



FACULTAD DE ECONOMÍA

**LA POLÍTICA DE DÉFICIT EXTERNO DE ESTADOS UNIDOS Y LA ENTRADA DE
CHINA A SU MERCADO, 1990-2007**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

DOCTORA EN ECONOMÍA

P R E S E N T A:

XIMENA VALENTINA ECHENIQUE ROMERO

DIRECTORA DE TESIS: DRA. MARÍA TERESA GUTIÉRREZ HACES.

CIUDAD UNIVERSITARIA., MÉXICO. D.F

NOVIEMBRE 2011



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

JURADO INTEGRADO POR:

Dra. María Teresa Gutiérrez Haces

Dr. Alejandro Álvarez Béjar

Dr. Roberto Bruce Wallace

Dra. Melba E. Falck Reyes

PhD. John Borrego

*A mi personal coach Tania del Palacio,
quien me ha brindado su amistad y apoyo incondicional,
fundamentales en el desarrollo y conclusión de esta tesis.*

Esta investigación pertenece al Programa de Posgrado en Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, en el Plan de Estudios del Doctorado en Economía, 2009-1 al 2011-2, incorporado al Padrón Nacional de Posgrado del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología. Institución que apoyó mis estudios de doctorado durante el periodo agosto/2008 a julio/2011, otorgándome el número de registro de becario 160342, que correspondió a la convocatoria titulada “CONVOCATORIA DE BECAS CONACYT NACIONALES AGOSTO-DICIEMBRE 2008”. Agradezco a CONACYT haber aprobado mi estancia académica en *University of California Santa Cruz*, derivada de la Convocatoria de “Becas-Mixtas en el Extranjero 2009-marzo 2010”. Agradezco infinitamente a CONACYT su interés por el desarrollo de recursos humanos en México.

Agradezco infinitamente a la Dra. María Teresa Gutiérrez Haces por haber dirigido esta tesis durante tres años de trabajo. Agradezco a la Dra. Melba Falck las recomendaciones que elaboró a esta investigación. Agradezco al Dr. Alejandro Álvarez y Dr. Bruce Wallace haber formado parte del comité de evaluación permanente de esta tesis, realizando siempre las observaciones necesarias y recomendación bibliográfica. Agradezco al Dr. John Borrego por haberme permitido aprender de él durante mi estancia de investigación en la UCSC, guiándome en cada momento para cumplir con los objetivos del proyecto materializado en las páginas siguientes.

Agradezco a Lety Saldaña y Anita María Morales su apoyo en el proceso administrativo para hacer realidad la presentación del examen de grado. Agradezco a Nayelly León por su atenta asistencia ante CONACYT, sin la cual el desarrollo de este proyecto hubiera sido imposible.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	v
Capítulo 1. Una lectura macroeconómica del déficit externo estadounidense.	1
1.1. La identidad macroeconómica contable del déficit externo.	2
1.1.1. La diferencia entre ahorro doméstico e inversión nacional.	4
1.1.2. El efecto riqueza y el efecto de tipo de cambio.	5
1.2. La teoría de los equilibrios globales.	6
1.3. Evidencia de los elementos macroeconómicos del déficit externo estadounidense.	7
1.3.1. El acuerdo Bretton Woods, la sobrevaluación del dólar y el déficit externo estadounidense.	8
1.3.2. El sistema de tipo de cambio flexible en Estados Unidos.	10
1.3.3. El efecto de precios relativos sobre el déficit externo.	11
1.3.4. El desahorro y el déficit externo estadounidense.	13
1.3.5. Los ciclos económicos de Estados Unidos y el efecto ingreso sobre el déficit externo.	18
1.3.6. Los equilibrios mundiales y el déficit externo estadounidense.	22
1.3.6.1. La conversión de las economías asiáticas en prestamistas	22
1.3.6.2. Los países desarrollados y las emergentes naciones prestamistas.	26
1.3.6.3. El movimiento de las reservas internacionales.	28
1.3.6.4. El efecto de precios relativos y el efecto ingreso en los equilibrios mundiales.	31
1.3.7. El financiamiento del déficit externo estadounidense.	32
1.3.8. La sostenibilidad del déficit desde la perspectiva macroeconómica.	33
Conclusiones	37
Capítulo 2. La visión estructural del déficit externo estadounidense.	38
2.1. Las cinco causas estructurales del déficit externo estadounidense.	38
2.2. Evidencia empírica de la teoría estructural del déficit externo estadounidense.	44
2.3. Los principales sectores deficitarios de Estados Unidos.	48
2.4. La inversión extranjera directa en las ramas estadounidenses deficitarias.	51
2.5. El déficit comercial estadounidense por región geográfica.	56
2.6. El proceso de desindustrialización en Estados Unidos.	57
2.6.1. El proceso de desindustrialización en cifras.	59
Conclusiones	64

Capítulo 3. El déficit externo estadounidense en la globalización.	66
3.1	El ascenso comercial de Japón y los términos de intercambio. 67
3.2.	La política comercial de Estados Unidos frente a Japón. 68
3.3.	La política comercial contemporánea estadounidense. 74
3.4.	Los acuerdos comerciales bilaterales de Estados Unidos. 79
3.5.	El escenario económico mundial del déficit comercial estadounidense a partir de los años noventa. 83
3.5.1	Las características de la globalización. 84
3.5.2	La fortaleza de China. 88
3.5.3	La participación de China en el déficit comercial estadounidense. 90
3.5.4.	Las relaciones comerciales entre Estados Unidos y China. 95
	Conclusiones 102
	ANEXO 3.3.A 104
	ANEXO 3.3.B 105
	ANEXO 3.3.C 106
Capítulo 4. La relación entre la inversión extranjera directa en China y el déficit externo estadounidense	107
4.1.	La estrategia de atracción de IED en China. 108
4.1.1.	La estructura jurídica del proyecto económico de China. 113
4.2.	Los flujos de capital extranjero operando en China. 116
4.2.1.	Las nuevas economías en los flujos de inversión extranjera directa ingresados en China. 118
4.2.2.	La dinámica de la inversión directa en China procedente de occidente, Hong Kong y Taiwán. 123
4.2.2.1	El futuro de la IED en China. 126
4.3.	El efecto del <i>round-tripping</i> sobre el cálculo de la IED ingresada en China. 129
4.4.	La relación entre las empresas de inversión extranjera y las exportaciones chinas. 131
4.4.1.	El origen de las firmas extranjeras de exportación operando en China. 135
4.5.	El valor agregado de la base de exportación del Este de Asia. 137
4.5.1.	La especialización vertical y el procesamiento comercial en China. 139
4.6.	Las características de la plataforma exportadora operando en China. 143
4.7.	La relación entre el centro de procesamiento comercial operando en China y el mercado estadounidense. 148
4.7.1.	China frente a Japón como proveedor de bienes de alta tecnología para Estados Unidos. 149

4.7.2.	La dinámica exportadora de China en bienes de alta tecnología.	151
4.8.	Los flujos de IED de Estados Unidos hacia China bajo la perspectiva de la región del Este de Asia.	153
	Conclusiones.	158
Capítulo 5. La relación entre el sistema político, el modelo de crecimiento y la política industrial en China.		161
5.1	El Sistema Político de China y los Planes Quinquenales de Desarrollo.	162
5.2.	Objetivos y resultados de los Planes Nacionales de Desarrollo en China, 1953-2015.	165
5.3.	El modelo de crecimiento económico de China.	171
5.3.1.	Dos temas a considerar en el modelo de crecimiento chino.	176
5.4.	Lineamientos de la política industrial para el siglo XXI.	179
5.4.1.	La política de innovación tecnológica nacional.	182
	Conclusiones.	186
	Anexo 5.A.	188
	Anexo 5.B.	193
	Anexo 5.C.	194
Capítulo 6. La relación comercial sistémica entre el Este de Asia, China y Estados Unidos.		197
6.1.	El contexto internacional en el desarrollo del Este de Asia.	198
	6.1.1. El reciclaje de los fondos japoneses.	201
	6.1.2. La reestructuración industrial de Japón.	202
6.2.	El sistema tras-fronterizo productivo en el Este de Asia.	203
6.3.	El escalamiento industrial en el Este de Asia.	208
6.4.	El Este de Asia en el mercado mundial.	212
	6.4.1. El índice de ventaja relativa de exportación en el Este de Asia.	215
	6.4.2. El índice de ventaja comparativa revelada en el Este de Asia.	222
	6.4.3. El impacto comercial de China sobre el Este de Asia.	230
	6.4.4. La integración de la producción en el Este de Asia.	232

6.4.5.	La especialización productiva del Este de Asia.	236
6.5.	La red asiática de producción de electrónicos.	239
6.5.1.	El proceso formativo.	239
6.5.2.	China: área líder de procesamiento.	243
	Conclusiones	246
	Anexo: Metodología	249
	CONCLUSIONES	257
	BIBLIOGRAFÍA	270

INTRODUCCIÓN

En 1990, el déficit externo de Estados Unidos (DEEU.) sumó 102 mil millones de dólares, década y media más tarde, en el año 2007, la cifra ascendió a 791 mil millones de dólares, equivalente al 6 % de su PIB. Por sus implicaciones para la economía estadounidense y dada las conexiones económicas de un mundo globalizado, la magnitud de este déficit se ha tornado en uno de los principales focos de atención tanto para los tomadores de decisiones de aquel país como para los estudiosos de la economía. Esta tesis tiene como propósito analizar el déficit externo estadounidense ante la entrada de la República Popular China¹ a su mercado, de cuya importancia da cuenta el hecho de que el 32% del DEEU es resultado de las mercancías procedentes de este país oriental. El estudio del déficit es abordado a partir de dos perspectivas, como identidad macroeconómica contable, es decir, la diferencia negativa entre los niveles de ahorro y los de inversión de un país (doméstica, extranjera directa y portafolio); y desde la perspectiva estructural, esto es, el conjunto de prácticas comerciales, políticas industriales y apoyos gubernamentales, que forman parte de los *spillover* o incidencias que transcurren alrededor del sistema comercial internacional, incluyendo las de orden económico, político, y social.

La literatura ha mostrado aspectos estructurales y macroeconómicos puntuales sobre las razones y respuestas que ha desplegado EE.UU. respecto a su DEEU. Esta tesis se propone mostrar que el DEEU es una política económica, que se basa en financiar el crecimiento económico de EE.UU. través de ahorros foráneos, la mayor parte de China y años antes de Japón. Esta política es altamente vulnerable a las crisis financieras relacionadas con la liberalización y alta desregulación de los mercados de capitales que han caracterizado al sistema capitalista global de las últimas décadas.

¹ Con la finalidad de agilizar la lectura de esta tesis se utilizará China para referirse a la República Popular China.

En el transcurso de la historia de Estados Unidos, Japón y China son los países con los que ha tenido mayores niveles de déficit externo. En el primer caso se mantuvo hasta los primeros años de la década de los noventa, y con China desde entonces hasta la fecha. Tomando como referencia la experiencia seguida con Japón, la tesis se concentra en el déficit con China, que ha transcurrido por dos procesos fundamentales, el desplazamiento de economías asiáticas específicas del mercado estadounidense por parte de China, y por el papel que ha adquirido la IED y las multinacionales en el crecimiento de las exportaciones chinas a EE.UU. El primero se refiere a que mientras China participa cada vez más en el déficit comercial de EE.UU., el resto de los países asiáticos contribuye menos, proceso que es resultado del traslado deliberado de un número específico de capacidades productivas desde las naciones orientales hacia China.

El desplazamiento de estas capacidades inició con la reestructuración industrial impulsada por Japón en los años setenta, política que seguirían en la década siguiente las “nuevas economías industrializadas del Este de Asia” (NEIS).² El proceso anterior, identificado como *flying geese*, no es otra cosa que el reciclaje de la ventaja comparativa, que ha hecho de China una plataforma exportadora regional de la cual también hace uso la IED occidental, convirtiendo a aquel país en el líder mundial de la exportación, particularmente en las ramas eléctrica y electrónica, junto a la textil y otras ramas con uso intensivo de mano de obra.

² En el transcurso de esta tesis, el Este de Asia hace referencia a las siguientes economías asentadas en el área norte de la región: Corea del Sur, Taiwán y Hong Kong, y en la zona sur: Indonesia, Malasia, Filipinas, Tailandia, Singapur y Vietnam. Las economías en “vías de desarrollo” del Este de Asia: Brunei, Cambodia, Laos y Miramar, no son incluidas en esta especificación, por lo tanto, son señaladas en forma particular. Finalmente, la categoría “nuevas economías industrializadas del Este de Asia” (NEIS) hace referencia a: Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong. [Haltmaier, Jane T., 2010]

Mientras, Estados Unidos mantiene altos niveles de déficit, Japón y China se han caracterizado por presentar altas tasas de ahorro interno, estrategias de crecimiento orientadas a las exportaciones y mantener gran parte de las exportaciones mundiales de manufacturas. Al mismo tiempo, ambos países han adquirido títulos oficiales y privados de valores financieros estadounidenses, mantienen un rígido control del mercado de capitales, particularmente la entrada y salida de la inversión extranjera. También tienen como similitud que ambos han sido objeto de querellas por desarrollar prácticas comerciales injustas, *dumping*, aplicar políticas industriales dirigidas desde el Estado, otorgar subsidios a industrias preferentes, y manejar un tipo de cambio subvaluado.

Así como existen semejanzas entre Japón y China, ambos países se diferencian en la trayectoria inicial de su relación comercial con EE.UU., el país del sol naciente mantuvo, casi desde el principio de su restauración económica de posguerra, una competencia directa con las exportaciones estadounidenses, es decir, desarrolló marcas propias y basó su producción en función de innovaciones tecnológicas, en tanto China mediante un conjunto de reformas económicas inició su crecimiento exportador a EE.UU. a través de inversión extranjera directa en las Zonas Económicas Especiales.

Por otra parte, la Inversión Extranjera Directa³ y las Empresas de Inversión Extranjera (EIE) operando en China son determinantes en las exportaciones en general y en particular en las exportaciones de alta tecnología del país asiático. Respecto de la primera, se advierte que la participación de Estados Unidos y la Unión Europea en la IED de China, ascendió constantemente durante la década de los noventa, no obstante este incremento, el predominio de oriente continúa, debido al ingreso de las economías de la

³ La inversión extranjera directa materializa “el objetivo de una entidad residente en una economía (inversionista directo) de obtener una participación duradera en una empresa residente en otra economía” (FMI. 1994:86). Este tipo de inversión implica una relación de largo plazo entre el inversionista directo y la empresa, y un grado significativo de influencia del inversionista en la gestión de la empresa (a través de una propiedad accionaria mínima del 10%, de acuerdo con el Manual de Balanza de Pagos del FMI. En general, la IED sucede por la participación foránea en empresas domésticas y por el establecimiento de empresas afiliadas, tanto incorporadas como no incorporadas. En particular, las modalidades de IED están establecidas por decreto constitucional en cada nación.

Asociación de Naciones del Sureste Asiático en la dinámica económica de China, sobre todo de Singapur y la República de Corea⁴. En relación a las EIE, éstas constituyen el soporte fundamental de las exportaciones de alta tecnología, cuya dinámica gira en torno de las de capital estadounidense, y en general operan con los altos índices de especialización vertical.

A todos estos procesos se suma de forma determinante el papel activo del gobierno “socialista”⁵ chino, sin cuya política de Estado es imposible comprender la entrada de China al mercado mundial, específicamente a partir de 1979 con la expedición de cinco leyes reguladoras de la inversión extranjera directa,⁶ correspondientes a cinco tipos de proyectos de IED que, actualmente, tienden a considerar los requisitos impuestos por la Organización Mundial de Comercio (particularmente, la conclusión de las exenciones impositivas sobre los equipos de capital) y están enfocadas en el escalamiento industrial y la adaptación tecnológica.

El análisis de estos procesos partió de cuatro preguntas de investigación, a) cómo se explica el déficit externo estadounidense a partir de los años noventa?; b) cuáles son los factores determinantes del déficit comercial de EE.UU. con China desde aquellos años a 2007?; c) qué factores concurren en

⁴ La República de Corea se refiere a Corea del Sur; misma que, en el transcurso de esta tesis, se sintetiza en el vocablo: Corea.

⁵ La Constitución de la República Popular China hace explícito el sistema socialista imperante en el país oriental desde la Revolución Cultural. Sin embargo, un número importante de estudios que cuestionan la continuidad de ese sistema después de las reformas económicas de apertura de 1979. Las denominaciones van desde un posible “Leninismo de Mercado” (Wright, E. 1994), hasta una “economía de mercado elitista” (Yardley, J. 2006).

Bibliografía que interroga la veracidad de un sistema socialista en China:

- J. Yardley “China Unveils Plan to Aid Farmers, but Avoids Land Issue,” *New York Times*, February 23, 2006.
- J. Kahn, “A Sharp Debate Erupts in China Over Ideologies,” *New York Times*, March 12, 2006.
- Samir Amin “China, Market Socialism, and U.S. Hegemony,” *Review*, 28, 3 (2005), pp. 274-5
- E. Cody, “China Confronts Contradictions between Marxism and Markets,” *Washington Post*, December 5, 2005.
- Harry Magdoff y John Bellamy Foster, “China and Socialism: Market Reform and Class Struggle. Editors’ Foreword,” *Monthly Review*, 56, 3, (2004) p. 6
- E. Wright “To Be Rich Is Glorious,” *World Press Review*, 41, 7, (1994) pp. 10-11

⁶ *Vid supra*, Capítulo 4. La dinámica de China en el déficit externo estadounidense. (4.1. y 4.1.1)

China para posicionarse en el mercado estadounidense?; y d) en qué sectores del mercado de EE.UU. se posicionan las exportaciones manufactureras de China? Con base en cada una de estas preguntas el análisis buscó probar las siguientes hipótesis:

Hipótesis principal

El déficit externo estadounidense se explica tanto por factores macroeconómicos como estructurales. Dentro de estos, la ubicación de China como plataforma exportadora del Este de Asia, junto con la liberalización financiera mundial, han generado un crecimiento del desequilibrio comercial en Estados Unidos, y al mismo tiempo, han permitido a este país construir un mecanismo de financiamiento a través de ahorros foráneos. Como resultando de este proceso, la economía de los Estados Unidos ha crecido en gran medida dependiendo de los recursos externos canalizados a través de su déficit.

Segunda hipótesis

Los factores determinantes del déficit externo de Estados Unidos con China están vinculados con las cadenas globales de producción que han ubicado a China en una posición estratégica como plataforma exportadora regional, particularmente en el sector de eléctricos y electrónicos, de tal forma que el DEEU. con China expresa el desequilibrio comercial entre una región encabezada por China y un país, los Estados Unidos.

Sub hipótesis

Las estrategias de inversión de las firmas multinacionales han estado enfocadas a fortalecer la construcción de una base exportadora asiática en China. Esta estrategia es una de las principales causas del déficit comercial de Estados Unidos respecto a ese país.

Tercera hipótesis

El reformado modelo de crecimiento chino y la reestructuración industrial del Este de Asia liderada por Japón, son dos factores que concurren en la economía china para mejor posicionarla en el mercado de Estados Unidos. En

suma, la entrada de China es el resultado de un factor endógeno heredado del esquema socialista y de un proceso exógeno dependiente de la dinámica de acumulación regional.

Cuarta hipótesis

El posicionamiento de China dentro del mercado estadounidense ocurre en las ramas caracterizadas por un alto procesamiento comercial dentro de la economía china, particularmente en la división de eléctricos y electrónicos, por lo que, el liderazgo de los núcleos exportadores chinos en el mercado estadounidense expresa el rol ensamblador de China dentro de la región asiática, sin desconocer los avances en materia innovación tecnológica y upgrading industrial que este país ha realizado.

Ahora bien, diversos enfoques teóricos se han empleado para explicar el déficit comercial. Desde un ángulo ortodoxo, Daniel T. Griswold (2001), lo explica como una identidad macroeconómica contable. Propone que el déficit comercial es resultado de la diferencia entre los niveles de ahorro y de inversión de un país, al margen de la política comercial que imponga. El manejo de esta política es un instrumento inefectivo en cualquier intento por reducir el déficit, pues los factores que determinan un déficit bilateral, a no ser que afecten los niveles de ahorro e inversión nacional, no causarán una modificación en el déficit comercial. Para Griswold el histórico déficit comercial de Estados Unidos es consecuencia de un persistente flujo de capital hacia el país que actúa creando los fundamentos de su crecimiento futuro. En el caso del déficit comercial con China acepta que puede haber una incidencia de las prácticas comerciales sistemáticamente proteccionistas del país oriental y del control oficial del tipo de cambio, sin embargo, desde su perspectiva, los déficits comerciales son dirigidos primeramente por los factores macroeconómicos, en particular, por los flujos de inversión, y no por barreras comerciales injustas o por una baja competitividad industrial.

En contraste, un amplio sector de estudiosos, entre los que destacan Michael Pakko (1991), Robert Blacker (1992), I.M. Destler (2005), Thomas O. Bayard (1994) y Catherine L. Mann (1999), apuntan que la explicación estructural no es excluyente de la que pone el acento en los factores macroeconómicos. Pakko, se centra en asociar el creciente déficit estadounidense con las prácticas comerciales injustas de sus socios comerciales, y en la débil competitividad de un número importante de industrias estadounidenses en el mercado mundial. Por su parte, Blacker acentúa que además de la diferencia entre ahorro e inversión, el déficit está determinado de manera crítica por el tipo de cambio y del ciclo de negocios, de tal forma que estos elementos macroeconómicos de corto plazo inciden en las causas estructurales del déficit, junto con la competitividad industrial y la política comercial.

La importancia de Destler es que permite identificar al déficit estadounidense como una política que sostiene buena parte de su crecimiento económico, pues hace que el país consuma más allá de lo que produce o de los ingresos que genera. En este contexto el déficit es parte del ciclo económico nacional que ha sido enfrentado con medidas desde unilaterales hasta multilaterales de política comercial. Bajo esta misma orientación Bayard centra su análisis en la política fijada por la Oficina de la Representación Comercial de Estados Unidos, específicamente en la llamada Sección 301, que ha fijado controles al déficit a partir de medidas relacionadas con la denuncia, identificación y, en su caso, sanción de prácticas desleales de comercio.

Finalmente, pero no menos importante, es el análisis de Mann, quien también destaca dos elementos estructurales fundamentales asociados al déficit de Estados Unidos, el efecto ingreso y de precios relativos, identificados como elementos de corto plazo o cíclicos. El efecto ingreso relaciona el nivel de importaciones y exportaciones de EE.UU. con la tasas de crecimiento del PIB propias y de sus socios comerciales. En el caso del tipo de cambio analiza la sobrevaluación del dólar y la subvaluación de las monedas de los principales socios comerciales de EE.UU. y su efecto en el crecimiento del déficit externo.

La segunda parte de la tesis, donde se desarrollan los pormenores del DEEU. con China, así como los mecanismos implementados por ésta para acceder al mercado estadounidense, se analiza a través de las categorías propuestas por Alice H. Amsden (2003a, 2003b, 1992), Terutomo Ozawa (2006, 1989) y Giovanni Arrighi (2007, 2010). Amsden, quien se ha ocupado básicamente de analizar la economía del Este de Asia a partir del modelo de sustitución de importaciones (modelo que aquí no se emplea), se ha considerado como un enfoque útil porque, en su estudio sobre Asia (India, China, Corea y Taiwán), sitúa la intervención del Estado y las empresas de capital nacional como elementos estratégicos de la competitividad tecnológica de cada uno de estos países. Respecto de Ozawa, se retomó la propuesta incipientemente planteada en los años treinta por Kanam Akamatsu denominada como *flying geese*, que no es otra cosa que la evolución sistémica del Este de Asia a partir de la oferta de recursos, fuerza de trabajo y capital monetario. Arrighi amplía la perspectiva de Ozawa en su análisis denominándolo “ascenso del archipiélago capitalista del Este de Asia”, refiriéndose a la constitución de un “régimen de acumulación emergente” sostenido en el “reciclaje de la ventaja comparativa”.

Con base en las preguntas de investigación, hipótesis y referentes teóricos señalados anteriormente, la tesis se desarrolla en seis capítulos. El primero analiza los factores macro que han estado asociados al comportamiento del DEEU. a partir de los años noventa, a saber: la identidad macroeconómica del déficit externo para establecer la secuencia del desahorro estadounidense como causa de este desequilibrio. Expone cuál ha sido el comportamiento del desahorro, que en los años ochenta fue tanto público como privado, mientras que en los noventa solo fue privado, habiendo, incluso, un superávit fiscal o presupuestal, en tanto a partir del año 2000 se registró nuevamente un déficit público y privado.

Los componentes cíclicos o de corto plazo en el déficit externo de EE.UU., como son el efecto de precios relativos y el efecto ingreso, exponiendo cómo la sobrevaluación del dólar y el efecto ingreso, éste último asociado a la tasa de crecimiento del PIB de EE.UU. respecto a la de sus socios comerciales, han generado que la elasticidad ingreso de la demanda por importaciones estadounidenses sea significativamente mayor respecto a la demanda que presentan sus exportaciones.

Otra de las cuestiones tratadas en este primer capítulo es la relación entre el crecimiento del desequilibrio comercial estadounidense y la política económica estratégica de Estados Unidos dirigida a financiar su crecimiento mediante ahorros foráneos, muestra que este déficit ha funcionado como una “válvula de seguridad” para su expansión económica, la cual, cabe mencionar, estuvo presente también en gran parte del siglo XIX. Esta válvula ha dependido de la condición deficitaria de la cuenta de capital que tienen las naciones prestamistas, como son Japón y Alemania, tradicionalmente, y ahora China.

Finalmente, el capítulo analiza las dificultades que enfrenta la sostenibilidad del déficit externo estadounidense, primero, porque depende del sistema financiero internacional, en el cual, bajas expectativas de rentabilidad han ocasionado salidas masivas de capital resultando crisis sistémicas. De igual forma, la composición de la cuenta de capital de EE.UU., encargada de financiar el déficit externo, constituye otro de los problemas de la sostenibilidad del déficit externo estadounidense, pues su financiamiento no se trata más de inversión directa (asociada con nuevos bienes de capital) sino de inversión de portafolio⁷, la cual tiene un grado de riesgo mayor.

⁷ La inversión de portafolio incluye las transacciones de acciones, bonos e instrumentos del mercado monetario realizadas en el mercado de valores, además de un conjunto de nuevos instrumentos financieros dentro del marco de la innovación continua. Es conveniente referir que la rentabilidad que los inversionistas directos esperan obtener de la gestión de la empresa foránea depende de las ventajas de los recursos disponibles en las economías extranjeras, por tanto, los beneficios se calculan a largo plazo. En cambio, la rentabilidad de los inversionistas de portafolio se calcula en el corto y mediano plazo, y es fija o variable.

A diferencia de los factores macro analizados en el primer capítulo, el segundo ubica las causas estructurales del DEEU., destacando las prácticas proteccionistas que EE.UU. ha enfrentado desde sus principales socios comerciales, los altos coeficientes de importación realizados por las corporaciones multinacionales en su comercio manufacturero intrafirma, el débil comportamiento de la ventaja competitiva en un número importante de ramas manufactureras estadounidenses frente a la competitividad lograda por China dados sus bajos salarios y transferencia tecnológicas. Asimismo, examina el proceso de desindustrialización de EE.UU. asociado teóricamente al crecimiento de déficit, pero que la experiencia señala, obedece a la dinámica de innovación tecnológica del sistema capitalista, lo que significa el desarrollo de las fuerzas productivas.

El tercer capítulo contextualiza el DEEU. en el marco del proceso de globalización, donde se distinguen: la combinación de negociaciones multilaterales, regionales, bilaterales y unilaterales en la política comercial; la creación de bloques económicos regionales a partir de los acuerdos de integración regional; el avance tecnológico, muy importante, porque hace posible el volumen de transacciones financieras y la fragmentación de los procesos productivos; el desarrollo de las cadenas globales de producción dirigidas por las empresas multinacionales; y la financiarización de la economía mundial que se caracteriza por el gran volumen de valores transados y el desarrollo de los bancos de inversión.

Finalmente, este capítulo se enfoca en las relaciones comerciales entre Estados Unidos y China, haciendo referencia a los factores que determinan la fortaleza de esta economía asiática, y que la han llevado a participar, en forma creciente, en el DEEU. Destacando dentro de esos elementos: el desarrollo del comercio chino a partir de la tradicional ventaja comparativa en los costos de producción, específicamente los precios de la mano de obra; el incumplimiento de los derechos de propiedad intelectual y el proceso de transferencia tecnológica; y la centralidad que ha adquirido China en la dinámica de

acumulación regional como resultado de su determinante función en las cadenas de producción global, particularmente en la industria de eléctricos y electrónicos.

