

El fenómeno económico chino no tiene paralelo en la historia. Un país milenario, esencialmente rural y autárquico, regresa por sus fueros y pasa en 25 años— y con mayor ímpetu a raíz de su ingreso a la OMC en 2001— a ser el mayor destino de inversión extranjera en el mundo, la sexta potencia económica y la tercera comercial, todo en una compleja amalgama de autoritarismo y competitividad. En un cuarto de siglo ha logrado más que cuadruplicar su participación relativa en el producto mundial y sacar de la pobreza extrema a casi 400 millones de habitantes.¹

Desde 1990, China ha más que triplicado su participación en el total del comercio mundial y en los últimos años ha propiciado la tercera parte del crecimiento económico global.² De continuar las tendencias, la economía china podría rebasar a la norteamericana en 35 años y a la del resto del mundo en diez.³

El país crece a un ritmo extraordinario —8.5% anual en promedio entre 1990 y 2003; 9.5% en 2004— gracias a tasas elevadas de ahorro interno que le permiten financiar inversiones inmensas en infraestructura y educación. Esa expansión se ha dado a pesar de un sistema financiero rezagado y muy deficiente, en medio de brechas de ingreso que prevalecen entre regiones, de cambios demográficos profundos y gobiernos con niveles de ineficiencia y corrupción considerables. Lo que es más, pese a la intervención del gobierno chino mediante diversos instrumentos para amortiguar el ritmo de la economía y evitar su sobrecalentamiento, se espera que en 2005 China crezca a niveles cercanos a los de años recientes.

Mediante una estrategia gradual en lo sectorial y en lo geográfico, han logrado una transición del aislamiento considerable que prevalecía, hacia una economía de mercado. Más de la mitad de las exportaciones del país y más de la cuarta parte de la producción industrial están hoy en manos de extranjeros y el país incursiona aceleradamente en sectores de vanguardia y mayor valor agregado.

La estrategia de apertura económica gradual en China no tiene precedente. Siguió su propio modelo de privatización cautelosa, desmantelamiento paulatino de barreras a la inversión y al comercio, impulso a la productividad y mantenimiento del régimen político monolítico. Ello ha dejado muchos rezagos e ineficiencias, pero en conjunto, y en el contexto de costos unitarios de mano de obra muy reducidos y un mercado de gran potencial, ha funcionado de manera insólita; como muestra, el crecimiento del comercio exterior chino en 2004 fue de 35%. La última ocasión en que el comercio de Estados Unidos creció a ese ritmo fue hace casi 60 años.

* Director General; Banco de Desarrollo de América del Norte.

1 Michael J. Mandel; "China's Rise"; *BusinessWeek*, December 6, 2003.

2 "The Great Divide"; *The Economist*, March 3, 2005.

3 Dominic Wilson & Roopa Purushothaman; "Dreaming with BRICs: The Path to 2050"; Goldman Sachs; *Global Economics Paper* No. 99, October, 2003.

Entre oportunidad y amenaza

La economía china es aún de una octava parte del tamaño de la norteamericana.⁴ No obstante, la lectura de las reacciones en Estados Unidos al crecimiento acelerado de la presencia china en la economía mundial arroja una serie de desafíos y agravios que resuenan más y más: desde la pérdida de empleos en casa, hasta los pecados del comercio desleal, la subvaluación de la moneda, el abuso de los derechos humanos de los trabajadores, la depredación del medio ambiente y los riesgos en materia de seguridad en China.

Los motivos de preocupación parecen tener fundamento. En los últimos cinco años, el crecimiento en las importaciones desde China representó una cuarta parte del crecimiento de las importaciones totales de Estados Unidos. China envía la tercera parte de sus exportaciones a Estados Unidos y se acredita más de la cuarta parte de su déficit comercial. El déficit con China, presente a lo largo de tres décadas, llegó a \$162 000 en 2004, 30% mayor al del año anterior. Es el mayor déficit con otra nación en la historia de Estados Unidos.⁵

A lo comercial se suma un fenómeno reciente que también está cobrando fuerza: el de la inversión privada china en el exterior. Si llega a realizarse la compra de Unocal, una empresa petrolera y de gas de California, por sí sola representará cerca de \$20 000 millones de dólares.

