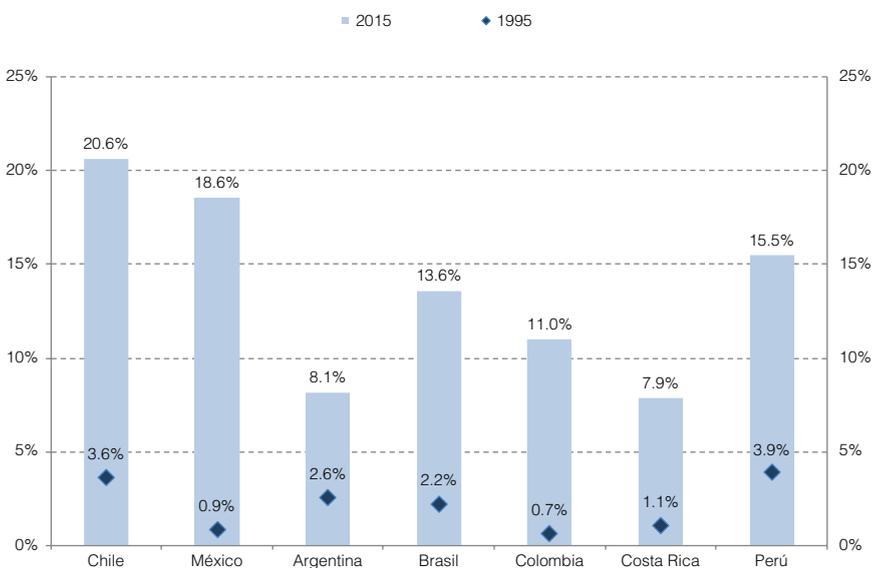


Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos TIVA (OCDE, 2018).

Por otra parte, la importancia de China en la inserción de los países latinoamericanos en las CGV queda patente al cuantificar la contribución del índice de participación derivado de su comercio con China a sus respectivos índices de participación total (gráfico 11). En este sentido, se constata un fuerte aumento

de la importancia relativa del comercio con China al momento de explicar la participación de los países ALC7 en estas cadenas globales, con incrementos que van desde los 5.5 puntos porcentuales del caso de Argentina hasta los 17.7 del caso de México, pasando por otros aumentos significativos como los de Chile (17 puntos), Perú (11.6), Brasil (11.4), Colombia (10.3) y Costa Rica (6.8). Estos resultados ponen de manifiesto el papel cada vez más relevante de China en el proceso de inserción de los países ALC7 en la economía global.

Gráfico 11. Contribución del índice de participación derivado del comercio con China al índice de participación total en CGV. Países ALC7, 1995-2015. (Porcentaje sobre índice de participación global)



Fuente: Elaboración propia a partir de base de datos TIVA (OCDE, 2018).

Una vez analizadas las pautas de inserción de los países de América Latina (ALC7) y China desde la perspectiva de las CGV, es de interés incorporar al análisis otras características de los intercambios bilaterales, tanto en términos de presencia de comercio intraindustrial como de la intensidad tecnológica de los flujos comerciales. Este ejercicio analítico, al que se dedica el siguiente apartado, proporciona una visión más completa del tipo de intercambios comerciales en que se enmarca la participación de estas economías en el proceso de fragmentación productiva internacional.

## Patrones sectoriales del comercio bilateral entre China y América Latina desde la óptica del comercio intraindustrial y de la intensidad tecnológica

Como se ha podido comprobar en el anterior apartado, el análisis efectuado a través de la metodología de estudio del comercio en valor agregado aporta claras evidencias de la creciente interpenetración comercial y productiva entre China y los países de América Latina. Sin embargo, también es importante conocer en qué medida se observan pautas diferenciadas en la composición sectorial y tecnológica de los flujos comerciales que tienen lugar entre ambas regiones, con el fin de obtener una visión más completa del perfil de inserción de China en América Latina. En última instancia, se pretende verificar en qué medida el patrón de inserción comercial observado contiene reminiscencias de la visión centro-periferia, en referencia al enfoque conceptual que se hizo célebre en la década de 1950 a raíz de las aportaciones, entre otros, de los economistas de la CEPAL, Raúl Prebisch (1949) y Celso Furtado (1966); todo ello con las debidas cautelas y evitando cualquier equiparación mimética, al hallarnos ante contextos y realidades diferentes.