El cuarto capítulo se enfoca en establecer que la IED en China, responsable de la dinámica exportadora, está condicionada por una normatividad jurídica sujeta a las metas económicas del Estado. Los mecanismos de regulación están dirigidos a institucionalizar los cambios en la política industrial con el objetivo de impulsar actividades de alta tecnología y valor agregado. Lo importante es que esta normatividad ha ido de la mano con la transformación industrial de las economías asiáticas desarrolladas. Este cambio se manifiesta, en parte, a través de los flujos de IED que ha recibido China, destacando el descenso de Hong Kong, Taiwán y Japón, hasta entonces los primeros en la lista de países con IED en China, y el aumento de EE.UU. en la década de los noventa, así como la incorporación de los flujos de otras economías orientales. Cabe destacar en esta descripción, que actualmente la economía china enfrenta la competencia de “locaciones hambrientas”, estas son economías con una gran cantidad de mano de obra de bajo costo, dispuestas a hacer concesiones en materia laboral a cambio de inversión extranjera.

Los flujos de IED en China son los responsables de haber conformado al país oriental en una plataforma exportadora, situándolo como el primer país en ventas al extranjero de bienes de alta tecnología. Una parte de la literatura ha sugerido que este proceso ha erosionado el liderazgo tecnológico de EE.UU., mientras que el de China se levanta, en esta investigación se demostrará, que la posición de China como un líder exportador mundial de este tipo de mercancías es por el ensamble final de partes y componentes de productos electrónicos de tecnología avanzada, mientras la mayor concentración de valor agregado aún permanece en EE.UU.

En el capítulo cinco, se examina cómo el sistema político chino, específicamente a través del partido de Estado, es el eje que ha determinado el posicionamiento de la economía de China en el mercado mundial, lugar que ha logrado a través de los planes quinquenales de desarrollo, así como del establecimiento de lo que denomina “economía de mercado socialista”. De esta forma, se analizan los cambios y continuidades de estos planes conforme avanza el proceso de reformas económicas de China, dirigidas a la apertura. Finalmente, este apartado advierte sobre el predominio que el gobierno chino ha otorgado a las políticas de innovación tecnológica que las ha situado como un eje estratégico de los lineamientos de la política industrial para el siglo XXI. El resultado es la multiplicación de las expectativas planteadas alrededor de China como una plataforma exportadora de primera importancia a nivel mundial.

El último capítulo, desarrolla cuatro factores asociados a la relación comercial sistémica entre el Este de Asia, China y Estados Unidos. En primer término, analiza el contexto internacional bajo el cual ha evolucionado la interdependencia entre las economías de la región asiática, enfatizando el reciclaje de los fondos japoneses como un proceso clave en la creación y operación del sistema transfronterizo de producción del Este de Asia. En segundo lugar, desarrolla la tesis del *reciclaje de la ventaja comparativa* y la teoría de la fragmentación e integración de los procesos de producción como dos estructuras capaces de explicar el posicionamiento de China en el mercado mundial en general y en particular en el estadounidense. En tercer término, define los patrones de especialización productiva del Este de Asia demostrando que a partir del comercio de partes y componentes, las complementariedades más importantes de la región se están desarrollando en la industria de electrónicos. Por último, examina en qué sentido los desarrollos exógenos y el proceso de especialización productiva del Este de Asia, han terminado por ubicar a China como el eje del comercio de bienes electrónicos a escala mundial y como un motor del crecimiento de la región asiática, enfatizando que la demanda occidental, particularmente estadounidense, es el principal factor subyacente de este proceso.

En suma, a largo de esta investigación nos hemos propuesto demostrar que EE.UU. emplea el déficit como un mecanismo que impulsa su crecimiento económico, involucrando en la actualidad a un conjunto de economías del Este de Asia para su financiamiento. Asimismo, que el liderazgo mundial de China no se entiende sin la dinámica de acumulación del Este de Asia, de forma tal, que lo que se manifiesta en el déficit estadounidense respecto de China es el enfrentamiento y complementación de las fortalezas y debilidades de dos estructuras comerciales, una de ellas, de carácter regional representada por China y la otra liderada por un país: Estados Unidos.

Los resultados del modelo desarrollado hasta la fecha, plantean como mayor reto para EE.UU. fortalecer el área de innovaciones tecnológicas con la finalidad de poder seguir manteniendo el crecimiento a través del déficit, pero implementando, a su vez, políticas enfocadas a atender los costos que conlleva este proceso en términos de empleo. Por su parte, China tiene aún una trayectoria pendiente para ubicarse como líder mundial de las exportaciones con fundamentos domésticos, es decir, autónomos de la dinámica de acumulación del Este de Asia. Sin embargo, el incumplimiento de esta meta no es un obstáculo para que, manteniendo el *statu quo*, logre conservar o incluso mejorar su posición dentro de la economía mundial.

Capítulo 1.

Una lectura macroeconómica del déficit externo estadounidense.

La literatura ubica la brecha entre el ahorro y la inversión nacional como los elementos de largo plazo en la estructura macroeconómica del déficit externo, pero elementos cíclicos o de corto plazo: el efecto ingreso y de precios relativos, son también componentes macroeconómicos del déficit. Por lo tanto, el análisis del DEEU. se abordará, en el transcurso de esta tesis, desde la perspectiva macroeconómica y la visión microeconómica o estructural, en lugar de la persistente distinción entre los elementos macroeconómicos de corto y de largo plazo.

El presente capítulo analiza la identidad macroeconómica del déficit externo para establecer la secuencia del desahorro estadounidense como causa de este desequilibrio en Estados Unidos. Asimismo, el texto define los elementos cíclicos de la economía, junto con las variaciones de los precios de importantes *commodities*¹, como elementos macroeconómicos determinantes del DEEU. Este apartado también establece la relación entre el crecimiento del desequilibrio comercial estadounidense y la política económica estratégica de Estados Unidos dirigida a financiar el crecimiento económico mediante ahorros foráneos. Finalmente, el capítulo estudia la sostenibilidad² del DEEU. frente al vulnerable sistema financiero internacional.

¹ Los *commodities* son productos que se distinguen por los siguientes tres elementos: tienen características similares, poseen bajo valor agregado y se comercializan en las bolsas de productos básicos (*Commodity Exchange Markets*), donde se determinan sus precios internacionales. En estos sitios se compran y se venden básicamente productos mineros, agrícolas y energéticos. Los principales *commodities* en el mundo son el petróleo, los recursos minerales, el trigo, el arroz, el azúcar, el café y el algodón.

Una definición más amplia de los *commodities* es aquella que los refiere como los bienes y servicios altamente estandarizados, cuyos precios no están determinados por una sola empresa y éstas son la variable principal en la decisión del consumidor.

² En ocasiones el término sostenibilidad y sustentabilidad se aplican indistintamente, en el transcurso de esta tesis yo utilizaré la palabra sostenibilidad debido a que el vocablo sustentabilidad es más apropiado para el estudio de Economía Ambiental.

1.1. La identidad macroeconómica contable del déficit externo.

El análisis macroeconómico del déficit externo de una nación comienza con la identidad contable que iguala la balanza de cuenta corriente³ con la diferencia entre los ahorros nacionales y la inversión doméstica. La balanza comercial de mercancías es el saldo determinante de la balanza de cuenta corriente, lo cual permite utilizar el cálculo del PIB por el método de gasto para definir la relación que iguala el déficit externo⁴ con la diferencia entre los ahorros y la inversión de un país.

El cálculo del Producto Interno Bruto (Y) por el método del gasto es la suma del consumo personal (C), el consumo gubernamental (G), la inversión (I) y la balanza comercial (BC): exportaciones (X) menos importaciones (M)⁵.

$$1) \quad Y = C + G + I + (X - M)$$

$$1.1) \quad Y = C + G + I + BC$$

A partir de la ecuación anterior, una definición de la balanza comercial es:

$$2) \quad BC = Y - [C + G + I]$$

³ La balanza de cuenta corriente es la suma de la balanza comercial de bienes y servicios, la balanza de rentas (las ganancias netas de los factores empleados en el exterior) y la balanza de transferencias unilaterales.

Equivalentemente, a partir de la *contabilidad del ingreso doméstico*, la balanza de cuenta corriente debe ser igual a la diferencia entre la producción y el gasto de consumo, inversión y gobierno.

$$1) \quad \text{PNB} = \text{PIB} - \text{RFE} + \text{RFN}$$

PNB: Producto Nacional Bruto,

RFN: Rentas de los factores nacionales que se producen en el exterior (Rentas Percibidas),

RFE: Rentas de los factores extranjeros que se generan en el país (Rentas Pagadas),

$$2) \quad \text{PNB} = (C + I + G) + (X - M) + (\text{RFN} - \text{RFE})$$

$$3) \quad \text{PNB} - (C + I + G) = (X - M) + (\text{RFN} - \text{RFE})$$

Construyendo una aproximación de la cuenta corriente:

$$4) \quad \text{PNB} - (C + I + G) = (X - M) + (\text{RFN} - \text{RFE}) + (\text{transferencias percibidas} - \text{transferencias pagadas})$$

Véase, Michael R. Pakko (1999: 11-12) para un estudio sobre los componentes de la cuenta corriente, la cual coincide con la clasificación del Departamento de Comercio del *Bureau of Economic Analysis*.

⁴ En el transcurso de esta tesis la categoría de déficit externo es empleada para referir el saldo de la balanza comercial de mercancías.

⁵ Stephen D. Cohen, Robert A. Blecker, y Peter D. Whitney (2003: 81) explican que existen diferentes medidas de la balanza comercial de un país, dependiendo de los tipos de transacciones que son incluidas. Pero, la medida más común, aunque limitada es la balanza de mercancías, es decir, la diferencia entre exportaciones e importaciones de bienes físicos: *commodities* agrícolas y minerales así como bienes manufacturados de todo tipo.

La ecuación 2) dice que la balanza comercial es igual a la diferencia entre ingreso doméstico y gasto nacional. Si el ingreso excede al gasto, hay una balanza comercial superavitaria, caso contrario, existe una balanza comercial deficitaria. Ahora bien, reacomodando la ecuación 2) la balanza comercial es igual al ahorro nacional menos la inversión nacional.

$$3) \quad BC = [Y - C - G] - I$$

$$3.1) \quad X-M = A - I^6; \quad A: \text{Ahorro}$$

Al existir una diferencia entre las operaciones del gobierno y aquellas del sector privado, la igualdad anterior queda definida como:

$$3.2) \quad BC = [A^P + A^G] - I^7; \quad A^P: \text{Ahorro privado} \quad A^G: \text{Ahorro gubernamental}$$

El ahorro privado, $A^P = Y^P - C - T$, es el ingreso privado (corporativo y personal) menos el consumo, C, y el pago de impuestos, T^8 . (Impuestos netos de transferencias recibidas)

El ahorro gubernamental, $A^G = T - G$, es el ingreso gubernamental por impuestos, T, menos el gasto de gobierno, G.

En razón a la igualdad 3.1., el monto de inversiones domésticas por arriba del ahorro nacional es la causa principal del déficit comercial de un país y el financiamiento de esta diferencia requiere de entradas de capital foráneo, ubicándose la nación deficitaria como un prestatario internacional neto. El equilibrio macroeconómico de la identidad contable 3.2., no es una teoría que estudie los componentes y las variables económicas subyacentes en ella, por lo tanto, tampoco aborda las causas y los efectos

⁶ A partir de la ecuación del ingreso disponible también se puede construir esta identidad:

(PNB)									

Destino	Fuente	
C + A	= YD	= Y - T; A: Ahorro doméstico
(A - I) + (T - G)		= X - IM → Si, (A - I) y (T - G) < 0 → CC < 0
A + (T - G) - I		= X - IM; Ahorro doméstico: A + (T - G)

⁷ Esta ecuación es considerada una identidad contable porque en principio debe ser siempre cierta, excepto por errores y omisiones en los datos, y debe mantenerse en el transcurso del tiempo.

⁸ Para evitar una confusión con el signo de inversión I, los impuestos están señalados por T, tax.

del desequilibrio comercial. Estrictamente, la identidad contable es una herramienta descriptiva y no analítica del tema que me ocupa.

1.1.1. La diferencia entre ahorro doméstico e inversión nacional.

El déficit en cuenta corriente está determinado por la diferencia entre los pagos que los residentes de un país hacen al extranjero por importaciones, intereses y dividendos, y las retribuciones análogas que la nación recibe; cuando los ingresos son insuficientes para cubrir los gastos, los gobiernos deben adquirir la diferencia en el mercado de capital internacional. Por lo que, los préstamos extranjeros y los títulos que tiene en moneda extranjera un país, contabilizados en la cuenta de capital, son iguales al déficit de su cuenta corriente. El movimiento inverso que determina el saldo en cuenta corriente sobre la cuenta de capital se ha teorizado como la *ley de la balanza de pagos*⁹.

La nación que ahorra más de lo que invierte, tal es el caso de Japón, puede exportar su excedente de ahorro en forma de inversión extranjera, dirigiéndose a un déficit en la cuenta de capital, aun siendo un exportador neto de capital. La inversión enviada al extranjero regresará a este país mediante una mayor demanda por sus exportaciones, creando un superávit en su balanza comercial. Caso contrario, si una nación invierte más de lo que ahorra, tal es el caso de Estados Unidos, compensará su déficit de ahorro a través de flujos de financiamiento externos, dirigiéndose a un superávit en la cuenta de capital y ubicándose como un importador neto de capital. El dinero procedente del extranjero permite un consumo de bienes y servicios mayor a lo que el país produce. Por lo que, los ahorros foráneos permiten un crecimiento del PIB por arriba de lo que los recursos domésticos podrían ofrecer.

⁹ Un país que tiene una cuenta corriente deficitaria (superavitaria) debe ser un importador (exportador) neto de capital del (al) resto del mundo; de la misma forma en que una nación con cuenta de capital superavitaria (deficitaria) debe tener una inversión doméstica mayor (menor) a los ahorros nacionales, es decir, una cuenta corriente deficitaria (superavitaria) de aproximadamente igual magnitud. Un país alcanza un superávit (déficit) en la cuenta de capital o una entrada (salida) neta de capital en la medida en que los extranjeros (nacionales) adquieren activos nacionales (extranjeros). [Cohen, Stephen D., *et al.*, 2003]

1.1.2. El efecto riqueza y el efecto de tipo de cambio.

La entrada de inversiones hacia un país puede promover niveles más altos de importaciones por su efecto sobre el tipo de cambio¹⁰. El creciente flujo de inversión extranjera hacia un determinado país conduce a un aumento de la demanda de unidades monetarias nacionales para comprar activos. Estas operaciones pueden terminar por apreciar la moneda doméstica, incentivando importaciones y limitando exportaciones, en la medida en que resten competitividad a estas últimas en el mercado mundial.

El efecto riqueza también es un proceso fundamental de la teoría del déficit. Las mayores tasas de crecimiento económico que resultan de los flujos de inversión extranjera en un determinado país favorecen la demanda de importaciones por insumos, materias primas, bienes intermedios (semi-acabados) y bienes de capital (maquinaria y equipo). La elasticidad ingreso sobre importaciones depende de las condiciones de la economía doméstica y en ciertas naciones ésta puede llegar a ser muy alta. Además, el efecto riqueza sobre la elasticidad de importaciones será más significativo si los principales socios comerciales del país en ascenso mantienen tasas de crecimiento por debajo de éste.

Por lo tanto, la inversión en un país no necesariamente está limitada por el nivel de ahorro nacional y cuando su volumen rebasa los recursos domésticos, entonces, un déficit comercial se comienza a desarrollar en el país porque la inversión extranjera incentiva un volumen mayor de importaciones de bienes y servicios a través de los efectos riqueza y tipo de cambio.

¹⁰ Los tipos de cambio domésticos están determinados por los flujos comerciales nacionales y las operaciones en la cuenta de capital. La oferta y la demanda de una unidad monetaria nacional en los mercados cambiarios extranjeros, por ejemplo, el dólar incluye la oferta y la demanda procedente del comercio internacional y las mismas resultantes de los flujos de capital dentro y fuera de Estados Unidos. La competitividad de las exportaciones nacionales y la demanda por importaciones se verán afectada si las transacciones citadas aprecian o deprecian el valor del dólar.

1.2. La teoría de los equilibrios globales.

La teoría de los equilibrios globales establece que el subconjunto de cuentas corrientes deficitarias nacionales debe tener un contrapeso en otro subconjunto de cuentas corrientes superavitarias.¹¹ Esta perspectiva mantiene la relación agregada del déficit externo, localizándolo como resultado de los insuficientes ahorros nacionales respecto a las oportunidades de inversión domésticas. Por lo que, el arribo de un país a un creciente y significativo déficit externo está correlacionado con el fuerte aumento de los ahorros de otra nación para financiarlo.

Pero ¿el déficit puede crecer ilimitadamente mientras sea financiado a través de ahorros foráneos? De acuerdo con la teoría macroeconómica del déficit, la sostenibilidad del saldo externo negativo está en función de los pagos que en forma de intereses y dividendos el país deficitario debe realizar sobre la inversión extranjera que recibe; una proporción muy alta del déficit externo sobre el Producto Interno Bruto puede causar nerviosismo en el mercado de capitales debido a una probable incapacidad de pago.

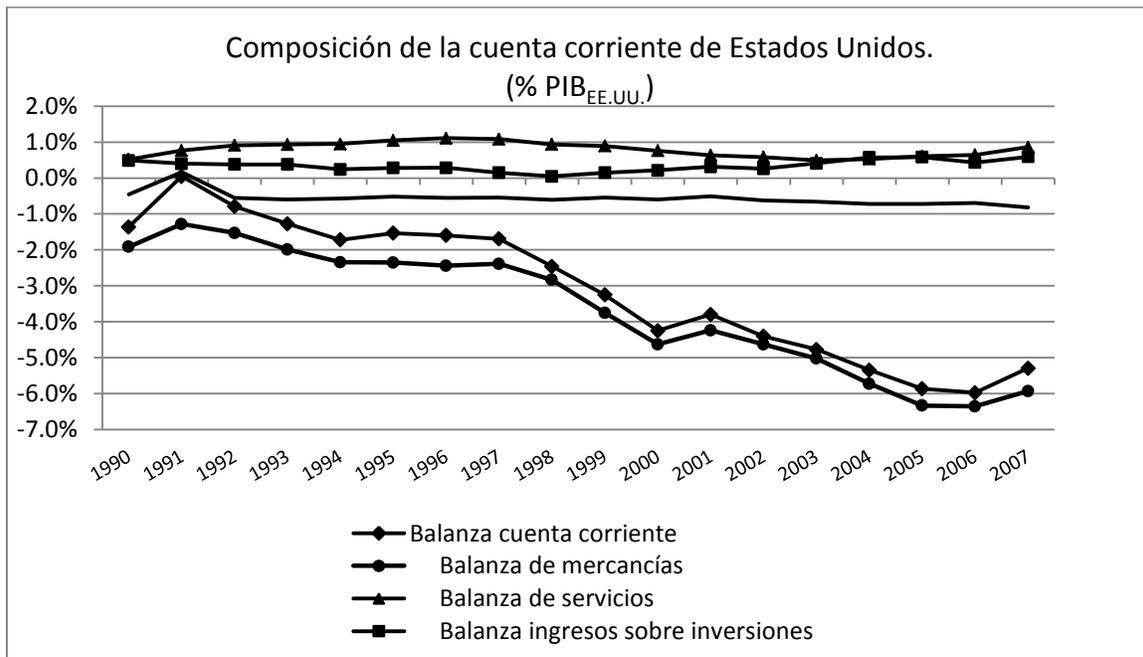
Un desajuste en el mercado de capitales provocaría una fuga de capitales y una depreciación de la moneda local, junto con una desvalorización de los activos nacionales. En estricto sentido, este proceso induciría a una crisis financiera. Escenario que produciría un *duro aterrizaje* para reducir el déficit: consistente en la contracción de la actividad económica y devaluación de la moneda. Por lo que, un mayor volumen de ahorro nacional y un *suave aterrizaje* serían medidas importantes para evitar una crisis.

¹¹ Equivalentemente, el subconjunto de cuentas de capital deficitarias nacionales deben ser contrarrestados por otro subconjunto de cuentas de capital superavitarias. De acuerdo con la identidad de los equilibrios globales externos, las posiciones en cuenta corriente de las naciones deben suman cero. Aunque, en realidad, existe una desviación estadística relacionada con la colección de datos (Bernanke, Ben S. *Op. Cit.*).

1.3. Evidencia de los elementos macroeconómicos del déficit externo estadounidense.

Los elementos macroeconómicos del déficit externo de Estados Unidos se pueden observar por la composición de su cuenta corriente. En 1990 la balanza el déficit en cuenta corriente representó el -1.36% del PIB estadounidense, como resultado de un saldo comercial en mercancías del -1.91% y una participación de las transferencias unilaterales netas del 0.46% respecto al PIB. Esta tendencia ha continuado, alcanzando la balanza negativa de mercancías y las transferencias unilaterales un máximo del 6.36% y 0.82%, respectivamente, del PIB nacional en 2006. En cambio, los superávits de la balanza comercial de servicios e ingresos sobre inversiones han oscilado entre el 0.2% y 1% del PIB, logrando compensar mínimamente el comercio de las mercancías transadas con el exterior.

Gráfica 1.1



Fuente: Elaboración propia con base en datos: Bureau of Economic Analysis (National Economic Accounts)

1.3.1. El acuerdo Bretton Woods, la sobrevaluación del dólar y el déficit externo estadounidense.

A finales de la sexta década del siglo XX, Estados Unidos se desplazó hacia una nueva fase de las relaciones económicas internacionales en general y en particular de la política comercial. Las razones de este cambio fueron la insostenible sobrevaluación del dólar bajo el Acuerdo Bretton Woods¹² y el retorno de Europa Occidental (particularmente Alemania) y Japón, como importantes potencias internacionales. En relación a la primera causa, las disparidades entre los precios del oro en el mercado oficial (monetario) y el mercado libre (no monetario) a favor de este último¹³, junto con el rápido crecimiento del comercio internacional, exigieron mayores niveles de liquidez en el sistema monetario internacional.

Estados Unidos otorgó la liquidez requerida mediante un déficit de su cuenta corriente¹⁴, el cual debió afrontar con oro, peligrando con ello su nivel de reservas. La abundancia de dólares en el sistema, la incipiente inflación en la economía emisora del dólar y las presiones sobre el alza de precios en la economía mundial provocaron desconfianza respecto a la fortaleza de la moneda estadounidense, por lo que, numerosos países, Francia entre los más importantes, comenzaron a cambiar por oro sus dólares acumulados como reservas¹⁵.

¹² El sistema *Bretton Woods* (1945-1971) es la estructura internacional de posguerra en relación al régimen de regulación del dinero y los bancos, caracterizado como un *sistema de dinero-crédito administrado nacionalmente* [Guttman, Robert., 2008]. Este acuerdo ubicó al dólar como la principal moneda de reserva internacional. Durante el Acuerdo Bretton Woods, el oro, el dólar estadounidense y, en menor medida, la libra esterlina participó en la composición de las reservas monetarias internacionales. Para que el dólar pudiera ser la moneda clave, Estados Unidos asumió el compromiso de comprar y vender oro a un precio fijo de 35 dólares por onza de oro. En aquel momento la Reserva Federal de Estados Unidos poseía el 60 % de todo el oro existente en el mundo (equivalente a 2/3 de las reservas mundiales oficiales de oro, en ese entonces), lo que proporcionó un fuerte respaldo al dólar.

¹³ En 1950, el costo de conseguir una onza adicional de oro superó los 35 dólares.

¹⁴ El déficit de cuenta corriente que Estados Unidos acumuló en los años cincuenta también fue resultado de los recursos que, en carácter de ayuda oficial, Estados Unidos dio a los países industrializados de Europa y a las naciones en vías de desarrollo, del financiamiento de las luchas armadas de Corea y Vietnam, del mantenimiento de un dispositivo de defensa a escala mundial y de las inversiones foráneas realizadas por los residentes privados norteamericanos. Marcos, López, "El Sistema de Bretton Woods (Patrón de Cambios Dólar)" en *Historia de los Sistemas Monetarios (parte 2)* <http://www.stockssite.com>

¹⁵ Por este hecho, las reservas en oro de Estados Unidos descendieron de un nivel aproximado de veinte mil millones de dólares en el año 1958, a diez mil millones de dólares en el año 1970 (*Ibidem.*)

Los países que para finales de los años sesenta habían experimentado las más exitosas recuperaciones industriales y habían alcanzado significativos superávits en cuenta corriente, especialmente Japón y Alemania, fueron renuentes a revaluar sus monedas¹⁶, prefiriendo acumular reservas monetarias. Este proceso contribuyó, aún más, a la sobrevaluación del dólar. Asimismo, los países deficitarios hicieron grandes esfuerzos por mantener sus monedas apreciadas.

En 1971, la mayoría de los miembros del Acuerdo Bretton Woods enfrentaron dificultades para defender sus paridades oficiales ante la gran cantidad de saldos líquidos en dólares. En la medida en que el dólar se sobrevaluó, la competitividad de los precios de las mercancías estadounidenses en el exterior descendió, la confianza en la estabilidad del dólar se debilitó y el impacto negativo sobre la balanza comercial estadounidense fue mayor. De hecho, cuando la inflación de Estados Unidos superó la de sus principales socios comerciales, los saldos superavitarios de la balanza comercial estadounidense comenzaron a descender.

El 15 de agosto de 1971, el presidente Richard Nixon concluyó la obligación de Estados Unidos de convertir los dólares sostenidos por los bancos centrales extranjeros en oro a un tipo de cambio fijo. Acto seguido por la firma del Acuerdo de Smithsonian el 18 de diciembre de 1971, el cual permitió el retorno temporal de tipos de cambio fijo. En este convenio las principales economías capitalistas de occidente acordaron fijar el valor del dólar al oro en 38 dólares por onza y mantener el tipo de cambio fijo, no sin antes haber aumentado la banda de flotación para los ajustes coyunturales en un 2.25%. Sin embargo, las continuas sub y sobre valuaciones de las monedas terminaron por colapsar el sistema Bretton Woods.

¹⁶ En un principio, el Sistema Bretton Woods estableció una paridad fija del dólar con el oro y de otras monedas nacionales. Sin embargo, este acuerdo también instaló un sistema de tipos de cambio ajustables, el Fondo Monetario Internacional tuvo el derecho de autorizar una devaluación o revaluación no superior al uno por ciento en casos de desequilibrios externos nacionales significativos, aunque las devaluaciones competitivas estuvieron prohibidas desde entonces.

En marzo de 1973, los tipos de cambios fijos establecidos en el Acuerdo fueron formalmente eliminados para iniciar “la más grande realineación multilateral de tipos de cambio en la historia” y la libre flotación de las monedas. En enero de 1976, los precios oficiales del oro y el dólar fueron anulados. En ese mismo año, el Acuerdo de Jamaica “reconoció de manera formal el sistema de flotación controlada y dejó en libertad a los países para que escogieran el régimen cambiario más adecuado” [García, Álvaro. 1998:33].

1.3.2. El sistema de tipo de cambio flexible en Estados Unidos.

En 1973, el comienzo del sistema de tipo de cambio flexible¹⁷ fue un hecho paralelo a la crisis estructural capitalista (1971-1982). Ésta se caracterizó por una fuerte recesión y estanflación en las principales economías occidentales, las cuales también fueron golpeadas, especialmente Estados Unidos, por los shocks petroleros procedentes de la Guerra de Octubre en el Medio Este (1973-74) que cuadruplicó los precios del petróleo y por la Revolución Iraní (1979-1980) que triplicó el precio del petróleo en los países de la Organización de Países Exportadores de Petróleo.

