

IX Reunión de Economía Mundial
Madrid, abril de 2007

¿Chindia o China más India?
Complementariedad y competencia económicas
entre dos gigantes asiáticos

Pablo Bustelo Gómez

Departamento de Economía Aplicada 1
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Universidad Complutense de Madrid
Campus de Somosaguas
28223 Madrid
E-mail: bustelop@ccee.ucm.es
Tel.: 91-394.24.72

Se presenta al Primer Premio Internacional “José Luis Sampedro”: *NO*

Resumen

Este trabajo explora si las economías de China y de la India son y van a ser fundamentalmente complementarias (el escenario “Chindia”) o, por el contrario, esencialmente competitivas (el escenario “China + India”) entre ellas. En el primer caso, los efectos podrían ser un desplazamiento más rápido hacia Asia del centro de gravedad de la economía mundial y quizá la aparición de un nuevo tipo de globalización, alternativa a la basada en la hegemonía de Occidente. En el segundo, esos efectos se verían reducidos mientras que el impacto sobre los países desarrollados se vería redoblado. En el trabajo, se analizan, en primer lugar, los grados de complementariedad y competencia en el comercio internacional de bienes y servicios, tanto en mercados internos como terceros. En segundo término, se estudian brevemente los grados de complementariedad y competencia en otros campos: inversión extranjera directa y otros flujos de capital, así como energía y otras materias primas.

Palabras-clave: China, India, complementariedad, competencia, comercio internacional, inversión directa extranjera, otros flujos de capital, energía, materias primas.

Área temática: Una mirada económica hacia Asia

Chindia or China Plus India? Economic Complementarity and Competition Between Two Asian Giants

Abstract

The paper explores if China’s and India’s economies are and will be mainly complementary (the “Chindia” scenario) or instead essentially competitive (the “China + India” scenario) between them. In the first case, the consequences might be a more rapid shift towards Asia in the gravity center of the world economy and perhaps the surging a new tipe of globalization, alternative to the one based on Western hegemony. In the second case, those effects might be reduced, while the impact on developed countries would be greatly increased. The paper deals, first, with the degrees of complementarity and competition of China and India in the international trade of goods and services, both in domestic and third markets. Second, the degrees of complementarity and competition are briefly reviewed in other fields, such as foreign direct investment and other capital flows, as well as energy and other primary products.

Keywords: China, India, complementarity, competition, international trade, foreign direct investment, other capital flows, energy, raw materials.

Thematic Area: An Economic Look at Asia

1. Introducción

China e India no sólo son ya dos gigantes demográficos. Reúnen a 2.500 millones de personas, equivalentes a dos quintas partes de la población mundial. Pero su peso económico es cada vez mayor. La parte de China e India en el producto bruto mundial, en paridad de poder adquisitivo, ha pasado del 6,7% en 1980 al 27,3% en 2005, una proporción ya superior a la de la UE (21,0%) y EEUU (20,1%). El peso conjunto de esos dos países asiáticos en el comercio internacional de bienes y servicios tiene ya una dimensión apreciable. En lo que se refiere a las mercancías, alcanzó el 8% en 2005, frente al 3,5% en 1995. En los servicios, fue del 5,5% en 2005, una proporción muy superior al 2,5% registrado diez años antes. Además, son grandes receptores de capital extranjero y enormes consumidores de energía y otros recursos naturales. Por ejemplo, en 2005 China recibió una inversión directa extranjera que ascendió a 72.406 millones de dólares, mientras que la India alcanzó 6.598 millones. La cifra conjunta supone casi la cuarta parte de la inversión directa extranjera dirigida a países en desarrollo. Entre 1990 y 2005 el consumo de energía primaria de China e India, en proporción del total mundial, pasó del 10,8% al 18,4%. En consumo de carbón, su peso conjunto aumentó del 28,5% al 44,2% mientras que, en consumo de petróleo, creció del 5,3% al 11,5%.¹

Preguntarse si esos dos países cooperarán o bien competirán entre sí en los próximos años es una de las cuestiones de mayor importancia en el análisis de las tendencias de la economía mundial. Sin embargo, ha sido muy poco estudiada hasta el presente (siendo excepciones recientes Trinh, 2006, con carácter muy general; Qureshi y Wan, 2006, para el ámbito comercial y, en cierta medida, Panagariya, 2006, para el comercio y las inversiones).

La cooperación entre los dos gigantes asiáticos (el escenario que cabría llamar “Chindia”) podría acelerar sustancialmente el desplazamiento hacia Asia del centro de gravedad económica del planeta e incluso, dicen algunos, dar lugar a una nueva forma de globalización, alternativa a la basada en la hegemonía de Occidente. Si, por el contrario, las economías china e india entran en fuerte competencia en mercados propios y terceros (el escenario que se podría denominar “China + India”), las rivalidades consiguientes podrían retrasar el ascenso de Asia y consolidar, de paso, el tipo vigente de globalización, aunque, eso sí, a costa de un impacto comercial duplicado en los países occidentales y quizá también de un acceso más difícil de otros países en desarrollo a los flujos de capital y a los recursos naturales.

¹ Pueden verse más detalles de la dimensión internacional del auge económico de China e India en algunos estudios recientes, como Bustelo, 2007a y Winters y Yusuf, comps., 2007.

En el plano comercial, ¿cómo es y, sobre todo, de qué manera evolucionará la especialización internacional de los dos países? ¿Se registrará una creciente competencia entre ellos en mercados propios y terceros? Tal cosa podría ocurrir si la India desarrolla con fuerza su sector manufacturero y si China se adentra decididamente en los servicios de tecnologías de la información (STI). Por el contrario, ¿evolucionarán sus perfiles exportadores hacia una mayor complementariedad? Si China sigue especializada en *hardware*, mientras que la India continúa produciendo sobre todo *software*, podría darse una división del trabajo entre los dos países en sus mercados internos y externos, así como un fuerte crecimiento del comercio bilateral.

En abril de 2005, el primer ministro chino Wen Jiabao, de visita oficial en la India, señaló que “la cooperación es como dos pagodas, una de *hardware* y otra de *software*. Combinados, podemos ser líderes en el mundo. (...) Cuando llegue ese día, significará el advenimiento del siglo de Asia en la industria de tecnologías de la información”. Manmohan Singh, primer ministro indio, había afirmado previamente que “juntos, India y China podemos reconfigurar el orden mundial”.

No obstante, algunos economistas tienden a pensar exactamente lo contrario, esto es, que China y la India están abocadas a entrar en fuerte competencia. Consideran que China podría empezar a controlar la tecnología de suministro de servicios globales, al igual que hizo en su momento con el grueso de la industria manufacturera, y comenzar a hacer sombra e incluso a superar a la India en ese terreno. Piensan igualmente que la India, empujada por la necesidad de crear empleo, creará, más pronto que tarde, un sector manufacturero de gran tamaño, orientado a la exportación y capaz de rivalizar con el chino.