En este apartado se aportan evidencias sobre el tipo de inserción sectorial —nivel de inserción intraindustrial— y tecnológica —nivel de intensidad tecnológica— existente entre China y los países de América Latina. En esencia, la idea de un orden económico conformado por un centro industrial (China) que se relaciona con una periferia (América Latina) de base primaria y con menor nivel de desarrollo, con escasa presencia de vínculos intraindustriales y fuertes asimetrías en contenido tecnológico —con las excepciones de México y Costa Rica—, parece encajar adecuadamente en este contexto analítico.

Como señala la literatura, el comercio intraindustrial, entendido básicamente como el intercambio de variedades del mismo bien entre países diferentes, constituye un fenómeno íntimamente asociado al proceso de desarrollo económico. No en vano es el comercio que predomina entre los países desarrollados y que se manifiesta sobre todo en los intercambios de manufacturas. Al respecto hay una vasta literatura sobre sus factores explicativos y sobre sus características y variantes.<sup>2</sup> A nivel empírico, uno de los indicadores más utilizados es el índice de Grubel y Lloyd, que mide la presencia de comercio intraindustrial, el cual puede variar en una escala que va desde 0 (nula presencia de comercio intraindustrial) hasta 1 (total presencia de comercio intraindustrial).

---

<sup>2</sup> En particular, destacan las aportaciones realizadas desde la nueva teoría del comercio, con autores como Helpman, Krugman o Venables, entre otros, como principales exponentes. Entre las explicaciones más extendidas sobre los determinantes del comercio intraindustrial se encuentra la que alude a la combinación de tres factores: economías de escala en la producción, diferenciación de productos, y diversidad de preferencias de los consumidores.

La tabla 2 muestra el peso relativo de las partidas comerciales (SITC Rev.2; desagregación al nivel de tres dígitos) del comercio bilateral entre cada uno de los países ALC7 y China para los años 1995 y 2018 que apuntan a la presencia de comercio intraindustrial. Para ello, se adopta como criterio de presencia de comercio intraindustrial la obtención de un índice de Grubel y Lloyd superior a 0.30.

De este análisis se desprenden dos observaciones de interés. En primer lugar, se evidencia una escasa presencia de intercambios intraindustriales en el comercio bilateral de los países ALC7 con China. En concreto, en 2018 las partidas con presencia de este tipo de intercambios oscilan entre el 8.2% (Colombia) y el 21.3% (México) del total de partidas en que se concreta dicho comercio. En segundo, se observa una reducción generalizada en el periodo 1995-2018 de la importancia relativa de las partidas con intercambios intraindustriales en el comercio bilateral de los países ALC7 con China. Esta disminución es superior a los diez puntos porcentuales en todos los casos, destacando los casos de Colombia (-31.8 puntos) y Perú (-21.2 puntos).

El comercio bilateral entre China y México adquiere un carácter singular con una mayor presencia de comercio intraindustrial que el resto de países ALC7 en 2018, a pesar de la disminución de cerca de 15 puntos porcentuales que experimentó entre 1995 y 2018 el número de partidas con índice de Grubel y Lloyd superior a 0.30. Este hecho es coherente con los resultados anteriores, que apuntan a una inserción de México en la órbita de China con base en un perfil más industrial y menos ligado al suministro de productos primarios que el resto de los países ALC7.

En general, de este análisis se extrae el predominio de un perfil de inserción de tipo interindustrial en el comercio de los países ALC7 con China, lo que revela un patrón comercial basado en la complementariedad y con reminiscencias propias de un modelo de intercambio centro-periferia.