Además de la compra de empresas estratégicas para el crecimiento de China en materia de energéticos, materias primas y minerales, un estímulo adicional tiene que ver con adquirir marcas reconocidas en los mercados externos. Tal fue el caso en el 2004 de la compra de la rama de computadoras personales de IBM a manos de Lenovo, líder china en manufactura de PCs.

Pese a las inquietudes que estas inversiones despiertan en los ámbitos conservadores y proteccionistas en Estados Unidos, los estados y ciudades norteamericanas responden a ese gran potencial armando esfuerzos de promoción entusiastas. Una gran cantidad de ciudades buscan encontrar nichos y establecer contactos para sacarle provecho a la expansión china. En el último año, más de la mitad de los gobernadores norteamericanos encabezaron misiones de promoción de negocios a China.

En cuanto a las acusaciones de comercio desleal, entre 1995 y 2003, China fue objeto de una de cada siete demandas de *dumping* en el mundo, más que cualquier otro país.⁶ Dos terceras partes del contrabando detectado en las fronteras norteamericanas provienen de China. A su vez, se estima que los problemas de piratería y

⁴ The World Bank; gni per capita, 2003, PPP; <http://www.worldbank.org/data/databytopic/gnipc.pdf>

⁵ Bates Gill and Sue Ann Tay; "Partners and Competitors: Coming to terms with the U.S.-China economic relationship": csis, April, 2004.

⁶ The U.S.-China Business Council; <http://www.uschina.org/statistics/2005tradepformance.html>

las deficiencias en la observancia de las normas de propiedad intelectual (patentes, marcas, etcétera) cuestan a las empresas estadounidenses hasta \$4 000 millones de dólares al año.⁷

El valor del yuan (Renminbi o RMB) frente al dólar estadounidense ha permanecido fijo por más de diez años; ello también genera una gran tensión a nivel bilateral. Las respuestas no se hacen esperar: una iniciativa en estudio en el Senado sugiere aplicar un impuesto compensatorio de 27.5% – un simple promedio de las estimaciones de los niveles de subvaluación – a todas las importaciones chinas, a menos que China ajuste el valor del yuan en esa proporción en seis meses.

El nivel del yuan merece críticas incluso de sus vecinos en Oriente: lo que en la crisis financiera asiática de los noventa se vio como una virtud, hoy se condena. La presión para que se revalúe ha generado una entrada importante de capital especulativo que le apuesta a la propia revaluación y que ha inflado las reservas internacionales – llegaron a \$610 000 millones de dólares en 2004, 51% más que en 2003, y la mitad de ese incremento podría corresponder a ese capital especulativo –.

Sin embargo, las evaluaciones recientes del Fondo Monetario Internacional y del Departamento del Tesoro de Estados Unidos en alguna medida restan importancia al impacto de la subvaluación del yuan. En todo caso, se señala la conveniencia de un esquema cambiario menos rígido a futuro, seguido de un relajamiento gradual de los controles de capital y de precios.

No obstante este recuento de agravios – y a pesar del tema delicado de la pérdida de empleos por la competencia china –, vista en conjunto, la relación económica de Estados Unidos con China tiene muchos ángulos positivos para los norteamericanos. Se estima que las importaciones de productos chinos en los últimos 25 años han ahorrado más de \$100 000 millones de dólares a los consumidores estadounidenses.⁸ Más que reemplazar producción norteamericana, un alto porcentaje de esas importaciones ha sustituido flujos provenientes de otros países asiáticos – la proporción de las importaciones totales provenientes de China, Japón, Corea y Taiwán ha tenido poco cambio desde 1990 –. En total, más de 55% de las exportaciones chinas a Estados Unidos corresponden a empresas extranjeras; cerca de 15% son de empresas norteamericanas. Se estima que sólo 20% de las ventas chinas a Estados Unidos representa valor agregado doméstico.

Tan sólo Wal-Mart compró \$18 000 millones de dólares de productos chinos en 2004. Comparado con los países importadores de China, Wal-Mart quedaría en octavo lugar. Sin embargo, sólo una pequeña proporción de sus compras a 2 500 proveedores en China fueron a empresas propiedad de chinos.

