

La metamorfosis exportadora china y sus implicancias globales (1980 - 2010)

Gustavo Girado*

China tiene hoy tanta relevancia global que, prácticamente, no existe una sola economía inmune a las consecuencias de sus decisiones, en especial de aquellas que la vinculan directamente con el resto del mundo, a través del comercio, las inversiones e, incluso, del destino de sus reservas en divisas, con impacto sobre la tasa de interés mundial. Este trabajo revisa la evolución de uno de esos canales, el comercial, en tanto el contenido de las ventas chinas ha ido cambiando en la medida que el país fue cobrando mayor protagonismo a nivel regional, multi y bilateral. Se repasa sintéticamente el proceso interno que determinó su perfil actual, y se exploran cuáles pueden ser sus implicancias para Latinoamérica.

Las inversiones en China desde 1979

China combinó el desarrollo de su gran mercado interno con una estrategia exportadora agresiva y exitosa, ligada en un inicio a la atracción de IED (inversión externa directa). De hecho su fuerza comercial está íntimamente vinculada con la presencia de capital extranjero en su territorio. Ese proceso de recepción de inversiones extranjeras reconoce diferentes etapas y es central para explicar la performance china de los últimos tres decenios.

* Master en Relaciones Internacionales (FLACSO) y licenciado en Economía (UBA). Profesor-investigador regular en la Facultad de Ciencias Sociales de la UBA y en la UNLaM; docente de posgrado en universidades nacionales.

La primera etapa se inició en la década de 1980. China comenzó a recibir la IED porque se conformó como una plataforma de exportación de productos manufacturados intensivos en mano de obra, básicamente. Su primer objetivo fue aumentar las exportaciones y también vincularse con los mercados manufactureros mundiales y facilitar la modernización del aparato productivo mediante la operación de empresas transnacionales. China es un espacio atractivo para los procesos productivos que usen mano de obra de baja calificación, pues su oferta local de este factor es casi infinita. Como laboratorios de las reformas que comenzaban, se crearon las zonas económicas especiales (ZEE).

En un segundo momento aquella IED fue ampliada, los mismos actores aumentaron sus inversiones y expandieron la capacidad de producción de las plantas instaladas, porque China ya constituía un mercado importante en sí mismo, y los volúmenes manufacturados originalmente eran insuficientes para abastecer ambos frentes. Durante los primeros años posteriores a aquellas reformas los flujos de IED fueron relativamente modestos y desde 1990 aumentan significativamente.

El tercer período tuvo lugar a partir del ingreso masivo de productores extranjeros en China, debido a que las dilatadas negociaciones para la adhesión de China a la OMC (que duraron 16 años culminando al final de 2001) estaban abriendo las posibilidades de ingresar en su ya atractivo mercado interno. Dado lo complejo de exportar a China (existían barreras al comercio de todo tipo y abundaban las técnicas, zoo y fitosanitarias), era más sencillo y rentable sortear aquellas restricciones saltando la frontera e instalarse en su territorio, para abastecer su creciente mercado doméstico y también exportar.

Una cuarta etapa de la IED, de otro carácter y más reciente, se reveló cuando China comenzó a exportar capitales, al acelerarse el crecimiento de sus reservas y convertirse en el principal acreedor del gobierno estadounidense. En ese momento, además de capitales productivos, entró a China capital financiero para especular con el tipo de cambio, dadas las presiones que ese país recibía -y recibe- para revaluar el yuan renminbí, y beneficiarse con la paulatina -y casi garantizada- apreciación de la moneda asiática frente al dólar, obteniendo ganancias con operaciones de cambio y apostando a una tasa de interés positiva, cuando los tipos globales se encuentran en niveles mínimos por la fuerte caída de la actividad económica.¹

El valor agregado local en su perfil externo

Los procesos mencionados -modificaciones del patrón productivo e ingreso de IED a China- están cambiando profundamente su canasta exportadora en favor

