

# RCEP y su impacto sobre la relocalización de cadenas de valor en China

RCEP and its impact on the relocation of value chains in China

Xuedong Liu<sup>1</sup>

Fecha de recepción: 15 de septiembre de 2022

Fecha de aceptación: 7 de octubre de 2022



**R**esumen. Si bien el proceso de relocalización de los distintos eslabones productivos desde China, hacia otras economías del mundo, particularmente en las 10 economías de la ASEAN, inició con anterioridad debido a los acontecimientos ocurridos durante los últimos 10 años, la formación y puesta en marcha de la RCEP, el mega acuerdo regional más grande al nivel mundial hasta la fecha a partir de 2022, podría implicar un impulso adicional al comercio e inversión por el aumento potencial de integración entre sus quince miembros participantes, ante la eliminación arancelaria hasta 90% de los productos manufacturados dentro de un plazo de 20 años. Por medio del análisis de los flujos comerciales que ha sostenido China con sus principales socios comerciales desde 2002, se puede constatar que la ASEAN ha cobrado cada vez mayor relevancia como socio comercial, mientras que la Unión Europea (UE) y Estados Unidos (EUA) han sido desplazados en la segunda y tercera posiciones, respectivamente. Se prevé que la diferencia entre los tres actores podría ampliarse aún más, a favor de los países asiáticos por el surgimiento de las múltiples oportunidades de negocios y de inversiones derivadas de las reconfiguraciones y los reajustes múltiples en el desarrollo

<sup>1</sup> Liu Xuedong es profesor de carrera de la FES de la Universidad Nacional Autónoma de México. Correo: [xdong@comunidad.unam.mx](mailto:xdong@comunidad.unam.mx) ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-2623-4641>

de las cadenas globales del valor y del suministro dentro de la zona de Asia y Pacífico e inclusive al nivel mundial.

**Palabras claves:** RCEP, cadena global del valor, tarifas arancelarias, apertura comercial, integración regional.

**Abstract.** Although the relocation of the different productive chains from China to the other economies, particularly to the 10 ASEAN nations, began earlier due to the events occurred during the last 10 years, the formation and the putting into action of the RCEP from 2022, the largest regional mega agreement on the world to date, could imply an additional boost to trade and investment for the potential increasing of integration among its 15 participating members, as a result of the tariff elimination up to 90% of the manufacturing products within a period of 20 years in future. Through analyzing the trade flows that China has carried out with its main trading partners since 2002, it can be seen that ASEAN has become increasingly important as a trading partner while the European Union (EU) and the United States (USA) have been displaced in the 2nd and 3rd positions, respectively. It is expected that the difference between the 3 actors could widen even more in the following years in favor of Asian countries, since the emergence of multiple business and investment opportunities derived from reconfigurations and readjustments in the further development of global value chains and supply procedures within the Asia-Pacific area and even globally.

**Keywords:** RCEP, global value chain, tariff rates, trade liberalization, regional integration.

## Introducción

La Asociación Económica Integral Regional (RCEP, por sus siglas en inglés), comenzó a negociarse en 2012 entre los 10 miembros participantes de la Asociación de Naciones del sudeste asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés) con otros países con los que el bloque regional ya tenía tratados de libre comercio (TLC): Australia, China, Corea del Sur, Japón, India, Nueva Zelanda, que se reconoce también como las negociaciones de “10+6”. Después de haber sostenido un proceso de pláticas tensas y complicadas durante ocho años, los 15 miembros (los 10 países firmantes y miembros de la ASEAN que incluyen Birmania, Brunéi, Camboya, Filipinas, Indonesia, Laos, Malasia, Singapur, Tailandia y Vietnam), junto con China, Japón, Corea

del Sur, Australia y Nueva Zelanda concluyeron el proceso en la 37ª cumbre ASEAN, en noviembre de 2020.

En este trabajo, se plantea la hipótesis de que, ante la apuesta reciente de relocalización, han surgido nuevas formas de organizar el proceso productivo, tales como el *reshoring*, *nearshoring*, *onshoring* hasta *friendshoring*, todas relacionadas con la reubicación de los procesos manufactureros al nivel mundial. La puesta en operación de la RCEP podría reforzar aún más la tendencia de relocalizar los encadenamientos productivos desde China hacia sus vecinos, lo cual seguiría modificando el panorama del comercio exterior entre la segunda potencia económica y sus principales socios: EUA, la UE y la ASEAN.

Además de esta sección introductora, en la segunda parte, se revisará el proceso de relocalización de los eslabones productivos entre China y sus socios asiáticos dentro del bloque RCEP. Enseguida, se analizan los flujos comerciales entre la nación con mayor número de población del mundo y sus tres principales socios en el lapso de 2002-2021. Como se podrá observar mientras que la importancia de EUA para China en el comercio exterior se ha reducido paulatinamente, los países de la ASEAN, han ganado relevancia cada vez más que antes, y se han ubicado como el primer socio desde 2019, consecuencia de varios acontecimientos recientes, tales como el inicio de la guerra comercial de EUA contra China, la salida de Gran Bretaña de la Unión Europea y la relocalización global de los eslabones productivos.

## **Importancia de la RCEP y sus miembros participantes**

Desde que se dio a conocer la iniciativa de conformar esta zona del libre comercio y su posterior proceso de negociación, los miembros participantes estaban convencidos que la instrumentación de RCEP implicaría sin duda oportunidades enormes de inversión y crecimiento económico para la economía de la región. Durante los últimos 8 años, sucesos como el surgimiento de nuevos bloques comerciales tales como el TIPAT y el TMEC, la permanencia de las fricciones comerciales entre China y EUA, desde 2018, sin señales claras de resolverse en el corto y el mediano plazo, así como la propagación del COVID-19, forzaron a los países involucrados a acelerar el proceso de negociaciones.