Tabla 2. Presencia de comercio intraindustrial (Índice de Grubel-Lloyd > 30) en las 99 partidas\* más importantes (SITC Rev.2; 3 dígitos) del comercio bilateral de los países ALC7 con China, 1995-2018. (Porcentaje sobre el total de partidas)

	1995	2018	Variación 1995-2018
Chile	25.9	15.1	-10.8
México	36.1	21.3	-14.8
Argentina	20.5	9.2	-11.3
Brasil	31.7	17.0	-14.7
Colombia	40.0	8.2	-31.8
Costa Rica	25.0	13.3	-11.7
Perú	30.0	8.8	-21.2

\* Estas partidas representan conjuntamente entre el 96 y el 100% del comercio bilateral total entre China y cada uno de los países ALC7.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos procedentes de la CEPAL (Sistema Gráfico de Comercio Internacional, SIGCI).

Un último elemento de análisis corresponde a la intensidad tecnológica de los intercambios comerciales entre los países de América Latina y China. Existen diversos aspectos destacados en este análisis, como el que la consecución de un crecimiento en el largo plazo, compatible con el equilibrio externo de las respectivas economías, depende en gran medida del cociente entre las elasticidades-venta de sus exportaciones e importaciones (Thirlwall, 1979, 2011). El hecho de que, tanto la elasticidad-venta de las exportaciones como el valor agregado incorporado en ellas, tienda a estar correlacionada con el grado de intensidad tecnológica de los bienes que contienen, constituye un aspecto clave que puede contribuir a explicar las pautas de desarrollo e inserción de las diferentes economías en el contexto mundial.

Tabla 3. Intensidad tecnológica del comercio bilateral entre China y los países ALC7, 2018. (Datos en porcentaje sobre el total de las exportaciones)

<i>Exportaciones de países ALC7 con destino a China</i>					
	Recursos primarios	Basadas en recursos naturales	Baja intensidad tecnológica	Media intensidad tecnológica	Alta intensidad tecnológica
Chile	51.0	49.0	0.0	0.0	0.0
México	23.4	9.6	4.6	28.8	33.6
Argentina	76.0	14.6	5.4	2.1	1.8
Brasil	88.3	8.9	0.8	2.0	0.0
Colombia	86.7	6.5	0.3	6.4	0.0
Costa Rica	4.2	10.6	18.6	32.0	34.6
Perú	88.3	11.7	0.0	0.0	0.0
<i>Exportaciones de China con destino a países ALC7</i>					
	Recursos primarios	Basadas en recursos naturales	Baja intensidad tecnológica	Media intensidad tecnológica	Alta intensidad tecnológica
Chile	0.6	9.0	47.6	26.6	16.2
México	0.7	10.6	17.6	30.6	40.5
Argentina	0.3	10.8	20.3	40.1	28.4
Brasil	0.8	11.6	22.8	37.5	27.3
Colombia	0.6	9.9	33.9	31.0	24.6
Costa Rica	1.7	11.6	33.8	35.0	17.9
Perú	0.5	10.5	34.2	34.8	20.0

Fuente: Elaboración propia a partir de información de la CEPAL (Sistema Gráfico de Comercio Internacional, SIGCI).

En la tabla 3 se muestra la composición del comercio bilateral entre los países ALC7 y China desde la óptica de su intensidad tecnológica. Nuevamente se observa una importante asimetría en función de la dirección del flujo comercial. Son los flujos procedentes de China los que incorporan una mayor intensidad tecnológica, mientras que los provenientes de América Latina se caracterizan en su mayor parte por una casi abrumadora presencia de bienes basado en recursos

naturales y materias primas. Las excepciones a este patrón de comportamiento son México y Costa Rica, cuyas exportaciones a China corresponden en una proporción importante a bienes de intensidad tecnológica media y alta; más del 60% en ambos casos.

Con respecto al caso de México, Liu & Covarrubias (2021) señalan que la estructura de su comercio bilateral con China se modificó desde el predominio de productos de consumo generalizado a bienes de consumo intermedio y de capital. Esto último está en línea con el resultado apuntado anteriormente de la creciente inserción “hacia atrás” que México muestra en su participación en las CGV con China como socio.