1 China devaluó su moneda en 1994, y desde entonces y hasta mediados de 2005 mantuvo una paridad de 8,4 yuanes por dólar, moviéndose toda esa década a la par de la moneda estadounidense ("peg"). Desde 2005 el Banco Central chino realiza una flotación administrada del yuan y ya es una de las monedas que más se ha revaluado desde entonces, alcanzando actualmente (diciembre de 2013) a de 6,09 yuanes por dólar.

de los productos de alta tecnología. Como contraparte, la participación de los productos de baja tecnología, como textiles y calzados, ha bajado. De acuerdo a la OCDE (2011), el peso relativo del sector de manufacturas de tecnología media se mantuvo, mientras que la participación de las ventas de materias primas baja permanentemente.

En suma, el crecimiento de las exportaciones comenzó al inicio del período de reformas coincidiendo con la primera oleada de IED, y se concentró al principio en manufacturas simples, para evolucionar hacia productos más sofisticados, en un proceso que hoy continúa. Para 1985 los productos primarios y las manufacturas basadas en recursos naturales representaban el 49% de las exportaciones, porcentaje que disminuyó al 12% en 2000 y siguió descendiendo hasta hacerse casi insignificante. Por el contrario, las manufacturas no basadas en recursos naturales y de bajo nivel tecnológico, subieron su peso relativo hasta el 54% del total de las exportaciones en 1990, para luego descender a medida que aumentaba la exportación de otras manufacturas de mayor contenido tecnológico. En los últimos once años, China aumentó su participación en las exportaciones globales de manufacturas aproximadamente un 1% anual. Para 2009 representaban el 12,1% del total y 13,7% al año siguiente. A fin de 2012 ese porcentaje era ligeramente superior, y diversas estimaciones sostienen que la tendencia persistirá durante al menos otra década. El contenido de esas ventas también ha cambiado.

En 2006, el 45% de las exportaciones de bienes eran manufacturas intensivas en mano de obra y solo el 8% incluían un proceso intensivo en investigación y desarrollo. Ya en 2008, las primeras descendieron al 27% del total de exportaciones mientras que las segundas se duplicaron al 16%, en un claro progreso de escalamiento tecnológico. El punto que pretendemos subrayar se refiere a la propiedad, la titularidad, de ese progreso. La participación en las exportaciones de la IED radicada en China viene disminuyendo sistemáticamente desde el pico del 60% alcanzado en 2005. Las empresas locales, como los productores de maquinaria pesada, están jugando un rol creciente en ese cambio, y la contracara del proceso es que aquella IED radicada en China, paulatinamente se esta focalizando en el sector servicios.

Estas dos tendencias implican que el compromiso de China con el mundo en la próxima década, en términos comerciales, posiblemente sea llevado a cabo fundamentalmente por empresas chinas participando en los mercados de países en vías de desarrollo. Esto es un marcado contraste con la década pasada, cuando las inversiones de las multinacionales fueron el factor clave de la integración de China en la economía mundial.

Más importante, los productos de alto valor agregado que importan los países en vías de desarrollo, son aquellos en los cuales las empresas manufactureras chinas están tratando de ganar en capacidad. Casi todos los trenes, tractores y camiones exportados por China en 2010 se destinaron a economías en vías de desarrollo. Esto puede ofrecer a las empresas manufactureras chinas los mercados externos que necesitan para generar escala y tecnología, antes de intentar ingresar en los mercados de la OCDE, muy regulados y exigentes en cuanto a la calidad.

Así, aunque la ingeniería y las firmas occidentales de alta tecnología todavía no puedan ver una competencia importante en sus propios mercados, sí van a enfrentar un gran cambio en sus mercados externos (competencia indirecta). En 2008, por ejemplo, 71,5% de todas las maquinarias importadas en los BRICS (excepto China), procedieron de los países de la OCDE. Esa proporción cayó al 63% en 2010, mientras que la participación de China creció del 17,5% al 21,8% en el mismo período.