Desde el inicio de la apertura en 1978, China ha atraído \$500 000 millones de dólares en inversión extranjera directa, diez veces más que el volumen de inversión que Japón

7 Neil C. Hughes; “A Trade War with China?”; *Foreign Affairs*, July/August, 2005.

8 George J. Gilboy; “The Myth Behind China’s Miracle”; *Foreign Affairs*, July/August, 2004.

ha acumulado desde la posguerra.⁹ Las oportunidades de inversión se están multiplicando y ampliando a nuevos sectores previamente cerrados, como el bancario.

En contraste con las dificultades para penetrar los mercados de otras economías asiáticas exitosas, como Japón y Corea del Sur, el inmenso mercado chino es considerablemente más abierto. En los últimos cinco años, las exportaciones norteamericanas a China casi se triplicaron, creciendo nueve veces más rápido que sus ventas al resto del mundo, y dominadas por productos de alto valor agregado y tecnología avanzada. A su vez, las empresas norteamericanas establecidas en China buscan en casi 60%, como principal objetivo, tener un mejor acceso al propio mercado chino.

Cabe destacar el hecho de que una cuarta parte de la preocupante deuda pública norteamericana —28% del PIB en 2004, frente a 5% en 1997— está en manos de extranjeros; la mitad de esa porción es controlada por Japón y China. China realiza compras masivas de bonos del Tesoro, lo cual permite financiar el alto déficit presupuestal de Estados Unidos. Entre China y Japón han financiado cerca de 60% del déficit en cuenta corriente norteamericano —cercano a 5% del PIB—. ¹⁰

Todo lo anterior pinta un panorama más complejo que el que enarbolan los que piden cerrar el acceso de productos chinos a Estados Unidos. La relación apunta a una interdependencia sin duda difícil.¹¹ La paradoja esencial del vínculo económico entre China y Estados Unidos es que sin las compras de Estados Unidos, China no puede sostener su ritmo de crecimiento; y sin el crédito chino, Estados Unidos no puede sostener su ritmo de adquisiciones y su nivel de consumo.

El imperativo geopolítico

Más allá de la dependencia mutua, la relación entre Washington y Pekín ha sido compleja desde la primera visita del Presidente Nixon en 1972.¹² El vínculo se ve afectado hoy por el papel creciente de China en su propio continente y por problemas cruciales en la región: el rearme nuclear de Corea del Norte, la independencia de Taiwán, y las complicadas relaciones con Japón, Rusia y la India.¹³

El incremento anual en gasto militar en China, superior a 12%, también genera preocupación. Es ahora el tercer presupuesto militar en el mundo, aunque 18 veces menor al norteamericano.

Un aspecto que atrae destacadamente la atención de Washington es el nuevo balance de poder en el nordeste asiático, que está siendo perfilado por China. La vinculación e integración de centros de producción a lo largo de Asia es cada vez mayor,

⁹ *Ibid.*

¹⁰ Bates Gill and Sue Ann Tay; *op cit.*

¹¹ Laura D'Andrea Tyson; "Stop Scapegoating China"; *BusinessWeek*, May, 2, 2005.

¹² National Intelligence Council; "Rising Powers: The Changing Geopolitical Landscape"; *Report of the 2020 Project*, December, 2004.

¹³ Isabel Turrent; "El Secreto del Dragón"; *Letras Libres*, febrero de 2005.

impulsando la competitividad de la región. El grado de integración económica que le tomó varias décadas a Europa, se está logrando en Asia en unos cuantos años.

Los inversionistas asiáticos — entre los cuales, la diáspora china sigue jugando un papel importante — han abierto un promedio de 20 000 establecimientos manufactureros en China anualmente desde el año 2000.¹⁴ Los vecinos en Asia, Taiwán incluido, generan tres cuartas partes de la inversión extranjera directa en China.

En consonancia con la consolidación de bloques regionales en el mundo, China se ha convertido en el motor de la economía asiática. Las discusiones en torno a una zona de libre comercio y eventualmente a un mercado común en la ANSEA están en marcha.

Los patrones de comercio que imperan desde la segunda guerra mundial de pronto giran en torno a China. Por primera vez en 130 años, Japón le vende más a China que a Estados Unidos. El surgimiento de China como principal cliente se extiende a Corea del Sur y Singapur y casi todos los países asiáticos sostienen un superávit comercial con China.