Con respecto a Costa Rica, Dussel (2019) señala que su estructura exportadora era la excepción al patrón general de América Latina, debido al alto nivel tecnológico de sus exportaciones, que se explicaban fundamentalmente por la planta de Intel desde 2000. Sin embargo, una vez cerrada la planta manufacturera en este país se observa no solo una disminución de las exportaciones de productos de tecnología media y alta, sino que también se modifica la estructura exportadora del país.

## Conclusiones

Para entender los cambios que afectan a la economía mundial en las últimas décadas, se debe tener en cuenta el avance en el proceso de transnacionalización de los procesos productivos a escala global o, dicho de otra forma, el proceso de fragmentación internacional de la producción. Ese proceso implica una nueva lógica de funcionamiento de las relaciones comerciales y productivas a nivel internacional. En esa dirección, un hecho destacado es que las exportaciones de un país incorporan cada vez más valor agregado generado por otros países, copartícipes en esas mismas cadenas de valor de carácter global. Como resultado, es relevante analizar el comercio desde perspectivas diferentes a la convencional, como es el caso del comercio en valor agregado, que permite una aproximación más precisa de los encadenamientos productivos y comerciales que se producen entre países.

Estos cambios han venido acompañados del arribo y creciente protagonismo de países emergentes, entre los que destaca China. Desde su entrada en la OMC en 2001, su participación en la producción y el comercio mundial ha experimentado un extraordinario ascenso, convirtiéndose en pivote central de la fábrica del mundo. De hecho, se sitúa como uno de los principales socios comerciales a nivel mundial, al estar presente en prácticamente todos los mercados, a lo que se une el efecto escala derivado de su gran tamaño.

Con carácter general, América Latina también ha sido afectada por estos procesos de cambio, integrándose en las CGV y, en particular, incrementando sus relaciones comerciales y productivas con China. El análisis realizado en este trabajo constata el avance del comercio entre ambas regiones, con resultado comercial cada vez más favorable para China, como muestra la balanza superavitaria. Cabe señalar que este hecho se observa incluso en el contexto del giro experimentado por China en la última década hacia el fortalecimiento de su mercado interior.

Como se ha podido constatar, la relación comercial entre América Latina y China responde, en general, a un modo de inserción dependiente y periférico. En cualquier caso, considerando que la situación difiere de un país a otro en una región heterogénea, se puede diferenciar un patrón de inserción dual. Por un lado, se identifica un modelo de intercambio del tipo “centro-periferia” con los países de Sudamérica, basado en el aprovisionamiento de materias primas y recursos naturales hacia China y la venta de manufacturas de contenido tecnológico medio y alto de China hacia los países latinoamericanos. Así, se profundiza en un modelo (neo-)extractivista, en muchos casos con consecuencias dañinas para los diversos territorios y poblaciones de América Latina, en el que China ejerce como potente “aspiradora” de recursos. Ello implica escasas oportunidades de aprovechamiento de la participación en CGV para estos países.

Por otro lado, se identifica un modelo de intercambio del tipo “centro-semiperiferia” con México, y en menor medida con Costa Rica, basado en el suministro de partes y componentes industriales por parte de China para el ensamblaje y manufactura (maquila) en México, además de la venta de bienes de consumo. Este resultado es consistente con otros trabajos que destacan la irrupción de China en Norteamérica y sus efectos sobre la reestructuración productiva y comercial de dicho bloque comercial, lo que, según algunos trabajos (Rodil Marzábal & López Arévalo, 2020), puede contribuir a una cierta “desintegración” regional.

A lo largo de este artículo se ha puesto claramente de manifiesto la profundización en ambos modelos de inserción, con los países sudamericanos cada vez más inmersos en una inserción “hacia adelante” con China —aprovisionamiento de materias primas y recursos naturales—, mientras que México —y en menor medida también Costa Rica— se halla cada vez más enlazado “hacia atrás” con China —manufactura y ensamblaje con componentes, partes y accesorios procedentes del gigante asiático.