En cuanto a los capitales extranjeros y a la energía, hay especialistas que consideran que la carrera de China e India por atraer financiación externa y por acceder a los recursos podría provocar una reducción del capital extranjero disponible para el resto del Tercer Mundo, así como un encarecimiento de los recursos energéticos y de otros productos primarios.

De entrada, conviene tener en cuenta que los dos escenarios no son totalmente incompatibles entre sí. Una mayor cooperación en determinados campos, como la debida, por ejemplo, a una mayor especialización de China en la industria electrónica y de India en la exportación de determinados STI, no está reñida con una creciente competencia entre los dos países, sin ir más lejos en el sector textil, la industria farmacéutica o algunos segmentos de los

STI. Por otra parte, una mayor rivalidad en la atracción de inversión en cartera podría combinarse con un reparto de papeles en lo referente a la inversión directa extranjera. Una competencia exacerbada por el acceso a los recursos energéticos de África o Asia central no excluye una cooperación más o menos estrecha en otras áreas geográficas, como Oriente Medio o América Latina.

La cuestión, por tanto, es determinar, si es que no es aún demasiado pronto para hacerlo, cuál de los dos escenarios (“Chindia” o “China + India”) será el predominante en los próximos decenios.

La cooperación o, si se quiere, la división de trabajo entre los dos países va naturalmente mucho más allá de las facetas evidentes del aprendizaje mutuo. Es obvio que la India tiene mucho que aprender de China en cuanto al desarrollo de un sector manufacturero dinámico e intensivo en trabajo, al fomento de las exportaciones de productos industriales o a la creación de unas infraestructuras modernas de transporte y comunicaciones. China, a su vez, puede inspirarse en la experiencia india para promover los STI o fortalecer el sistema bancario, los mercados de capital o su sistema legal.

Este trabajo explora brevemente el grado de competencia y/o complementariedad, actual y potencial, entre China e India en el comercio exterior de bienes y servicios (sobre la base de Bustelo, 2007b) y en las inversiones extranjeras y el acceso a los recursos naturales.

2. El comercio de bienes y servicios

2.1. El comercio de bienes: competencia decreciente

Un sencillo ejercicio estadístico nos permite acercarnos, a grandes rasgos, al perfil exportador de los dos países en lo que atañe a las mercancías. Conviene recordar, en cualquier caso, que en 2005 las exportaciones totales de China (762.000 millones de dólares) fueron más de siete veces superiores a las de la India (103.400 millones). Esa diferencia es mayor que la existente entre los dos PIB (el de China es tres veces mayor el de la India) y, naturalmente, que la registrada entre las dos poblaciones.

En 2005 las principales categorías (partidas de 2 dígitos de la Clasificación Uniforme del Comercio Internacional, CUCI, Revisión 3) exportadas por China eran máquinas de oficina y computación (CUCI 75), equipos de telecomunicación (CUCI 76) y máquinas y

aparatos eléctricos (CUCI 77). Por el contrario, las principales partidas exportadas por la India eran manufacturas de minerales no metálicos (CUCI 66), productos derivados del petróleo (CUCI 33), prendas y accesorios de vestir (CUCI 84) e hilados y tejidos de fibras textiles (CUCI 65).

En otros términos, mientras que China exporta sobre todo productos electrónicos e informáticos, India vende en el exterior principalmente gemas y productos de joyería, aceites de petróleo y productos textiles y de confección. Las exportaciones chinas están más relacionadas entre sí (las principales pertenecen todas ellas al capítulo 7 de la CUCI) y son más coherentes con la dotación de factores del país (trabajo semicualificado) que las de la India, en donde predominan los productos intensivos en trabajo cualificado (gemas y joyería) o en capital (derivados del petróleo), como señala Panagariya (2006).

Aunque existe algún solapamiento entre los principales sectores exportadores (como puede verse en el cuadro 1), la especialización es muy diferente. China ha ido potenciando en los últimos años las exportaciones de productos electrónicos, que han superado a las de productos textiles y artículos de confección, que eran las categorías principales veinte años atrás (cuadro 2). En cuanto a la India, ha mantenido desde los años ochenta (cuando sus exportaciones totales empezaron a adquirir cierta importancia) unas proporciones más o menos similares. Las manufacturas de minerales no metálicos, los textiles y los artículos de confección eran ya predominantes en aquellos años (cuadro 3).

El cuadro 1 compara las cuotas en las exportaciones totales, en los dos casos, de las diez primeras categorías exportadas por cada uno de ellos. Las conclusiones de esa comparación parecen bastante evidentes. En primer lugar, hay sectores en los que no hay competencia entre los dos países, al menos hasta el momento. En el caso de China, se trata de los sectores de máquinas de oficina y computación, equipo de telecomunicaciones, instrumentos y aparatos de medición y muebles. En el de la India, esos sectores son los de manufacturas de minerales no metálicos, derivados del petróleo, mineral de hierro y metales preciosos y productos medicinales y farmacéuticos. En segundo término, hay otros sectores en los que se observa una competencia apreciable: prendas y accesorios de vestir, otros artículos manufacturados, hilados y tejidos y automóviles y motocicletas. En tercer lugar, algunos sectores muestran una competencia muy moderada: maquinaria y aparatos eléctricos, equipo mecánico de manipulación, manufacturas de hierro y acero y productos químicos orgánicos.

Cuadro 1. Exportaciones principales de China e India (millones de dólares y porcentajes de las exportaciones totales), 2005

			China		India		
CUCI Productos			2005	%	2005	%	
China	1	75	Máquinas de oficina y computación	110.695	14,5%	470	0,5%
	2	76	Equipo de telecomunicaciones	94.856	12,4%	318	0,3%
	3	77	Máquinas y aparatos eléctricos	75.503	9,9%	2.126	2,1%
	3	84	Prendas y accesorios de vestir	74.163	9,7%	9.212	8,9%
	5	89	Otros artículos manufacturados	47.226	6,2%	5.769	5,6%
	6	65	Hilados y tejidos de fibras textiles	41.050	5,4%	8.462	8,2%
	7	74	Equipo mecánico de manipulación	25.787	3,4%	1.825	1,8%
	8	78	Automóviles y motocicletas	21.722	2,9%	3.088	3,0%
	9	87	Instrumentos y aparatos de medición	16.971	2,2%	360	0,3%
	10	82	Muebles y sus partes	16.572	2,2%	276	0,3%
Exportaciones totales			761.953	100,0%	103.404	100,0%	
India	1	66	Manufacturas de minerales no metálicos	13.672	1,8%	13.173	12,7%
	4	33	Productos derivados del petróleo	10.033	1,3%	11.705	11,3%
	2	84	Prendas y accesorios de vestir	74.163	9,7%	9.212	8,9%
	3	65	Hilados y tejidos de fibras textiles	41.050	5,4%	8.462	8,2%
	5	89	Otros artículos manufacturados	47.226	6,2%	5.769	5,6%
	6	67	Manufacturas de hierro o acero	19.278	2,5%	4.959	4,8%
	7	28	Míneral de hierro y metales preciosos	1.148	0,2%	4.899	4,7%
	8	51	Productos químicos orgánicos	9.896	1,3%	4.536	4,4%
	9	78	Automóviles y motocicletas	21.722	2,9%	3.088	3,0%
	10	54	Productos medicinales y farmacéuticos	3.778	0,5%	2.882	2,8%
Exportaciones totales			761.953	100,0%	103.404	100,0%	

Fuente: Datos de Comtrade y elaboración propia.