Cabe mencionar que, a pesar de haber sido parte de las negociaciones durante casi todos estos años, India decidió en última instancia retirarse del acuerdo en 2019 alegando que quería salvaguardar los intereses de sus industrias locales, como el sector agrícola y la industria láctea o el sector servicios.

La RCEP, representa casi un tercio de la población mundial, un 28.5 % del comercio global y un 30.7 % del Producto Interno Bruto (PIB) global en 2020 (Banco Mundial, 2021a y UNCTAD, 2021a), convirtiéndose de esta manera, en un acuerdo regional del libre comercio más grande del mundo hasta la fecha, superando las importancias registradas por T-MEC, TIPAT y la UE (Tabla 1).

Tabla 1. Importancia de los mega acuerdos comerciales en el mundo (2020)(%)

Bloques	Exportaciones	Importaciones	Comercio total	PIB	Población
UE	31.0	28.8	29.9	18.1	5.8
TIPAT	15.6	14.6	15.1	9.5	6.6
RCEP	30.8	26.3	28.5	30.7	29.5
T-MEC	12.7	18.2	15.5	26.6	6.4

Fuente: Elaboración propia de acuerdo con la información publicada por Banco Mundial (2021a, b), UNCTAD (2021a).

En su primera etapa, la RCEP que entró en vigor a partir del 1º de enero de 2022 al ser ratificado por Brunéi, Camboya, Laos, Tailandia, Singapur y Vietnam, de ASEAN; y por Australia, Nueva Zelanda, China y Japón, respectivamente. En ambos casos, se encuentran cumplidos los requisitos de ser ratificado y firmado por al menos seis miembros de ASEAN y tres países no miembros de la misma organización, para su puesta en operación. Se prevé que, en el transcurso de 2022, los países faltantes la ratifiquen.

## El papel desempeñado por China y los beneficios potenciales

Entre los beneficios potenciales de este mega acuerdo comercial, además del impulso adicional al crecimiento económico de la región, significaría una reducción de costos en la instrumentación de los múltiples convenios bilaterales que ya estaban funcionando antes, debido a los efectos de tazón de espagueti

o Asia Noodle Bowl. También cabe mencionar que las tres economías más importantes de Asia, China, Japón y Corea del Sur, finalmente lograron suscribir un acuerdo de libre comercio, finalizando entre ellos, un proyecto que inició su camino y discusión desde 2002, pero que no había tenido éxito.

Para China en particular, además de los factores externos antes mencionados, el ajuste del modelo en el crecimiento económico que se está llevando a cabo desde 2012, le ha generado una gran relevancia al acuerdo, razón por la cual durante todo el proceso de negociaciones fue el protagonista, incluso haciendo concesiones importantes a sus contrapartes, para superar los distintos obstáculos.

De hecho, con el propósito de brindar confianza a sus socios y con la firme determinación de lograr un consenso con los demás miembros de la región, el gobierno chino, en su XIII Plan Quinquenal del Desarrollo Socio Económico, 2016-2020, incluyó un apartado particular de “*promover la pronta conclusión del Regional Comprehensive Partnership*” (Rosales, 2020, p. 94; Gobierno chino de Ningbo, 2015).

Por otra parte, contrario a la percepción de que China es el que domina el RCEP, las concesiones dadas muestran si no lo contrario, otra situación. En efecto, si bien la economía china es la más grande dentro de la zona de RCEP, la iniciativa de formar este mega acuerdo comercial no fue propuesta por este país sino por los miembros ASEAN hace 10 años; además, durante el proceso de negociaciones China tampoco ha tenido el liderazgo completo e inclusive en varios temas ha tenido que ceder su postura para agilizar su terminación e instrumentación.

Obviamente, China seguramente obtendrá magníficas oportunidades para impulsar su crecimiento económico y consolidar su liderazgo en materia económica y comercial en la zona. No obstante, en otros aspectos podrían enfrentar resistencias fuertes y retos importantes de ser reconocido. Tal y como lo muestra una investigación realizada por Pew Research Center Poll en 2019, que revela que la mayoría de la población de Japón, Corea del Sur, Australia y Filipinas tiene una opinión negativa sobre China, en altos porcentajes: 85%, 63%, 57% y 54%, respectivamente.

Independientemente de lo anterior, la instrumentación de la RCEP sin duda implicará una nueva ola de reconfiguraciones de las cadenas del valor y de suministro, sobre todo entre China y sus socios comerciales de Asia del sureste, proceso que inició hace aproximadamente 14 años, cuando se planteó la iniciativa de renovar los encadenamientos productivos desde

procesos con bajo nivel del valor agregado hacia aquellos con alto contenido nacional y por su papel desempeñado en la integración de las cadenas del valor dentro del bloque (Liu, 2021; Yang y Fan, 2014; Hong, 2021; Reporte especial, 2022).

A lo largo de la última década, la relocalización de los distintos eslabones entre las economías involucradas, se han visto impulsados todavía más, debido al surgimiento de elementos adicionales, tales como el surgimiento de “China+1”, el estallido de las fricciones comerciales entre China y EUA, la propagación del COVID-19 y el acontecimiento reciente de la guerra Rusia-Urania en febrero de 2022.