Muestra de la importancia de China en la participación en CGV de México, que es fundamentalmente “hacia atrás”, es el hecho de que China sea responsable del 18% de dicha participación, cuando en 1995 ni siquiera llegaba al 1%. En el caso de Chile incluso llega a ser del 20% aunque dicha participa-

ción es fundamentalmente “hacia adelante” —aprovisionamiento de materias primas como el cobre chileno—. Esto último también se corresponde con la constatación de un mayor peso de las partidas con comercio intraindustrial en el comercio bilateral de China con México, aunque cada vez menor, al ser intercambios industriales en una sola dirección, esto es, para el ensamblaje y venta final en el mercado norteamericano.

Nuestros resultados evidencian el fortalecimiento industrial y tecnológico de China, cuyas exportaciones a los países ALC7 son preponderantemente de bienes industriales, sobre todo de contenido tecnológico medio y alto. De hecho, en casi todos los casos, este tipo de exportaciones representan más del 50% de las de China a estos países, y en algunos casos, como en México, incluso superan el 70%.

Por último, como en todo trabajo, los resultados obtenidos permiten identificar al menos dos líneas de investigación y de ampliación de interés. Una primera es el estudio de los posibles procesos de escalamiento (*upgrading*) o desescalamiento (*downgrading*) que se puedan estar produciendo en la participación de los países latinoamericanos en las CGV en asociación con China, así como sus factores explicativos. Este análisis parte de la idea de que la participación en las CGV conlleva oportunidades, pero también riesgos para los países participantes, lo que abre un abanico de posibilidades que varían dinámicamente en un contexto en el que las políticas emprendidas por el Estado pueden desempeñar un rol estratégico.

Una segunda línea se refiere a la profundización en el estudio de las relaciones de gobernanza bajo las cuales se articula la participación conjunta de América Latina y China en las CGV. Estas relaciones de gobernanza se enmarcan en una estrategia compleja, que va más allá del ámbito estrictamente comercial o productivo, por lo que su estudio requiere la adopción de una óptica multidimensional e interdisciplinar.

## Referencias

- Anguiano, E. (2020). ALC en el proyecto de un cinturón, una ruta. En J. I. Martínez (Coord.), *América Latina y el Caribe-China. Relaciones políticas e internacionales 2019* (pp. 21-39). México: Unión de Universidades de América Latina y el Caribe.
- Baldwin, R. (2012). *Global supply chains: Why they emerged, why they matter, and where they are going*. (Discussion papers, no. 9103). Centre for Economic Policy Research.
- Bernhardt, T. (2016). El comercio Sur-Sur y Sur-Norte: ¿cuál contribuye más al desarrollo de Asia y América del Sur? Ideas a partir de la estimación de elasticidades-ingreso de la demanda de importaciones. *Revista de la CEPAL*, (118), 101-120. <https://doi.org/10.18356/b3bfd98a-es>

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2021). *SIGCI-Sistema Gráfico de Comercio Internacional*. <https://sgo-win12-we-e1.cepal.org/dcii/sigci/sigci.html>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2018). *Explorando nuevos espacios de cooperación entre América Latina y el Caribe y China*. Santiago de Chile: CEPAL/Naciones Unidas.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2017). *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe, 2017*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2015). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. La crisis del comercio regional: diagnóstico y perspectivas*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2014). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2014: integración regional y cadenas de valor en un escenario externo desafiante*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Durán, J., & Pellandra, A. (2017). *La irrupción de China y su impacto sobre la estructura productiva y comercial en América Latina y el Caribe*. (Serie Comercio Internacional, núm. 131). Santiago: CEPAL.
- Dussel, E. (2020). Las 'nuevas relaciones triangulares' de América Latina y el Caribe: entre el 'proceso de globalización con características chinas' y tensiones con Estados Unidos. En W. Grabendorff & A. Serbin (Eds.), *Los actores globales y el (re) descubrimiento de América Latina* (pp. 131-144). Barcelona: Icaria.
- Dussel, E. (2019). Comercio e inversiones: la relación de Centroamérica y China, ¿hacia una relación estratégica en el largo plazo? En E. Dussel (Coord.), *América Latina y el Caribe-China. Economía, comercio e inversión 2019* (pp. 127-155). México: Unión de Universidades de América Latina y el Caribe.
- Dussel, E. (2016). Presentación. En E. Dussel (Coord.), *La nueva relación comercial entre América Latina y el Caribe-China: ¿integración o desintegración regional?* (pp. 9-12). México: Unión de Universidades de América Latina y el Caribe.
- Furtado, C. (1966). *Subdesarrollo y estancamiento en América Latina*. Buenos Aires: Editorial Universitaria. <https://doi.org/10.2307/3465725>
- Gandoy, R., Díaz, C., & Córcoles, D. (2014). La inserción en redes de producción como vía de internacionalización para las PYMES más capaces. *Información Comercial Española*, (877), 131-148.