El cuadro 2 permite concluir que China ha reducido el peso relativo de los productos textiles, artículos de confección y otros artículos manufacturados en beneficio de la maquinaria. En el cuadro 3 se observa que, aunque la estructura de las exportaciones de la India sigue siendo básicamente la misma que en los años ochenta, se ha registrado un ligero aumento de los artículos manufacturados diversos y de las manufacturas de hierro y acero y una ligera caída de las gemas y productos de joyería, los productos textiles y los artículos de confección.

Cuadro 2. Principales exportaciones de China, 1984-2005 (en % de las exportaciones totales)

CUCI	Productos	1984-1990	1991-2000	2000-2005
75	Máquinas de oficina y computación	0,4	4,8	12,9
84	Prendas y accesorios de vestir	14,3	16,8	11,5
76	Equipo de telecomunicaciones	2,9	6,1	10,8
77	Máquinas y aparatos eléctricos	1,2	7,2	9,8
89	Otros artículos manufacturados	4,9	9,3	7,1
65	Hilados y tejidos de fibras textiles	13,8	8,1	5,9
Suma de las seis categorías		37,5	52,3	58,0

Fuentes: Panagariya, 2006 y, para 2000-2005, elaboración propia con datos de Comtrade.

Cuadro 3. Principales exportaciones de la India, 1984-2005 (en % de las exportaciones totales)

CUCI Productos	1984-1990	1991-2000	2000-2005
66 Manufacturas de minerales no metálicos	16,4	15,9	14,4
84 Prendas y accesorios de vestir	11,9	13,6	10,3
65 Hilados y tejidos de fibras textiles	12,0	14,0	8,7
33 Productos derivados del petróleo	4,7	1,7	7,4
89 Otros artículos manufacturados	2,0	3,7	4,9
67 Manufacturas de hierro y acero	1,1	3,1	4,4
Suma de las seis categorías	48,1	52,0	50,1

Fuentes: Panagariya, 2006 y, para 2000-2005, elaboración propia con datos de Comtrade.

En suma, el perfil exportador es relativamente distinto, aunque tiende a una ligera convergencia en los últimos dos decenios. Otra cosa es lo que ha ocurrido en años recientes, cuya observación necesita un análisis empírico con utilización de coeficientes e índices comerciales.²

Por ejemplo, Cerra *et al.* (2005), utilizando dos índices de competencia de las exportaciones (en el comercio total y en ese comercio sustrayendo los intercambios bilaterales), llegan a la conclusión de que China e India sólo competían en el 25% de sus exportaciones entre 1992 y 2001. Además, no observaban incremento alguno de esos índices a lo largo de ese período.

Otros estudios (Qureshi y Wan, 2006; Blázquez-Lidoy *et al.*, 2006) advierten que los coeficientes de especialización y de conformidad (que miden el grado de competencia de las exportaciones) han disminuido entre 2000 y 2004 y que el índice de complementariedad comercial (que compara la estructura exportadora de uno con la estructura importadora de otro) ha aumentado algo entre esos años, lo que indicaría una menor competencia en los mercados externos e internos.

Tanto Qureshi y Wan (2006) como Blázquez-Lidoy *et al.* (2006) definen los coeficientes de especialización (CE) y de conformidad (CC) de la siguiente manera:

$$CE = 1 - \frac{1}{2} \sum_n |x_i^n - x_j^n|$$

$$CC = \frac{\sum_n x_i^n x_j^n}{\sqrt{\sum_n (x_i^n)^2 \sum_n (x_j^n)^2}}$$

² Para una presentación de los principales índices y coeficientes relacionados con el comercio exterior, véase Ng, 2002.

donde

x_i^n = parte del sector n en las exportaciones del país i

x_j^n = parte del sector n en las exportaciones del país j .

El coeficiente de especialización (o de similaridad exportadora) compara los perfiles exportadores de dos países o grupos de países.

El coeficiente de conformidad se calcula para ver si los resultados son consistentes.

Aunque esos indicadores tienen algunos inconvenientes³, Qureshi y Wan (2006) han calculado que tanto el CE como el CC han disminuido entre 2000 y 2004 (véase el cuadro 4), lo que indica una menor competencia entre las exportaciones de China y las de la India.

Cuadro 4. Coeficientes de especialización y de conformidad de las exportaciones de China e India (con datos desagregados al nivel 3 de la CUCI)

	Coeficiente de especialización	Coeficiente de conformidad
2000	0,45	0,34
2001	0,45	0,32
2002	0,43	0,27
2003	0,43	0,25
2004	0,40	0,19

Fuente: Qureshi y Wan (2006), cuadro 9.

Blázquez-Lidoy *et al.* (2006) miden la competencia en el mercado de EEUU (es decir, utilizan exportaciones a ese mercado y no exportaciones totales) y emplean una media aritmética de los dos coeficientes como índice de competencia (IC) entre dos países:

$$IC = \frac{CE + CE}{2}$$

Entre 2000-02 y 2002-04, el IC en el mercado de EEUU entre China e India ha descendido de 0,38 a 0,34, mientras que, por ejemplo, ha aumentado entre China y varios países, como Filipinas, Indonesia, Singapur, Malasia, Corea del Sur y Tailandia y se ha mantenido estable entre China y Japón (Blázquez-Lidoy *et al.*, 2006, cuadro 6, p. 25).⁴

³ Por ejemplo, como subrayan Lederman *et al.* (2006), no tienen en cuenta el peso de cada sector en el comercio internacional y se concentran únicamente en las exportaciones.