## **“China+1” y proceso de relocalización de las cadenas del valor al nivel mundial**

El modelo del crecimiento económico chino, basado en las reformas económicas, aunado a su inserción en los mercados internacionales, que inició desde hace más de 40 años, ha transformado la economía china. Desde 2017, se ubicó en el primer sitio al nivel mundial en el comercio exterior<sup>2</sup>, y se ha posicionado como la segunda economía más grande del mundo a partir de 2010 medido por el Producto Interno Bruto (PIB) a precios corrientes (Banco Mundial, 2021). Actualmente, solo se encuentra, por debajo de EUA, ya que, con el transcurso del tiempo, la brecha entre estas dos economías se ha reducido constantemente<sup>3</sup>. En el mismo lapso, China paulatinamente ha empezado a convertirse en un país origen de inversión extranjera hacia el resto del mundo, convirtiéndose de esta manera, de un receptor a emisor simultáneamente.

<sup>2</sup> Incluyendo las exportaciones y las importaciones.

<sup>3</sup> La comparación entre las economías podría aplicarse mediante distintas formas, tal como señala el Banco Mundial, pues la misma fuente de información indica que, basada en la paridad del poder adquisitivo (PPA) a precios constantes de 2011, la economía china ya ocupaba el 2do sitio desde 2001. Por su parte, medida por el PIB a precios constantes de 2010, en 2005 empezó a convertirse en la 2da economía mundial. Finalmente, en términos de la PPA, China ya superó inclusive a EUA como la economía más grande del mundo, medida tanto en precios corrientes como constantes.

## **Relocalización de las cadenas del valor y del suministro: una revisión teórica**

Los flujos de inversiones desde el país exportador o su casa matriz hacia los países receptores responden, de acuerdo con la teoría o paradigma ecléctico de Dunning (1993 y 2009) a ventajas competitivas que se derivan de la propiedad, la localización y la internacionalización (*ownership, location, internationalization*, OLI, en inglés). Con base en ello, la IED se realizaría siempre y cuando la empresa tenga una ventaja de propiedad en el país destino, que le permita competir en ese nuevo mercado a través de aplicar una estrategia de internacionalización y, al mismo tiempo, de aprovechar los beneficios que la localización le otorga en el mercado receptor, tales como los recursos naturales, bajo costo de la mano de obra, el tamaño del mercado, etc.

El paradigma OLI, que explica los movimientos y las causas de la IED, ha evolucionado al incorporar en su cuerpo teórico los nuevos rasgos que caracterizan a la economía global de las últimas cuatro décadas, que experimentaron procesos de liberalización comercial, desregulación de la IED, y privatizaciones de las empresas estatales, entre otras. Por un lado, mientras que el tamaño del mercado receptor de la IED, la mano de obra barata y no calificada aún siguen siendo las fuentes de ventaja comparativa, su importancia, va disminuyendo.

Por otro lado, los inversionistas en lugar de considerar la minimización de costos y/o la búsqueda de mercado como prioridades de la relocalización en los flujos de capital, han considerado cada vez más la relevancia de las ventajas competitivas globales, derivadas del aprendizaje y la conformación de clústeres. Igualmente, de la reducción de costos de transacción transfronteriza en un sistema multinacional complejo, en donde las variables institucionales, podrían incluir la localización (Narula y Dunning, 1998; Dunning, 2009; Aguilar, 2003).

Por lo escrito anteriormente, se puede observar que, al iniciar este nuevo milenio, los flujos de IED han sido fomentados con mayor intensidad con respecto a los registrados el siglo pasado, concentrándose en las economías emergentes particularmente en China a través del formato *offshoring*. En consecuencia, los procesos productivos, se dirigieron a los países receptores de manera fragmentada a escala global, a pesar de que, al mismo tiempo, también se realizaron a nivel regional, gracias a la proliferación de

acuerdos comerciales tanto bilaterales como multilaterales (Rodil y López, 2020; Glauber, et al., 2021; Alonso, 2007).

Desde hace aproximadamente 10 años, se han suscitado discusiones para diversificar y asegurar el abastecimiento de las cadenas del valor, tendencia profundizada todavía más ante los sucesos recientes tales como las fricciones comerciales entre China y EUA, la propagación del COVID-19 y la guerra de Ucrania; en consecuencia, las operaciones de *reshoring*, *onshoring*, *nearshoring* y *friendshoring* han cobrado cada vez más relevancia, pues todas maximizan la rentabilidad y reducen los riesgos geopolíticos, cambiarios, políticos o de otro tipo (Garrido, 2022).

## **Nueva reconfiguración de las cadenas del valor ante acontecimientos recientes**

Durante este proceso de transformación y de reconfiguración global de los encadenamientos productivos, China ha recibido cuantiosas sumas de IED, al ser consideradas sus ventajas competitivas evidentes, tales como mano de obra de bajo costo, la innovación tecnológica y su constante incorporación, al recibir grandes montos de IED, para fortalecer su base productiva y exportadora.

China, particularmente después de que ingresó a la OMC en 2001 y se posicionó como una potencia comercial en la economía global, ha sido el país que ha experimentado y acelerado el traslado de numerosos encadenamientos productivos, fortaleciendo la tendencia de *offshoring* (Garrido, 2022).

Sin embargo, en los últimos 10 años, los entornos tanto internos como externos han sufrido modificaciones importantes. Por un lado, ante la ralentización en el crecimiento económico y los desequilibrios registrados, tales como la dependencia excesiva del comercio exterior y el uso desmedido de los recursos productivos, se ha evidenciado la insostenibilidad del modelo económico seguido por décadas. Derivado de ello, se ha empezado a instrumentar y a poner en marcha una renovada estrategia de desarrollo económico cuyo énfasis consiste en que las nuevas oportunidades y potencial del crecimiento económico, se basarán en la fortaleza del mercado doméstico como pilar principal, complementado por el externo, lo que oficialmente se denomina como la “circulación dual” (Xinhua, 2020; Liu y González, 2021).