En ese proceso África y Latinoamérica afloran por sobre la media como destino de los capitales chinos, mientras la economías del hemisferio norte occidental también reciben capitales chinos pero como compradores de tecnología y marcas. Porque además de abastecerse o conseguir insumos para sus industrias, China también pretende desarrollar mercados en Europa y América del Norte y comprar allí tecnología occidental y marcas consolidadas para gestionarlas y competir dentro de su territorio. Consultoras internacionales advierten que los chinos no necesariamente desean conquistar mercados externos, sino que uno de sus principales desafíos es desarrollar y asegurarse el propio.

Desde entonces la adquisición de empresas por parte de firmas chinas se aceleró notablemente. Las inversiones fuera de su territorio paulatinamente van logrando sus objetivos porque para ambos propósitos cuentan con formatos relativamente desconocidos en Occidente, especialmente convenientes para avanzar en mercados externos: este proceso de internacionalización es encabezado por empresas estatales chinas, que van a otros países con una propuesta cerrada como inversiones corporativas, de una sola entidad, crédito barato y otros beneficios.²

Algunos de estos acuerdos se refieren a la adquisición de materias primas, que continuará vía empresas chinas interesadas en África y América Latina, dada su dotación de recursos naturales. Pero esta no parece la única meta de las incursiones de China: su IED en los países desarrollados, cuando abordan empresas europeas y estadounidenses, va por el acceso al mercado.

Los cambios por venir

Junto con el crecimiento de la cantidad y calidad de las exportaciones e inversiones desde China, el Politburó centra su interés en el grado de valor agregado local, que varía considerablemente según el tipo de empresa, menor en las transnacionales y mayor en las chinas. Al comienzo del período, el agregado de valor chino por producto era alto en bienes de bajo contenido tecnológico, e iba disminuyendo a medida que se asciende en la cadena de valor.

2 En 2007 el gobierno dio luz verde a la Corporación China de Inversiones, una agencia especializada cuyo objetivo es invertir una parte de las reservas en divisas del país, que crecen velozmente, y cuyo volumen es mayor del necesario para los objetivos esenciales de asegurar los pagos internacionales de corto plazo y para hacer frente a contingencias.

Así, las exportaciones chinas de productos intensivos en tecnología son las que tienen menor valor agregado local: desde un 4% las computadoras hasta un 15% en los equipos de telecomunicaciones (OCDE, 2010). Probablemente este panorama está cambiando en la medida que las empresas privadas chinas van incrementando su participación en las exportaciones (que pasó del 5% del total en 2001 al 30% en 2009).

Ese proceso de mayor penetración y con productos más sofisticados, se aprecia cuando diversas economías en vías de desarrollo, con China a la cabeza, “invaden” paulatinamente los mercados de ciertas categorías de productos en los cuales las economías más desarrolladas siempre predominaron. Si bien la especialización prevalece (China = barato; desarrollados = sofisticado), la participación combinada de las exportaciones de manufacturas de EEUU, Japón y la Unión Europea, cayó del 63,3% en 2001 al 56,3% en 2010. Ese espacio de mercado fue ocupado, principalmente, por China. La experiencia parece indicar que en los sectores de productos en los cuales China se lanza a competir, apoyada en economías de escala y fuertes inversiones, el impacto es considerable. Esos sectores involucran -mayoritariamente- equipos de capital y sus repuestos, reflejando grandes mejoras en los niveles de precisión en productos para cortar metales y algunos procesos metalúrgicos. Numerosos componentes que eran muy difíciles de manufacturar y que requieren cierto nivel de resistencia, durabilidad y precisión, ahora son producidos masivamente por nuevas empresas que han aplicado “ingeniería-reversa” sobre productos antes importados.