⁴ En cuanto a la especialización, cabría preguntarse si sería más preciso utilizarse un índice que sustraiga el comercio bilateral, como el empleado en Cerra *et al.* (2005):

$$CE^* = \frac{(x_i^n - x_{ij}^n)}{\sum_n (x_i^n - x_{ij}^n)}$$

El grado de competencia entre China e India en el mercado de EEUU también ha sido abordada por Beningo y Sloboda (2006). Utilizando índices de Balassa (o de ventaja comparativa revelada), llegan a la conclusión de que en las 10 partidas más importantes de las importaciones estadounidenses de productos de China e India, China tiene una alta VCR en ocho e India en dos. Las ocho partidas con alta VCR de China presentan una baja VCR de India (inferior a 0,3) mientras que las dos partidas con alta VCR de la India presentan una muy baja VCR de China (inferior a 0,01).

En cuanto al índice de complementariedad comercial (ICC), analiza hasta qué punto el perfil exportador un país o grupo de países se ajusta al perfil importador de otro país o grupo de países. Se define en Qureshi y Wan (2006), sobre la base del trabajo de Drysdale y Garnaut (1982), como:

$$ICC_{ij} = 1 - \sum_n \left(\frac{|m_i^n - x_j^n|}{2} \right)$$

donde

m_i^n = parte del sector n en las importaciones del país i .

El ICC entre China e India, con arreglo a los datos de Qureshi y Wan (2006), ha aumentado de 0,28 en 2000 a 0,31 en 2004 para las exportaciones de China y de 0,32 a 0,35 para las exportaciones de la India.⁵

donde x_{ij}^n = parte del sector n en las exportaciones del país i al país j .

⁵ Se podría sustraer el comercio bilateral para llegar a un índice de complementariedad comercial sólo en mercados terceros:

$$ICC_{ij}^* = 1 - \sum_n \frac{|m_i^{-n} - x_j^{-n}|}{2}$$

donde:

m_{ij}^{-n} = parte del sector n en las importaciones del país i (sin contar las procedentes del país j).

m_{ji}^{-n} = parte del sector n en las exportaciones del país j (sin contar las destinadas al país i).

También cabe la pregunta de si sería o no más preciso el índice de complementariedad comercial que utiliza Bustillo (2006):

$$ICC_{ij}^{**} = \sum_n \frac{|x_i^n - m_j^n|}{t_{m^*}^n}$$

donde $t_{m^*}^n$ = parte del sector n en las importaciones mundiales (menos las importaciones del país i).

La Caixa (2006) analiza la evolución de las exportaciones de China e India a la UE y concluye que los dos países apenas compiten (al menos todavía) en el mercado de la UE. Las exportaciones chinas a la UE ascendieron a 158.098 millones de euros en 2005, una cifra muy superior a la de las exportaciones indias (18.911 millones). En las principales categorías de exportación de China, la presencia de la India es muy escasa (cuadro 5).

Cuadro 6. Principales exportaciones de China e India a la UE, en millones de euros y porcentajes de las importaciones totales de la UE de cada partida, 2005

	China	%	India	%
Maquinaria y material de transporte	73.135	19,5	2.368	0,6
Arts. manufacturados diversos (calzados, muebles, arts. de confección, etc.)	53.997	23,3	5.631	3,4
Arts. manufacturados (papel, textil, manufacturas de metales)	17.403	15,0	4.988	4,3
Productos químicos y conexos	4.996	5,3	1.892	2,0

Fuente: La Caixa, 2006.

Lederman *et al.* (2006) estudian la competencia de China e India con América Latina y concluyen que, mientras que las pautas de especialización de China y de América Latina (con la excepción de México) se han hecho cada vez más diferentes entre 1990 y 2004, las pautas de la India y de América Latina (con la excepción de los países andinos) se han hecho cada vez más similares.

La conclusión de todos esos estudios empíricos es que en años recientes la competencia entre China e India en mercados terceros e internos ha disminuido. En otros términos, la complementariedad entre sus perfiles exportadores ha aumentado, tanto en los mercados terceros como en los mercados propios.

La explicación de la menor competencia en los mercados externos e internos reside seguramente en que China ha aumentado mucho sus ventas de productos electrónicos e informáticos mientras que la India ha mantenido su especialización en materias primas (gemas, petróleo, hierro, productos químicos, etc.), textiles y medicamentos.

Que el perfil exportador sea básicamente diferente y que la complementariedad haya aumentado en los últimos años son unas de las razones principales del aumento, en los últimos años, del comercio bilateral. Las cifras chinas e indias no coinciden, pero las estadísticas internacionales indican que ese comercio ha pasado de 2.400 millones de dólares en 2000 a 20.000 millones en 2006, con un superávit de unos 4.000 millones en favor de China. El 60% de las exportaciones indias a China está formado por mineral de hierro y metales preciosos mientras que las exportaciones chinas a la India están más diversificadas,

destacando las partidas de equipo de telecomunicaciones, maquinaria de oficina, productos químicos orgánicos e hilados y tejidos.

Según Battacharya y Battacharyay (2006), que utilizan datos oficiales de la India, el comercio bilateral ha pasado de 1.015 millones de dólares en 1994-95 a 12.114 millones en 2004-05, con una tasa de crecimiento anual medio del 28,3%. Las principales exportaciones indias son mineral de hierro, hierro y acero primario y semiterminado, productos de plástico, minerales procesados y productos químicos. Las principales importaciones de la India son bienes electrónicos, carbón, maquinaria eléctrica y no eléctrica, productos químicos orgánicos y productos médicos y farmacéuticos.

Durante la visita del presidente chino Hu Jintao a la India en noviembre de 2006, los dos gobiernos se fijaron la meta de alcanzar un comercio bilateral de 40.000 millones en 2010. No cabe duda que el comercio sino-indio tiene grandes perspectivas: la India puede aumentar mucho sus importaciones de equipos de telecomunicación y ordenadores mientras que China podría incrementar apreciablemente sus compras de aluminio, acero, papel o productos agrícolas. Los análisis en términos de modelo de gravedad (como el de Batra, 2004, para la India y el de Bussière y Schnatz, 2006, para China) sugieren que el potencial de crecimiento del comercio bilateral es muy elevado.

Parece lógico suponer que el aumento del comercio bilateral vaya a generar una mayor especialización de cada país en diferentes líneas de producto en cada categoría, como sugiere Veeramani (2007), quien, basándose en un análisis de la evolución de las cuotas de mercado y del comercio intra-industrial entre 1980-84 y 2000-03, concluye que la liberalización de los intercambios bilaterales ha supuesto una mayor división del trabajo entre los dos países.

Por otra parte, esa mayor cooperación no ha impedido que China e India empezaran a competir, en algunos sectores, en mercados terceros y, en menor medida, propios. Tal cosa es consecuencia del aumento de las exportaciones indias de productos textiles, artículos de confección y calzado, aunque las cantidades totales son todavía muy distantes. Por ejemplo, las exportaciones chinas de artículos de confección son ocho veces mayores que las indias. Conviene, por tanto, mantener la perspectiva: las exportaciones chinas de máquinas de oficina y computación (CUCI 75) ascendieron en 2005 a la 110.700 millones de dólares, esto es, más que las exportaciones *totales* de la India (103.400 millones).