El escenario anterior y los desafíos que Japón impuso al esquema de libre mercado condujeron a la administración Reagan (1981-1989) a realizar cambios en su política económica y comercial. En 1985, el presidente Reagan asumió una actitud ofensiva respecto a su política económica internacional y en el Hotel Plaza de Nueva York acordó con sus principales socios comerciales estadounidenses del Grupo de los siete (G7)¹⁸ una política devaluatoria del dólar. El Acuerdo Plaza se firmó porque la apreciación del dólar se ubicó como la principal causa del crecimiento del déficit comercial estadounidense; el cual aumentó de \$67 mil millones de dólares en 1983 a \$159.5 miles de millones de dólares en 1987. A través de este pacto Estados Unidos aumentó sus exportaciones, pero no fue hasta 1991 cuando el déficit total de

¹⁷ Supuestamente, bajo un sistema de tipo de cambio flexible, el dólar se ajusta automáticamente a los desequilibrios de la cuenta corriente. Sin embargo, en la práctica este principio no se cumple debido a los cambios estructurales de la economía mundial. La desregulación y liberalización del sistema financiero internacional, junto con el desarrollo tecnológico, imposibilitan que el tipo de cambio determine el comercio de mercancías o la balanza en cuenta corriente.

¹⁸ El G7 está conformado por los siguientes países: Canadá, Francia, Alemania, Italia, Japón, Reino Unido y Estados Unidos.

mercancías del país descendió de \$100 mil millones de dólares a \$74 mil cien millones de dólares.

1.3.3. El efecto de precios relativos sobre el déficit externo.

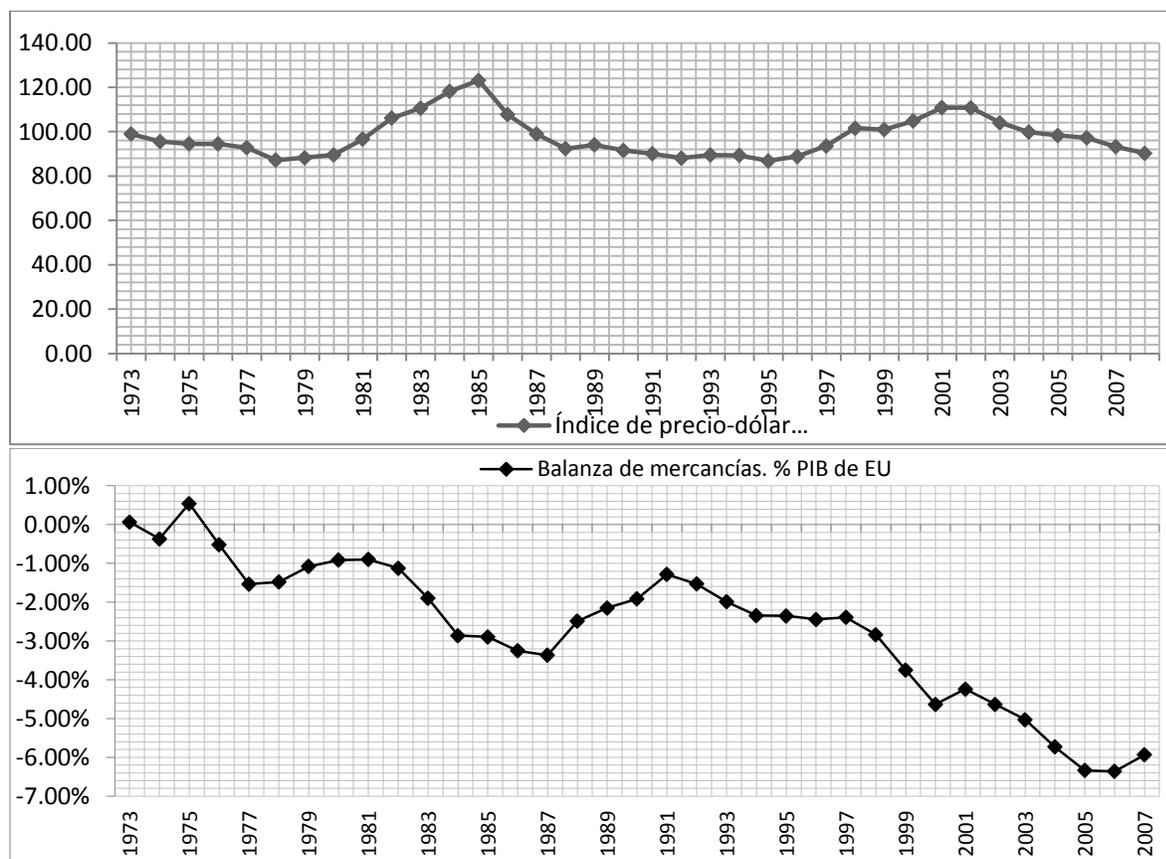
Desde el análisis macroeconómico, el efecto de precios relativos o tipo de cambio (el incentivo por importaciones debido a la apreciación del dólar) ha estado presente desde que el déficit externo comenzó a desarrollarse en Estados Unidos (1971). Las apreciaciones del dólar durante la crisis del sistema *Bretton Woods* influyeron en los primeros saldos comerciales negativos estadounidenses. Después, el *Reaganomics*: política fiscal expansiva (un creciente déficit presupuestal) y política monetaria restrictiva (altas tasas de interés reales), provocó un histórico incremento en el valor del dólar entre mediados de 1980 y finales de febrero de 1985¹⁹. La magnitud de la sobrevaluación fue tal que los analistas señalaron a esta variable como la causa inmediata del deterioro de la balanza externa de Estados Unidos durante el periodo 1983-1987. (Ver Gráfica 1.2)

Durante el periodo 1979 -2007, existió una correlación significativa entre el saldo externo negativo y el valor real del dólar (inflación-ajustada). El aumento del déficit comercial estadounidense de 2.89% del PIB en 1985 a 3.37% en 1987 estuvo asociado con la apreciación del dólar en los primeros años de la década de los ochenta (un índice máximo de 123.11 en 1985). Contrariamente, la sostenida depreciación del dólar, entre 1985 y 1990, fue seguida por un descenso del déficit comercial después de 1987, de tal manera que el saldo negativo de las mercancías comerciadas por Estados Unidos representó el 1.28% del PIB estadounidense en 1991.²⁰

¹⁹ Una tasa de interés real diferencial a favor de los activos financieros estadounidenses, el rentable ambiente de negocios durante la administración Reagan (incluyendo recortes impositivos y desregulación) y la especulación sobre el aumento continuo del dólar, especialmente después de 1984, fueron elementos que causaron una mayor demanda de dólares en relación a la oferta. [Cohen, Stephen D., *et. al*, 2003:88]

²⁰ El tiempo promedio en que las importaciones y exportaciones físicas responden a las variaciones del tipo de cambio es de aproximadamente dos años.

Gráfica 1.2. Balanza comercial estadounidense e índice de precios- dólar.



Fuente: Elaboración propia con base en datos: Bureau of Economic Analysis (National Economic Accounts)

La relación entre el tipo de cambio y el saldo de la balanza comercial apareció nuevamente a finales de años noventa, cuando la apreciación del dólar, que comenzó en 1995, fue continuada por un marcado incremento del déficit comercial a partir de 1997. Entre 1995 y 1999, el dólar real aumentó de un índice de 86.85 a 100.97 y la proporción del déficit de bienes sobre el PIB ascendió de 2.35% a 3.75%. En el año 2000, el dólar mostró señales de estabilidad, pero no regresó a los niveles de mediados de 1990. La tendencia depresiva del dólar, que comenzó en el año 2002, mejoró la posición del déficit comercial (5.93% del PIB) apenas en 2007, un año después de haber representado un máximo de 6.36% del PIB estadounidense. (Véase Gráfica 1.2)

Durante el periodo 1997-1999, el aumento del valor del dólar fue resultado de la creciente migración de inversión extranjera hacia Estados Unidos. La inestabilidad financiera y económica, resultado de la crisis del Este de Asia (1997), Rusia y Brasil (1999), provocó que las entradas netas de capital en Estados Unidos pasaran de un

promedio de \$105 mil millones de dólares por año, en el periodo 1993-96, a poco más de \$174 mil millones de dólares anuales, entre 1997 y 1999. En el año 2000, estos flujos sumaron \$478 mil millones de dólares. Además, la masiva fuga de capitales en los mercados emergentes²¹ devaluó el valor de sus monedas en relación al dólar, contribuyendo a una mayor apreciación del mismo.

1.3.4. El desahorro y el déficit externo estadounidense.

A partir de la perspectiva macroeconómica, el DEEU., desarrollado durante la década de los años ochenta, fue resultado de un desahorro gubernamental causado por el fuerte recorte impositivo y el aumento del gasto militar desplegados en aquellos años.²² La demanda de ahorros nacionales por un gran déficit fiscal causó la importación de capital para cubrir las necesidades de inversión local. Esto, además de permitir a los estadounidenses comprar más de lo que vendían en el mercado internacional de bienes y servicios, condujo el cambio de Estados Unidos de la más grande nación acreedora a la mayor nación deudora a escala mundial. Después de 1983, la posición de la inversión internacional neta estadounidense ha sido continuamente negativa²³.

²¹ El grupo de economías o mercados emergentes está formado por países en transición caracterizados por profundos desarrollos y reformas hacia economías más abiertas, así como por su sostenido y acelerado crecimiento. Una característica clave de las economías emergentes es el fuerte flujo de inversión local y extranjera que reciben. Sin embargo, otros aspectos particulares de las economías emergentes son los riesgos económicos, políticos y sociales, porque se trata de naciones con instituciones en transformación. En el año 2001, cuatro países fueron ubicados como las principales economías emergentes: Brasil, Rusia, India y China (BRIC).

²² La relación directa entre el déficit presupuestal y el déficit externo se teorizó como el proceso del *déficit gemelo*, el cual ubicó al primer desequilibrio como el causante del déficit externo estadounidense.

A partir de la identidad macroeconómica contable, los déficit gemelos quedan definidos como:

$$(A - I) + (\downarrow T - \uparrow G - TR) = (X - M)$$

(-) (-)

A: Ahorro, I: Inversión, TR: Transferencias, X: Exportaciones, M: Importaciones

²³ En 1961, Estados Unidos ya había alcanzado una diferencia negativa entre los activos propiedad de estadounidenses en el extranjero y los activos propiedad de extranjeros en Estados Unidos (-1.12 miles de millones de dólares); lo mismo sucedió en los años 1971 (-11.21 miles de millones de dólares), 1972 (-7.67 miles de millones de dólares), 1974 (-0.48 miles de millones de dólares), 1977 (-17.99 miles de millones de dólares) y 1978 (-5.15 miles de millones de dólares). Fuente: *Bureau of Economic Analysis. National Economic Accounts*.

A finales de los años ochenta, en la medida en que el déficit presupuestal de Estados Unidos descendió, también lo hizo su déficit comercial. Sin embargo, durante la década de los noventa, el balance presupuestal estadounidense mejoró considerablemente²⁴, mientras el déficit externo continuo ascendiendo, hecho que debilitó la tesis del déficit gemelo²⁵: déficit presupuestal y déficit comercial.

Desde entonces, el DEEU. se ha relacionado con mayores oportunidades de inversión que, ante escasos ahorros del sector privado nacional, han sido financiados por recursos externos. Entre 1990 y 2007, existió una cercana relación entre la brecha de ahorro e inversión nacional y el déficit en cuenta corriente estadounidense. El déficit en cuenta corriente equiparó al superávit de la cuenta de capitales (Gráfica 1.3) y la posición de la inversión internacional neta empató al excedente de inversión en capital respecto a los ahorros nacionales (Gráfica 1.4 y Gráfica 1.5).

El desahorro es un elemento común de los saldos negativos de la cuenta corriente estadounidense desde los años ochenta, aunque por causas muy diferentes. En la década de los ochenta, el déficit presupuestal y la inversión privada excedieron los niveles de ahorro privado nacional; y a finales de los años noventa, el superávit presupuestal contribuyó positivamente al ahorro estadounidense, pero la inversión privada creció significativamente mientras el ahorro privado descendió. En los primeros

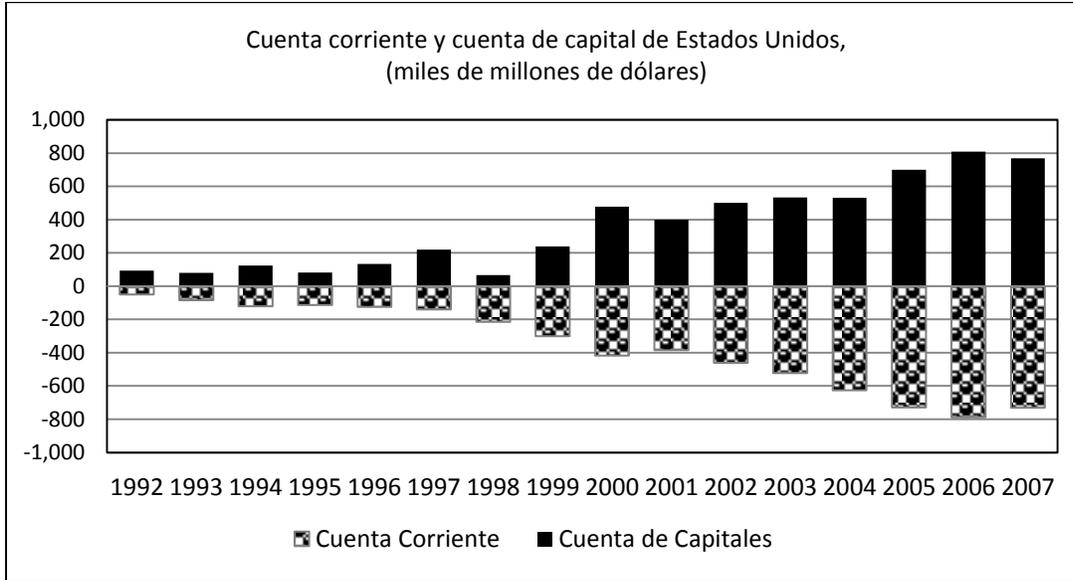
²⁴ En 1983, el déficit federal estadounidense representó el 6% del PIB estadounidense. En 1997, el déficit presupuestal alcanzó un nivel mínimo de 0.3% del PIB. Acto seguido por cuatro años de saldos positivos con un máximo de 2.4% del PIB en 2000.

²⁵ Japón es un ejemplo de la denominada “falacia de los déficit gemelos” porque, durante finales de los años noventa y el comienzo del nuevo milenio, alcanzó significativos superávits comerciales y crecientes déficits presupuestales. En este periodo, el Estado deprimió la economía japonesa mediante limitadas tasas de inversión nacional. La baja recaudación fiscal ocasionó un mayor déficit presupuestal, mientras la tasa de ahorro de los japoneses aumentó aún más, descendiendo el consumo significativamente, dejando al país incapaz de consumir lo que estaba produciendo, convirtiéndose en un gran exportador neto de bienes y capital.

De acuerdo con la Dra. Melba Falck, el factor subyacente de este proceso es la *atonía de Japón de carácter estructural*. Siguiendo el cuidadoso análisis de Melba Falck, *el llamado sistema de los cuarenta, establecido durante la segunda guerra, le funcionó bien a Japón en la etapa de crecimiento acelerado y de crecimiento estable (1955-1991); sin embargo, en esos periodos se gestaron problemas estructurales que salieron a la luz con el estallamiento de la burbuja en 1989. Una elevada estructura de costos ocasionada por el elevado proteccionismo hacia sectores como el financiero, el de distribución, el agrícola y el de distribución, hicieron perder a Japón competitividad. Esto aunado a la apreciación del Yen por el Acuerdo Plaza, trajo consigo un desplazamiento de la inversión productiva hacia otras locaciones. La modificación del régimen de inversión extranjera directa en 1998, contribuyó también a desplazar la IED a otras locaciones y provocó la elevación del desempleo en la década de los noventa, fenómeno conocido en Japón como kudoka.*

años del nuevo milenio, el ahorro de Estados Unidos descendió tanto por las bajas tasas de ahorro privadas como gubernamentales.

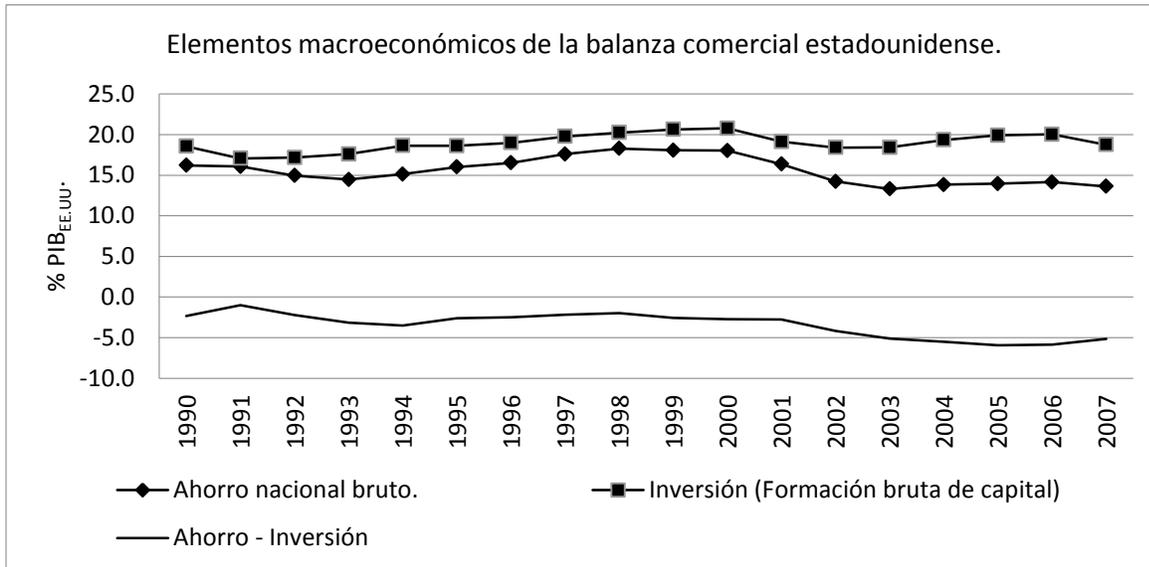
Gráfica 1.3



Cuenta corriente: Balanza de mercancías + Balanza de servicios + Ingresos sobre inversiones + Transferencias unilaterales netas. Cuenta de capitales: Activos propiedad de extranjeros en Estados Unidos - Activos propiedad de estadounidenses en el extranjero.

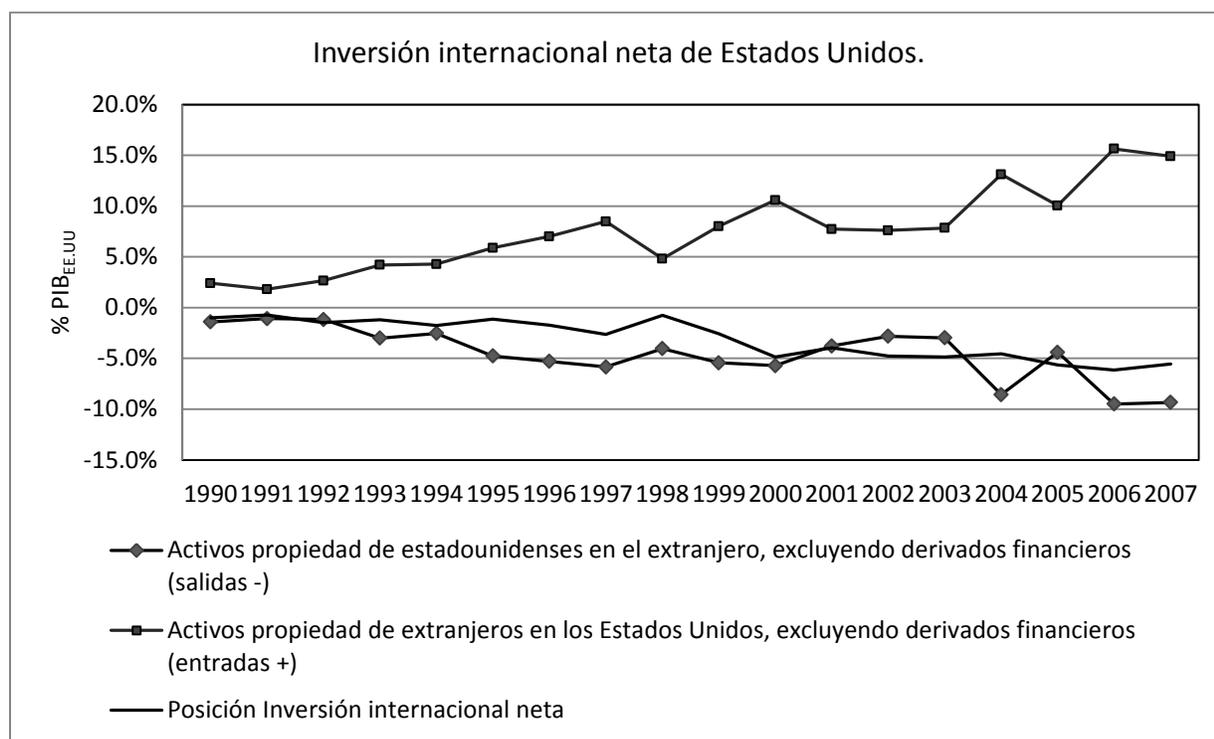
Fuente: Elaboración propia con base en datos: Bureau of Economic Analysis (National Economic Accounts)

Gráfica 1.4



Fuente: Elaboración propia con base en datos: Bureau of Economic Analysis (National Economic Accounts)

Gráfica 1.5



Fuente: Elaboración propia con base en datos: Bureau of Economic Analysis (National Economic Accounts)

Tabla 1.1 El déficit externo estadounidense desde la identidad macroeconómica contable.

Años 80's			Finales de los años 90's			Años de 2000		
$(A-I) + (T - G - TR) = (X - M)$			$(A-I) + (T - G - TR) = (X - M)$			$(A-I) + (T - G - TR) = (X - M)$		
(-)	(-)	(-)	(-)	(+)	(-)	(-)	(-)	(-)
A: Ahorro I: Inversión T: Impuestos G: Gasto de gobierno TR: Transferencias X: Exportaciones M: Importaciones								

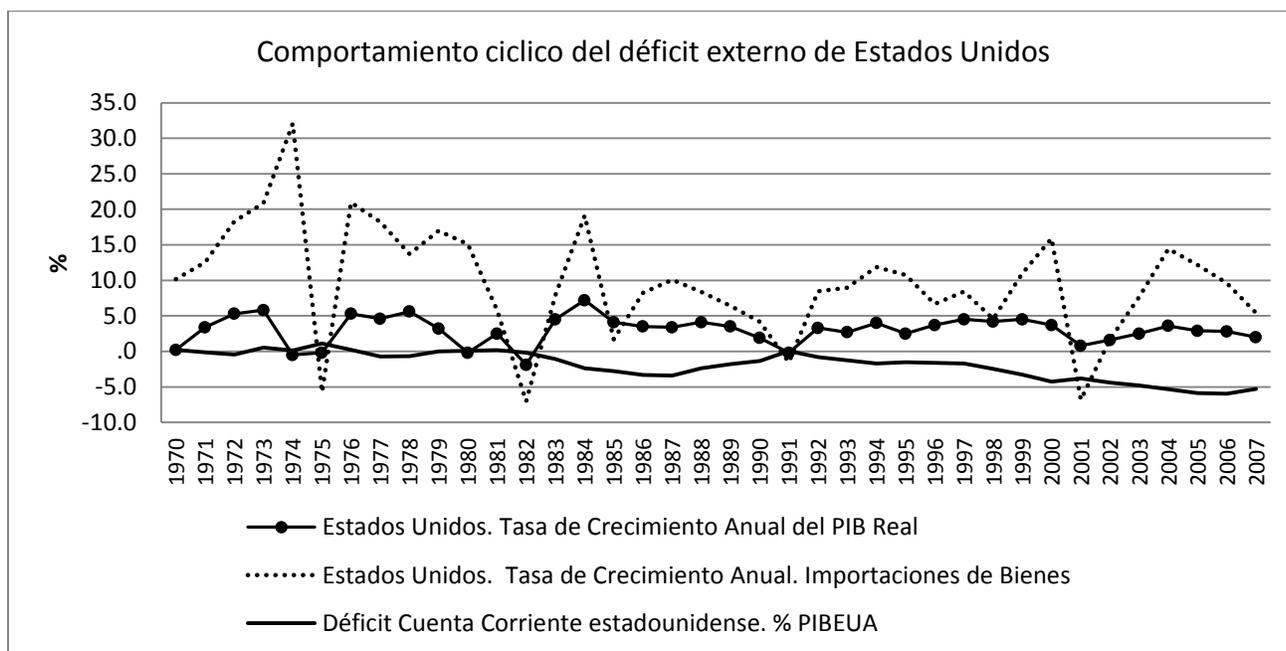
Fuente: Bruce, Robert., *Seminario de doctorado en Economía Internacional-Posgrado* Facultad de Economía. abril 28 de 2009.

De acuerdo con la visión macroeconómica, el financiamiento de la inversión a través de ahorros foráneos hace del déficit externo un círculo virtuoso. Esta lectura en el caso de EE.UU. establece que la fortaleza económica estadounidense ha generado oportunidades de negocios rentables y las expectativas de mayor crecimiento han fundamentado crecientes rendimientos sobre inversiones extranjeras en comparación con las ganancias ofrecidas por terceros países. El flujo de capital resultante financia la inversión en nuevos bienes de capital, el *upgrading* industrial y el reemplazo de viejo capital.

Paralelamente, el déficit externo es considerado una “válvula de seguridad” para la expansión de la economía estadounidense; la cual, cabe mencionar, estuvo presente durante gran parte del siglo XIX²⁶. Según esta perspectiva, mientras el DEEU. esté relacionado con altas tasas de crecimiento de la actividad económica, el equilibrio en la balanza comercial no debe ser considerado una prioridad de la política económica de Estados Unidos. En la Gráfica 1.6, el lector puede notar el estrecho vínculo entre los ciclos de negocios y los saldos de la balanza de cuenta corriente estadounidense desde los años setenta.

²⁶ “Estados Unidos mantuvo un déficit comerciales durante gran parte del siglo XIX, un periodo de dinámico crecimiento y expansión. Desde la independencia hasta 1880, Estados Unidos fue un importador neto de capital del resto del mundo, en particular de Gran Bretaña. Los inversionistas extranjeros proporcionaron el capital para construir los ferrocarriles y los canales que Estados Unidos requería para una economía de alcance continental. Especialmente, después del auge del algodón de los 1830’s, Estados Unidos tuvo inversiones más rentables respecto al monto de ahorros nacionales. Por lo que la cuenta corriente estadounidense fue deficitaria”. [Griswold, Daniel T. 1998]

Gráfica 1.6



Fuente: Elaboración propia con base en datos: Bureau of Economic Analysis (National Economic Accounts)

1.3.5. Los ciclos económicos de Estados Unidos y el efecto ingreso sobre el déficit externo.

En cada periodo de recesión, cuando el crecimiento del PIB estadounidense ha tocado fondo: 1974 (-0.5%), 1982 (-1.9%), 1991 (-0.2%)²⁷, 2001 (0.8%), el déficit en cuenta corriente ha descendido temporalmente y la demanda por importaciones también. El nuevo ciclo de recesión que inició en 2007 no es la excepción de tal patrón. Inversamente, cuando la economía estadounidense ha comenzado a recuperarse, las importaciones han crecido aceleradamente y la cuenta de transacciones externas nuevamente se ha deteriorado.

²⁷ En 1991, las transferencias monetarias por los socios de la coalición en la Guerra del Golfo contribuyeron de forma importante al saldo positivo de la balanza en cuenta corriente, superavitaria por 2 mil 89 millones de dólares en ese año. (Trade Deficit Review Commission. 2000:23)

Durante 1992-99, el desarrollo de nuevas tecnologías en el procesamiento de la información y las telecomunicaciones (shock de oferta de largo plazo sobre el crecimiento), el avance de los mercados financieros²⁸ y el descenso de los precios de algunas importaciones clave para Estados Unidos, particularmente del petróleo (shock de oferta de corto plazo sobre el crecimiento), contribuyeron a la construcción de un excepcional ciclo expansivo en la economía estadounidense.

El periodo anteriormente descrito interactuó con la recesión económica de Japón²⁹, el retroceso de las tasas de crecimiento de los principales socios comerciales estadounidenses (incluyendo la Unión Europea), el descenso del ingreso de los países afectados por la crisis financiera del Este de Asia y el acelerado crecimiento del producto interno bruto de China. Estos factores contribuyeron a que la elasticidad ingreso de la demanda por importaciones estadounidenses continuara siendo significativamente mayor respecto a la demanda por exportaciones estadounidenses.³⁰

Durante finales de los años noventa, el fuerte crecimiento de Estados Unidos incidió en una propensión marginal a importar³¹ mayor a la de otros países industrializados (un patrón presente durante todo el periodo de posguerra) haciéndose presente el efecto ingreso sobre el desequilibrio de las transacciones foráneas estadounidenses. En la Gráfica 1.6³² el lector puede notar como la tasa de crecimiento anual de las importaciones estadounidenses ha sido incluso dos dígitos superior a la tasa de crecimiento del PIB de Estados Unidos.