En este contexto, Estados Unidos tiene un sólo camino práctico y realista para enfrentar el desafío asiático — y en particular, el de China — : continuar mejorando su competitividad por la vía de incrementos en productividad. Para ello, resulta necesario un mayor control de su balanza en cuenta corriente y de sus finanzas públicas; un cambio en los patrones de ahorro; inversiones en ciencia y tecnología; y reformas urgentes en su sistema educativo y de capacitación.

Respecto a esto último, cabe subrayar que en 2003 había casi 65 000 estudiantes chinos estudiando en Estados Unidos — más que de toda América Latina junta — , contra menos de 2 500 estudiantes norteamericanos en China. Hay más de 85 000 estudiantes extranjeros en las universidades chinas, pero son principalmente de otros países asiáticos.¹⁵ De los doctorados en ciencias otorgados a estudiantes extranjeros en Estados Unidos entre 1985 y 2000, más de la mitad fueron conferidos a estudiantes de China, India, Corea del Sur y Taiwán.¹⁶ Además, China genera en casa cerca de 325 000 graduados de ingeniería anualmente, cinco veces más que Estados Unidos.¹⁷

Durante medio siglo, la supremacía norteamericana ha tenido su base en la innovación científica y la iniciativa tecnológica. El éxito en materia de competitividad, desde Shangai hasta Bangalore y Hsinchu, está ahora ligado a *clusters* de innovación, que se convierten en ejes de empresas, mercados de capital, y universidades y centros orientados a la investigación científica y tecnológica.

14 Edward Gresser; "US-China Trade in Perspective: Asia's Emerging Union and Implications for the United States"; *The China Business Forum*; *The US-China Business Council*; June, 2005.

15 David Hale & Lyric Hughes Hale; "China Takes Off"; *Foreign Affairs*, November/December, 2003.

16 Adam Segal; "Is America Losing its Edge?"; *Foreign Affairs*, November/December, 2004.

17 Ted C. Fishman; "How China will Change your Business"; *Inc. Magazine*, March, 2005.

Lo anterior destaca la importancia para América del Norte de dejar atrás las tentaciones proteccionistas. La única forma de competir con otros bloques económicos es logrando avances en los factores que definen la productividad.

Efectos y significados para México

Los efectos indirectos del crecimiento de la economía China sobre la mexicana son múltiples y disonantes: incremento en los precios de energéticos y materias primas, desviación y ajuste de flujos de comercio e inversión y creación de oportunidades de triangulación económica. México llegó a ser el segundo proveedor de Estados Unidos en el contexto del TLCAN, pero en 2003 fue desplazado por China. Como señalan repetidamente los analistas más destacados, en ausencia de reformas estructurales, las ventajas competitivas que resultaron del TLCAN se están erosionando, justo cuando la competencia de otros países es más intensa.

A partir de 2003, China se convirtió en el segundo socio comercial de México al superar a Japón como proveedor de importaciones mexicanas. Sin embargo, es una sociedad muy sesgada: la relación de importaciones de China a ventas a ese país fue de 14 a uno en 2004. De los 560 000 millones de dólares que China compró en el exterior, México contribuyó con menos de 0.1 por ciento.

A diferencia de Chile y Brasil, México no ha adoptado una política clara y agresiva de promoción de negocios frente a China. La reacción por parte de gobierno, empresarios y académicos en México frente a exportaciones limitadas y a un déficit comercial considerable es en muchos casos de cautela y ha sido ciertamente poco eficaz.

Como uno de los ingredientes fundamentales para revertir esa tendencia, urge una estrategia a nivel de América del Norte para atender el problema del transporte y de la logística bajo un enfoque multimodal. La evolución de la región a partir del TLCAN se distingue por procesos de producción relativamente integrados, en donde el intercambio de partes y componentes requiere de redes logísticas eficientes. Asimismo, el dramático incremento de las exportaciones asiáticas a Estados Unidos ha provocado un serio congestionamiento de los puertos norteamericanos en la costa oeste, desde Los Ángeles hasta Seattle— receptores de 70% de la carga proveniente de China—, provocado por la infraestructura limitada y por las ineficiencias que introducen los regímenes laborales vigentes.