Por su parte, la iniciativa de fortalecer las cadenas de suministro en los EUA, está teniendo un primer impacto, en el sentido de impulsar la inversión local (*onshoring*) que podría amenazar con generar una reducción de las im-

portaciones desde otras partes del mundo, incluyendo las de sus principales socios comerciales, tales como China y México, entre otros. Sin embargo, tanto las limitaciones de mano de obra y de las propias capacidades de regeneración rápida de las cadenas de producción en EUA podría prever una derrama de demanda desde ese país hacia México para mantener el aprovisionamiento, lo que generaría incentivos para nuevas inversiones que lo alimenten, creando un nuevo *mix onshoring-nearshoring* en los dos países en la zona norteamericana y posiblemente dejando a China fuera de la jugada (Garrido, 2022).

Al mismo tiempo, la guerra comercial entre EUA y China, iniciada en 2018, hasta la fecha no solamente no ha visto señales de debilitamiento, sino que las fricciones se han extendido a múltiples frentes. Todos ellos, han sido los detonantes de la dinámica de *reshoring* de las inversiones en las cadenas globales.

Debido a lo anterior, en un contexto mundial de reconfiguración en las cadenas globales de valor, del suministro y proveeduría, del ajuste del modelo del crecimiento económico de China, del surgimiento del conflicto comercial de EUA con China y la pandemia COVID-19 en 2020, han forzado todavía más este proceso de ajuste.

En ese contexto, se prevé que la instrumentación reciente de la RCEP implicaría una reorientación focalizada entre las economías emergentes ante la posible relocalización de los distintos eslabones productivos a nivel mundial. Concretamente, los países de Asia del sureste de ASEAN y que participan en el RCEP, podrían ser los destinos favoritos de los inversionistas tanto por su cercanía geográfica como por su alta integración en las cadenas de valor con China. De darse esta situación, se elevaría su importancia para abastecer al mercado de EUA, junto con otras economías, a través de las figuras de *nearshoring* y *friendshoring*.

## **“China+1” y la reconfiguración de las cadenas del valor**

Cabe mencionar que, los encadenamientos que se han venido instalando en China durante las últimas 4 décadas han experimentado su proceso de relocalización desde hace más de 10 años antes de los acontecimientos tanto internos como externos que se mencionaban anteriormente. De hecho, inicialmente cuando la economía china empezaba a enfrentar el encarecimiento de la mano de obra y la necesidad de diversificar las alternativas del abastecimiento en las cadenas de proveeduría, por las empresas transnacionales, ya

existían las discusiones relativas a la estrategia “China+1” (Enderwick, 2011, Liu, 2016)<sup>4</sup> cuyo propósito era el de optimizar la eficiencia de las cadenas del valor y del suministro.

De acuerdo con esta propuesta, en primer lugar, su aplicación beneficiaría tanto a las empresas transnacionales como a las economías en la misma región asiática que recibían estas transferencias. En segundo lugar, China también podría obtener ventajas competitivas, ya que el traslado de los procesos de producción de bajo nivel del valor agregado a otros países de la zona le permitiría liberar recursos e invertirlos en sectores mejor colocados en las cadenas globales del valor.

En este sentido, la opción “China+1” brindaría utilidades para ambas partes: para las empresas transnacionales, que mantendrían su presencia en uno de los mercados mundiales más dinámicos y lograrían su diversificación estratégica, para reducir la dependencia excesiva tanto en la esfera de la producción como de venta de dicha economía. Al respecto, Kearney (2020) y otros muestran que efectivamente, hay una reubicación de inversiones, pero cuidando que se diera la máxima de no “poner todos los huevos en una misma canasta”.

Al mismo tiempo, en la práctica, varias ciudades y regiones mayormente beneficiadas por las políticas de reformas económicas y de inserción en los mercados internacionales por parte de China y, en consecuencia, económicamente mejores posicionadas, han puesto en marcha esta estrategia, pero dentro de su territorio. Concretamente, diseñaron y promovieron medidas orientadas a liberar los recursos para recibir inversiones del alto valor agregado y de mayor contenido tecnológico, literalmente llamadas “vaciar el nido del pájaro para recibir los nuevos inquilinos (腾笼换鸟).”

Es decir, trasladar los eslabones productivos de bajo nivel de valor agregado a otras regiones de China, donde su desarrollo económico se encuentra relativamente atrasado y los factores productivos incluyendo mano de obra y el uso del suelo son más competitivos. Sin embargo, este proceso de relocalización, en lugar de haberse llevado a cabo dentro del territorio chino, con frecuencia las empresas tanto nacionales como transnacionales,

---

<sup>4</sup> En cierto sentido, la estrategia “China+1” es la repetición de “Japón+1” que aconteció en los años 80 del siglo pasado cuando las empresas japonesas intentaban buscar nuevas oportunidades de inversión y centros de producción para evitar las confrontaciones y fricciones comerciales con EUA y con los países europeos, al mismo tiempo también reducir los costos (Liu, 2016).

los realizaron trasladando las operaciones productivas hacia otras economías emergentes, sobre todo a sus vecinos asiáticos.