- García-Herrero, A., & Fung, K. (2015). *Determinants of trade in parts and componentes: an empirical analysis*. (Working Paper, no. 15). BBVA Researchs. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3160557>
- Gereffi, G. (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 48(1), 37-70. [http://dx.doi.org/10.1016/S0022-1996\(98\)00075-0](http://dx.doi.org/10.1016/S0022-1996(98)00075-0)
- Hernández, R. (2017). La política de cooperación internacional de China: una perspectiva global. En J. I. Martínez (Coord.), *América Latina y el Caribe-China. Relaciones políticas e internacionales 2017* (pp. 221-239). México: Unión de Universidades de América Latina y el Caribe.
- Hummels, D., Ishii, J., & Yi, K.-M. (2001). The nature and growth of vertical specialization in world trade. *Journal of International Economics*, 54(1), 75-96. [http://dx.doi.org/10.1016/S0022-1996\(00\)00093-3](http://dx.doi.org/10.1016/S0022-1996(00)00093-3)
- Jenkins, R. (2011). El “efecto China” en los precios de los productos básicos y en el valor de las exportaciones de América Latina. *Revista de la CEPAL*, (103), 77-93. <http://dx.doi.org/10.18356/5d9d660b-es>
- Johnson, R., & Noguera, G. (2012). Accounting for intermediates: production sharing and trade in value added. *Journal of International Economics*, 86(2), 224-236. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jinteco.2011.10.003>
- Koopman, R., Powers, W., Wang, Z., & Wei, S.-J. (2010). *Give credit where credit is due: Tracing value added in global production chains*. (Working Paper, no. 16426). National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w16426>
- Lall, S., & Weiss, J. (2005). People’s Republic of China’s competitive threat to Latin America: An analysis for 1990-2002. *Oxford Development Studies*, 33(2), 163-194.
- Laufer, R. (2019). El proyecto chino “La Franja y la Ruta” y América Latina: ¿Otro Norte para el Sur? *Revista Interdisciplinaria de Estudios Sociales*, (20), 9-52.
- Liu, X., & Covarrubias, G. (2021). Convergencia dinámica de los intercambios comerciales entre China y México, 1993-2019. *Problemas del Desarrollo*, 52(206), 169-196 <https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2021.206.69779>
- López, J.A., Rodil, Ó., & Valdez, S. (2014). The impact of China’s incursion into the North American Free Trade Agreement (NAFTA) on intra-industry trade. *CEPAL Review*, (114), 83-100.
- López, V. (2018). Las relaciones económicas de China con Latinoamérica. *Bolsa de Comercio de Rosario*, 18(3), pp. 2-7.