Las perspectivas son inciertas, dado que hay dos grandes interrogantes. El primero es si China, a medida que se adentre en sectores más intensivos en capital, abandonará en manos

de países como India, aunque sea progresivamente, los sectores manufactureros más intensivos en trabajo, como los artículos de confección, los textiles y el calzado. Tal cosa podría en efecto ocurrir pero también es muy posible que lo que haga realmente China sea trasladar el grueso de esas actividades desde las provincias costeras hacia las interiores, a medida que se encarece la mano de obra en la costa y que mejoran las infraestructuras en el interior. Además, no es nada seguro que una relocalización regional del sector textil, si se produjera, vaya a beneficiar precisamente a la India: podría producirse en dirección de Vietnam, Bangladesh, Indonesia, etc.

El segundo interrogante sobre el comercio de mercancías es si la India será capaz, en el supuesto de que pueda desarrollar un sector manufacturero grande, dinámico y orientado hacia afuera, de promover eficazmente las exportaciones de equipo de telecomunicaciones, como, por ejemplo, teléfonos móviles. Tal cosa dependerá de que la propia India constituya una industria electrónica potente pero también de las preferencias de las grandes empresas multinacionales del sector, además, claro está, de las resistencias de China.

2.2. El comercio de servicios: la hegemonía de la India en STI

Es bien conocido que la India se ha convertido en un importante exportador de STI, especialmente de los subcontratados por grandes multinacionales extranjeras a empresas indias, como Tata Consultancy Services (TCS), o a filiales de las grandes compañías del sector, como IBM, Microsoft, Dell, HP, etc.

Tales servicios consisten, por un lado, en *software* y servicios relacionados (en inglés ITSS, o *information technology software and services*). En el subsector de ITSS, la India ha destacado por la alta relación calidad-coste de actividades como, entre otras, desarrollo y mantenimiento de aplicaciones informáticas, integración de sistemas, mejora de paquetes informáticos o alojamiento de páginas *web*. Por otro lado, en los STI hay otro subsector (llamado ITES-BPO), constituido por los servicios integrales a empresas, esto es, por servicios dependientes de las tecnologías informáticas (ITES, o *information technology-enabled services*) y servicios de subcontratación de procesos empresariales (BPO, o *business process outsourcing*), como son los servicios de atención al cliente por teléfono (*call centers*) o correo electrónico, administración de personal, contabilidad, mantenimiento de páginas web, etc. Están naciendo, además, procesos subcontratados basados en el conocimiento

especializado (KPO, o *knowledge process outsourcing*), como análisis financieros y jurídicos, diagnósticos médicos a distancia, estudios de ingeniería, operaciones actuariales, etc.

Las exportaciones indias de servicios en su conjunto han aumentado de 6.800 millones de dólares en 1995 hasta 56.100 millones en 2005, con una cuota del mercado mundial que ha pasado del 0,6% al 2,3%, esto es, que prácticamente se ha cuadruplicado. La cuota de China, aunque es más importante, ha crecido menos, puesto se ha duplicado entre 1995 y 2005, al aumentar del 1,6% al 3,1%. A efectos de comparación, la de España se ha mantenido prácticamente constante entre esas dos fechas: 3,4% en 1995 y 3,8% en 2005.

Otra diferencia entre India y China es que las exportaciones de STI son mucho más importantes en la primera que en la segunda, tanto en valor absoluto como en proporción de las exportaciones totales de servicios. En 2005 fueron de 18.000 millones de dólares en la India (40% de sus exportaciones de servicios) y de sólo 3.000 millones en China (apenas el 5% de sus exportaciones de servicios).

Las razones del auge de las exportaciones indias de STI, que han pasado de 4.000 millones de dólares en 2000 a una cifra estimada de 22.400 millones en 2006, son bien conocidas: mano de obra cualificada (por la difusión del idioma inglés y la abundancia de ingenieros informáticos y electrónicos) y barata (unos salarios que, pese al crecimiento de los últimos años, siguen siendo de una duodécima parte de los vigentes en EEUU); empresas de primer nivel internacional, en calidad y gestión de proyectos y procesos, como TCS, Infosys, Wipro, HCL o Satyam; y un mercado interno en fuerte crecimiento, gracias a la difusión del uso de ordenadores y de internet y a una protección relativamente eficaz de los derechos de propiedad intelectual.

Aunque hasta el momento las exportaciones indias de STI son siete veces mayores que las de China (exactamente lo contrario de lo que se registra en mercancías), la pregunta es si China podrá ser capaz de adentrarse, masivamente y con éxito, en los STI y de hacer sombra a la India en el comercio internacional de esos servicios.

Tal cosa dependerá de varios factores, entre los que destacan la estrategia del gobierno de China, las decisiones de las grandes empresas multinacionales y las propias condiciones estructurales del país.

En lo que se refiere a la estrategia gubernamental, en 2006 el gobierno chino desveló un ambicioso programa para desarrollar varias ciudades como centros de STI (Dalian, Xian, Shanghai, Shenzhen y Chengdu, entre otras) así como para llegar a unas exportaciones de

esos servicios de 10.000 millones de dólares en 2010. También está fomentando la vuelta al país de los “chinos de ultramar” especializados en ese campo, muchos de los cuales tienen un buen conocimiento del idioma inglés, de las aplicaciones informáticas y de las prácticas empresariales internacionales.

En cuanto a las decisiones de las empresas extranjeras, dependerán de que la India siga presentando grandes atractivos y del eventual progreso en este campo por parte de países terceros, como Filipinas, México, Vietnam, Irlanda, la República Checa o Hungría. Algunos de esos países tienen la ventaja de la extensión del idioma inglés (Irlanda, como es obvio, pero también Filipinas o México), mientras que otros tienen menores costes o mejores infraestructuras.

En cuanto a las condiciones estructurales, China presenta algunos inconvenientes para aumentar sustancialmente sus exportaciones de STI (DBS, 2006; Vasishta y Mondal, 2007). El propio gobierno es consciente de ellos, pues su objetivo para 2010 es significativamente modesto. Las exportaciones han crecido a tasa anual media del 40% en los últimos cinco años, pero la previsión de alcanzar 10.000 millones de dólares en 2010 significa una tasa de aumento en 2006-2010 de sólo el 25%.

Entre esos inconvenientes destacan algunos relacionados con la mano de obra: la falta de ingenieros experimentados, de programadores o de gestores de proyectos; la ausencia de un número elevado de profesionales realmente bilingües; y un coste laboral que es, por el momento, todavía superior al de la India (unos 3 dólares por hora, frente a los 2,5 dólares de la India).