²⁸ El conjunto de innovaciones tecnológicas, el avance de la informática y las telecomunicaciones, así como el desarrollo de los instrumentos financieros, se sitúan entre los sucesos más importantes de la Nueva Economía.

²⁹ Véase Krugman, Paul (2009:56-76)

³⁰ Los estudios estadísticos han comprobado que Estados Unidos tiene una más alta elasticidad de ingreso de demanda por importaciones en relación a sus exportaciones. La mayoría de los otros países industriales, especialmente Japón, tienen una menor elasticidad-ingreso para importaciones. Véase: Blecker, Robert A. (1992: 62-64)

³¹ Una explicación del porque las importaciones crecen más que el ingreso es el comercio intra-firma e intra-industrial. Porque el aumento del ingreso no solamente asciende la demanda por importaciones de bienes finales sino las empresas importan más bienes intermedios para apoyar su producción. (Trade Deficit Review Commission. *Op. Cit.*:21)

³² *Vid supra*: Pg. 19

La crisis financiera del Este de Asia de 1997 contrajo la actividad económica de esa región y debilitó su demanda por exportaciones estadounidenses. Entre 1997 y 1999, el PIB de Estados Unidos creció a una tasa promedio anual de 4.37% y su déficit comercial en 17.48%, mientras sus socios comerciales del Este de Asia de ingreso alto y medio crecieron a una tasa promedio anual de 2.62% y 1.58%, respectivamente. Anteriormente, de 1994 a 1996, el PIB de Estados Unidos creció a una tasa promedio anual de 3.41% y su déficit comercial en 11.24%; la tasa de crecimiento promedio anual de sus socios comerciales del Este de Asia de ingreso alto y medio fue de 6.05% y 8.38%, correspondientemente.

Entre 1996 y 2000, el avance del sector tecnológico e informático, los aumentos de la productividad estadounidense y la crisis financiera del Este de Asia, hicieron del vecino país del norte un atractivo destino para la inversión extranjera³³. El flujo acelerado de capital foráneo capitalizó el mercado accionario de Estados Unidos e incrementó los precios de los títulos estadounidenses y el valor del dólar. La mayor riqueza derivada de este proceso aumentó el consumo estadounidense (incluyendo grandes volúmenes de importaciones) y desincentivó el ahorro nacional privado.

La apreciación del dólar restó competitividad a los precios de los productos estadounidenses en el mercado local y extranjero, favoreciendo las importaciones que reforzaron el consumo nacional al contribuir con bajas tasas inflacionarias, particularmente los baratos productos chinos. Entre 1997 y 1998, el índice de precios para commodities y servicios tuvo una variación mínima de 1.6%.³⁴

³³ De acuerdo con Bernanke (2005), durante el periodo de estudio, el bajo riesgo político, los estrictos derechos de propiedad intelectual y la adecuada regulación ambiental, son otros elementos importantes en la atracción de flujos financieros externos hacia Estados Unidos.

³⁴ Fuente: Economic Report of the President, 2008. Tabla G 64: Changes in consumer price index for commodities and services, 1929-2003.

La inversión en nuevo capital y la demanda por financiamiento externo disminuyeron en Estados Unidos como consecuencia del colapso del mercado de valores tecnológicos (proceso también referido como la “burbuja de la nueva economía” o “burbuja punto com” por Carlota Pérez³⁵) en marzo del año 2000³⁶, dando lugar al ciclo recesivo estadounidense de 2001-2002. Sin embargo, los ahorros globales permanecieron fuertes y la inflación controlada, hecho que contribuyó al descenso de la tasa de interés real tanto en Estados Unidos como en el Reino Unido, Francia y Japón. Las bajas tasas de interés real asociadas con el precio de los bonos gubernamentales estadounidenses indexados a la inflación limitaron las tasas de ahorros en Estados Unidos³⁷ y fortalecieron la inversión en el mercado residencial estadounidense.

En los primeros años del nuevo milenio, la construcción de hogares alcanzó niveles récord en Estados Unidos, los rendimientos en el ramo aumentaron, lo mismo que los precios de las casas³⁸. En el año 2003, el ascenso del valor de los hogares y el próspero mercado accionario determinaron “la recuperación del coeficiente de riqueza en los hogares estadounidenses a 5.4, no muy lejos de su valor de 6.2 en 1999 y sobre su promedio de largo plazo de 4.8” (Bernanke, Ben S. *Op. Cit.*). Este proceso denominado: *boom* inmobiliario, fundamentó un nuevo período de crecimiento en EE.UU. que culminó en el segundo semestre del 2007.

³⁵ El término burbuja refiere la brecha “entre la inflada economía del dinero y la economía real”. La demanda de títulos sobre un sector que ofrece altos rendimientos en los mercados bursátiles puede desarrollar un “diferencial de inflación entre el mercado de valores y la economía real” si los precios y dividendos de los valores no guardan relación con los índices de producción, productividad y capitalización real del sector en cuestión. (Pérez, Carlota. 2002) Para una detallada comprensión de las burbujas punto *com* e inmobiliaria, desarrolladas en Estados Unidos durante la gubernatura de Alan Greenspan en la Reserva Federal, véase: Krugman, Paul 2009: 139-152.

³⁶ Entre 2000 y 2001, el índice bursátil de los valores tecnológicos (NASDAQ) perdió entre el 60% y 70% de su valor. Fuente: Estadísticas de Nasdaq: <http://www.frso.org>

³⁷ De acuerdo con estadísticas de la Reserva Federal de Estados Unidos, la tasa de interés de los Títulos del Tesoro ajustado a la inflación pasó de 1.27 en 2003, a 1.04% en 2004.

³⁸ Considerando el texto de Arturo Guillén (2008): “entre 1997 y 2006, los precios de los bienes raíces se dispararon 93%, cuando en los cien años anteriores, los precios de los bienes raíces oscilaron 10 o 20 por ciento hacia arriba o hacia abajo, dependiendo de las condiciones de capital [...] ---Sin embargo--- el auge inmobiliario no fue un fenómeno privativo de la economía estadounidense [...] Entre 1997-2007, los precios de las casas se cuadruplicaron en Estados Unidos y se triplicaron o cuadruplicaron en Irlanda, Gran Bretaña, España y Sudáfrica. Los únicos países en donde no hubo boom en los noventa fueron Japón y Hong Kong, que, por el contrario, experimentaban una deflación de activos inmobiliarios”.

En este último periodo expansivo (2003-2007), la dependencia de Estados Unidos respecto al capital extranjero aumentó porque las bajas tasas estadounidenses de interés real, junto con el presupuesto federal deficitario y el *apalancamiento financiero* sobre el *boom* inmobiliario, fortaleció el bajo nivel de ahorro nacional privado estadounidense. Aunque hubo una reducción del déficit en cuenta corriente de 1.5% respecto del PIB entre 2005 y el primer semestre del 2008, debido a la desaceleración del crecimiento estadounidense en relación a sus socios comerciales y la depreciación sostenida del dólar.

1.3.6. Los equilibrios mundiales y el déficit externo estadounidense.

Algunos analistas ubican el DEEU., como una demostración de las preferencias de los inversionistas internacionales por colocar sus capitales dentro del mercado más grande del mundo, debido a la seguridad y altas tasas de rendimiento que éste ofrece. Factor que es interpretado como una señal de la fortaleza económica de Estados Unidos. Bajo esta perspectiva, los flujos de inversión ingresados en la cuenta de capital estadounidense han sido los conductores de los saldos negativos de la balanza de cuenta corriente estadounidense a través del efecto ingreso y de precios relativos. Otros estudiosos del tema consideran que la cuenta de capital sólo ha estado cubriendo el desequilibrio entre el ahorro y la inversión nacional. (Trade Deficit Review Commission. 2000:19)

1.3.6.1. La conversión de las economías asiáticas en prestamistas.

A partir de 1997, la perspectiva de los equilibrios mundiales parte de la superabundancia de ahorros globales como la causa del DEEU. Las economías responsables de este significativo volumen de ahorros globales han sido los países en desarrollo, particularmente las economías emergentes asiáticas; contrarrestando el patrón histórico favorable a los países industrializados. Estos cambios en la estructura de ahorro global se observa desde los balances nacionales y regionales en la cuenta corriente.

En el Cuadro 1.1.a y Cuadro 1.1.b, notamos que Estados Unidos es el principal responsable de la profundización del déficit en cuenta corriente por parte de los países desarrollados y los saldos positivos externos de China la fuente más importante de los crecientes superávit en cuenta corriente de los países en desarrollo; aun cuando Taiwán y Singapur también tienen un comportamiento distintivo en este último rubro.

Cuadro 1.1.a

Saldos nacionales en cuenta corriente (miles de millones de dólares)

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Industriales	-110.25	-52.65	-47.99	36.17	2.13	29.65	29.70	69.67	-42.03	-162.08	-303.70
Estados Unidos	-78.97	2.90	-50.08	-84.82	-121.61	-113.57	-124.77	-140.40	-213.53	-299.82	-417.43
Japón	43.94	68.38	112.33	131.98	130.55	111.40	65.74	96.55	119.07	114.53	119.61
Área Euro	-5.27	-80.69	-67.99	18.79	12.63	41.09	74.55	96.05	53.02	31.58	-35.17
Francia	-9.87	-6.19	3.84	9.19	7.41	7.34	19.36	37.81	38.55	45.89	21.97
Alemania	45.31	-24.25	-22.74	-19.03	-30.52	-29.59	-14.02	-10.01	-16.33	-26.86	-32.56
Italia	-21.69	-29.95	-34.13	11.91	13.91	23.18	40.19	33.77	19.79	8.21	-5.86
España	-18.05	-20.05	-21.42	-5.53	-6.39	-1.84	-1.42	-0.51	-7.07	-18.10	-23.05
Otros	-69.95	-43.23	-42.26	-29.78	-19.44	-9.26	14.18	17.47	-0.58	-8.36	29.30
Australia	-16.20	-10.90	-10.99	-9.49	-16.74	-19.29	-15.43	-11.93	-17.82	-21.41	-14.86
Canadá	-19.83	-22.37	-21.00	-21.79	-12.99	-4.45	3.37	-8.23	-7.67	1.73	19.72
Suiza	8.67	10.66	15.16	19.47	17.52	21.51	21.98	25.53	26.14	29.42	30.66
Reino Unido	-38.48	-18.78	-22.97	-18.72	-10.42	-14.31	-9.86	-1.58	-5.27	-35.37	-39.10
En desarrollo	0.69	-85.81	-66.70	-101.98	-66.46	-90.03	-76.79	-69.31	-44.33	38.37	127.65
Asia	5.53	3.81	4.34	-13.91	-3.95	-34.67	-38.26	17.00	114.95	97.03	80.38
China	12.00	13.27	6.40	-11.90	7.66	1.62	7.24	36.96	31.47	15.67	20.52
India	-7.89	-4.44	-3.35	-1.62	-1.68	-5.57	-6.05	-3.00	-6.90	-3.23	-4.60
Hong Kong	4.76	3.84	3.14	5.71	-1.12	-9.06	-4.00	-7.73	2.51	10.25	6.99
Corea	-2.01	-8.42	-4.10	0.82	-4.02	-8.67	-23.12	-8.29	40.37	24.52	12.25
Singapur	3.12	4.88	5.92	4.21	11.40	14.39	13.86	14.87	18.30	14.36	10.72
Taiwán	10.92	12.47	8.55	7.04	6.50	5.47	10.92	7.05	3.44	7.99	8.90
Tailandia	-7.14	-7.21	-6.02	-6.13	-7.80	-13.23	-14.35	-3.11	14.29	12.47	9.33
América Latina	-0.50	-16.91	-34.36	-45.51	-51.50	-36.78	-38.27	-65.44	-89.89	-56.63	-48.50
Argentina	4.67	-0.43	-6.47	-8.04	-10.98	-5.10	-6.76	-12.12	-14.47	-11.91	-8.96
Brasil	-3.79	-1.41	6.15	-0.59	-1.68	-18.38	-23.50	-30.45	-33.42	-25.34	-24.23
Chile	-0.48	-0.10	-0.96	-2.55	-1.59	-1.35	-3.08	-3.66	-3.92	0.10	-0.90
México	-7.45	-14.65	-24.44	-23.40	-29.66	-1.58	-2.51	-7.67	-15.99	-13.95	-18.68
Venezuela	8.45	1.92	-3.75	-1.99	2.62	2.14	8.99	3.73	-4.43	2.11	11.85
Medio Este y África	0.34	-72.12	-32.42	-27.87	-16.84	-10.47	13.07	7.57	-42.29	0.49	79.49
Europa del Este y ex Unión Soviética	-4.68	-0.59	-4.25	-14.69	5.83	-8.11	-13.33	-28.44	-27.11	-2.52	16.27

Fuente: Elaboración propia con base en U.S. Census Bureau (Foreign Trade Division)

Cuadro 1.1.b
Saldos nacionales en cuenta corriente (miles de millones de dólares)

Países	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Industriales	-248.33	-268.45	-289.77	-287.98	-467.21	-538.43	-474.96
Estados Unidos	-382.37	-461.27	-523.41	-625.00	-728.99	-788.12	-731.21
Japón	87.79	112.61	136.24	172.07	165.69	170.44	210.97
Área Euro	8.35	49.80	48.36	120.28	46.65	32.88	29.35
Francia	26.09	19.80	14.74	12.48	-13.59	-15.44	-30.59
Alemania	0.38	40.59	49.72	127.92	145.26	177.66	252.50
Italia	-0.64	-9.48	-19.61	-16.21	-29.15	-47.57	-52.73
España	-24.02	-22.44	-31.07	-54.91	-83.29	-110.14	-145.14
Otros	37.90	30.42	49.05	44.67	49.44	46.37	15.94
Australia	-7.20	-15.46	-28.21	-38.91	-41.26	-40.36	-56.34
Canadá	16.21	12.61	10.49	22.98	21.84	17.84	12.73
Suiza	19.97	23.33	41.85	47.01	50.54	57.19	70.80
Reino Unido	-30.39	-28.01	-29.92	-46.16	-59.51	-82.98	-105.22
En desarrollo	90.06	131.72	223.83	295.44	520.90	702.96	737.54
Asia	86.70	122.12	165.34	174.76	241.58	368.74	516.76
China	17.41	35.42	45.88	68.66	160.82	249.87	371.83
India	1.41	7.06	8.77	0.78	-10.29	-9.80	-15.49
Hong Kong	9.79	12.41	16.47	15.73	20.18	22.94	28.04
Corea	8.03	5.39	11.95	28.17	14.98	5.39	5.95
Singapur	10.73	11.12	21.59	18.24	22.28	29.77	39.16
Taiwán	18.94	26.36	30.50	19.73	17.58	26.30	32.98
Tailandia	5.11	4.69	4.78	2.77	-7.64	2.17	15.77
América Latina	-53.87	-16.33	7.75	20.59	35.22	47.70	16.20
Argentina	-3.78	8.72	8.07	3.16	3.69	5.59	4.46
Brasil	-23.22	-7.64	4.18	11.68	14.19	13.62	1.71
Chile	-1.10	-0.58	-0.78	2.08	1.45	6.84	7.20
México	-17.70	-14.14	-8.57	-6.60	-5.21	-2.23	-5.81
Venezuela	1.98	7.60	11.80	15.52	25.53	27.17	20.00
Medio Este y África	40.72	21.26	54.66	98.54	219.62	281.22	260.67
Europa del Este y ex Unión Soviética	16.51	4.68	-3.92	1.56	24.49	5.29	-56.08

Fuente: Elaboración propia con base en U.S. Census Bureau (Foreign Trade Division)

Los efectos de las crisis financieras de la década de los noventa: México (1994), el Este de Asia (1997-1998), Rusia (1998), Brasil (1999) y Argentina (2002), fueron la primera razón por la cual los países emergentes pasaron de ser receptores netos a proveedores netos de fondos en el mercado internacional de capital. Por ejemplo, la inestabilidad de los flujos de capital y de las tasas de cambio que originó la crisis financiera del Este de Asia ocasionó que algunos países de la región, como Corea y Tailandia, comenzaran a acumular grandes cantidades de reservas de tipo de cambio extranjero a finales de los años noventa, junto con significativos superávits en cuenta corriente (producto de altas tasas de ahorro y niveles deprimidos de inversión de capital doméstico). Aunque, después del año 2000, los superávits que alcanzaron ambos países descendieron.

El desempeño de China sobresalió porque al haber sido el país menos afectado por la crisis financiera asiática sin necesidad de contraer su inversión acumuló reservas internacionales con la finalidad de amortiguar posibles salidas de capital, intervenir en el mercado de cambios, y reforzar el crecimiento económico vía exportaciones.

La intermediación gubernamental sobre los niveles de ahorro nacional, específicamente en China, es otro factor que ha posicionado a ciertos mercados emergentes como exportadores netos de capital financiero. China es el país donde parte de los ahorros nacionales son destinados a la compra de deuda pública, misma que se utiliza para adquirir reservas internacionales y activos financieros extranjeros como Títulos de la Reserva Federal de Estados Unidos.

Asimismo, los descensos de las obligaciones de deuda externa a través de fondos procedentes de déficit fiscales reducidos y de la emisión de deuda nacional han sido una causa importante del aumento de los ahorros en los países en vías de desarrollo, particularmente, en América Latina. Finalmente, desde la segunda mitad de la década de los noventa, el aumento de los precios del petróleo ha posibilitado fuertes superávits en cuenta corriente en Medio Oriente, África, Rusia, Nigeria y Venezuela.

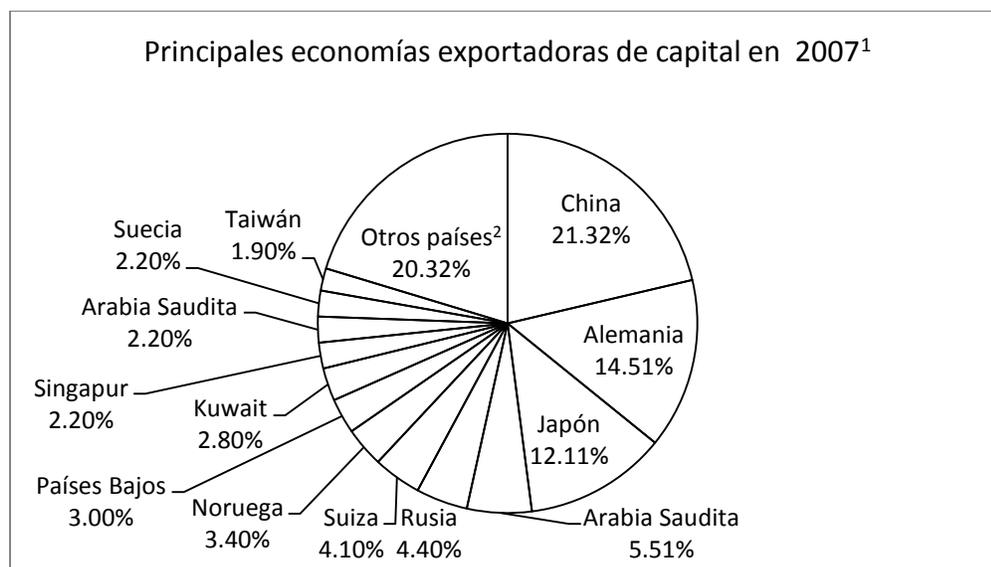
1.3.6.2. Los países desarrollados y las emergentes naciones prestamistas.

En contraparte a los hechos descritos está el desempeño de los países industrializados. Estados Unidos mantiene un notable déficit externo, el Reino Unido, España e Italia han llegado a ser países altamente deficitarios y los superávits de Francia han descendido. Sin embargo, los superávits de Japón (específicamente a partir de 1996) y Alemania (particularmente después del año 2001) han contribuido de forma importante al crecimiento de los ahorros mundiales.

Por lo tanto, en la última década, el crecimiento de los ahorros globales está relacionado con la transformación de algunos países en desarrollo y economías emergentes de prestatarios netos a grandes prestamistas netos en el mercado de capital internacional y con el desempeño de las transacciones externas de Japón y Alemania.

Los cambios en las balanzas de cuenta corriente nacionales han determinado el nuevo patrón de países exportadores e importadores de capital. En 2007, China se posicionó como el principal exportador neto de capital, el 21.3% de los flujos financieros externos corrió por su cuenta, Alemania siguió con el 14.5% y Japón con el 12.1%. La participación de los restantes diez primeros exportadores de capital (todos países en desarrollo) fue menor a dos dígitos. Estados Unidos continuó siendo el principal importador neto de capital, recibiendo el 49.2% de los flujos financieros externos en 2007, seguido por España (9.8%) y el Reino Unido (8.0%). (Gráfica 1.7 y Gráfica 1.8)

Gráfica 1.7

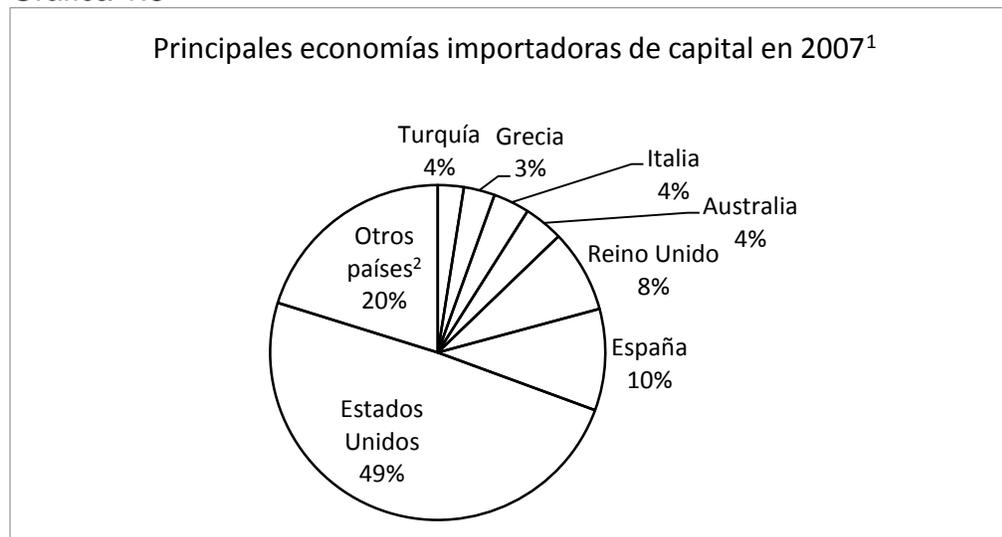


¹ Medido por los superávits en cuenta corriente

² Otros países incluyen todos aquellos con proporciones del superávit total menores a 1.9%.

Fuente: Elaboración propia con base en datos: FMI, World Economic Outlook Database.

Gráfica 1.8



¹ Medido por el déficit en cuenta corriente

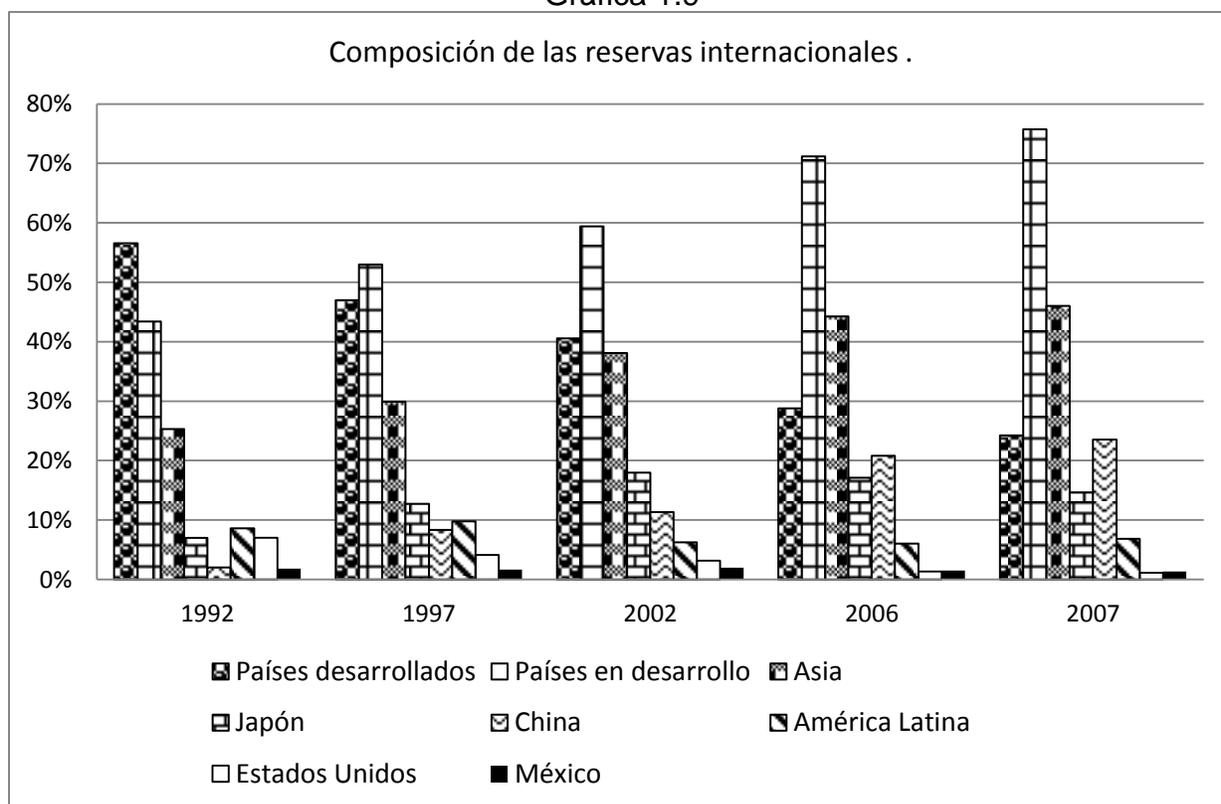
² Otros países incluyen todos aquellos con proporciones de déficit total menores a 2.5%.

Fuente: Elaboración propia con base en datos: FMI, World Economic Outlook Database.

1.3.6.3. El movimiento de las reservas internacionales.

Paralelamente al cumulo de superávit externos, la región asiática ha mantenido un creciente volumen de reservas internacionales. En 1997, por primera vez en la historia, la mayor proporción de reservas internacionales se concentró en los países en desarrollo, los cuales detentaron el 53.02% de éstas. En ese mismo año, la participación de Asia fue de 29.94%, Japón y China salvaguardaron el 12.74% y 8.35%, respectivamente, no obstante la crisis financiera que sacudió a la región aquel año. En 2002, Asia intervino con el 38.10% del total de las reservas internacionales y alcanzó el 46.05% en el año 2007. Si bien, Japón redujo su participación de 17.99% en 2002, a 14.69% en 2007, China mantuvo su tendencia ascendente de 11.37% en 2002, a 23.57% en 2007 (Ver Gráfica 1.9 y Cuadro 1.2.).

Gráfica 1.9



Fuente: Elaboración propia con base en datos: FMI, World Economic Outlook Database.

Japón y China han logrado adquirir una significativa cantidad de valores estadounidenses a través de sus reservas internacionales. Durante el segundo semestre del 2002 y el primer semestre del 2004, Japón destinó casi el monto total de sus reservas a la compra de títulos de Tesoro de Estados Unidos. De acuerdo con *Global Financial Stability Report* (2006:35), en 2003, China consignó aproximadamente el 75% de sus reservas a la adquisición de valores estadounidenses y poco menos del 50% en Títulos del Tesoro de Estados Unidos; no obstante, en los últimos años esta dinámica se ha moderado.

Ahora bien, como mencioné anteriormente, desde la perspectiva de los equilibrios mundiales, el cuantioso nivel de ahorros globales ha determinado el DEEU. Hasta el primer trimestre del año 2007, los niveles máximos de ahorro mundial encontraron un domicilio rentable en Estados Unidos. La condición del dólar como moneda líder de reserva internacional, el ciclo expansivo de crecimiento estadounidense asociado al desarrollo del sector tecnológico e informático durante la década de los noventa y la fase de recuperación relacionada con la “bursatilización” del mercado inmobiliario estadounidense en el nuevo siglo, hicieron de aquella nación una alta receptora de los superávits en cuenta corriente mundiales, desarrollándose recíprocamente un creciente déficit en cuenta corriente en Estados Unidos; debilitado poco antes de la crisis financiera mundial por la devaluación del dólar y el mayor crecimiento de países extranjeros respecto a Estados Unidos.