Los puertos asiáticos son más de tres veces más productivos y tienen una mayor capacidad de manejo de contenedores que los norteamericanos.¹⁸ No hay un plan coherente para atender esa deficiencia. Los puertos de Houston y Corpus Christi se encuentran ampliando su capacidad de manejo de contenedores, pero el Canal de Panamá está prácticamente saturado, al igual que las redes carreteras y ferroviarias

18 John Vickerman; "Emerging Trends and Technologies in Global Freight Transportation"; http://www.transystems.com/presentations/2005/Pres_06_07_05/image001.htm

en Estados Unidos, que corren fundamentalmente entre Este y Oeste. La ausencia de alternativas viables en el corto plazo posiblemente lleve a un panorama de crisis antes del fin de la década.

Para que México se inserte más eficazmente no sólo en las corrientes de comercio regional, sino en las de Asia con América del Norte, debe atender rezagos importantes en la infraestructura de transporte, en las reglas para el manejo de carga y en los sistemas aduaneros. De resolverse, México podrá competir mejor con las ventajas que pueda presentar China a inversionistas extranjeros, así como convertirse en un socio estratégico de ese país.

Entre tanto, las brechas de México con relación a China en factores clave para la productividad son notables, como lo esbozó Geri Smith en un artículo punzante en 2004.¹⁹ El excelente estudio publicado por el Instituto Mexicano para la Competitividad presenta con elocuencia los retos al respecto.²⁰ La situación actual prefigura el riesgo de una nueva etapa de aislamiento en México, claramente disfuncional en el mundo de hoy.

Sin duda, hace falta una dosis del sentido de urgencia, de la visión pragmática y del espíritu, la disciplina y el entusiasmo productivo que impera en China. Para ilustrar los contrastes con cierta ironía, baste recordar que el Comité Olímpico Internacional le recomendó en junio de 2005 al gobierno chino “desacelerar la construcción de las instalaciones” para los juegos del 2008, argumentando que “iban demasiado rápido”...²¹

Hace falta ese sentido de urgencia ante el tremendo dinamismo de países competidores y de la estructura de edades de la población mexicana, que otorga un “bono” demográfico que durará a lo más 20 años. Es la oportunidad para ser más prósperos antes de que el envejecimiento gradual del mexicano promedio haga que los esfuerzos para el desarrollo sean más costosos. Es el plazo para lograr los cambios profundos que han sido el común denominador de las economías en el mundo que crecen con equidad: avances en la productividad por medio de reformas ambiciosas en el régimen fiscal, lo laboral, la calidad de la educación, el buen gobierno y la solidez de las instituciones –especialmente a nivel municipal–, el manejo de los recursos naturales, la inversión privada y extranjera en muchos ámbitos de la economía, el sistema judicial, el imperio de la ley y la infraestructura productiva.

Entre tanto, mientras una creciente proporción de los mexicanos no sólo mira hacia el norte sino encuentra su futuro allá, parte de la clase política no atina a precisar qué se quiere de la relación con Estados Unidos, ya no digamos con China. Una minoría de políticos resguarda un concepto de soberanía que mantiene cautivos los cambios

19 Geri Smith; “How China Opened my Eyes”; *BusinessWeek*, Asian Business, November 8, 2004.

20 Instituto Mexicano para la Competitividad, A.C.; “Situación de la Competitividad de México 2004: Hacia un Pacto de Competitividad”; enero de 2005.

21 “Se Pasa China de Eficaz”; *Reforma*, 4 de junio de 2005.

fundamentales que requiere el país y se refugia en visiones totalmente alejadas de lo que pasa en el mundo. Ese tipo de cambios, singularmente presentes en Europa, permiten que el ingreso per cápita de España sea hoy el doble que el de México y el de Portugal sea superior en 80% al mexicano, cuando hace menos de 50 años el de México era el mayor de los tres.

Se requiere una revisión a fondo de la estrategia de desarrollo del país, que construya sobre los logros evidentes y muy meritorios en estabilidad y apertura. Pensar en China como un culpable más de los males del país es un ejercicio inútil. Cerrar los ojos ante la competencia y las oportunidades en China –y en tantas otras economías emergentes–, o apostar a su fracaso, es condenarse a quedarse atrás.

El impulso para el cambio en México no vendrá de fuera, ni siquiera de los socios del TLCAN. La tarea de construir un proyecto de nación competitiva y los consensos para lograr las reformas necesarias es sólo de México.