Otros inconvenientes tienen que ver con un tejido empresarial que es muy distinto del de la India. Las empresas chinas de STI son mucho menos importantes a escala internacional, tienen una dimensión media muy inferior, así como dificultades de financiación, dado el subdesarrollo y mal funcionamiento de los mercados chinos de capital, y, sobre todo, se enfrentan a una escasa protección de los derechos de propiedad intelectual, pese a los progresos de los últimos años.

Además, China tiene un mercado interior de STI muy importante y en clara expansión, por lo que, sobre todo a la vista de la competencia india, es probable que las empresas chinas se orienten sobre todo al mercado interno. De hecho, hoy en día las exportaciones de STI, en proporción del volumen de ventas del sector, son el 80% en la India y apenas el 8% en China.

En suma, no es nada evidente que China vaya a empezar a mostrar excelencia en la producción de STI, al igual de cómo lo ha hecho en la fabricación de bienes. Es aún menos probable que China sea capaz de desbancar, a corto y medio plazo, a la India en el mercado mundial de esos servicios. Si se cumplen las previsiones, se mantendrán las distancias hasta al menos 2010, ya que entonces las exportaciones indias de STI serían todavía seis veces mayores que las chinas.

Cabría otra posibilidad, que es que China haga incursiones en los STI de bajo valor añadido, a medida de que la India vaya abandonando esos sectores para avanzar en los de alto valor añadido, como pueden ser los relacionados con la arquitectura de ordenadores, el diseño de sistemas operativos, la I+D, la gestión de sistemas o la consultoría. De hecho, algunas empresas indias, como TCS, Infosys o Satyam, han empezado a invertir en China, aunque para prestar servicios en el boyante mercado interior más que para exportar. Esa inversión se explica seguramente por el hecho de que los puntos fuertes de las empresas chinas e indias de STI son por el momento muy diferentes (Srivastava y Rajan, 2003): China está mejor situada en I+D básica y en marcas pero la India posee claras ventajas en organización, gestión o I+D comercial.

3. Flujos de capital y recursos naturales

3.1. Flujos de capital: una competencia escasa

En lo que se refiere a la inversión directa extranjera (IDE), la competencia entre China e India es, por el momento, escasa. En primer lugar, las cantidades son muy diferentes: en 2005, China recibió 72.406 millones de dólares, mientras que la India obtuvo sólo 6.598 millones, según datos de la UNCTAD (2006). En segundo lugar, los principales países inversores en China son otras economías asiáticas (Hong Kong, Japón, Corea del Sur, Taiwán, Singapur o Macao), mientras que las proporciones de la UE (8,6%) y de EEUU (5,1%) son escasas. En cambio, los principales 10 inversores principales en la India son Mauricio, EEUU, Países Bajos, Japón, Reino Unido, Alemania, Singapur, Francia, Corea del Sur y Suiza. El grupo formado por EEUU, Alemania, Francia, Reino Unido y Países Bajos supone el 32% de la IDE recibida por la India y sólo el 12% de la IDE recibida por China (cuadro 6).

Cuadro 6. Principales países de origen de la inversión directa extranjera en China (*stock* entre 1979 y 2005) y la India (agosto de 1991 a noviembre de 2006), en porcentaje.

China	353.363 m\$	India	46.134 m\$
Hong Kong	29,75	Mauricio	40,78
Japón	10,82	EEUU	13,83
Corea del Sur	8,57	Países Bajos	6,22
Taiwán	3,57	Japón	5,44
Singapur	3,65	Reino Unido	5,34
Macao	1,00	Alemania	4,04
Suma 6 asiáticos	57,36	Singapur	4,01
EEUU	5,07	Francia	2,16
Alemania	2,54	Corea del Sur	1,86
Países Bajos	1,73	Suiza	1,68
Reino Unido	1,60		
Países Bajos	1,02	Suma EEUU + 4eur	31,59
Suma EEUU + 4eur	11,96		
UE	8,61		
Paraísos fiscales	20,42		

Fuente: MOFCOM y MCI.

En tercer lugar, los sectores de destino son muy diferentes. En China, el sector manufacturero recibe más del 70% de la IDE mientras que los sectores principales en la India son “equipo eléctrico” (incluyendo *software* y productos electrónicos), servicios dependientes de las tecnologías informáticas (ITES), telecomunicaciones, transporte y combustibles, que suman el 57% de la IDE total recibida entre agosto de 1991 y noviembre de 2006.

Finalmente, todo hace suponer que en los próximos años China recibirá una creciente IDE de Japón y las nuevas economías industriales de Asia mientras que la India probablemente vea incrementarse la parte de la diáspora india en diferentes países del mundo (Deloitte, 2006).

En lo que atañe a la inversión en cartera (IEC), China recibe, según los datos oficiales, una cantidad bastante mayor que la India, aunque con una diferencia mucho menos amplia de la que existe en IDE. Entre 2002 y 2005, la IEC aumentó en China de 1.750 millones de dólares a 21.200 millones, mientras que la IEC en la India pasó de 1.000 a 9.000 millones.

Hay que tener en cuenta que una parte importante de la IEC recibida por China en los últimos años ha obedecido a motivos especulativos, relacionados con las expectativas de reevaluación del yuan. A medida que se asiente la idea de que China irá apreciando moderada y paulatinamente su moneda, es de suponer que esa inversión especulativa desaparecerá o al menos se reducirá sustancialmente. Sin embargo, el aumento de la dimensión de las bolsas de valores chinas hará aumentar la inversión en acciones. Por tanto, cabe concluir que, por el

momento, China e India no compiten tampoco en captación de IEC, aunque seguramente lo hagan en los próximos años.

3.2. Energía y otros recursos naturales: la cooperación necesaria

China e India se han convertido en grandes consumidores de energía (especialmente carbón, petróleo y gas). Salvo en carbón, su dependencia de las importaciones es alta y creciente (véase el cuadro 7), de manera que la seguridad energética se ha convertido en uno de los ejes principales de su estrategia económica exterior.

Cuadro 7. Producción y consumo de petróleo, gas natural y carbón en China e India, 1990 y 2005 (en millones de toneladas de equivalente de petróleo)

		1990		2005	
		China	India	China	India
Petróleo	Producción	138,3	34,8	180,8	36,2
	Consumo	112,8	55,8	327,3	115,7
	Diferencia	25,5	-21,0	-146,5	-79,5
Gas natural	Producción	13,8	10,8	45,0	27,4
	Consumo	13,5	11,2	42,3	33,0
	Diferencia	0,3	-0,4	2,7	-5,6
Carbón	Producción	542,6	104,9	1.107,7	199,6
	Consumo	529,9	107,8	1.081,9	212,9
	Diferencia	12,7	-2,9	25,8	-13,3

Fuente: BP.