Pero por el momento se trata de una porción relativamente pequeña del comercio mundial. La presencia global de China todavía no es masiva en el mercado de exportaciones de automóviles (de us\$ 553 mil millones), productos farmacéuticos -us\$ 310 mil millones-, y aviones, de us\$ 85 mil millones, entre otros. El futuro de las exportaciones de China estará encabezado por los productores de equipos, y aunque estos todavía no pueden penetrar en los mercados occidentales, dan la competencia en terceros mercados.

Pese a encontrarse en un claro sendero de acumulación de capacidades tecnológicas, el esfuerzo en investigación y desarrollo de las empresas chinas es todavía inferior al promedio de las firmas de los países de la OCDE (1,5% del PBI versus el 2,2%, respectivamente), en particular en las industrias de alta tecnología, segmento en el que las firmas chinas básicamente ensamblan partes. De allí que la fuente de sus innovaciones sigue siendo la IED y el producto de las investigaciones que viene dentro de los insumos importados. El tipo de inversiones en I+D que realizan las empresas chinas en este segmento, equivale al de las industrias de baja tecnología en los países más avanzados (OCDE, 2011).

Hoy estos cambios impactan en países dependientes de los bienes de capital importados y del conocimiento generado fuera de sus fronteras. Las economías en vías de desarrollo, como las Latinoamericanas, se han convertido paulatinamente en socios importantes de esta expansión china, ya que si bien el mayor y más intenso comercio con China ha revertido la tendencia de los términos de intercambio en

favor de las economías latinoamericanas, la mayor presencia de capitales chinos en la región ha habilitado el comienzo de un debate relevante. Por un lado, se enfatiza la dependencia que se genera entre Latinoamérica y esta potencia emergente, así como la eventual re-emergencia de una relación centro-periferia; otros enfatizan el carácter cooperativo del vínculo, como corolario de estructuras económicas complementarias, del tipo "win-win". En todo caso, esta discusión recién comienza para América Latina.

Bibliografía:

- Asian Development Bank, "Asia 2050: Realizing the Asian Century", Singapur, 2011.
- Asia Development Bank, "ADO 2009 Update", 2009 y 2010.
- InterChina Insight, "2011: Booming Overseas Investment from China", 2011, Beijing.
- OCDE, "China's Emergence as a Market Economy: Achievements and Challenges", 2011.
- OCDE a, "OECD Economic Outlook. N° 88", París, 2010.
- Cepal, "EL Arco del Pacífico Latinoamericano", Santiago de Chile, 2008.
- Lin, J. Y. y Wang, Y., World Bank, "China's Integration with the World", Policy Research Working Paper N° 4799, Washington, 2008.
- Economist Intelligence Unit, "Heavy Duty. China's next wave of exports", Londres, 2011.

RESUMEN

China tiene hoy tanta relevancia global que, prácticamente, no existe una sola economía inmune a las consecuencias de sus decisiones, en especial de aquellas que la vinculan directamente con el resto del mundo, a través del comercio, las inversiones e, incluso, del destino de sus reservas en divisas, con impacto sobre la tasa de interés mundial.

Este trabajo revisa la evolución de uno de esos canales, el comercial, en tanto el contenido de las ventas chinas ha ido cambiando en la medida que el país fue cobrando mayor protagonismo a nivel regional, multi y bilateral. Se repasa sintéticamente el proceso interno que determinó su perfil actual, y se exploran cuáles pueden ser sus implicancias para Latinoamérica.

ABSTRACT

China today has such a global relevance that virtually no single economy is immune to the consequences of their decisions, especially those linked directly with the rest of the world through: trade, investments and even decisions about their foreign exchange reserves, which could impact on the world interest rate. This paper reviews the evolution of one of these channels, the trade, while the content of Chinese sales has changed to the extent that the country was becoming a protagonist in the regional, multilateral and bilateral levels. The internal process that determined its current profile is synthetically reviewed, and also we explore its potential implications for Latin America.