Cuadro 1.2.
Reservas Internacionales. Miles de millones de Derechos Especiales de Giro

	1952	1962	1972	1982	1992	1995	1996	1997	1998	2002	2006	2007
Todos los países	49.39	62.85	146.66	361.24	752.57	981.69	1,168.45	1,284.10	1,279.54	1,890.03	3,414.41	4,110.94
Países industriales 1/	39.28	53.50	113.36	214.03	424.23	514.12	574.98	603.33	581.08	766.65	983.91	997.56
Países en desarrollo	9.65	9.35	33.30	147.21	328.34	467.57	593.47	680.77	698.46	1,123.39	2,430.50	3,113.38
Por área:												
África...	1.79	2.11	3.96	7.74	13.04	17.46	21.72	29.04	30.37	54.00	147.88	183.73
Asia 2/	3.79	2.77	8.13	44.49	190.36	254.34	344.23	384.42	413.06	720.10	1,512.28	1,893.00
Europa	0.27	0.38	2.68	5.36	16.01	57.38	62.51	72.91	72.61	131.94	398.14	537.38
Medio Este	1.18	1.81	9.44	64.04	44.15	50.77	56.15	68.47	70.06	98.65	165.29	216.92
Hemisferio Occidental	2.62	2.28	9.09	25.56	64.77	87.62	108.86	125.93	114.36	118.70	206.91	282.36
Países exportadores de petróleo	1.70	2.03	9.96	67.11	46.14	44.71	55.98	63.75	67.47	110.08	236.97	313.28
Países no exportadores de petróleo	7.95	7.32	23.34	80.11	282.19	422.87	537.49	617.02	630.99	1,013.31	2,193.53	2,800.10

1/ Incluye datos para Luxemburgo

2/ Incluye datos para la Provincia China de Taiwán

Nota: Las Reservas Internacionales comprenden tendencias de oro (DEG 35 por onza), derechos especiales de giro (DEG), posiciones de las reservas en el Fondo Monetario Internacional, y tipos de cambio externo.

Fuente: International Monetary Fund, International Financial Statistics.

1.3.6.4. El efecto de precios relativos y el efecto ingreso en los equilibrios mundiales.

El mecanismo de transmisión de la superabundancia de ahorros globales hacia los crecientes niveles del DEEU., se puede comprender a través del efecto riqueza y de precios relativos o tipo de cambio³⁹. En la fase histórica de crecimiento de la economía estadounidense (1996-1999), los flujos de capital externo aumentaron los precios de las acciones, activos y el valor del dólar; el efecto riqueza que resultó en Estados Unidos desanimó el ahorro nacional privado. En el ciclo recesivo (2001-2002), los ahorros externos promovieron bajas en las tasas de interés reales, frenando a los escasos ahorradores privados estadounidenses. En el último ciclo expansivo (2003-2007), el déficit presupuestal federal y el efecto riqueza (asociado con el mercado residencial) fueron las razones principales de los limitados ahorros estadounidenses y del creciente déficit comercial del país. Esta dinámica en palabras de Bernanke significa que el déficit comercial estadounidense ha sido promovido por factores externos pero *Hecho en Estados Unidos* (Bernanke, Ben S. *Op. Cit.*).

La conversión de los países del Este de Asia en principales exportadores de capital responde a la estrategia de crecimiento y desarrollo seguida por la región oriental. En un modelo centro periferia esta política consiste en dos elementos. La aplicación de una política de devaluación de la moneda en el área periférica (en este caso el Este de Asia) y el desarrollo de un conjunto de medidas para atraer inversión extranjera directa hacia esta zona. La consecuencia de ambas medidas es un estímulo de las exportaciones periféricas, con lo cual se emplea la fuerza de trabajo excedente de esa región, objetivo principal de la estrategia de desarrollo. Este proceso resulta en un déficit de los países centrales financiado mediante las reservas acumuladas por la periferia. [Dooley, Michael, *et. al.*, 2005]

³⁹ *Vid supra.*, capítulo 1, sección: 1.1.2, para la explicación teórica de ambos conceptos.

Los superávits comerciales acumulados en la periferia son enviados al centro debido a una escasa o poco funcional intermediación financiera en esta primera área. De esta manera, los países asiáticos encuentran atractivo mandar flujos de capital hacia el centro, mayoritariamente a Estados Unidos por ser el “país central”, el proveedor de la moneda de reserva, el mejor depositario y director de colateral⁴⁰ [Dooley, Michael, *et. al.*, 2004].

La intermediación financiera del centro, en este caso de Estados Unidos, facilita el crecimiento de la periferia en la medida en que canaliza los ahorros de la región asiática a través de mercados financieros superiores. Para Dooley, Folkerts y Garber (*Ibidem.*), un ejemplo simple de este proceso sería la acumulación de inversión directa por el centro (EE.UU.), emparejada uno a uno con la acumulación de títulos del Tesoro por la periferia (Este de Asia). De forma tal que el éxito económico continuo de Asia estaría apoyando la sostenibilidad del DEEU.

1.3.7. El financiamiento del déficit externo estadounidense.

A continuación describiré como los superávits externos de ciertos países han compensado el déficit comercial estadounidense al traducirse en significativos flujos de inversión hacia Estados Unidos. Aunque la relación no es uno a uno entre ambas variables en un año determinado, si existe una significativa asociación.

Desde 1993, la balanza comercial entre Estados Unidos y la Unión Europea ha pasado de un nivel superavitario a uno deficitario. Esta situación es particularmente significativa en el caso de Alemania, aunque con una tendencia claramente descendente a partir de 1997, la cual ha sido más que compensada por la pérdida de la situación superavitaria de Estados Unidos respecto a Bélgica, Francia, Grecia, Irlanda, Holanda, Portugal, España y el Reino Unido. En 2003, Inglaterra alcanzó una máxima participación sobre el déficit comercial estadounidense de 1.68%; después de que Estados Unidos había mantenido un superávit de 3.25% de su balance comercial respecto al Reino Unido en 1990.

⁴⁰ Colateral es la garantía adicional que una emisión de bonos ofrece para disminuir el riesgo de crédito, en particular, para aminorar el coste de financiación.

Los flujos de inversión desde la Unión Europea han financiado la proporción ascendente de la región sobre el déficit comercial estadounidense. La Unión Europea alcanzó la máxima participación de 17.12% sobre el DEEU. en el año 2003, y los flujos de inversión europeos ascendieron de 30.64% a 40.57%, entre 2003 y 2004. Específicamente, la contribución de los flujos de la Unión Europea pasaron de 28.48% en 2003, a 34.96% en 2004, respecto al total de la inversión extranjera estadounidense.

En el caso de América Latina, México ha sido responsable de una mayor parte del déficit comercial de Estados Unidos, no así respecto al total de los flujos de inversión extranjera estadounidenses. En este último rubro, la participación del país es cada vez menor, en 2007, México ocupó el 0.63% de la IED estadounidense, cuando había sostenido el 1.96% en 1990. Contrariamente, Canadá mantiene una tendencia ascendente en la participación sobre los flujos de inversión extranjera estadounidenses, no así sobre el déficit comercial de Estados Unidos.

Respecto a la región de Asia. China presenta un notable crecimiento de su inversión en Estados Unidos, con una participación máxima de 15.09% en 2005, comportamiento seguido, como ya he mencionado, por su creciente responsabilidad en el déficit comercial estadounidense. En cambio, Japón presenta un comportamiento totalmente inverso. En 1990, Japón contribuyó con el 17.53% de los flujos extranjeros en Estados Unidos y fue responsable del 40.41% del déficit comercial del país, mientras estas proporciones se ubicaron en 3.31% y 10.42% en el año 2007.

1.3.8. La sostenibilidad del déficit desde la perspectiva macroeconómica.

El crecimiento del déficit comercial de Estados Unidos ha sido uno de los temas de mayor preocupación y debate debido a su sostenibilidad en el largo plazo. En la medida en que el financiamiento del déficit comercial depende fundamentalmente de inversiones externas, una de las tesis más comentadas es la vulnerabilidad sistémica ocasionada por una posible salida masiva de capitales; un escenario de “duro aterrizaje” producto de una significativa devaluación del dólar y recesión de la

economía estadounidense que resultarían en un círculo vicioso⁴¹. Sin embargo, existe la posibilidad de un “suave aterrizaje” cuando el ciclo de negocios y la tasa de interés, los tipos de cambio y los ingresos relativos nacionales son ajustados automáticamente para restablecer un comercio más equilibrado con los socios comerciales estadounidenses [Griswold, Daniel T. 2001, y Pakko, Michael P. 1999]

En un momento dado, según la teoría de los equilibrios globales, la asociación entre el ciclo de negocios y el “suave aterrizaje” estadounidense podría ser resultado del reacomodo de los ahorros globales hacia los países en desarrollo y economías emergentes nuevamente. Ello sucedería cuando estas naciones llegaran a tener altos rendimientos sobre inversiones nuevas, hecho favorecido por la inicial baja proporción capital-inversión en el área. Potencialmente, la inversión en estos mercados será más rentable porque estarán creciendo y su población joven les permite no tener apremio por ahorrar, caso contrario a los países desarrollados. En este sentido, de acuerdo con Bernanke, una de las opciones de largo plazo sobre el DEEU., es “impulsar a los países en desarrollo hacia el mercado de capital en su rol natural de prestatarios, más que prestamistas” (*Op. Cit.*).

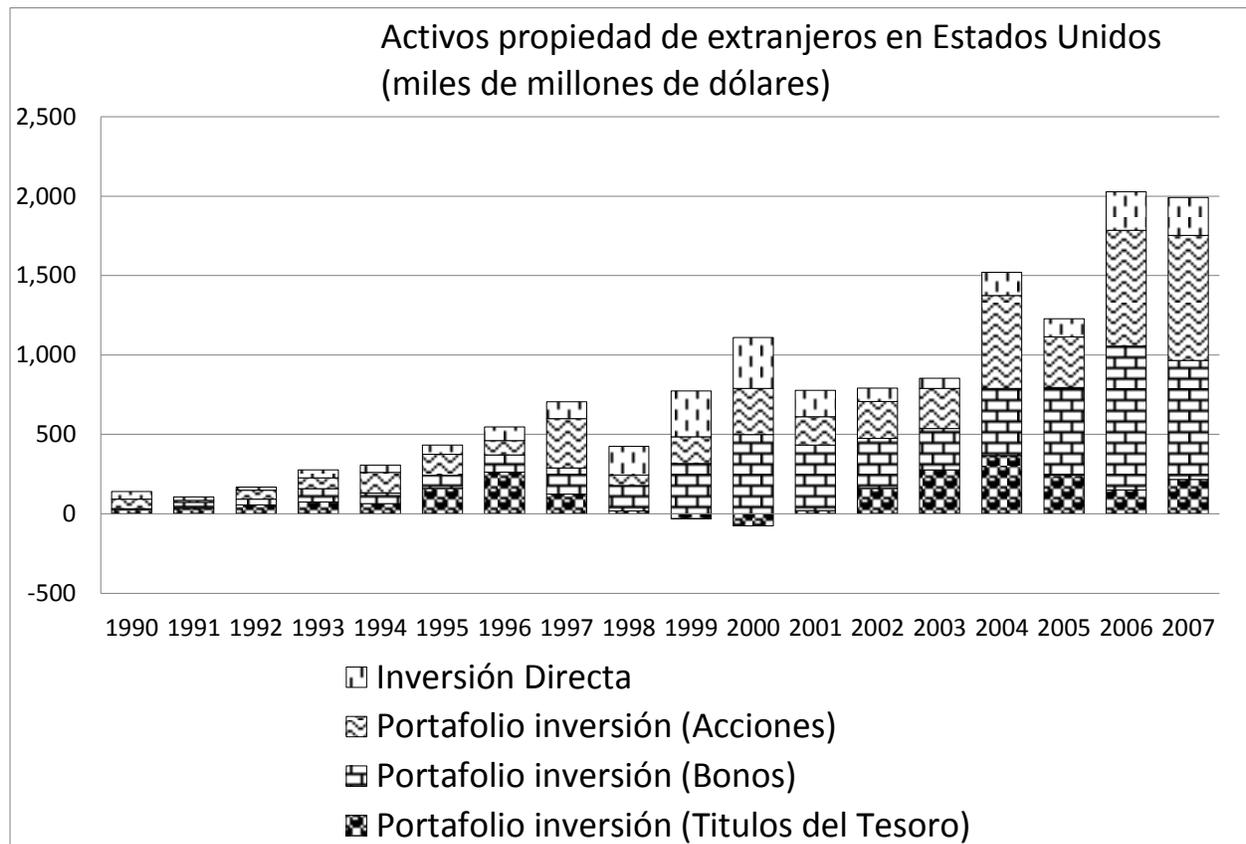
Por otra parte, mientras la economía de Estados Unidos responda con altos rendimientos sobre las inversiones extranjeras y continúe siendo el mercado más grande del mundo se aseguran las condiciones de estabilidad para atraer capital foráneo y, por tanto, la sostenibilidad del déficit comercial. Aun así, Estados Unidos podría alcanzar el límite de su capacidad de pedir prestado al extranjero para financiar su déficit externo, porque no está exento de las *leyes de gravedad financieras*.⁴²

⁴¹ “Si el crecimiento en Estados Unidos disminuye en relación al resto del mundo, entonces, las tasas de rendimiento sobre los activos financieros se reducirían. Un descenso en la tasa de ganancia en ese país haría a sus acciones menos atractivas para los inversionistas extranjeros, quienes moverían sus fondos hacia un mercado más rentable. Esto resultaría en un agudo descenso en el valor de las acciones, acelerando la salida de dólares, e instituyendo un círculo vicioso de caída de la riqueza, consumo y la moneda estadounidense”. (Trade Deficit Review Commission. *Op. Cit.* :44)

⁴² El déficit en cuenta corriente no ha podido sostenerse indefinidamente, éste ha terminado en crisis financiera tanto en los países desarrollados como en desarrollo. Experiencias en el primer grupo de países son: Suiza y el Reino Unido a finales de la década de los ochenta y principios de los noventa y Dinamarca durante los últimos años de los setenta. En estos países las tasas de interés aumentaron para defender sus monedas nacionales y reducir la demanda por importaciones, el resultado en los tres casos fue un descenso de la producción y el empleo, los cuales terminaron por aumentar el déficit

Además, existe la percepción de que el DEEU. no puede crecer indefinidamente debido al mayor pago de obligaciones que resulta de su financiamiento, lo cual se ha afirmado no obstante que la balanza de ingresos sobre inversiones en Estados Unidos continúa siendo positiva. Incluso, a partir del 2002, este saldo mostró una tendencia ascendente interrumpida hasta 2006. Esto es, los estadounidenses aún perciben mayores ganancias por sus inversiones en el extranjero respecto a lo que ellos pagan. (Ver Gráfica 1.10)

Gráfica 1.10



Fuente: Elaboración propia con base en datos: Bureau of Economic Analysis (National Economic Accounts)

gubernamental. Asimismo, los hechos económicos en México, durante 1994-1995, son un claro ejemplo de una crisis financiera resultado de las presiones sucedidas por el creciente déficit externo.

El problema de la sostenibilidad del DEEU., tiene que estar principalmente relacionado con la composición de la cuenta de capital encargada de financiarlo. Ésta no se compone de inversión directa (asociada con nuevos bienes de capital) sino de inversión de portafolio, la cual tiene un grado de riesgo mayor. A partir de 1990, con excepción de 1998 y 1999, la proporción de inversión extranjera directa descendió respecto al total de activos foráneos en Estados Unidos, ubicándose en 11.57% en 2007, 31.01 puntos porcentuales menos que el máximo logrado en 1998.

En la cuenta de capital de Estados Unidos se observa una mayor participación de la inversión extranjera de portafolio, tanto en acciones privadas como en bonos gubernamentales, junto con la recuperación de la compra de Títulos del Tesoro, entre 2002 y 2004. Este hecho ha contribuido a vulnerar la sostenibilidad del déficit comercial estadounidense por el creciente nivel de deuda externa que ha resultado de la composición de la cuenta de capital. Estados Unidos mantiene el 23.5% de la deuda externa mundial. La crisis financiera de alcance mundial ha perjudicado el estatus internacional de dólar, factor que puede dificultar el financiamiento del déficit en cuenta corriente, incluso los servicios de la deuda externa.

Conclusiones.

La tesis de la teoría macroeconómica es cierta en tanto el saldo comercial negativo de Estados Unidos está relacionado con la entrada de recursos externos al país, los cuales al mismo tiempo que promueven importaciones también han financiado éstas. Sin embargo, el planteamiento macroeconómico respecto a la sostenibilidad del déficit externo se debilita por los mecanismos de financiamiento que han operado sobre el desequilibrio comercial estadounidense desde los últimos años del siglo XX.

El hecho de que una mayor proporción de la inversión extranjera en Estados Unidos sea de cartera y no directa vulnera la capacidad del país de continuar financiando su déficit externo con recursos ajenos en un contexto donde el despliegue de la “nueva economía” ha promovido burbujas financieras: *dot com* e inmobiliaria, que alejan cuantiosas sumas de capital del espacio productivo con el fin de ser reproducidas en la desregulada, fuertemente apalancada y vulnerable esfera financiera.

Además, cuando Japón fue el principal contribuyente del déficit comercial estadounidense, el vecino país del norte ocupó los ahorros del exterior para financiar inversiones productivas. En cambio, desde finales de los años noventa, cuando China pasó a ser el principal país responsable del DEEU., los flujos dinerarios foráneos se destinan a sostener niveles superiores de consumo. Paralelamente, la inversión fija total ha ocupado una proporción menor del PIB estadounidense, a diferencia de las importaciones, factor que tiende a debilitar la sostenibilidad del déficit externo del país.

Capítulo 2.

La visión estructural del déficit externo estadounidense.

En el transcurso de este capítulo se especifica un conjunto de causas estructurales del déficit externo estadounidense (DEEU.), proporcionando evidencia empírica a partir de la composición del PIB, el comportamiento de la inversión fija y el ahorro neto en Estados Unidos. Una vez establecidas las fuentes estructurales del desequilibrio comercial, esta sección estudia el DEEU por industria, así como los principales países y áreas responsables de su crecimiento, con la finalidad de conducir el análisis al proceso de desindustrialización estadounidense, situado como la consecuencia más significativa del crecimiento del déficit externo según el análisis estructural.

2.1. Las cinco causas estructurales del déficit externo estadounidense.

Los elementos estructurales (i.e. productividad laboral, barreras comerciales, calidad del producto e innovación tecnológica) determinan los parámetros dentro de los cuales operan las tradicionales políticas macroeconómicas (fiscal, monetaria y tipo de cambio), mientras estas últimas fijan el grado en que los factores microeconómicos se manifiestan en los balances de las transacciones internacionales de un país. [Blecker, Robert., 1996]

De acuerdo con la perspectiva estructural del déficit externo, la balanza comercial estadounidense es una variable macroeconómica afectada, en principio, por los ahorros nacionales. Sin embargo, la corriente estructural ubica cinco causas adicionales del DEEU. La primera de ellas está vinculada con las prácticas comerciales proteccionistas que Estados Unidos ha enfrentado desde sus principales socios comerciales. Ejemplos de éstas son los mercados protegidos por barreras no arancelarias, incluyendo, el desarrollo de *políticas comerciales estratégicas*¹ bajo el argumento de *industrias nacientes* en el caso del Este de Asia².

¹ La política comercial estratégica consiste en seleccionar un conjunto de industrias que logren incorporar un alto valor agregado por trabajador y mantengan una significativa difusión tecnológica hacia el resto de

La primera causa del DEEU. está enfocada a las prácticas comerciales seguidas por los países del denominado milagro asiático en sus modelos de industrialización orientados a las exportaciones. Este esquema se originó en Japón, después, lo adoptaron Hong Kong, Taiwán, Corea y Singapur (los cuatro “tigres” asiáticos); además de Malasia, Tailandia, Indonesia y China³.

la economía nacional. Estas industrias reciben un conjunto de apoyos gubernamentales de control de importaciones y promoción de exportaciones, junto con incentivos en actividades de investigación y desarrollo. Ejemplos de políticas comerciales estratégicas son:

1.- Por parte de Japón. Durante los años sesenta y principios de los setenta, la selección de la siderurgia, la construcción naval y otras industrias pesadas. Asimismo, la política industrial dirigida a promover los electrónicos, ordenadores y semiconductores desde mediados de los años setenta. Véase Yamamura, Kozo (1986), para un resumen de la política industrial de Japón.

2. Respecto a Estados Unidos. La intervención del estado para investigación y difusión de técnicas agrícolas mediante el Servicio de Extensión Agraria. Igualmente, la política industrial enfocada al sector de la defensa estadounidense a través de apoyos en actividades de investigación y desarrollo, hecho que ha desarrollado externalidades tecnológicas importantes sobre la industria estadounidense. [Paul, Krugman y Maurice Obstfeld. 1999:232]

3. Por parte de la región europea. La política de subsidios hacia la industria aeronáutica, una de las controversias más importantes en materia de política comercial en Estados Unidos debido a la fuerte competencia entre la compañía estadounidense *Boeing* y la europea *Airbus*. Véase: U.S. Trade Deficit Review Commission (2001:58-60)

² Para una revisión de las políticas industriales seguidas por el Este de Asia bajo el argumento de las industrias nacientes véase Amsden, Alice H. (2003a, 2003b y 1992).

El argumento de la industria naciente está fundamentado en el apoyo gubernamental hacia nuevas industrias manufactureras que, inicialmente, no pueden competir con las manufacturas de los países más desarrollados e industrializadas. La ayuda consiste en una combinación de aranceles, restricciones a la importación, subsidios a la exportación, políticas de préstamos baratos y apoyo para la investigación y desarrollo. El país puede enfrentar la competencia internacional una vez que el proceso de industrialización sostenido en la política comercial proteccionista ha madurado.

De acuerdo con la economía neoclásica, las industrias nacientes están sólo justificadas por fallas de mercado que conducen al denominado “*second best*”. Las dos fallas consideradas son las *imperfecciones en el mercado de capitales* (el insuficiente desarrollo de las instituciones financieras y los mercados de capitales) y el problema de la *apropiabilidad* (las externalidades tecnológicas de las nuevas industrias que terminan por frenar nuevas inversiones) [Krugman, Paul y Maurice Obstfeld. *Op. Cit.*: 207]

³ Un análisis periodizado del desempeño exportador y las políticas públicas de los países asiáticos se encuentra en el informe del Banco Mundial (1993). Entre otros elementos, este estudio exhibe las políticas de crecimiento dirigidas a las exportaciones y la liberalización de importaciones, así como las cuestiones claves involucradas en la elección de la política cambiaria que se materializaron en el fuerte crecimiento del Este de Asia, durante los primeros años de la década de los noventa. Sin embargo, después de la crisis asiática de 1997, la integración de la economía política, el gobierno, y las instituciones se hicieron indispensable para explicar tanto las fortalezas del modelo asiático de desarrollo como sus debilidades, como lo señala el segundo texto del Banco Mundial sobre el tema, titulado: *Rethinking the East Asian Miracle*. Del estudio citado, véase, particularmente: Yusuf, Shahid., (2001) “The East Asian Miracle at the Millennium” en *Rethinking the East Asian Miracle*., The World Bank. Washington, D.C. pp. 1-54; Stiglitz, Joseph E., (2001) “From Miracle to Crisis to Recovery: Lessons from Four Decades of East Asian Experience” en *Rethinking the East Asian Miracle*. The World Bank. Washington, D.C. Los análisis contenidos en este segundo texto del Banco Mundial estuvieron

Recientemente, el argumento por prácticas comerciales inequitativas está dirigido a la real apertura y liberalización de China. Las restricciones en la industria automotriz china representan un ejemplo importante de las medidas proteccionistas e intervencionistas seguidas por este país oriental. El 13 de febrero del 2008, el gobierno chino perdió en el marco de la OMC la disputa sobre su política de importación de autopartes, la cual consistía en exigir que el 60% de las piezas usadas en la fabricación de un vehículo procedieran de productores locales, además de aplicar una tarifa del 25% para autopartes, cuando el arancel tendría que ser del 10%, según los países demandantes (la Unión Europea, Estados Unidos y Canadá)⁴ [El Universal, 2008]

La segunda causa estructural del déficit comercial estadounidense son los altos coeficientes de importación realizados por las corporaciones multinacionales en su comercio manufacturero intra-industrial. El comercio interindustrial (bienes industriales por productos agrícolas) apoyado en las ventajas comparativas nacionales ha perdido su dominio en las transacciones comerciales. Actualmente, el intercambio de manufacturas a escala mundial está dirigido, mayoritariamente, por las transacciones de partes y componentes de un mismo bien final, esto es, por un tipo de comercio intraindustrial determinado por las economías de escala (también consideradas de rendimientos crecientes). Este tipo de economías pueden proceder de ventajas comparativas iniciales, o bien, del adiestramiento de los factores de producción y el desarrollo de las capacidades productivas-tecnológicas tanto locales como regionales.

inspirados, en gran parte, en la reflexión de Paul Krugman de agosto de 1997, respecto a que la gran lección de los problemas asiáticos no estaba sobre temas económicos sino de gobierno. Véase: Krugman, Paul (1997) "What Ever Happened to the Asian Miracle?" *Fortune* 136, no. 4, pp. 26-29.

⁴ Esta fue la primera disputa que China perdió en el marco de la OMC, hecho que promoverá mayores discusiones sobre la política industrial china.

La internacionalización de los procesos de producción de las empresas multinacionales a través de flujos de inversión extranjera directa⁵ ha desarrollado un alto comercio intra-industrial⁶, el cual ha promovido el crecimiento del déficit comercial estadounidense. En el proceso de globalización las empresas multinacionales estadounidenses y extranjeras realizan una búsqueda implacable por minimizar los costos de producción y aprovechar los recursos de forma más eficiente. La materialización de tal objetivo, sólo posible por la operación de las cadenas globales de producción, ha implicado que grandes proporciones de las importaciones estadounidenses sean intra-firma y procedentes de contratos manufactureros⁷.

Según datos de 1997, las multinacionales estadounidenses operando en la industria automotriz y maquinaria eléctrica (incluyendo computadoras) emplean generalmente a sus subsidiarias extranjeras para ensamblar bienes intermedios procedentes de una cadena de proveedores dirigida por capital estadounidense⁸. Una gran parte de estos bienes finales manufacturados no son vendidos en el mercado externo sino en el estadounidense. Además, las filiales de las corporaciones multinacionales extranjeras (básicamente europeas y japonesas) localizadas en Estados Unidos mantienen una capacidad exportadora baja y están concentradas en distribuir importaciones dentro de Estados Unidos (una significativa proporción de éstas

⁵ Uno de los principales aspectos de la inversión extranjera directa es la formación de organizaciones multilaterales a partir de ampliar el control sobre filiales extranjeras, las cuales son parte de la misma estructura organizativa de la empresa multilateral.

⁶ Las primeras teorías sobre el comercio intraindustrial establecieron que el intercambio de manufacturas se realizaría básicamente sobre bienes diferenciados y entre países con semejantes relaciones de capital – trabajo y tecnología. Sin embargo, la fragmentación mundial de los procesos de producción, así como su integración a partir de las firmas transnacionales líderes, han provocado que el comercio de la industria manufacturera sea dominado por el intercambio de bienes intermedios (partes y componentes) entre las filiales de una organización multilateral y la matriz, y entre naciones con diferentes niveles de desarrollo. Un indicador del comercio de bienes intermedios son las actividades *offshoring*, mismas que, de acuerdo con estadísticas del Banco Mundial (2006), a nivel mundial ascendieron de \$100 mil millones de dólares en 1992 a poco más de un billón en el año 2003. El dominio de estas operaciones se comprueba en que el comercio de bienes intermedios es mayor al de bienes finales.

⁷ Estos arreglos conforman el denominado “comercio de ida y vuelta” o “exportaciones turísticas”.