En particular, las importaciones de petróleo de los dos países han aumentado sustancialmente, lo que ha hecho de su impacto en la demanda mundial sea ya considerable y que sus gobiernos se hayan preocupado cada vez más de asegurar ese suministro, recurriendo incluso a la compra de pozos en el extranjero (Tonnesoon y Kolas, 2006).

Son conocidas las compras de recursos en el extranjero por las grandes compañías estatales chinas (CNOOC, CNPC, Sinopec, etc.). En algunos casos, han sido el resultado de ofertas superiores a las del gobierno indio, interesado en los mismos recursos. En 2005, China superó las ofertas de ONGC, la principal empresa india, en la adquisición de pozos de petróleo en Ecuador, Kazajstán o Angola. En enero de 2006, CNOOC se hizo con un importante pozo en Nigeria, superando también la oferta india.

La preocupación del gobierno indio por la potencia financiera de las empresas chinas le llevó a proponer una iniciativa de cooperación bilateral, que se firmó en Beijing en enero de

2006 (“Memorando para fortalecer la cooperación en el campo del petróleo y del gas natural”). El argumento principal para defender esa iniciativa fue que la competencia desbocada entre China e India sólo favorecía a los vendedores e indirectamente a las “majors” occidentales. Entre otros aspectos, el acuerdo contempla el intercambio de información en las pujas por los activos en el extranjero, la producción y exploración conjuntas, la comercialización conjunta de productos petroquímicos y derivados del petróleo, la colaboración en oleoductos y gasoductos transnacionales, I+D o investigación en combustibles más respetuosos con el medio ambiente, así como “acuerdos operativos” entre empresas chinas e indias.

Uno de los efectos principales de ese acuerdo han sido las ofertas conjuntas por recursos en el extranjero: Siria (CNPC y ONGC, diciembre de 2005); Colombia (Sinopec y OVL); y, sobre todo, Irán (campo petrolífero de Yadavaran, adquirido por Sinopec y ONGC, en octubre de 2006). En otros términos, China e India han pasado de una fase de aguda competencia en la compra de recursos energéticos en el extranjero a otra de colaboración. Si esa cooperación se consolida, surgiría una importante alianza entre dos grandes países en desarrollo, lo que podría alterar considerablemente las prácticas del mercado petrolífero internacional.

Además, si China y la India colaboran en la construcción de oleoductos y gasoductos, no es descartable, al menos a priori, que el gasoducto IPI (Irán-Pakistán-India), acabe por extenderse a China.

La cooperación en Siria, Colombia o Irán no excluya la competencia en otros países. Por ejemplo, a finales de 2005 PetroChina consiguió un acuerdo con Myanmar para un gasoducto Myanmar-Bangladesh-China, lo que interrumpió las negociaciones para un eventual gasoducto Myanmar-Bangladesh-India.

Además, las consideraciones políticas y estratégicas podrían frenar la tendencia a la cooperación. Por ejemplo, el acuerdo nuclear de 2006 entre EEUU y la India ha sido considerado en Beijing como una iniciativa de “contención” de China.

Por añadidura, el mayor poder financiero de las empresas chinas les permite acordar participaciones mayores a las indias en los recursos que obtienen con pujas conjuntas. Por ejemplo, en la compra del campo de Yadavaran en Irán, Sinopec se hizo con el 51% y ONGC con el 29%.

En suma, hay una tendencia clara hacia la cooperación sino-india en asuntos energéticos, pero esa cooperación no excluye la competencia en países o sectores determinados ni está exenta de posibles reveses como consecuencia de consideraciones o rivalidades estratégicas.

En lo que atañe a otros recursos naturales, el poder de la demanda de China e India en algunos productos es muy considerable, como puede verse en el cuadro 8.

Cuadro 8. Parte del consumo mundial de algunos metales (2005) y productos agrícolas (2003), en porcentaje

	China	India	China + India
Hierro	29,0	4,8	33,8
Zinc	28,6	3,1	31,7
Estaño	33,3	2,2	35,5
Plomo	25,7	1,3	27,0
Aluminio	22,5	3,0	25,5
Cobre	21,6	2,3	23,9
Níquel	15,2	0,9	16,1
Algodón	31,2	12,8	44,0
Caucho	23,5	8,4	31,9
Aceite de soja	24,5	6,4	30,9
Arroz	29,7	21,4	51,1
Trigo	15,2	13,5	28,7
Maíz	17,0	2,2	19,2
Soja	19,2	3,7	22,9
Azúcar	6,6	15,2	21,8
Té	14,4	17,5	31,9
Café	0,4	0,8	1,2

Fuente: Streifel, 2006. cuadro 1.

La parte del consumo mundial de China e India es muy alta (superior al 30%) en arroz, algodón, hierro, té, caucho o zinc y alta (superior al 20%) en plomo, aluminio, cobre, soja o azúcar. China es un gran importador neto de trigo, cobre, hierro, plomo, níquel, zinc, grasas, aceites y algodón mientras que la India lo es en varios metales (aunque no en hierro y zinc) y en grasas y aceites.

Además, se prevé que China e India serán responsables de más de la mitad del aumento del consumo mundial de los principales metales (y especialmente de cobre y aluminio) y del 30% del incremento de la demanda mundial de petróleo durante los próximos dos decenios (Streifel, 2006, p. 4).

Con todo, hasta el momento no hay cooperación significativa entre China e India en el comercio internacional de cobre, plomo, níquel, grasas o aceites, en los que los dos países tienen intereses comunes.

4. Conclusiones

De lo anterior parecen desprenderse varias conclusiones principales.

En primer lugar, frente a quienes dicen que la India es una China *in pectore* en el comercio de mercancías, hay que insistir en que los perfiles exportadores de los dos países son bastante distintos y que no se observa convergencia alguna entre ellos en años recientes (aunque naturalmente sí a lo largo de los últimos dos decenios). Además, y sobre todo, parecen escasas las posibilidades de que la India se adentre masivamente en el comercio internacional de productos textiles, artículos de confección y calzado, porque China seguramente relocalizará su producción desde la costa hacia sus provincias interiores y porque podrían aparecer otros grandes competidores en Asia, como Vietnam, Bangladesh o Indonesia. Es muy improbable, al menos por ahora, que la India consiga competir con China en productos electrónicos e informáticos. De hecho, el comercio bilateral, que ha aumentado mucho en los últimos años, sigue siendo básicamente interindustrial.

En segundo término, no parece que esté bien argumentada la tesis de que la hegemonía de la India en la exportación de STI es transitoria y de que China acabará por dominar también ese sector, como ha hecho con buena parte de la industria manufacturera. La distancia entre las exportaciones de STI de la India y las de China es todavía muy grande y todo parece indicar que se mantendrá en los próximos años. Además, China presenta algunos inconvenientes serios para crear un sector de STI potente y fuertemente exportador.