Por ello, la relocalización de los eslabones productivos y de los flujos comerciales de China a otros países asiáticos, ha estado ocurriendo durante más de 10 años y se aceleró desde 2019 por la guerra comercial con EUA. Parece que se está afianzando una nueva balanza comercial asiática, y es posible que no se revierta incluso si EUA y China finalmente resuelven su disputa comercial. De ser así, se esperaría que en Asia se asentara en un nuevo equilibrio de estado estacionario entre China, el bloque ASEAN y los EUA (Kearney, 2020).

## **Impulso adicional derivado de la instrumentación de la RCEP para la relocalización**

Una consecuencia potencialmente positiva para la economía de los 15 miembros participantes de la RCEP, podría estar relacionada con las nuevas oportunidades de negocios, por sus ventajas competitivas en la atracción de IED, lo cual implicaría un impulso adicional del proceso de la relocalización de los eslabones productivos dentro del bloque de este mega acuerdo comercial. A continuación, analizamos cada una de estas ventajas competitivas de los países miembros del RCEP:

En primer lugar, la agilización y las facilidades derivadas de los nuevos procedimientos aduaneros, la unificación de las normas de origen y la mejora del acceso al mercado, harán que la inversión en diferentes economías dentro del bloque regional sea una estrategia mucho más viable y atractiva. Por ende, la aplicación de los modelos de negocio “China + 1” podrían extenderse con mayor facilidad y los distintos eslabones productivos, podrían relocalizarse en su mayoría al interior de la región, en lugar de salir fuera de ella, aprovechando al máximo las ventajas competitivas derivadas de la integración de las cadenas de valor del suministro (IISD, 2021).

En segundo lugar, bajo el acuerdo, todos los países miembros serán tratados en igualdad de condiciones, lo cual otorga incentivos a los inversores para que busquen proveedores dentro del bloque comercial. Por ejemplo, un producto final hecho en Malasia, pero con componentes procedentes de China, podría estar sujeto al cobro de los impuestos arancelarios, si se exporta a un tercer país de la zona de libre comercio de la ASEAN antes de la aplicación de la RCEP; pero a partir de 2022 cuando la RCEP ha entrado en

vigor, el mismo artículo ya cumpliría con los requisitos de normas de origen regidas por el acuerdo y, en consecuencia, podría gozar del libre impuesto arancelario.

De tal manera, a través de la reducción de los costos para las empresas con cadenas de suministro, por medio de la aplicación de normas de origen comunes, se incentivará a las empresas multinacionales, no solamente de los países del RCEP sino también a las del resto del mundo, para que establezcan cadenas de suministro al interior de este mega comercial, reforzando, de esta manera, aún más las ventajas competitivas de la cadena de valor global en la región.

## **Flujo comercial de China con sus socios principales: ASEAN, UE y EUA**

Es importante recordar que la proliferación de las actividades económicas y sobre todo su extensión a cada uno de los países en la zona de la RCEP, todavía significaría la diversificación de suministro y de proveeduría para el mundo entero respondiendo a la tendencia de *reshoring*, y dar una fortaleza aún mayor para este bloque de cadenas del valor a nivel mundial. Por su parte, es importante mencionar que a pesar de la elevación de los costos tanto de producción como el alza los aranceles impuestos a las importaciones de China hacia EUA a favor del *reshoring*, los flujos de IED aún no muestran una tendencia definitiva en tal sentido. De hecho, los estudios de De Backer, et al. (2016) y Kearney (2020) señalaban que China, ha mantenido su gran atracción para la inversión internacional por la fortaleza de su mercado interno, por lo que el *reshoring* no habría sido considerado todavía por un buen número de empresas transnacionales (Garrido, 2022, p 38).

En este sentido, se espera que China seguirá siendo proveedor indispensable para EUA y también para el resto del mundo, por su peso importante dentro del comercio internacional, aunque ya existen las alternativas que se encuentran en el proceso de desarrollar y con frecuencia, no necesariamente verdaderas, sino como complementarias en el corto y mediano plazo.

## **Comercios intrarregionales y extrarregionales de la RCEP**

De acuerdo con un análisis realizado por UNCTAD de Naciones Unidas, la mayor parte de la reducción en tarifas arancelarias a consecuencia de la instrumentación de la RCEP, está relacionada con China, Japón y Corea del Sur, cuyo efecto sobre el aumento de los intercambios comerciales entre los miembros de RCEP sería de alrededor de \$42 mil millones de dólares, o aproximadamente 2% adicional del total que existe en la actualidad. Entre ellos, la mayor parte se deberá a la desviación del comercio desde los países no miembros a los miembros de RCEP (diversificación del comercio) con un importe de \$25 mil millones de dólares; y de menor medida al incremento dentro de la zona del libre comercio, de \$17 mil millones de dólares (UNCTAD, 2021a; Nicita, 2021).

Al nivel de países, Japón recibiría el mayor beneficio con un importe de \$20.2 mil millones de dólares, lo que implicaría un aumento de 5.5% en comparación con el valor registrado en 2019; por su parte, otro beneficiario en términos absolutos es China, que esperaría aumentar sus ventas al exterior con un monto de \$11.2 miles de millones de dólares en comparación con la misma base de 2019, a pesar de que, en términos relativos, esto solamente representaría 1.8% adicional, inferior a los de Australia, Nueva Zelanda y Corea del Sur, respectivamente (Tabla 2).