⁸ El comportamiento de estas dos industrias fue la excepción porque, en general, el comercio intra-firma de manufacturas por parte de las corporaciones multinacionales estadounidenses fue superavitario de acuerdo con cifras de 1997.

proviene de países de bajos salarios). [U.S. Trade Deficit Review Commission. 2001:62-65]

La tercera fuente estructural del DEEU. se ubica en el débil comportamiento de la ventaja competitiva⁹ en un importante número de ramas manufactureras estadounidenses. De acuerdo con la teoría neoclásica, la presencia de un país en el mercado mundial depende de sus competitividades. Por lo que, el saldo comercial negativo de Estados Unidos reflejaría el proceso de desindustrialización que aqueja a este país (en términos de pérdidas de empleos y menores volúmenes de producción)¹⁰ y la insuficiente competitividad de las ramas líderes estadounidenses de alta tecnología intensiva en conocimiento, caracterizadas tanto por destinar considerables sumas monetarias hacia actividades de investigación y desarrollo como por la presencia de economías de escala dinámicas (derivadas de la acumulación de conocimiento).

En los últimos años, Estados Unidos ha tenido problemas estructurales de competitividad frente a dos grupos de países. El primero de ellos está representado por Japón que ha alcanzado e incluso sobrepasado a Estados Unidos en innovaciones tecnológicas¹¹. El segundo grupo son las naciones que han ganado una ventaja competitiva global en los costos laborales unitarios de los productos estandarizados a través de combinar bajos salarios con alta productividad en las operaciones manufactureras de ensamble (usualmente mediante una combinación de transferencia

⁹ La ventaja competitiva de una industria depende de su productividad y tasa salarial (costos unitarios), ambas en relación a la industria extranjera (Krugman, Paul y Maurice Obstfeld. *Op. Cit.*:19). El tipo de cambio es otra variable importante, por ello, el FMI ha prohibido las llamadas devaluaciones competitivas para promover exportaciones.

¹⁰ Véase el apartado 2.3.4 para un análisis del proceso de desindustrialización en Estados Unidos.

¹¹ El país más importante en este grupo es Japón. En el capítulo 6 respecto al Índice de la Ventaja Comparativa Revelada (6.4.1.) se puede observar como Japón tiene una mayor ventaja competitiva en los seis sectores de mediana y alta tecnología que integran el comercio manufacturero a escala mundial. Productos automotrices (MMT1), Productos químicos y metales básicos (MMT2), Productos de ingeniería (MMT3), Productos eléctricos y electrónicos de alta tecnología (MAT1 y Otros productos de alta tecnología (MAT2). Asimismo, entre 1995 y 2009, Corea, Hong Kong, Singapur y Tailandia lograron una significativa ventaja comparativa en productos eléctricos y electrónicos de alta tecnología.

tecnológica e inversión extranjera directa)¹². Además, estos últimos territorios tienen estándares ambientales más flexibles. [Blecker, Robert. A. 1996]

Según los comisionados demócratas, el déficit comercial de Estados Unidos ha tenido un efecto corrosivo sobre las competitividades comerciales del país. La entrada de grandes volúmenes de importaciones en Estados Unidos ha significado la pérdida de proporciones de mercado para sus industrias. Además, cuando una industria estadounidense pierde un mercado frente a la competencia extranjera es difícil y costoso retomar operaciones, aún si factores como el tipo de cambio hacen a la industria nuevamente rentable.¹³

El pago de intereses sobre la deuda externa que resulta del financiamiento del desequilibrio comercial estadounidense se ha considerado como la cuarta causa estructural del déficit externo. Este planteamiento está en las primeras páginas de esta tesis y debe ser considerado cautelosamente, porque debemos recordar que los ingresos por inversiones extranjeras estadounidenses continúan siendo superiores al pago de intereses, rentas y dividendos sobre las inversiones extranjeras en Estados Unidos.

Finalmente, la teoría estructural del déficit acepta el efecto negativo de ciertos componentes cíclicos de corto plazo sobre la balanza comercial estadounidense: la apreciación del dólar, la brecha entre las tasas de crecimiento del PIB estadounidense respecto a sus socios comerciales más importantes y el incremento del precio del petróleo crudo en el mercado mundial.

¹² Los sectores que integran este grupo son Textiles, prendas de vestir y calzado (MBT1), y Otras manufacturas de baja tecnología (MBT2). Los países que tienen ventaja comparativa en estos dos sectores son: China y Hong Kong; mientras, Indonesia, Filipinas, Malasia y Tailandia presentan una continua ventaja en MBT1.

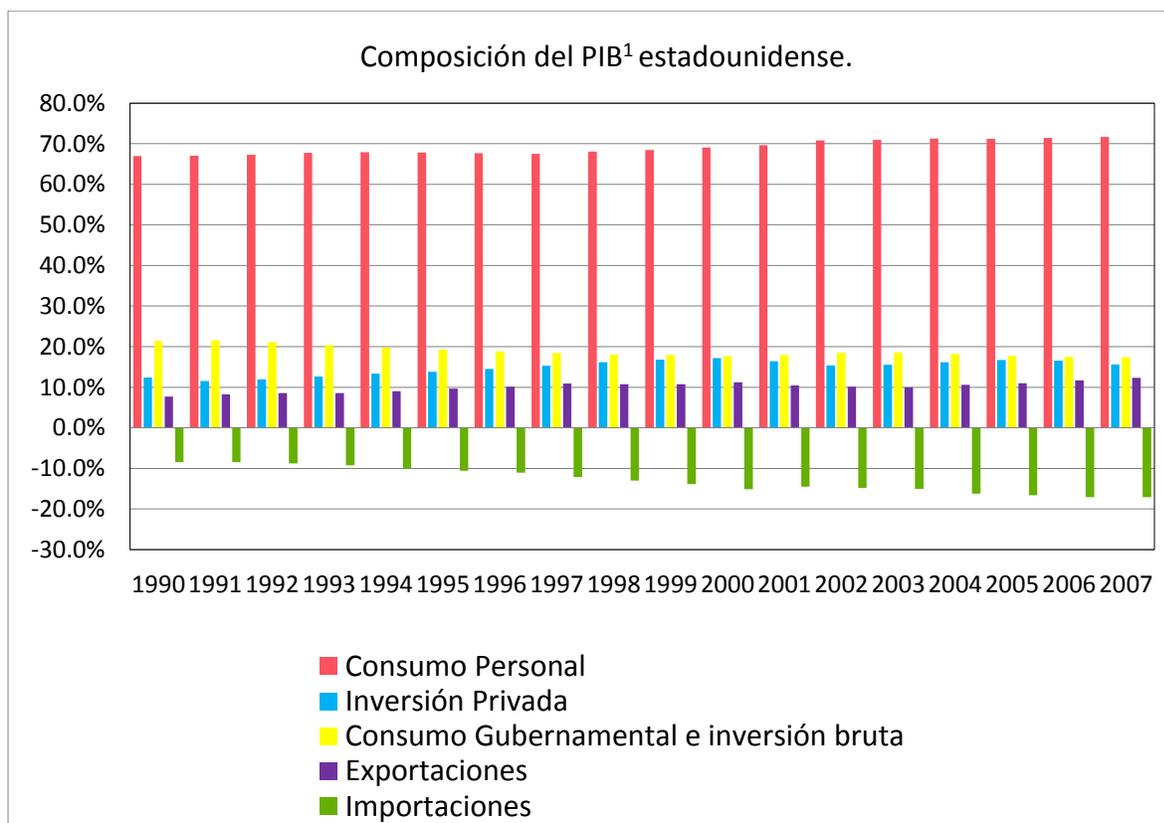
¹³ Por ejemplo, cuando el dólar estadounidense y el déficit comercial aumentaron durante los primeros años de la década de los ochenta, un número considerable de firmas estadounidenses en sectores de acero y semiconductores fueron liquidadas, y una vez cerradas, un subconjunto no logró reabrir, incluso después de la depreciación del dólar a finales de esa década [U.S. Trade Deficit Review Commission. *Op. Cit.*: 118]

2.2. Evidencia empírica de la teoría estructural del déficit externo estadounidense.

A partir de 1956, el consumo personal (servicios, bienes no durables y durables) ha sido el motor del crecimiento de la economía estadounidense. Entre 1990 y 2007, este rubro aumentó su contribución en el PIB por 4.66%, alcanzando el 71.64% en 2007. Respecto a los restantes componentes del PIB, el consumo gubernamental (estados y localidades, defensa nacional y otros) descendió su participación en un 3.93%, cuando en 1990 detentó el 21.38% del PIB. La inversión privada (equipamiento y software, residencial y estructuras) ascendió su aportación de 12.40% en 1990 a 15.64% en 2007 y su participación máxima fue de 17.20% sobre el PIB en el año 2000. Las exportaciones escalaron constantemente, de ocupar el 7.73% del PIB, éstas sumaron el 12.33% en 2007; y las importaciones fueron el módulo más dinámico, alcanzando el 17.06% del PIB estadounidense en 2007, 8.57 puntos porcentuales más que en 1990.

Desde 2004, las importaciones han tenido una mayor participación sobre el PIB estadounidense en comparación con la inversión fija privada (Gráfica. 2.1.). De 1993 al 2000, la inversión fija privada, mayoritariamente dirigida a equipamiento y software, creció constantemente y alcanzó una máxima participación de 17.20% del PIB estadounidense. (Gráfica. 2.2.).

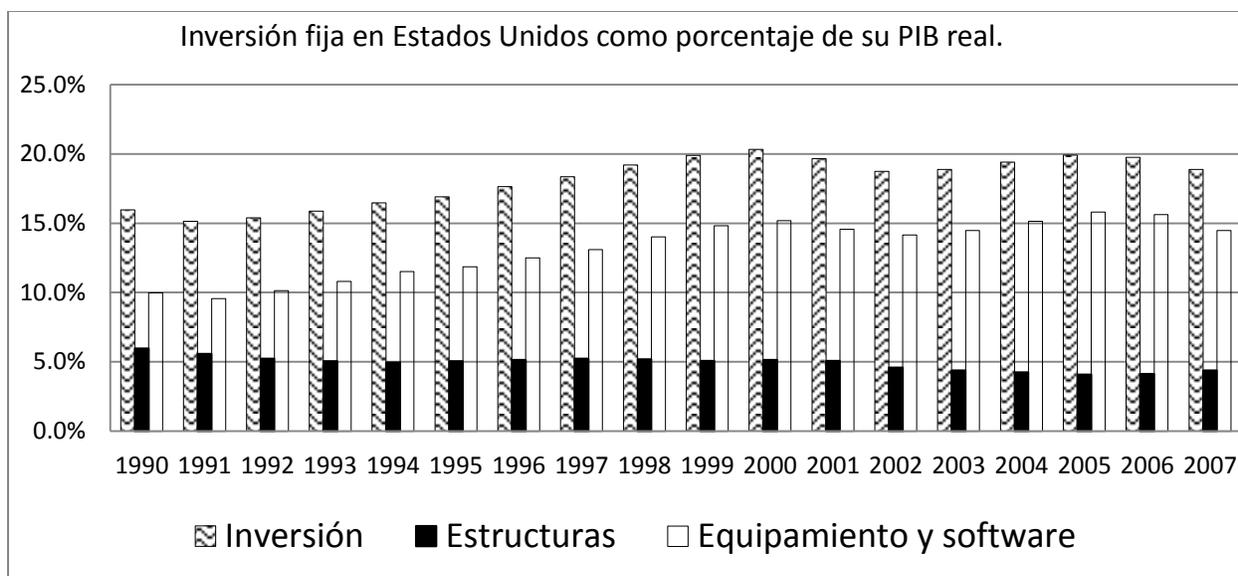
Gráfica 2.1



¹Términos reales ajustados al año 2000.

Fuente: Elaboración propia con base en: Economic Report of the President. 2008. Tabla B-2, B-11, B-13

Gráfica 2.2



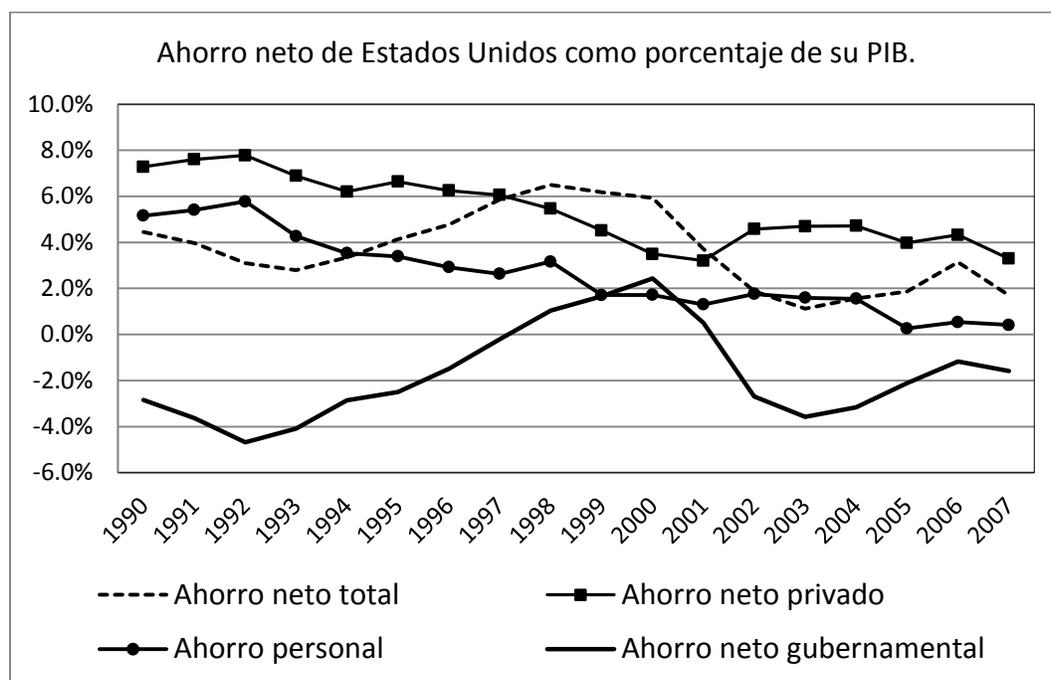
Fuente: Elaboración propia con base en datos: Economic Report of the President. 2008. Tabla B-21.

En el año 2000, la proporción de la inversión fija privada sobre el PIB comenzó a descender y la diferencia positiva de tres puntos porcentuales entre la inversión fija privada y las importaciones se perdió. En 1990, la brecha entre la inversión fija total y las importaciones fue de 7.45% sobre el PIB y de -1.79% en 2007. Este saldo negativo sucede aun cuando la inversión gubernamental se ha mantenido en tres puntos porcentuales del PIB.

Por otra parte, la visión estructural atribuye el descenso de los ahorros en Estados Unidos a los problemas microeconómicos del país, básicamente a la contracción del sector manufacturero. Según esta perspectiva los bajos niveles de ahorro de la economía estadounidense han sido resultado del estancamiento en las innovaciones y no producto del ciclo expansivo de la economía, como sugiere la visión macroeconómica. En este sentido, el DEEU. refleja el retraso del desarrollo industrial.

En la Gráfica 2.3 el lector puede notar como el ahorro total neto estadounidense logró recuperarse durante el ciclo expansivo de la economía estadounidense, alcanzando un máximo de 6.50% del PIB en 1998. Sin embargo, este desempeño fue producto del ahorro gubernamental, el cual tuvo un saldo positivo de 2.44% del PIB en 2000, mientras el ahorro personal descendió a una tasa de crecimiento media anual de -9.38%, durante 1995- 2000. En los inicios del siglo XXI, el desahorro gubernamental se acentuó nuevamente, junto con una fuerte caída del ahorro personal de -27.36% entre 2000 y 2001, y de -44.36% en el transcurso del 2002-2007, hecho que motivó la caída del ahorro neto privado y total, ubicados en 3.29% y 1.71% del PIB estadounidense en 2007.

Gráfica 2.3



Fuente: Elaboración propia con base en datos: Economic Report of The President. 2008. Table B-32.

El comportamiento de los indicadores analizados ha sido la base para que los autores de la tesis estructural del DEEU. señalen la frágil sostenibilidad de éste ante los efectos restrictivos sobre el ingreso nacional que resulta de la contracción del sector manufacturero nacional. Además, esta postura incluye la posibilidad de una crisis financiera producto de una salida o escaso flujo de capitales extranjeros hacia Estados Unidos, los cuales han estado financiando el saldo comercial negativo estadounidense. De igual forma, el análisis no convencional manifiesta que “la deuda internacional estadounidense ha aumentado al punto donde la salida neta de pagos de intereses está llegando a ser una significativa (y rápidamente creciente) suma del déficit en cuenta corriente” [U.S. Trade Deficit Review Commission. *Op. Cit.*: 78]. El impacto negativo de este proceso sobre el status y autoridad de Estados Unidos restringe la posibilidad de un “aterrizaje suave”¹⁴ del desequilibrio externo del país.

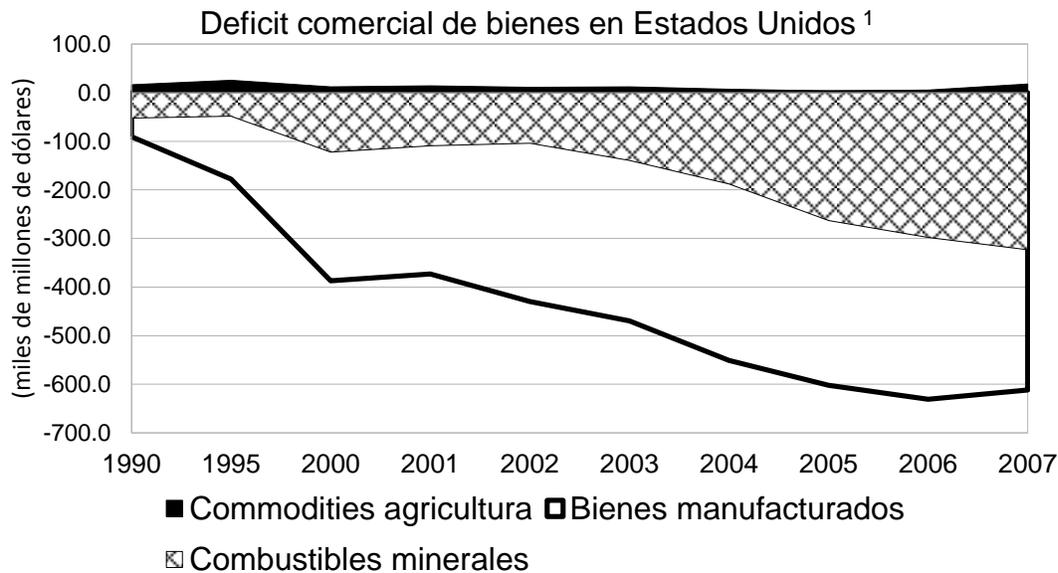
¹⁴ El “suave aterrizaje” o descenso gradual del déficit en cuenta corriente (como proporción del PIB) está asociado al tipo de cambio del valor del dólar, junto con una recuperación económica en el extranjero.

Las soluciones del *statu quo* (contracción de la actividad económica y política devaluatoria) no son aceptadas por la teoría estructural del déficit. Contrariamente, para la posición heterodoxa lo que debe hacerse es reactivar las competitividades del sector manufacturero estadounidense, particularmente en las divisiones de alta tecnología, promover los gastos en investigación y desarrollo en esta industria, invertir en la calificación de la fuerza de trabajo, y cultivar un sentido nacionalista de las firmas multinacionales estadounidenses, una tarea realmente difícil de lograr.

2.3. Los principales sectores deficitarios de Estados Unidos.

En el primer capítulo describí como el crecimiento de las importaciones estadounidenses está concentrado en las manufacturas. El déficit de estos bienes creció a una tasa media anual de 32.7% durante 1990-2000 y de 5.25% en el periodo 2000-2007. En esta última fase, los combustibles minerales fue el grupo responsable del incremento del DEEU., con una tasa de crecimiento media anual de 8.98%. Específicamente, el petróleo crudo y gas natural han sido responsables del 50% del déficit de mercancías estadounidense en los últimos años.

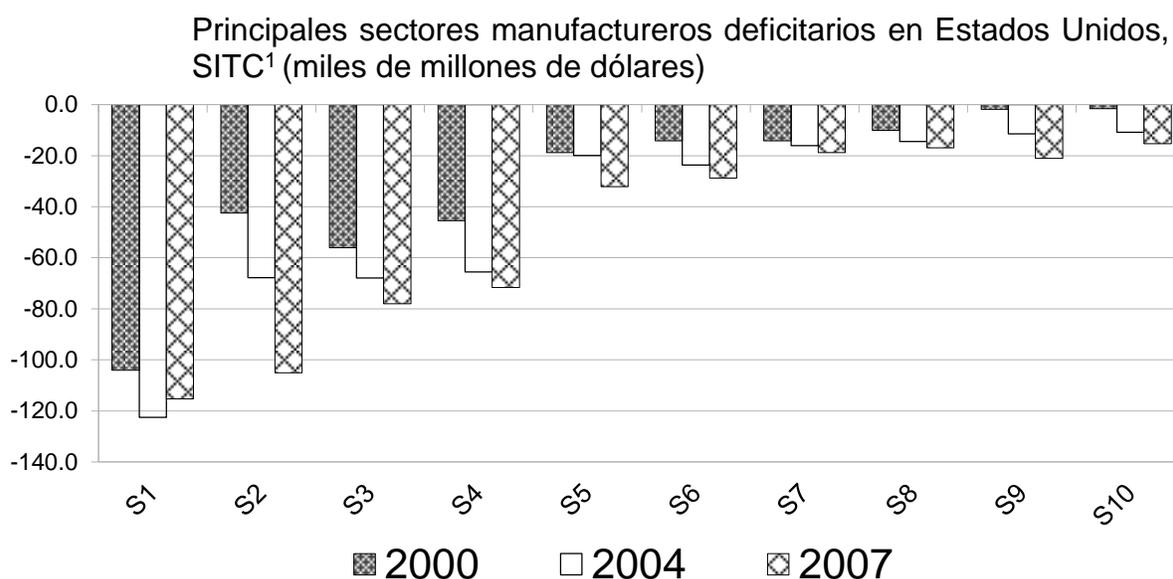
Gráfica 2.4.



¹ De acuerdo a la Standard International Trade Classification, SITC
Fuente: Elaboración propia con base en datos: U.S. Census Bureau The 2009 Statistical Abstract. The National Data Book: 1267

El déficit de bienes manufacturados estadounidense resulta de diez ramas. De acuerdo con la Clasificación Comercial Internacional Estándar (Standard International Trade Classification, SITC) estos diez sectores ocuparon el 79.84% del déficit manufacturero de Estados Unidos en 2000 y el 82.22% en 2007. Los primeros tres lugares corresponden a los rubros de vehículos, televisiones y grabadoras de videocasete, así como ropa (Gráfica 2.5).

Gráfica 2.5



S1: Vehículos, S2: Televisión y grabadora de videocasete, S3: Ropa, S4: Equipo automático de procesamiento de datos, S5: Maquinaria eléctrica, S6: Muebles y partes, S7: Calzado, S8: Hierro y productos de acero laminado, S9: Productos químicos-medicinas, S10: Maquinaria industrial general

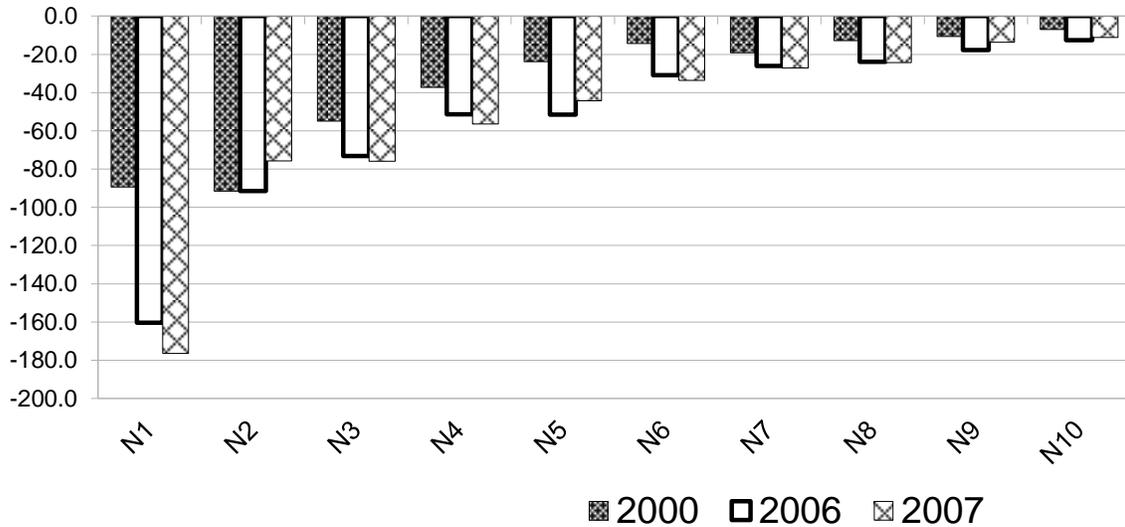
¹ De acuerdo a Standard International Trade Classification, SITC

Fuente: Elaboración propia con base en datos: U.S. Census Bureau, 2009 Statistical Abstract. The National Data Book: 1267

Durante 1990-2007, las ramas que más crecieron en su déficit externo fueron, primero, “televisión y grabadoras de videocasete”, 11% del déficit manufacturero correspondió a esta rama en el año 2000 y tal participación fue de 17.18% en 2007, “productos químicos y medicinas” ocupó el 0.46% del déficit manufacturero en 2000 y el 3.44% en 2007, y “maquinaria industrial general” detentó el 0.41% del déficit manufacturero en 2000 y 2.50% en 2007. Contrariamente, en estos siete años, la participación del sector automotriz sobre el déficit manufacturero estadounidense pasó del 26.91% al 18.84% y el ramo de ropa descendió de 14.50% a 12.75%, respectivamente.

Según cifras del Sistema de Clasificación de la Industria Norteamericana (North American Industry Classification System, NAICS) diez ramas representaron el 90.91% del déficit comercial manufacturero en Estados Unidos en el año 2000 y tal proporción fue 11.8 puntos porcentuales menor en 2007 (Gráfica 2.6). El sector de equipo de transporte encabezó la lista del déficit en 2000, pero fue desplazado al segundo lugar 365 días más tarde, cuando el primer lugar lo ocupó la rama de computadoras y productos electrónicos y el tercer escaño correspondió a ropa y accesorios.

Gráfica 2.6
Principales sectores manufactureros deficitarios en Estados Unidos, NAICS¹ (miles de millones de dólares)



N1: Computadoras y productos electrónicos, N2: Equipo de transporte, N3: Ropa y accesorios, N4: Commodities manufacturados de miscelánea, N5: Productos primarios de metal, N6: Equipo eléctrico, aplicaciones y componentes, N7: Cuero y productos ensamblados, N8: Muebles y accesorios, N9: Productos de madera, N10: Productos minerales no metálicos

¹ De acuerdo a North American Industry Classification System, NAICS

Fuente: Elaboración propia con base en datos: U.S. Census Bureau, 2009 Statistical Abstract. The National Data Book: 1271

Durante 1990-2007, las ramas con mayores saldos comerciales negativos fueron las computadoras y productos electrónicos, sector que ascendió su participación en el déficit manufacturero de 22.54% en 2000 a 26.14% en 2007, seguido por equipo eléctrico, aplicaciones y componentes, el cual detentó el 3.58% del déficit manufacturero en 2000 y el 4.99% en 2007. Contrariamente, durante estos siete años, la contribución del sector de equipo de transporte se desplazó del 23.09% del déficit manufacturero al 11.22%, paralelamente, el ramo de ropa y accesorios descendió de 13.85% a 11.24%.

2.4. La inversión extranjera en las ramas estadounidenses deficitarias.

La inversión directa estadounidense en el extranjero ha aumentado en las mismas ramas que han sido responsables de su déficit manufacturero. En el año 2000, la inversión directa de Estados Unidos en el sector manufacturero extranjero alcanzó un máximo de \$343 mil 90 millones de dólares, el grupo de computadoras y productos electrónicos sumó \$59 mil 91 millones de dólares, equipo de transporte: \$49 mil 89 millones de dólares y equipo eléctrico, aplicaciones y componentes: \$10 mil uno millones de dólares.