En tercer lugar, los datos disponibles sugieren que, hasta el momento, China e India atraen una IDE con origen y destino distintos: China recibe fundamentalmente IDE de otras economías asiáticas y en el sector manufacturero, mientras que la India atrae básicamente IDE de EEUU y Europa para su sector servicios. En cuanto a la IEC, la competencia es más importante y podría aumentar a medida que aumenta el tamaño de las bolsas de valores de China. En lo que se refiere al acceso a los recursos energéticos y a otras materias primas, la tendencia está menos clara. Es cierto que existe una mayor cooperación energética entre los dos países, especialmente a raíz del acuerdo bilateral de enero de 2006 (que se ha manifestado, por ejemplo, en adquisiciones conjuntas de activos en el extranjero), pero tal

cosa no impide que haya competencia en algunos casos. En cuanto a los restantes productos primarios, el importante poder de mercado de China e India en ciertos artículos no se ha manifestado todavía en una estrategia común de compras.

Finalmente, existen factores extraeconómicos que conviene tener en cuenta. La rivalidad política y estratégica entre China e India, que tiene hondas raíces (guerra de 1962, pruebas nucleares indias de 1998, críticas indias al apoyo chino a Pakistán, críticas chinas al acercamiento India-EEUU, etc.) puede dificultar la senda hacia la que apuntan las tendencias económicas.

Con todo, los datos existentes y las previsiones más razonables apuntan a que probablemente se mantendrá la división del trabajo entre China e India, esto es, la complementariedad y la cooperación entre sus economías, al menos en comercio de bienes y servicios, atracción de inversión directa extranjera y seguramente también en el acceso a los recursos energéticos. Esas tendencias hacia la cooperación parecen ser más fuertes que las tendencias hacia la competencia que se aprecian en otros campos, como la atracción de inversión en cartera o el acceso a otras materias primas. De ser así, se podría hablar, por tanto, de una “Chindia” en la economía mundial.

5. Bibliografía

BATRA, A. (2004), "India's Global Trade Potential: The Gravity Model Approach", *ICRIER Working Paper*, nº 151, ICRIER, diciembre.

BATTACHARYA, S. K. y B. N. BATTACHARYAY (2006): "Free Trade Agreement between People's Republic of China and India: Likely Impact on Its Implications to Asian Economic Community", *ADB Discussion Paper*, nº 59, Instituto del Banco Asiático de Desarrollo, noviembre.

BENINGO, S. y B. W. SLOBODA (2006): "Trade and Transportation between the US and China, and between the US and India", Conference of the Society of Government Economists, Washington, octubre.

BLÁZQUEZ-LIDOY, J., J. RODRÍGUEZ y J. SANTISO (2006): "¿Ángel o demonio? Los efectos del comercio chino en los países de América Latina", *Revista de la CEPAL*, nº 90, diciembre, pp. 17-43.

BUSSIÈRE, M. y B. SCHNATZ (2006): "Evaluating China's Integration in World Trade with a Gravity Model Based Benchmark", *ECB Working Papers*, nº 693, Banco Central Europeo, noviembre.

BUSTELO, P. (2007a): "Nuevas economías emergentes: el auge de China e India y sus implicaciones para España", *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, de próxima publicación.

BUSTELO, P. (2007b): "China e India en el comercio mundial: ¿complementarias o competidoras?", en ICEX, *Claves de la economía mundial 2007*, ICEI-ICEX, Madrid, de próxima publicación.

BUSTILLO, R. (2006): "Medición de la complementariedad comercial: España frente a la Europa oriental comunitaria", *Boletín Económico de ICE*, nº 2878, 15-21 de mayo, pp. 9-23.

CERRA, V., S. A. RIVERA y S. C. SAXENA (2005): "Crouching Tiger, Hidden Dragon: What Are the Consequences of China's WTO Entry for India's Trade", *IMF Working Papers*, nº 05/101, Fondo Monetario Internacional, mayo.

DBS (2006): "Can China Become the Next IT Giant?", DBS Group Research, Singapur, 17 de noviembre.

DELOITTE (2006), *China and India: The Reality Beyond the Hype*, A Deloitte Research Study, julio.

DRYSDALE, P. D. y R. GARNAUT (1982): "Trade Intensities and the Analysis of Bilateral Trade Flows in a Many-country World: A Survey", *Hitotsubashi Journal of Economics*, vol. 22, nº 2, pp. 62-84.

GOLDMAN SACHS (2004): "The BRICs and Global Markets: Crude, Cars and Capital", *Global Economics Paper*, nº 118.

LA CAIXA (2006): *Informe Mensual Noviembre 2006*, monográfico sobre China e India, Servicio de Estudios, La Caixa, Barcelona.

LEDERMAN, D., M. OLARREAGA y E. RUBIANO (2006): "Latin America's Trade Specialization and China and India's Growth", Banco Mundial, mimeografiado.

NG, F. (2002): "Trade Indicators and Indices", en B. Hoekman et al. (eds.), *Development, Trade, and the WTO*, Banco Mundial, Washington, DC, pp. 585-588.

PANAGARIYA, A. (2006): "China and India: Trade and Foreign Investment", *Working Paper*, n° 302, Stanford Center for International Development.

QURESHI, M. S. y G. WAN (2006): "Trade Potential of China and India: Threat or Opportunity?", Conferencia del Banco Mundial ABCDE, Tokio, mayo, mimeografiado.

SRIVASTAVA, S. y R. S. RAJAN (2003): "Implications of the Economic Rise of the PRC for ASEAN and India: Trade and Foreign Direct Investment", *IPS Working Papers*, n° 14, Institute of Policy Studies, Singapur, noviembre.

STREIFEL, S. (2006): "Impact of China and India on Global Commodity Markets. Focus on Metals and Minerals and Petroleum", Development Prospects Group, Banco Mundial, mimeografiado, agosto.

TONNESSON, S. y A. KOLAS (2006): *Energy Security in Asia: China, India, Oil and Peace*, International Peace Research Institute, Oslo.

TRINH, T. (2006): "China and India – To Cooperate or to Compete?", Deutsche Bank Research, diciembre.

UNCTAD (vv.aa.): *World Investment Report*, UNCTAD, varios años.

VASIHSTA, A. y S. MONDAL (2007): *China: The Next Services Globalization Destination?*, Tholons Investments, Bangalore.

VEERAMANI, C. (2007): "Specialization Patterns under Trade Liberalization. Evidence from India and China", Indira Gandhi Institute of Development Research, Mumbai, enero, mimeografiado.

WINTERS, L. A. y S. YUSUF (comps.) (2007): *Dancing with Giants. China, India, and the Global Economy*, Banco Mundial-Institute of Policy Studies, Washington DC y Singapur.