- Los, B., Timmer, M. P., & De Vries, G. J. (2015). How global are global value chains? A new approach to measure international fragmentation. *Journal of Regional Science*, 55(1), 66-92. <http://dx.doi.org/10.1111/jors.12121>
- Mesquita Moreira, M. (2007). Fear of China: is there a future for manufacturing in Latin America? *World Development*, 35(3), 355-376. <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2006.11.001>
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2021). *Trade in Value Added (TiVA) 2021 ed: Principal Indicators*. [https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA\\_2021\\_C1](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2021_C1)
- Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2018). *TiVA December 2018: Origin of value added in gross exports*. [https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA\\_2018\\_C2](https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2018_C2)
- OCDE/OMC/BM. (2014). *Global value chains: challenges, opportunities and implications for policy*. Sidney: G20 Taskforce.
- OCDE/CEPAL/CAF. (2015). *Perspectivas económicas de América Latina 2016: Hacia una nueva asociación con China*. París: OECD Publishing.
- Organización Mundial del Comercio. (2014). *Informe sobre el comercio mundial 2014. Comercio y Desarrollo: tendencias recientes y función de la OMC*. Ginebra: Secretaría OMC.
- Organización Mundial del Comercio. (2013). *Informe sobre el comercio mundial 2013. Factores que determinan el futuro del comercio*. Ginebra: Secretaría de la OMC.
- Ortiz, S., & Dussel, E. (2016). La nueva relación comercial entre América Latina y el Caribe y China: ¿promueve la integración o desintegración comercial? En E. Dussel (Coord.), *La nueva relación comercial entre América Latina y el Caribe-China: ¿integración o desintegración regional?* (pp. 13-58). México: Unión de Universidades de América Latina y el Caribe.
- Prebisch, R. (1949). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*, Santiago de Chile: CEPAL.
- Ríos, X. (2019). *El estado de las relaciones China-América Latina*. (Documentos de trabajo Fundación Carolina, núm. 1).
- Rodil Marzábal, Ó., & López Arévalo, J. (2020). Fragmentación productiva e integración económica en América del Norte: fuerzas centrífugas y centrípetas. *Problemas del Desarrollo*, 51(200), 49-75. <https://doi.org/10.22201/iiiec.20078951e.2020.200.68317>

- Rodil, Ó., & Trujillo, A. G. (2021). Cadenas globales de valor y neoextractivismo: efectos sobre los territorios indígenas y campesinos de Latinoamérica. En M. G. Muñoz, J. E. Sánchez-Cano, & B. H. Ríos (Comps.), *Territorios, neoextractivismo y derechos indígenas en Latinoamérica* (pp. 41-73). Durango: Universidad Juárez del Estado de Durango.
- Rodríguez, J. (2019). El cambio de estrategia comercial china. De productos *low-end* a *high-end*. En E. Dussel (Coord.), *América Latina y el Caribe-China. Economía, comercio e inversión 2019* (pp. 157-178). México: Unión de Universidades de América Latina y el Caribe.
- Rosales, O., & Kuwayama, M. (2012). *China y América Latina y el Caribe. Hacia una relación económica y comercial estratégica*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Sainz, N. (2017). Bilateralismo *versus* multilateralismo. Las relaciones China-Unión Europea (UE) y América Latina y el Caribe (ALC), discurso, política y praxis internacionales. En J. I. Martínez (Coord.), *América Latina y el Caribe-China. Relaciones políticas e internacionales 2017* (pp. 257-277). México: Unión de Universidades de América Latina y el Caribe.
- Thirlwall, A. (2011). Balance of payments constrained growth models: History and overview. *PSL Quarterly Review*, 64(259), 307-351. <https://ssrn.com/abstract=2049740>
- Thirlwall, A. (1979). The balance of payments constraint as an explanation of international growth rate differences. *BNL Quarterly Review*, 32(128), 45-53.
- Trápaga, Y. (2017). China y América Latina: complementarios en un modelo depredador de producción porcícola. En Y. Trápaga (Coord.), *América Latina y el Caribe-China. Recursos naturales y medio ambiente 2017* (pp. 97-112). México: Unión de Universidades de América Latina y el Caribe.
- Yeats, A. (2001). Just how big is global production sharing? En S. Arndt & H. Kierzkowski (Eds.), *Fragmentation: new production patterns in the world economy* (pp. 108-43). Oxford: Oxford University Press.