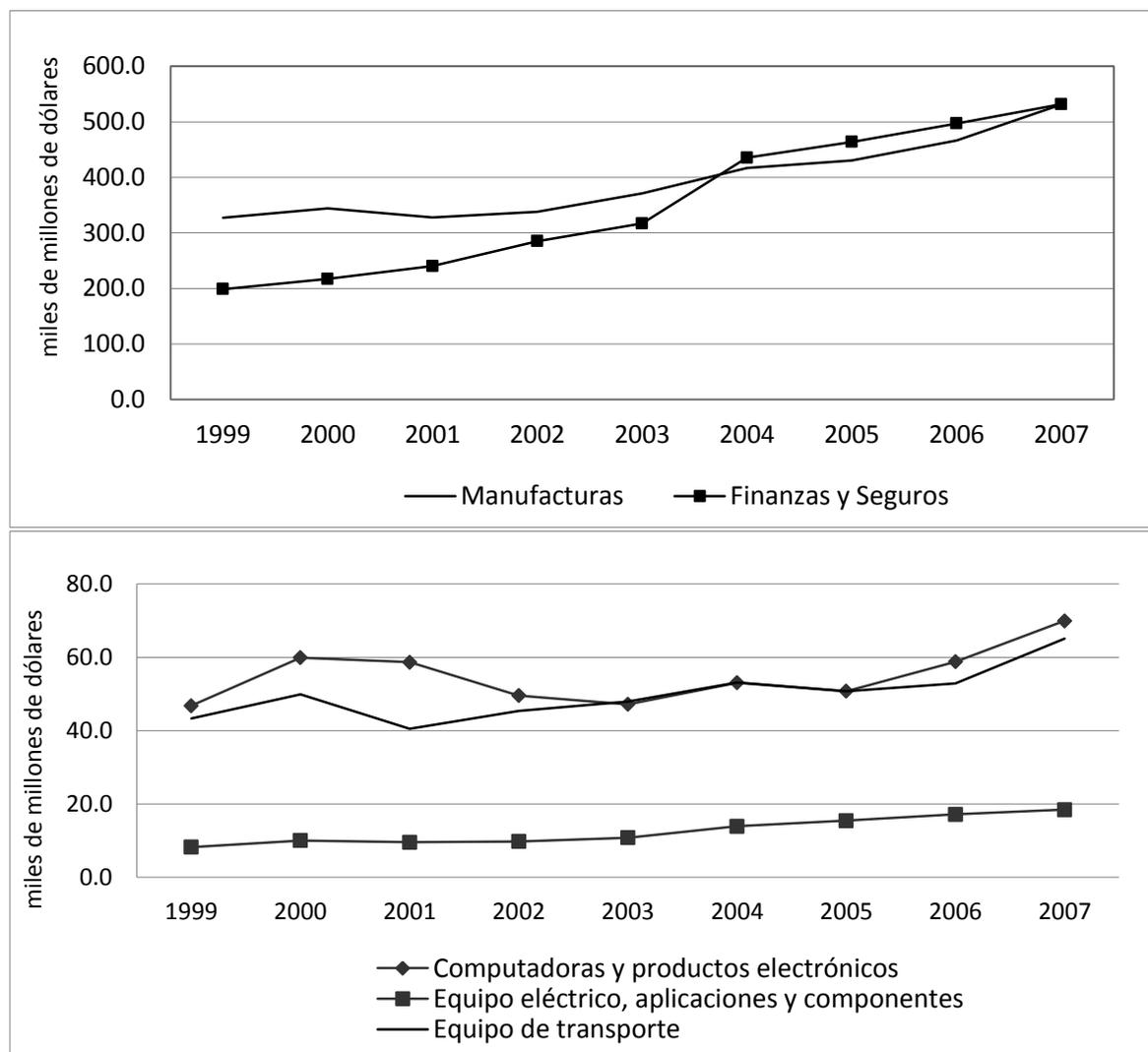
Durante los primeros años del nuevo milenio, los flujos monetarios hacia estos tres grupos disminuyeron en comparación con los montos invertidos en el sector de finanzas y seguros. Incluso, en 2004, las sumas dinerarias hacia este rubro terciario sobrepasaron los conducidos a las manufacturas. Sin embargo, después del 2005, las sumas de inversión destinadas a los tres rubros industriales citados continuaron aumentando. (Ver Gráfica 2.7)

Por otra parte, las principales ramas superavitarias en Estados Unidos son diez y mantienen una amplia brecha entre la primera y la última. Los sectores más importantes son el de aeroplanos y partes de aeroplanos, seguido por químicos y plásticos, y maquinaria industrial especializada e instrumentos científicos. En la Gráfica 2.8 el lector puede notar que se trata mayoritariamente de sectores de alta tecnología,

los cuales no han logrado contrarrestar a las divisiones deficitarias debido al descenso de sus exportaciones en los últimos años¹⁵.

Gráfica 2.7

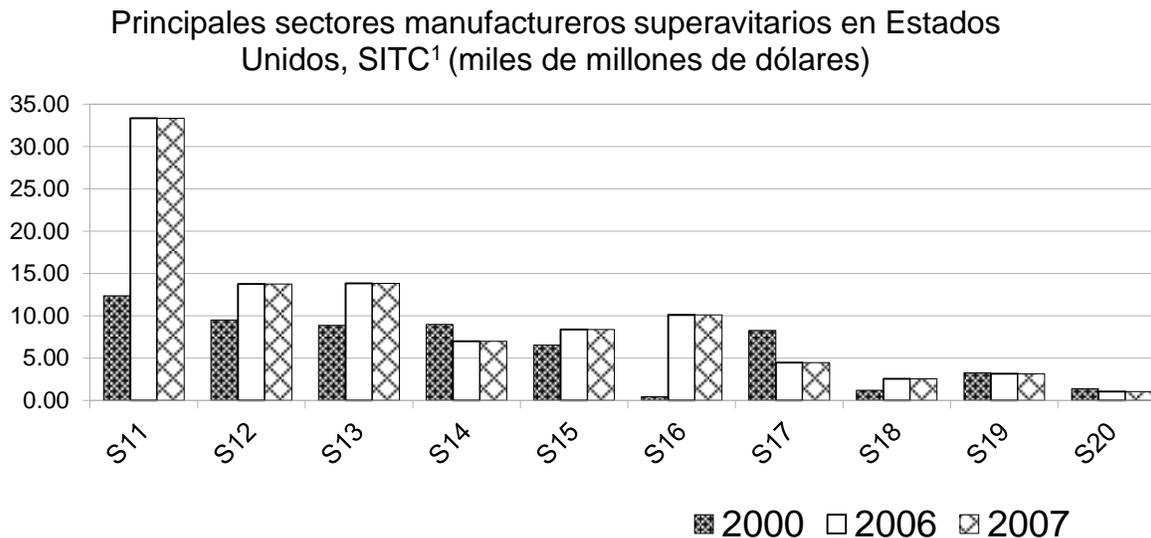
Inversión Extranjera Directa estadounidense por sectores



Fuente: Elaboración propia con base en datos: U.S. Census Bureau, 2009 Statistical Abstract. The National Data Book: 1255

¹⁵ De acuerdo con el *Census Bureau*, los sectores clasificados de alta tecnología son: computadoras y equipos de oficina, electrónicos de consumo, equipos de comunicación, componentes electrónicos, semiconductores, electrónicos industriales, equipo electro médico y fotones. En un estudio detallado, Lester Throw (1992) ubicó siete industrias de alta tecnología: 1) microelectrónica, 2) biotecnología, 3) industrias de nuevos materiales, 4) telecomunicaciones, 5) aviación civil, 6) robótica más máquinas-herramientas y 7) equipo informático más software.

Gráfica 2.8



S11: Aeroplanos, S12: Partes de aeroplanos, S13: Químicos – plásticos, S14: Instrumentos científicos, S15: Productos químicos, S16: Minerales de metal, desecho, S17: Maquinaria industrial especializada, S18: Pulpa y papel usado, S19: Oro, no monetario, S20: Carbón.

¹ De acuerdo a la Standard International Trade Classification, SITC

Fuente: Elaboración propia con base en datos: U.S. Census Bureau, 2009 Statistical Abstract. The National Data Book: 1267

En el año 2000, el 35.55% de las exportaciones estadounidenses eran de alta tecnología, para 2007 tal proporción declinó 10.89 puntos porcentuales. De los ocho sectores considerados, el más afectado fue el de semiconductores, después el de computadoras y equipo de oficina, seguido por los componentes electrónicos. El único sector que aumentó sus exportaciones fue el equipo electro médico (aunque su participación máxima fue en 2004). Las ventas hacia China aumentaron pero hacia sus tradicionales destinos descendieron.

La producción de artículos de exportación de alta tecnología ha descendido en Estados Unidos (en el año 2007, este tipo de mercancías representaron el 24.66% de las exportaciones totales estadounidenses, 10.89% menos respecto al año 2000), mientras la adquisición de las exportaciones estadounidenses tiende a aumentar en China en contraposición al comportamiento de los tradicionales socios comerciales de Estados Unidos sobre este tipo de productos.

Desde el primer quinquenio del siglo XXI, la adquisición de las exportaciones de alta tecnología estadounidenses por parte Canadá, México y Japón descendió y de forma más acentuada para Japón, aunque no por ello Canadá y México siguen representando los países donde están concentradas las exportaciones de alta tecnología estadounidenses. En 2007, el 13.44% de estas exportaciones tuvieron como destino Canadá, cuando siete años antes tal proporción se ubicó en 15.46%; México alcanzó una participación máxima de 14.68% en 2004 y descendió a 12.34% tres años después; Japón detentó el 9.08% en 2001 y el 5.55% en 2007, año en que China compró el 6.75% de las exportaciones de alta tecnología estadounidenses, 4.68% más respecto al año 2000. (Ver Cuadro 2.1)

Cuadro 2.1.

Exportaciones estadounidenses de alta tecnología por industria y países seleccionados

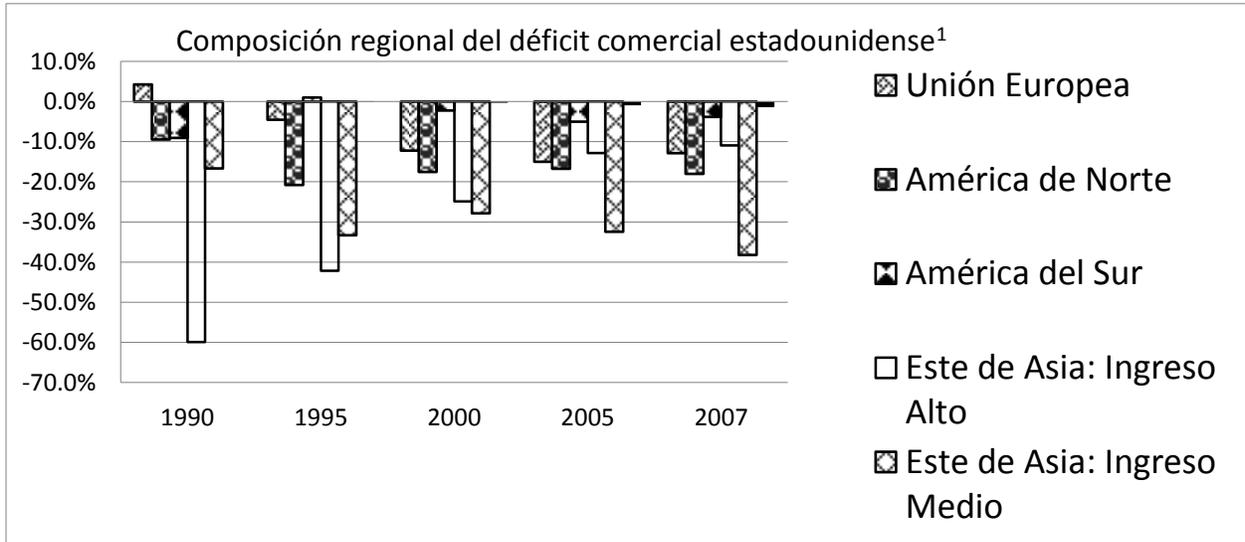
Participación respecto a las exportaciones estadounidenses totales (%)								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Total	35.55	32.61	30.43	30.63	30.67	29.08	28.03	24.66
Computadoras y equipo de oficina	9.23	8.55	7.36	7.44	7.12	6.92	6.32	5.42
Electrónicos de consumo	1.60	1.61	1.54	1.45	1.46	1.49	1.40	1.01
Equipo de comunicaciones	4.30	4.12	3.62	3.37	3.61	3.52	3.48	3.42
Componentes electrónicos	3.53	3.06	2.84	2.62	2.55	2.28	2.21	2.01
Semiconductores	9.59	7.81	7.74	8.26	7.71	6.89	6.67	5.73
Electrónicos industriales	4.87	4.76	4.70	4.70	5.40	5.06	5.15	4.47
Equipo Electro médico	1.29	1.64	1.95	1.95	1.96	2.01	1.95	1.92
Fotones (Photonics)	1.13	1.07	0.84	0.84	0.90	0.90	0.84	0.68
Adquisición de las exportaciones estadounidenses de alta tecnología (% respecto al total de éstas).								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Canadá	15.46	14.76	14.29	14.22	14.42	14.85	13.67	13.44
China	2.07	3.03	3.50	4.10	4.60	5.02	6.42	6.75
Japón	8.94	9.08	7.90	7.14	6.90	6.57	6.32	5.55
Corea	5.44	3.93	4.52	4.97	4.75	4.97	4.83	4.13
Malasia	3.51	3.18	4.22	4.80	3.97	3.71	3.87	3.46
México	13.48	13.91	14.84	14.63	14.68	13.60	13.42	12.34
Taiwán	4.67	3.98	5.01	4.27	4.49	4.01	4.06	3.93
Unión Europea 27	23.15	24.31	22.44	21.94	21.37	21.37	20.93	21.62

Fuente: Elaboración propia con base en datos: U.S. Census Bureau, 2009 Statistical Abstract. The National Data Book: 1269

2.5. El déficit comercial estadounidense por región geográfica.

El déficit externo estadounidense está concentrado en manufacturas y combustibles minerales y procede, en gran parte, de las relaciones comerciales con el Este de Asia. En 1990, el 76.56% del déficit estadounidense correspondió a esta región y tal proporción fue de aproximadamente 50% en 2007. Durante este lapso de tiempo destaca que los países del Este de Asia de ingreso alto, especialmente Japón, dejaron de tener la mayor participación sobre el DEEU. Lugar que ha ocupado, en menor grado, China, ubicada en las naciones de la región de ingreso medio. Por lo tanto, la tendencia descendente del área asiática sobre su contribución porcentual al saldo negativo comercial estadounidense total es un hecho que sobresale en el periodo de estudio, no obstante el significativo aumento de las exportaciones chinas hacia Estados Unidos. En términos regionales, la Unión Europea ha sido la zona con la participación más dinámica en la constitución del DEEU. En 1990, Estados Unidos tuvo un superávit de 4.28% con la Unión Europea y ésta área fue responsable del 12.84% del DEEU. en 2007. (Ver Gráfica 2.9)

Gráfica 2.9



¹ Las regiones están integradas de la siguiente forma: **Unión Europea:** Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Portugal, España, Suecia y Reino Unido. **América del Norte:** Canadá y México. América del Sur: Argentina, Brasil y Venezuela. El **Este de Asia** está dividido de acuerdo al Ingreso Nacional Bruto Per Cápita (dólares) usando el World Bank Atlas method, las economías de ingreso alto (\$11,456 o más) representadas por Japón, Hong Kong, Corea, Taiwán y Singapur; las de ingreso medio (\$936-\$11,455) ubicadas en China, Indonesia, Malasia, Tailandia y Filipinas; y las de ingreso bajo (\$935 o menos) integradas por Mongolia, Vietnam, Camboya y Laos.

Fuente: Elaboración propia con base en World Bank Atlas

2.6. El proceso de desindustrialización en Estados Unidos.

En general se reconoce que una economía está transitando por un proceso de desindustrialización cuando la industria manufacturera desciende su participación en el Producto Interno Bruto nacional y emplea una menor proporción de la fuerza de trabajo de un país [Elwell, Craig K., 2004: 1]. En general, las fuerzas subyacentes de los cambios en el valor del producto son los precios y el volumen de producción. Un descenso de los precios es positivo para la economía en su conjunto, en cambio, un descenso del producto indica que la demanda para los bienes ha descendido en términos absolutos o su proporción respecto al gasto total. Esta última situación refleja una clara situación de desindustrialización.

De acuerdo con los textos especializados, el proceso de desindustrialización puede ser analizado a partir de las siguientes tres hipótesis [Rowthorn, Robert., y Ramana Ramaswamy, 1999: 19]. Primero, la desindustrialización como “resultado natural” de la dinámica industrial o del progreso económico y la madurez de las economías de mercado. De acuerdo con esta tesis, en la mayoría de las economías industrializadas la productividad del trabajo ha aumentado con mayor fuerza dentro de la industria manufacturera, hecho que ha desplazado puestos laborales hacia el sector servicios, donde el crecimiento de la productividad es menos acentuado. El aumento de la productividad no se traduce en significativas pérdidas de empleos cuando, paralelamente, sucede un incremento de la demanda. Los dos componentes de demanda con mayor efecto sobre el sector manufacturero son el tipo de cambio y el crecimiento económico de los países extranjeros.

Para Craig K. Elwell, este tipo de crecimiento “es el sello distintivo de la moderna economía de mercado basada en la industria. Sin embargo, es un proceso de <<destrucción creativa>> donde rara vez el avance sucede sin costos” (*Op. Cit.*, 20). El costo mayor de la desindustrialización es la pérdida de “buenos” trabajos. En todo caso, la “recurrente recesión y desempleo de corto plazo parece ser un aspecto inquebrantable del proceso de creación de riqueza de una economía de mercado” (*Ibidem.*, 25).

La tesis anterior contrasta con una segunda hipótesis promovida a mediados del siglo pasado, la cual afirmó que “la evolución de la estructura de empleo durante el desarrollo económico se explica por una secuencia bien definida de cambios en la composición de la demanda” [Rowthorn, Robert., y Ramana Ramaswamy., *Op. Cit.*, 19]. En la medida en que una economía progresa un mayor porcentaje del gasto doméstico se destina al sector servicios.

Por otra parte, los elementos externos también son una importante explicación del proceso de desindustrialización. Específicamente, el desarrollo del patrón comercial norte-sur y el efecto del *outsourcing* nacional. El primer argumento se refiere a las importaciones manufactureras intensivas en fuerza de trabajo procedentes de los países en desarrollo, las cuales desplazan una cantidad de trabajadores mayor a la que, supuestamente, el norte crea en respuesta al crecimiento de sus exportaciones intensivas en conocimiento. El efecto del *outsourcing* nacional se enfoca en las contrataciones laborales que las compañías realizan en el exterior, para procesos específicos la mayoría de los casos.

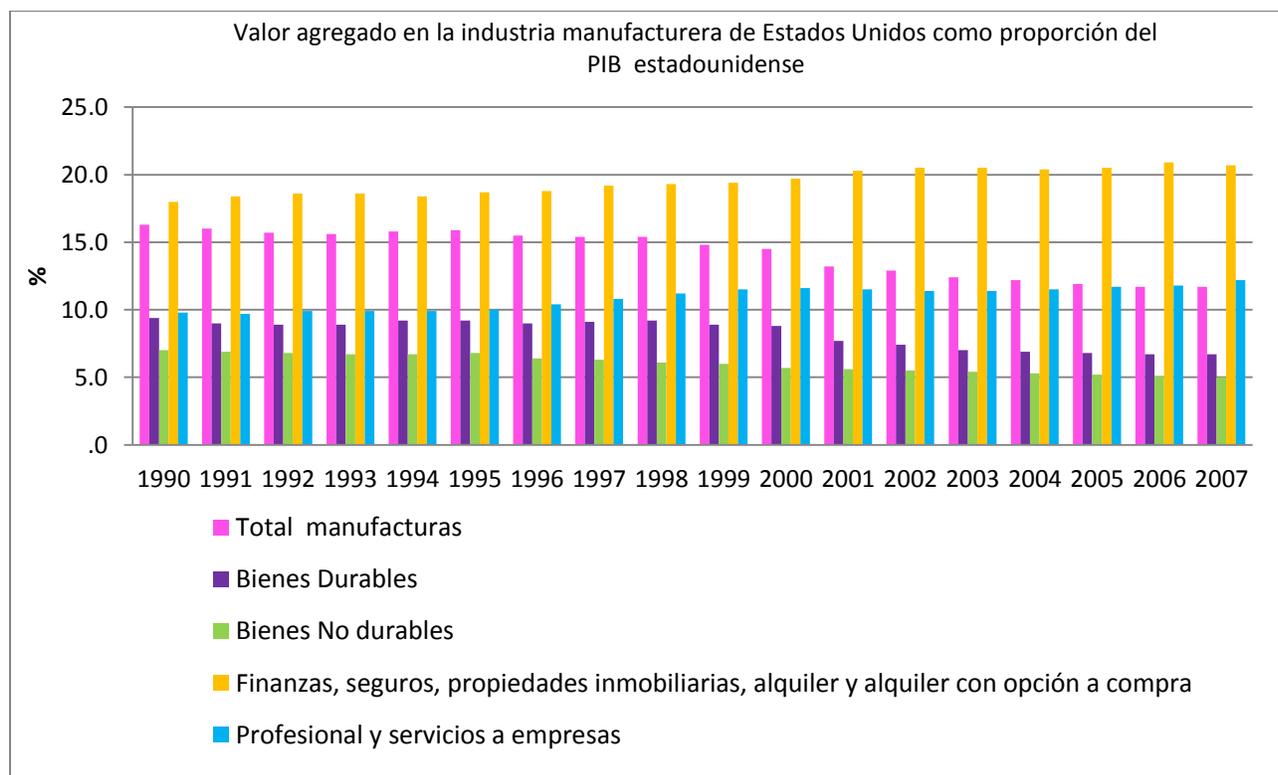
De acuerdo con la visión estructural, los cambios en el patrón de demanda entre manufacturas y servicios, el mayor crecimiento de la productividad en las manufacturas en comparación con los servicios y el descenso de los precios relativos de las manufacturas son las causas subyacentes del proceso de desindustrialización en Estados Unidos [Rowthorn, Robert., y Ramana Ramaswamy., *Op. Cit.*: 20]. Teóricamente, tres políticas deben ser desarrolladas para contrarrestar este proceso de desindustrialización: una política industrial dedicada a promover economías de escala, una política comercial dirigida a proteger las industrias nacionales estratégicas y una política tecnológica que apoye el conocimiento y las competitividades dinámicas.

2.6.1 El proceso de desindustrialización en cifras.

El comportamiento del valor agregado en la industria manufacturera de Estados Unidos en relación a su PIB evidencia un proceso de desindustrialización, particularmente, si éste es identificado con el descenso de la proporción entre la producción de manufacturas y el PIB nacional, la cual puede cambiar por múltiples factores no necesariamente asociados al DEEU. En 1977, el sector manufacturero estadounidense representó el 21.6% del PIB nacional, seguido por las finanzas, seguros, propiedades inmobiliarias, alquiler y renta con opción a compra (15%) y el gobierno (14.4%). Desde entonces, las manufacturas han perdido participación en favor del sector financiero y otros servicios; y éstos no han cubierto la producción disminuida por el sector manufacturero.

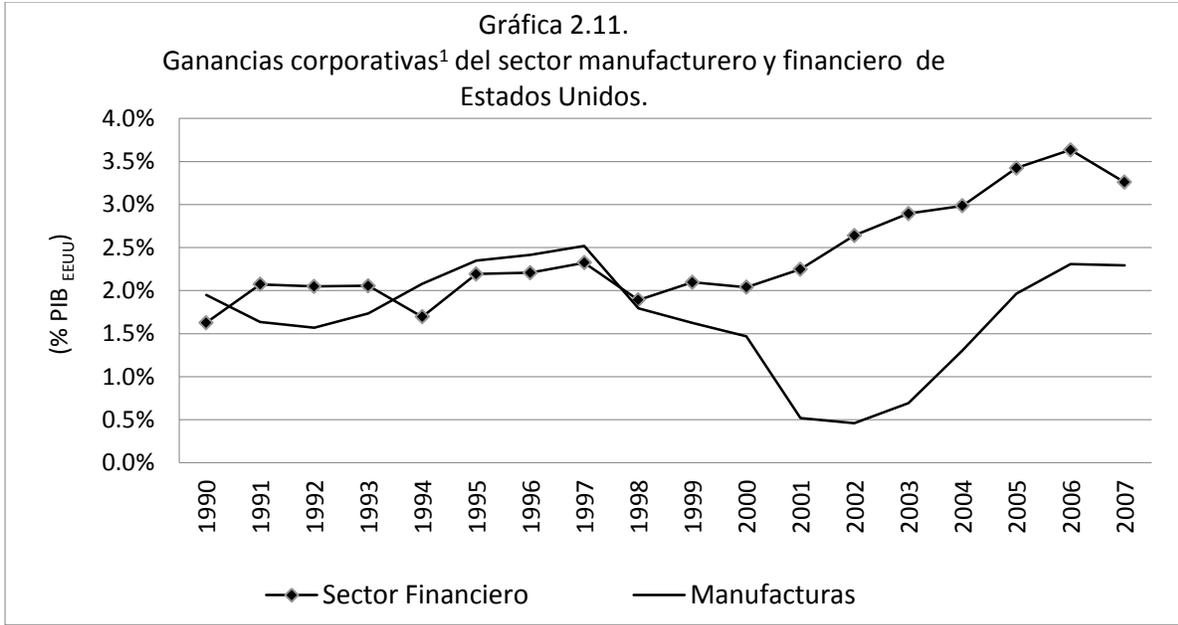
La tasa de crecimiento media anual del producto en manufacturas, durante 1990-1995, fue de 3.91%, en el periodo 1995-2000: 3.49%, entre 2000 y 2001: -6.33% y en el transcurso 2001 – 2007: 2.83% (el comportamiento de estas tasas fue más acentuado para los bienes durables que para los no durables). En cambio, las proporciones del sector financiero se ubicaron en 4.93%, 5.68%, 6.23% y 4.67% en los mismo periodos. En función de tal desempeño, el valor agregado de la manufacturera representó el 16.3% del PIB estadounidense en 1990 y el 11.7% en 2007, mientras la industria de las finanzas aumentó su participación sobre el PIB en 2.7%, alcanzando el 20.7% de éste en 2007. (Gráfica 2.10).

Gráfica 2.10



Fuente: Elaboración propia con base en datos: Economic Report of The President. 2008. Table B-12

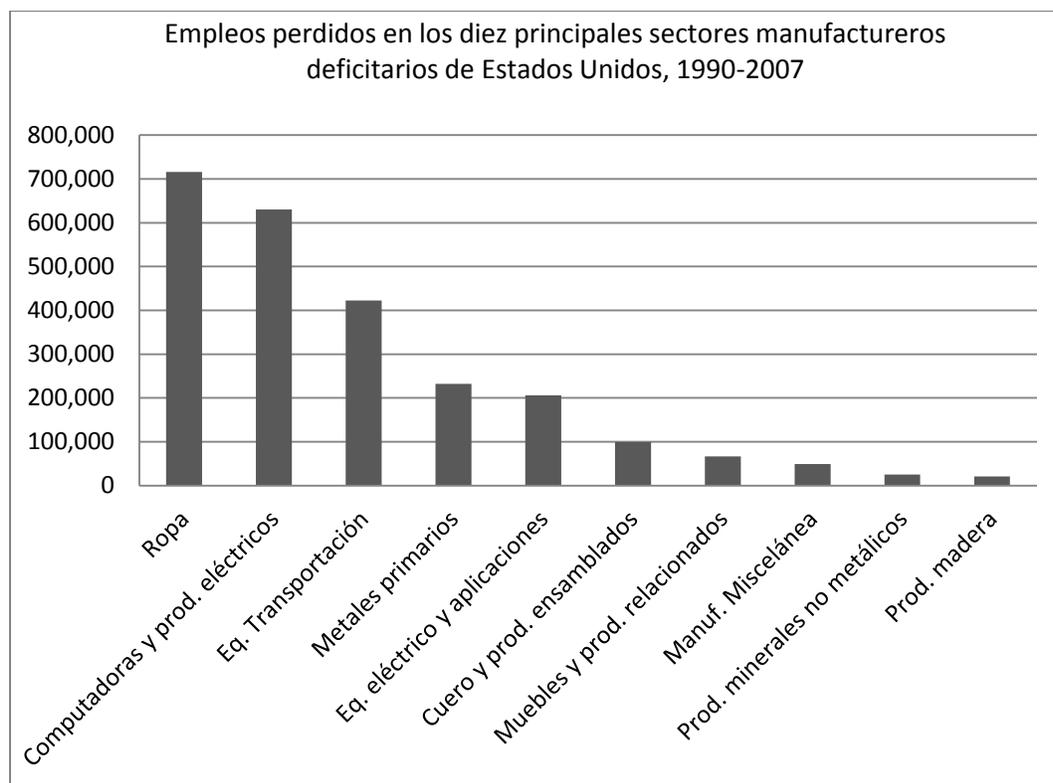
Paralelamente, las ganancias corporativas en la industria manufacturera han sido afectadas (Gráfica 2.11). Después de la crisis de 1991-1992, las ganancias manufactureras alcanzaron una máxima participación sobre el PIB estadounidense de 2.52% en 1997. Esta ha sido la proporción más alta, no obstante la recuperación a partir del 2002. En oposición, entre 2000 y 2006, las ganancias del sector financiero en proporción al PIB ascendieron constantemente.