**Tabla 2. Impactos sobre las exportaciones tanto de los miembros como de los no miembros de la RCEP**

País	Importe (Mil millones de dólares)	Participación de las exportaciones de 2019 (%)	Efecto de desviación (Mil millones de dólares)	Comercio creado (Mil millones de dólares)
Japón	20.2	5.5	15.7	4.5
China	11.2	1.8	6.9	4.3
Corea del Sur	6.7	2.0	4.4	2.3
Australia	4.1	1.9	2.8	1.3
Nueva Zelanda	1.1	4.5	0.8	0.3
Resto de los miembros	-1.5	-13.9	-5.4	3.9
Total	41.8	1.8	25.2	16.6
Los no miembros	-25.2	-1.1	-25.2	ND
Unión Europea	-8.3	-1.7	-8.3	ND
Estados Unidos	-5.1	-1.3	-5.1	ND
Taiwan	-3.0	1.4	-3.0	ND
Hong-Kong	-3.3	-1.0	-3.3	ND
México	-0.1	1.1	-0.1	ND

Fuente: UNCTAD (2021b). *A New Centre of Gravity, The Regional Comprehensive Economic Partnership and its trade effects*.

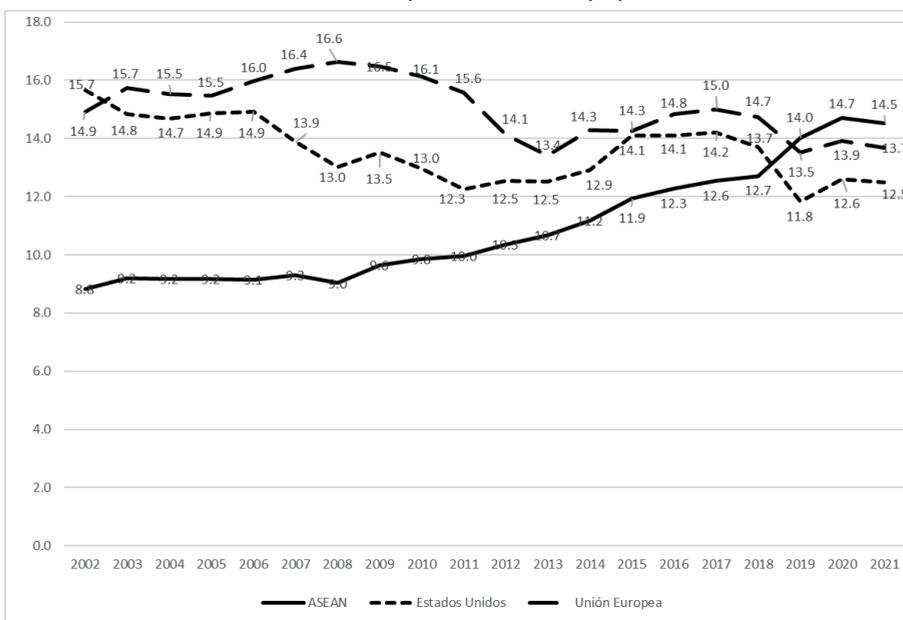
## Principales socios comerciales de China: ASEAN, UE y EUA<sup>5</sup>

Desde 2002 a 2021, los intercambios comerciales entre China y sus principales socios han registrado cambios importantes en su peso relativo, pues con el bloque ASEAN la tendencia ha sido constantemente creciente, mientras que la participación respectiva de EUA y la UE ha sido fluctuante descendiente.

5 Por país, los primeros socios comerciales son Estados Unidos, Japón y Corea del Sur, y de acuerdo con las cifras registradas, las importancias respectivas son de 12.5%, 6.1% y 6.0% a cifras de 2021.

Al principio de este periodo, EU figuraba en la primera posición como socio comercial de China, al representar una participación de 15.7% en el total del comercio exterior que realizaba en su momento, en contraste con la de UE y ASEAN, de 14.9% y 8.8%, respectivamente. Para 2021, mientras que los países europeos se mantuvieron en la misma posición como segunddo socio comercial, otros dos miembros modificaron su peso, ya que EUA solamente tuvo una representación de 12.5% en el 3er lugar y los países de Asia sureste, en la 1era posición, de 14.5% (Figura 1).

Figura 1. Evolución de los principales socios comerciales de China, 2002-2021\* (%)



Nota: \*. Las cifras de 2021 se refieren a las reportadas en el Reporte Anual de Desarrollo Socio Económico 2021. Fuente: Elaboración propia de acuerdo con las cifras reportadas por la oficina estadísticas de China (2021).

Es importante mencionar que EUA, se ha mantenido como el primer destino del total de las exportaciones chinas al resto del mundo y en 2021, de 17.1%, superior a las ventas realizadas a los dos bloques tanto de Europa como de Asia, con una participación de 15.4% y 14.4%, respectivamente.

Al mismo tiempo, también debe recordarse que el comportamiento observado, relativo a la variación de los lugares ocupados por los tres principales socios comerciales durante los últimos 20 años, se debe a factores no solamente derivados del proceso de relocalización de los eslabones productivos que se han venido realizando hace aproximadamente una década.

En cuanto a la UE, la disminución se explica por la salida de Gran Bretaña de la comunidad, por lo cual, dejó de ser el primer socio en 2018, cuando alcanzó una participación de 14.7% en el total de los intercambios comerciales con China. En el año siguiente, cayó a la posición 2, con el 13.5% en 2019. Por su parte, la reducción registrada por EUA, se registró en el mismo lapso, cuando iniciaron las fricciones comerciales.

Algunos estudios, señalan que el alza del comercio exterior entre China y ASEAN, podría involucrar operaciones del transbordo que buscarían eludir aranceles, y de tal manera, no todas las ganancias representan una verdadera reubicación de producción de China a sus vecinos asiáticos. Existe evidencia de que fabricantes chinos envían mercancías a Vietnam, con la intención de reenviarlos directa o ligeramente modificados a los EUA. como productos "vietnamitas" (Kearney, 2020).

Por otra parte, se observa que la participación de los productos chinos en el mercado de importación de EUA cayó desde 21.1% en 2018 a 18.9% durante el primer trimestre de 2022, con una disminución de 2.2 puntos porcentuales, mientras que las de Vietnam y de Malasia registraron un aumento de 1.8 y 0.3 puntos porcentuales a ese país, y otros dos socios, México y Canadá prácticamente se mantuvieron sin modificación alguna (Tabla 3).

Tabla 3. Porcentaje de importaciones de EUA por país de origen (%)

Años	China	Malasia	Vietnam	México	Canadá
2002	10.7	2.1	0.2	11.6	18.0
2003	12.0	2.0	0.4	11.0	17.6
2004	13.3	1.9	0.4	10.7	17.4
2005	14.4	2.0	0.4	10.2	17.3
2006	15.4	2.0	0.5	10.8	16.3
2007	16.3	1.7	0.5	10.8	16.1
2008	15.9	1.5	0.6	10.3	16.0
2009	18.9	1.5	0.8	11.4	14.4
2010	18.9	1.3	0.8	12.0	14.5
2011	17.9	1.2	0.8	11.9	14.3
2012	18.5	1.1	0.9	12.3	14.3
2013	19.2	1.2	1.1	12.5	14.7
2014	19.7	1.3	1.3	12.7	14.9
2015	21.3	1.5	1.7	13.3	13.3
2016	21.0	1.7	1.9	13.6	12.8
2017	21.5	1.6	2.0	13.5	12.9
2018	21.1	1.5	1.9	13.7	12.7
2019	17.9	1.6	2.6	14.5	12.9
2020	18.4	1.9	3.4	14.0	11.7
2021	17.7	2.0	3.6	13.7	12.8
2022*	18.9	1.8	3.7	13.4	13.3

Fuente: Bureau of Economic Analysis, US Department of Commerce (2022). Nota: \*. Las cifras de 2022 corresponden al primer trimestre.

Es decir, ante los ajustes realizados por los inversionistas transnacionales para diversificar las cadenas del valor y del suministro, los flujos comerciales entre China y sus vecinos asiáticos se han visto incrementando paulatinamente; sin embargo, los sucesos tanto de la salida de Inglaterra

de la UE como las fricciones comerciales, han acelerado este proceso y han acentuado su importancia para China en los intercambios comerciales.

Posteriormente, la propagación repentina del COVID-19 y la guerra de Rusia y Ucrania, han impulsado aún más el cambio. Debido a estos factores, se prevé que la formación de RCEP y su instrumentación oficial desde el inicio de 2022, podrá generar una mayor integración de la economía china con los demás participantes de este mega acuerdo regional.

Durante los primeros 8 meses de 2022, el bloque ASEAN se consolidó como primer socio comercial de China y la ventaja se amplió todavía más, con 0.5 puntos porcentuales adicionales, al pasar desde 14.5% en 2021 a 15.0%, mientras que la participación de la UE y EUA, se confirmaron en la 2da y la 3era posiciones, con el 13.7% y 12.3% respectivamente, de acuerdo con las cifras publicadas por la Administración de Aduanas de China (2022).

## Conclusiones

Si bien la economía china es la más grande dentro de la zona de RCEP, la iniciativa de formar este mega acuerdo comercial, no fue propuesta por este país sino por los miembros ASEAN, hace más de 10 años; además, durante el proceso de negociaciones, China tampoco ha tenido el liderazgo completo ya que, inclusive en varios temas tuvo que ceder su postura para agilizar su terminación e instrumentación lo antes posible.

La estructura de los principales socios comerciales de China, en principio ha respondido a la aplicación de la estrategia “China+1” por los inversionistas ante los ajustes realizados en la relocalización de los distintos eslabones productivos en ese país con sus vecinos asiáticos; posteriormente, el mismo proceso ha sido impulsado todavía más por los acontecimientos, tales como la salida de Inglaterra de la UE como por las fricciones comerciales entre las dos potencias económicas, por la propagación del COVID-19 y la guerra entre Rusia y Ucrania recientemente.

Finalmente, se prevé que las nuevas oportunidades de negocios y comercio intrarregional dentro del bloque RCEP, podrán dar continuidad a la reconfiguración de las cadenas del valor y del suministro y, en consecuencia, los intercambios comerciales entre China y sus vecinos asiáticos, cobrarán mayor relevancia de acuerdo con el avance de la instrumentación paulatina de este mega acuerdo comercial (Yang, 2021).

## Referencias

- Administración de Aduanas de China (2022). *Intercambios comerciales de China con el resto del mundo a agosto de 2022* (2022年8月进出口商品主要国别(地区)总值表). <http://www.customs.gov.cn/customs/302249/zfxxgk/2799825/302274/302275/4556802/index.html>.
- Aguilar Huerta, I. (2003), Planteamientos básicos del enfoque OLI y nuevas estrategias de las corporaciones transnacionales. *Aportes: revista de la Facultad de Economía-BUAP*, viii(24) 77-91.
- Alonso Rodríguez, J. A. (2007). Fragmentación productiva, multilocalización y proceso de internacionalización de la empresa. *Información Comercial Española (ICE)*, (838), 23-39. <http://www.revistasice.com/index.php/ICE/article/view/1083/1083>
- Banco Mundial (2021a). *Indicador del desarrollo mundial*. <https://datos.bancomundial.org/indicador/SP.POP.TOTL>
- Banco Mundial (2021b). *Indicadores del desarrollo mundial*. Banco de Datos <https://databank.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD/1ff4a498/Popular-Indicators#>.
- Bureau of Economic Analysis, US Department of Commerce (2022). [www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-trade-goods-and-services](http://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/international-trade-goods-and-services).
- De Backer, K. et al. (2016). Reshoring: Myth or Reality? *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers*, (27). OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/5jm56fbrm38s-en>.
- Dunning, J. (1993). *The Globalization of Business*. London, London Routledge.
- Dunning, J. (2009). Location and the Multinational Enterprise: John Dunning's Thoughts on Receiving the Journal of International Business Studies 2008 Decade Award. *Journal of International Business Studies*, 40(1), 20-34.
- Enderwick, P. (2011). A "China-Plus-One" Strategy: The Best of Both Worlds? *Human Systems Management*, 30(1), 85-96.
- Garrido, C. (2022). *México en la fábrica de América del Norte y el nearshoring*. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) Naciones Unidas .
- Glauber Vital da Costa, K., Reis Castilho, M., y Puchet Anyul M. (2021). Fragmentación productiva, comercio exterior y complejidad estructural: análisis comparativo del Brasil y México. *CEPAL review*, (133), 149-171.
- Hong, S (30 de diciembre de 2021). Explorar nuevas alternativas de vaciar el nido para dar espacio a nuevos inquilinos (探索“腾笼换鸟”新路子). *Diario Recursos Naturales de China*. China.
- International Institute for Sustainable Development (IISD) (2021). *Ratificación del RCEP verá cómo se hace realidad el mayor Tratado de Libre Comercio del mundo en enero*. <https://www.iisd.org/es/node/16156>
- Kearney (2020). *Trade War Spur Sharp Reversal in 2019 Reshoring Index, Foreshadowing COVID-19, Test of Supply Chain Resilience*. <https://www.kearney.com/documents/291362523/291368730/2020+Reshoring+Index.pdf/ba38cd1e-c2a8-08ed-5095-2e3e8c93e142?t=1608449589000>
- Liu, W. (2021). Cooperación industrial entre China, Japón y Corea del Sur bajo el contexto de RCEP (RCEP 框架下的中日韩产业合作). *Asia-Pacific Security and Maritime Affairs* (亚太安全与海洋研究, núm. 3, s.p.
- Liu, X. y González, J. (2021). El XIV Plan Quinquenal 2021-2025: reto para el nuevo modelo de desarrollo económico de China. *México y la Cuenca del Pacífico*, 10(30), 57-81.

- Liu, G. (2016), Análisis de estrategia de inversión “China+1” aplicada por las empresas japonesas (日本企业的“中国 + 1” 海外直接投资战略探析). *Contemporary Economy of Japan*, 210(6), 27-40.
- Narula, R. & Dunning, J. H. (1998). *Globalization and New Realities for MNE-Developing Host Country Interaction*. Memorando de investigación 011, Universidad de Maastricht, Instituto de Investigación Económica de Maastricht sobre Innovación y Tecnología (MERIT).
- Nicita, A. (2021). An Assessment of the Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) Tariff Concessions. *UNCTAD Research Paper (73)*. [https://unctad.org/system/files/official-document/ser-rp-2021d16\\_en.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/ser-rp-2021d16_en.pdf)
- Oficina de Estadísticas de China (2021a). Comercio exterior de China con el resto del mundo. <https://data.stats.gov.cn/easyquery.htm?cn=C01>
- Oficina de Estadísticas de China (2021b). *El Reporte Anual del Desarrollo Socio Económico 2021* (中华人民共和国2021年国民经济和社会发展统计公报). [http://www.stats.gov.cn/tjsj/zxfb/202202/t20220227\\_1827960.html](http://www.stats.gov.cn/tjsj/zxfb/202202/t20220227_1827960.html)
- Pan, Yang. (2021). RCEP and the Future of Asia-Pacific Economic Integration (RCEP 与亚太经济一体化未来). *China International Studies*, 205(5), 108-117.
- Reporte especial de la Economía Ningbo (2022). *Nueva ola de vaciar el nido para dar espacio a nuevos inquilinos en sector manufacturero* (宁波启动新一轮制造业“腾笼换鸟、凤凰涅槃”).
- Rodil Marzábala, Ó. y López Arévalo, J. (2020). Fragmentación productiva e integración económica en América del Norte: fuerzas centrífugas y centrípetas. *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía, IIEc-UNAM*, 51(200), 49-75.
- Rosales, O. (2020). *EL SUEÑO CHINO, Cómo se ve China a sí misma y cómo nos equivocamos los occidentales al interpretarla*. Siglo XXI Editores y Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- UNCTAD (2021a). *A New Centre of Gravity. The Regional Comprehensive Economic Partnership and its trade effects*. [https://unctad.org/system/files/official-document/ditcinf2021d5\\_en\\_0.pdf](https://unctad.org/system/files/official-document/ditcinf2021d5_en_0.pdf)
- UNCTAD (2021b). *Merchandise; Total trade and share, anual*. <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=101>
- Xinhua en vi Magazine. (2020, 20 de octubre). *Enfoque: Comprendiendo la circulación dual de China y sus implicaciones para el mundo*. <https://xinhua.vimagazine.com.mx/2020/10/20/enfoque-comprendiendo-la-circulacion-dual-de-china-y-sus-implicaciones-para-el-mundo/>.
- Yang, Z. y Fan, L. (2014). Make kage for birds or hidden champion: A multiple cases study on upgrade path of transformation of OEM enterprises (是腾笼换鸟还是做隐形冠军: 加工贸易企业转型升级路後多案例研究). *Economic Management*, 36(11), 68-80.