¹Ganancias corporativas con valuación de inventarios ajustados y sin consumo de capital ajustado
 Fuente: Elaboración propia con base en datos: Economic Report of The President. 2008. Table B-91 y B-92.

De igual forma, durante 1990-2007, la pérdida de la producción manufacturera de 4.6 puntos porcentuales en el PIB determinó un menor número de empleos dentro del sector. En 1990, las manufacturas representaron el 16.2% del empleo industrial y el 10.1% en 2007. De 1990 al 2000, el empleo manufacturero descendió 2.4%, esto es, 432 mil trabajadores. Durante 2000-2007, esta tendencia se profundizó dramáticamente a -19.6%, aproximadamente, tres millones quinientos mil trabajadores, la mayor parte en bienes durables (dos millones de puestos laborales perdidos entre 1990 y 2007) y en los diez principales sectores deficitarios de Estados Unidos (dos millones cuatrocientos sesenta y nueve mil empleos menos de 1990 a 2007, 65% de las pérdidas totales). El efecto más significativo se ha producido en las siguientes tres ramas: ropa (bienes no durables), computadoras y productos electrónicos, y equipo de transporte (bienes durables). (Gráfica 2.12).

Gráfica 2.12



Fuente: Elaboración propia con base en datos: U.S. Bureau of Labor Statistics.

Para Robert E. Scott (2008 a) los problemas de empleo en Estados Unidos resultan del déficit comercial con China. Según cálculos del citado autor la pérdida de puestos de trabajo va más allá de trabajos no calificados, se expande entre los estados de la Unión Americana y no distingue etnia o raza. El estado de *California* perdió 325,000 empleos desde 2001, *Texas* cerca de 203,000 plazas laborales y *New York* sobre 127,000 sitios de trabajo. También, el creciente desequilibrio comercial con China ha desplazado aproximadamente 230,000 trabajadores negros, 339,000 hispanos, 219,000 asiático-americanos y otras minorías.

Holtz-Eakin (*Op. Cit.* 11) estimó para Estados Unidos la tasa global de introducción de importaciones¹⁶ manufactureras procedentes de todos los países, incluyendo China. Durante 2000-2004, ésta tasa aumentó de 22.6% a 24.6%, ascenso

¹⁶ La tasa global de introducción de importaciones en una industria es definida como las importaciones divididas por la suma de bienes embarcados (puestos a bordo) más las importaciones menos las exportaciones [Holtz-Eakin, Douglas. 2005:11].

que pudo ser responsable de entre el 2% y 3% del descenso en el empleo manufacturero en el corto plazo. Sin embargo, Holtz-Eakin afirma que hay poca diferencia entre los trabajos perdidos en las industrias que experimentan una gran introducción de importaciones y aquellas donde ésta es más baja. Por lo que, según Holtz-Eakin, el grueso del desempleo manufacturero en esos años reflejó la recesión y baja recuperación sobre la demanda de bienes manufactureros estadounidenses, así como el rápido y continuo crecimiento de la productividad manufacturera del país.

No obstante, Holtz-Eakin reconoce que algunas industrias han sido afectadas más por las importaciones procedentes de China que el sector manufacturero en su totalidad; se trata de productos laminados, ropa, cuero y productos ensamblados, computadoras y electrónicos, equipo electrónico y aplicaciones. Además, en la rama de muebles y accesorios, donde la tasa de introducción de importaciones para bienes chinos pasó de 5.9% a 12.9%, del año 2000 al 2004, los trabajos perdidos estuvieron por debajo del promedio. En este sentido, la correlación directa entre importaciones Chinas y pérdida de empleos en Estados Unidos no es general sino por sectores específicos.

Las computadoras, electrónicos y la industria de la ropa representan dos casos ejemplares de la asociación entre la entrada de China al mercado estadounidense y la pérdida de puestos laborales en Estados Unidos. Las importaciones de computadoras y equipo electrónico desde China aumentaron por un factor de aproximadamente 2.5 entre 2000 y 2004¹⁷, y el margen de introducción para tales bienes desde China aumentó de 4.3% a 11.1%. El empleo en esa industria descendió en 430,000 trabajadores (27%) entre principios del 2001 y mediados del 2003. Sin embargo, el ritmo de introducción de importaciones desde todos los países para el sector no cambió, lo cual sugiere que el crecimiento de las importaciones en esta división reemplazó otras fuentes de abastecimiento asiáticas (*Ibidem.* 11).

¹⁷ Este factor corresponde a la proporción de exportaciones totales procedentes de China hacia Estados Unidos.

Respecto al segundo caso, las importaciones estadounidenses de ropa desde China aumentaron de \$8.7 mil millones de dólares en 2000 a \$13.4 mil millones de dólares en 2004; mientras el empleo en esta rama en Estados Unidos descendió por aproximadamente 200,000 trabajadores (37%) entre el segundo cuarto del año 2000 y el segundo cuarto del 2003, y 500,000 despidos más (16%) ocurrieron durante los primeros tres meses del 2005. Sin embargo, esta baja representó la continuación de una tendencia descendente desde los primeros años de la década de los noventa. Entre 1992 y 2000, el empleo en el sector de la ropa descendió por 400,000 trabajadores, poco más del 40% del total (*Ibidem.* 12).

Es importante subrayar la ventaja de costos que posee China en la industria de la ropa. En 2002, el costo promedio por hora en el sector textil en la región costera de China fue \$0.69, mientras los costos para los principales productores del Este de Asia (Corea, Taiwán y Hong Kong) fueron de ocho a diez veces mayores. Aunque los costos fueron menores en otros países del Sur de Asia también la productividad fue menor. Respecto al Hemisferio Occidental (incluyendo México, Guatemala, y el Salvador), China tuvo una menor, pero aún significativa, ventaja comparativa dentro del sector (*Ibidem.* 16).

Conclusiones.

Respecto a la perspectiva estructural es verdad que paralelamente al crecimiento del déficit externo, la economía estadounidense ha estado sobrellevando un proceso de desindustrialización manifiesto en la menor participación de la producción manufacturera sobre el PIB, en las menores exportaciones estadounidenses de alta tecnología, en el número de empleos dentro de ciertas divisiones manufactureras y en el desplazamiento de trabajos hacia una parte del sector servicios donde las remuneraciones están por debajo del promedio manufacturero industrial. También es cierto que tal desindustrialización está contribuyendo a la profundización del DEEU.

Sin embargo, la desindustrialización como resultado de las prácticas comerciales inequitativas por parte de los principales socios comerciales requiere un análisis cuidadoso. En éste se debe establecer la correlación entre el descenso de la producción manufacturera y la pérdida de empleos con la dinámica de las corporaciones multinacionales operando en Estados Unidos, específicamente en los sectores deficitarios.

Lo anterior con el propósito de relacionar el proceso de desindustrialización con un proyecto de deslocalización de la producción manufacturera estadounidense hacia países que cuentan con condiciones más idóneas sobre la acumulación y reproducción del capital trasnacional, tal es el caso de China. De ser cierta esta relación, los estructuralistas fallarían al culpar del déficit comercial estadounidense a la desleal competencia china, y en cambio, absolver de toda responsabilidad a los intereses de las empresas multinacionales; las cuales se estarían beneficiando de las laxas regulaciones laborales y ambientales del país asiático, al mismo tiempo que utilizan el mecanismo de solución de controversias de la OMC para prácticas injustas de comercio.

Finalmente, la perspectiva estructural del déficit omite un hecho relevante, China ha ganado participación en el déficit comercial estadounidense, mientras Japón y otros países de ingreso alto y medio del Este de Asia lo han perdido; incluso, China no ha alcanzado la participación que Japón logró en los primeros años de la década de los noventa. En cambio, la Unión Europea mantiene la participación más dinámica sobre la constitución del déficit comercial estadounidense.

Capítulo 3.

El déficit externo estadounidense en la globalización.

El posicionamiento de Estados Unidos en el mercado financiero internacional desde la firma del Acuerdo Bretton Woods (1944), la obstrucción del avance del bloque comunista de la Unión Soviética, la integración de las naciones industrializadas en un orden económico mundial comandado por Estados Unidos, y el desarrollo de Japón como un “aliado” estadounidense en la región asiática, fueron cuatro elementos importantes en la consolidación de la hegemonía económica, político y militar de posguerra.

Sin embargo, la sobrevaluación del dólar durante los últimos años del sistema Bretton Woods y el ascenso internacional de Japón, fueron dos factores determinantes en la formación inicial del déficit comercial estadounidense, después de que Estados Unidos se caracterizó por un permanente superávit comercial (1894-1970) y por destinar considerables fondos hacia inversiones extranjeras. El primer elemento está documentado en el capítulo anterior, por lo que, éste comienza con ubicar el desarrollo comercial japonés como una de las razones estructurales que dieron origen al déficit externo de Estados Unidos (DEEU.). En seguida, el texto analiza a) la política comercial que Estados Unidos ha seguido a partir del crecimiento del DEEU. b) cómo el proceso de globalización ha impactado la evolución de este déficit, c) y la composición del DEEU respecto a la región oriental.

3.1. El ascenso comercial de Japón y los términos de intercambio.

Después de la Segunda Guerra Mundial, Japón se concentró en activar su fortaleza económica a través de un sólido e innovador sector industrial. Para ello, un conjunto de valores culturales, estrategias de dirección, *know-how* de la producción, política industrial, protección sobre importaciones clave y políticas oficiales se reforzaron mutuamente. La política asistida por el Estado japonés tuvo el propósito de impulsar un grupo elite de compañías manufactureras con niveles de calidad de clase mundial y bajos costos de producción. Este objetivo logró ser materializado en los sectores electrónicos, automóviles, equipos ópticos, maquinaria y acero. Estos rubros fueron responsables del extraordinario crecimiento y éxito exportador de Japón, específicamente hacia Estados Unidos en los años setenta y ochenta.

En los años sesenta, Japón sostuvo una posición *catch – up* de las tecnologías (un seguidor de las tecnologías occidentales más avanzadas). Sin embargo, una década después, Japón se ubicó como un líder de las innovaciones en el sector de electrónicos de consumo y componentes tecnológicos. Incluso, las empresas electrónicas de consumo estadounidenses llegaron a ser crecientemente dependientes de los proveedores japoneses. Este proceso fue importante para que, en los años ochenta, las firmas estadounidenses de electrónicos decidieran construir una base asiática de suministro alternativa integrada por el *China Circle Economies* (China, Hong Kong y Taiwán), Singapur y Corea¹ a través de redes de producción.

La política industrial subyacente a la dinámica del sector electrónico japonés ocasionó fuertes debates. Porque ésta consistió en subsidios directos a las actividades de investigación y desarrollo; incentivos fiscales para inversión en equipos de capital y una ejecución relajada de las leyes anti trust, impulsando la colusión de precios. Se trató de un conjunto de prácticas que, seguidas por los “cuatro tigres” del Este de Asia (Hong Kong, Corea, Singapur y Taiwán), lograron confrontar los principios de libre mercado.

¹ Durante los años sesenta y setenta, el esquema de suministro de las firmas electrónicas estadounidenses consistió en una base asiática de trabajo barato al mando de las filiales estadounidenses. En los años ochenta, la nueva base asiática de suministro estadounidense logró, en

El proceso de recuperación económica de Japón de posguerra se amparó en el lema “exportar o perecer”. Japón dispuso de una considerable fuerza de trabajo, capital y tecnología básica para producir manufacturas de exportación. Los elementos que Japón tuvo que importar fueron los recursos naturales. Este patrón comercial evolucionó en una estructura económica altamente superavitaria, como consecuencia de la asimétrica elasticidad ingreso de la demanda entre bienes manufacturados y recursos naturales. La elasticidad ingreso de la demanda mundial de bienes manufacturados fue alta, logrando expandir significativamente las exportaciones manufactureras japonesas. Sin embargo, la demanda de Japón por importaciones de recursos naturales no creció al ritmo que su ingreso lo hizo.

Durante aquellos años, los términos de intercambio favorecieron a las manufacturas en contra de los recursos naturales, lo cual apoyó más el crecimiento del superávit comercial de Japón. Por lo tanto, en la historia moderna de Japón una de las características importantes ha sido la operación de una economía “estructuralmente expansiva en las exportaciones y ahorrativa en las importaciones” [Ozawa, Terutomo., 1989: 30].

3.2. La política comercial de Estados Unidos hacia Japón.

“Los defensores estadounidenses del comercio administrado reclamaron que la selección por parte de los gobiernos extranjeros de industrias favorecidas para el crecimiento y la protección de ellas de la competencia de importaciones habían hecho obsoleta la continuación del legendario acuerdo estadounidense de una ideología comercial basada estrictamente sobre los conceptos de laissez-faire” [Cohen, Stephen D., et. al, 2003: 10].

Durante los años cincuenta y principios de los sesenta del siglo XX, fase denominada el *Internacionalismo* de Estados Unidos, el crecimiento económico de Japón y Europa Occidental, lejos de haber sido una causa de preocupación para el gobierno estadounidense fue un objetivo, incluso la política comercial de Estados Unidos favoreció las importaciones procedentes de estos países sobre sus exportaciones. En gran medida porque la fortaleza de la economía estadounidense en los primeros años de posguerra hizo “inmune” a dicha economía de la pérdida de empleos y producción asociada, tradicionalmente, con la competencia de importaciones. En esta etapa, Estados Unidos se concentró en liberar el comercio

internacional por la vía multilateral mediante el Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (General Agreement on Tariffs and Trade, GATT) bajo el Principio de Nación Más Favorecida².

Sin embargo, el desequilibrio comercial de Estados Unidos con Japón está ampliamente documentado³ por haber sido la principal causa de la *política comercial administrada*⁴ estadounidense hasta los últimos años del siglo XX⁵, así como la relación económica bilateral más importante y controvertida de posguerra.

La entrada de Japón al mercado estadounidense causó fuertes controversias por las prácticas comerciales e industriales seguidas en el país asiático. Aunque, desde los años sesenta, Japón había comenzado a adoptar medidas para liberar su comercio exterior, estudiosos y políticos estadounidenses señalaron a esta nación como un “*free rider*” del sistema comercial internacional porque explotaba oportunidades en los mercados externos mientras escatimaba mercados locales. Entre los elementos que contribuyeron a plantear tal tesis está el primer déficit comercial estadounidense del siglo XX y las frecuentes quejas de las empresas estadounidenses sobre las prácticas desleales de comercio, especialmente procedentes de Japón.

Los analistas estadounidenses afirmaron que no estaban operando bajo las mismas reglas comerciales. Por lo que, el gobierno de Estados Unidos debía “nivelar el terreno de juego”. Concretamente, los poderes ejecutivo y legislativo de Estados

² El Principio o Status de Nación Más Favorecida (*Most-Favored-Nation status, MFN*) es un método para prevenir trato discriminatorio entre miembros de una organización internacional de comercio. El status de NMF provee equidad comercial entre socios, al asegurar que un país importador no discriminará los bienes de otros países a favor de aquellos procedentes de un tercero. Una vez que el país importador otorga cualquier tipo de concesión a un tercer país, este derecho debe ser dado a todos los países. *El artículo I del GATT requiere que las exportaciones de todas las partes suscritas al acuerdo sean tratadas igualmente por otras partes contratantes, inmediatamente y sin condición.* <http://legal-dictionary.thefreedictionary.com>

³ Véase: Cohen, Stephen., *et al.*, (2003:234-255); Lardy, Nicholas R. (2002); Porter, Michael., *et al.*, (2000); Cohen, Stephen D (1998), Prestowitz, Clyde, Jr. (1988); Katz, Richard (1998); Pyle, Kenneth B. (1996); Johnson, Chalmers (1995); Bergsten, C. Fred y Marcus Noland (1993); Tyson, Laura D' Andrea (1992); Lawrence, Robert Z. (1991); y Lincoln, Edward J. (1990).

⁴ “El Comercio Administrado es una amorfa filosofía de comercio de no libre mercado que establece un rol más intervencionista del gobierno en materia económica. El objetivo más importante de este tipo de comercio es prevenir la excesiva competencia de importaciones sobre un limitado número de sectores, los cuales son muy sensibles a la presión externa como para ponerlos en riesgo al no protegerlos”. [Cohen, Stephen D., *et al.*, 2003: 10]

⁵ El estancamiento económico de Japón durante la década de los noventa contribuyó a distanciar a este país del blanco comercial estadounidense.

Unidos estaban obligados a desafiar las barreras a las importaciones impuestas por Japón, sobre todo las informales, entre ellas los estándares de seguridad, salubridad y un conjunto de especificaciones técnicas sobre determinadas mercancías. (Ver Recuadro 3.1)

La política asistida japonesa fue de gran inspiración para la creación de la Sección 301⁶ del Acta Comercial de Estados Unidos en 1974, bajo la cual, el Congreso y el presidente tienen la autoridad de determinar si las prácticas comerciales de un socio comercial son injustas para Estados Unidos y actuar en consecuencia. Desde entonces, el efecto neto de esta cláusula ha sido la liberalización del comercio mundial [Bayard, Thomas O. y Kimberly Ann Elliott. 1994].

⁶ De acuerdo con el Programa de Información Internacional de Estados Unidos (2008):

“La Sección 301 de la Ley de Comercio de Estados Unidos establecida en 1974 tiene como propósito el cumplimiento de los derechos de las empresas de Estados Unidos en virtud de los convenios comerciales existentes, ampliar los mercados extranjeros a los productos y servicios de Estados Unidos y responder a prácticas injustas en el extranjero, tales como la violación de derechos de propiedad intelectual.

La ley establece un procedimiento para que la Oficina de la Representante de Comercio de Estados Unidos investigue las prácticas comerciales extranjeras y haga consultas con gobiernos extranjeros con el fin de negociar la solución de disputas, que puede ser en forma de un acuerdo suscrito por el gobierno para eliminar las prácticas comerciales injustas o proporcionar beneficios compensatorios a Estados Unidos.

Si no se llega a un acuerdo a satisfacción de todas las partes, la ley exige que la representante de Comercio de Estados Unidos siga el procedimiento de solución de disputas establecido en virtud del convenio comercial aplicable. Un caso por incumplimiento de la Sección 301 se origina con la petición de una industria nacional o por iniciativa de la representante de Comercio de Estados Unidos.

El Congreso requiere que la representante de Comercio lleve a cabo un examen anual de las barreras comerciales en el extranjero, el cual publica el 31 de marzo de cada año como *National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers* (Informe Estimado del Comercio Nacional Respecto de las Barreras Comerciales Extranjeras) también conocido como Informe NTE.

El informe NTE se utiliza para establecer la llamada lista "Super 301", una lista de los países prioritarios que probablemente sean susceptibles de medidas autorizadas por la Sección 301", *America.gov de Estados Unidos al mundo*, <http://usinfo.state.gov>

Recuadro 3.1

La presión comercial de Estados Unidos sobre Japón.

“Cuando el comercio bilateral con un importante socio comercial es particularmente sesgado (como con Japón en la década de los ochenta del siglo XX y China hoy en día), esa nación llega a ser un blanco incómodo sobre la política comercial global estadounidense” Destler. I.M. (2005)

En la década de los sesenta, como respuesta a la presión de Estados Unidos, Japón inició un proceso de liberalización comercial al adoptar medidas de apertura sobre productos específicos y los “Acuerdos Voluntarios de Restricción de Exportaciones”^{1/} (un equivalente económico a las cuotas sobre importaciones). En esos años, Estados Unidos logró un consumo mínimo por parte de Japón de componentes electrónicos, no así en auto partes, principal sector de disputa, junto con el automotriz.

En los años ochenta, los mecanismos de liberalización comercial adoptados por Japón no habían cubierto las demandas estadounidenses, lo cual motivó una mayor apertura, primero, producto por producto, y después, por sectores. En 1985, Japón adoptó el acuerdo “Sector por Sector y Orientado al Mercado” dirigido a eliminar todas las barreras comerciales en sectores en los cuales Estados Unidos era internamente competitivo, pero relativamente poco exitoso en exportar hacia Japón: electrónicos y computadoras, equipo de telecomunicaciones, equipo médico y farmacéutico, y productos forestales; después se sumaron las partes de automóviles.

En 1986, el “Acuerdo de Semiconductores” introdujo tres novedades en las relaciones comerciales EE.UU. - Japón: 1) un amplio set de precios mínimos sobre importaciones japonesas de semiconductores para prevenir *dumping*, 2) un acuerdo de los productores japoneses de no vender en el extranjero más barato que en el mercado nacional, 3) un 20% del mercado japonés para productores de semiconductores extranjeros, esta medida se ubicó como el criterio estadounidense para medir la liberalización comercial de Japón), 4) Estados Unidos, por primera vez, en el periodo de posguerra, agravó a Japón con sanciones unilaterales por violaciones a los acuerdos establecidos. [Cohen, Stephen D., *et. al*, 2003: 242]. El acuerdo de Autopartes de 1992 se alineó a los principios de este Acuerdo de Semiconductores.

En los años noventa, la administración de Bill Clinton presionó a Japón para alcanzar objetivos numéricos específicos sobre una reducción de su superávit en cuenta corriente y un aumento de sus importaciones de ciertos bienes manufacturados. El método de evaluación de esta política sería un aumento de las exportaciones estadounidenses hacia el país del lejano oriente. Japón no aceptó tal propuesta, “porque no quiso ser estigmatizado de tener un gobierno que podía comandar cambios cuantitativos específicos en las transacciones de negocios” [Cohen, Stephen D., *et. al*, 2003: 242, 243].

El rechazo de Japón para comprar un monto mínimo de auto-partes y automóviles fabricados en Estados Unidos provocó que, en 1995, Estados Unidos declarara la existencia de barreras comerciales discriminatorias bajo la Sección 301 del Acta Comercial de Estados Unidos y anunciara la imposición de tarifas prohibitivas de 100% sobre las importaciones de carros de lujo japoneses. Los japoneses informaron que impondrían un agravante contra EE.UU. a través del mecanismo de disputa de la Organización Mundial de Comercio. Desde entonces, Japón decide si conduce los casos de controversia a través de negociaciones bilaterales o en la Organización Mundial de Comercio.

^{1/} Las demandas estadounidenses para restringir importaciones procedentes de Japón comenzaron en los años cincuenta: acuerdos restrictivos fueron negociados sobre textiles de algodón y otros bienes como bicicletas y guantes de béisbol. Formalmente, el primer Acuerdo Voluntario de Restricción de Exportaciones inició en 1968, cuando Japón unilateralmente implementó un programa de restricciones “voluntarias” sobre exportaciones de acero hacia Estados Unidos. [Cohen, Stephen D., *et. al*, 2003: 241]

Estados Unidos adoptó una postura internacional más demandante respecto a su política comercial, presionando tanto por *reciprocidad* como por mayores concesiones externas sin ofrecer más de su parte. La política comercial estadounidense asentó Acuerdos Voluntarios de Restricción sobre Exportaciones⁷, apoyos gubernamentales para actividades de investigación y desarrollo en alta tecnología, un Comercio Administrado y, junto con otros países, un cúmulo de barreras tarifarias y no tarifarias. Estas medidas se tradujeron en una protección *ad hoc* sobre la industria automotriz, máquina herramienta, acero e industria textil y en el inicio de juicios comerciales contra empresas y gobiernos extranjeros.

La segunda enmienda de la Sección 301 del Acta Comercial y Tarifaria (1984) fue otra de las medidas administrativas más importantes durante la administración Reagan. El cambio clave fue la autorización para que la Oficina del Represente de Comercio Exterior de Estados Unidos (USTR, por sus siglas en inglés) iniciara investigaciones sobre las prácticas comerciales injustas sin esperar una petición privada o una orden del presidente. También, el Congreso enmendó la Sección 301 al promulgar el Acta Comercial y Competitiva Omnibus de 1988⁸.

De igual forma, las leyes antidumping se ubicaron dentro de los mejores recursos para las industrias estadounidenses que buscaban protección. Porque bastaba con demostrar al Departamento de Comercio y a la Comisión Internacional de Comercio de este país que las importaciones habían causado “daños materiales” para que la imposición de una obligación antidumping fuera automática. Incluso, las leyes antidumping mermaron la funcionalidad de la Sección 201 (*escape clause*) del Código Comercial, la cual provee protección temporal a industrias estadounidenses bajo ciertos estándares.

⁷ De acuerdo con Stephen D. Cohen, Robert A. Blecker y Peter D. Whitney, los Acuerdos Voluntarios de Restricciones sobre de Exportaciones no se tratan de restricciones unilaterales sino de Restricciones Aritméticas Acordadas. [Op. Cit.: 97]

⁸ El Acta de Competitividad de 1988 fue promulgada para lograr una mejor posición de Estados Unidos en el comercio internacional. Los principios del acta fueron agresivos sobre exportaciones más que restrictiva sobre importaciones.

Desde la administración Reagan, Estados Unidos ha desarrollado un “unilateralismo agresivo” (algunas veces llamado bilateralismo) en su política comercial. Este se ubica como cualquier negociación bilateral donde las demandas unilaterales de liberalización son respaldadas por amenazas de venganza. Al mismo tiempo, las negociaciones multilaterales de Estados Unidos se han convertido en un *multilateralismo contingente*: multilateralismo donde sea posible y unilateralismo donde sea necesario [Bayard, Thomas O. y Kimberly Ann Elliott. 2004: 19].

El inicio de las operaciones de este esquema político comercial estadounidense tuvo como contexto la erosión del Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio⁹, cuyo proceso de reestructuración dio lugar a diversas Rondas Comerciales. Durante la Ronda de Tokio¹⁰ (1973-1979) se elaboró una serie de “códigos” dirigidos a temas relacionados con subsidios, dumping, estándares de producto y ayuda gubernamental. Más adelante, la Ronda Uruguay (1994) se pronunció a favor de las siguientes reformas en Estados Unidos. Primero, facilitar los principios para probar daño bajo la Sección 201, segundo, endurecer las reglas para probar dumping, y tercero, buscar una reducción en la penalización de dumping o subsidios a través de demostrar que la imposición total causaría un serio daño económico para los importadores. También, en esta Ronda se acordó la necesidad de un Acuerdo Internacional sobre Políticas de Competencia.

Por otra parte, es importante señalar la cercana relación entre la política comercial estadounidense de los años ochenta y la política económica desarrollada durante el *Reaganomics* (política fiscal expansiva y política monetaria restrictiva). El creciente desequilibrio entre el nivel de gasto e ingreso y entre los niveles de ahorro e inversión impactaron negativamente la balanza comercial, por lo tanto, las solicitudes sobre medidas proteccionistas en Estados Unidos aumentaron durante ese periodo.

⁹ Desde finales de los años setenta, tres hechos habían estado confrontando el Acuerdo. En primer lugar, el arribo de nuevos competidores del Este de Asia bajo un desigual activismo político-comercial y poder económico-comercial. En segundo lugar, el fin de un mundo bipolar (Europa Occidental-Estados Unidos). En tercer lugar, la excepción del principio de no discriminación ante la conformación de la Unión Europea. [Destler I.M. 2005]

¹⁰ Aunque, en la Ronda Kennedy (1964-67) se llegó a un acuerdo sobre normas multilaterales en materia de antidumping. En las negociaciones de la Ronda de Tokio (1973-1979) se elaboraron nuevamente acuerdos sobre medidas antidumping, compras del sector público, obstáculos técnicos al comercio y otras medidas no arancelarias, conocidas como “códigos”.

A partir de la administración Reagan no existe un común denominador en la política comercial de Estados Unidos. Durante los primeros años de la década de los ochenta, el poder ejecutivo y el poder legislativo presionaron a los países extranjeros por Restricciones Voluntarias sobre Exportaciones hacia el mercado estadounidense. En otras ocasiones estos poderes amenazaron con vengarse si ciertos países fracasaban en cuanto a la reducción de sus barreras comerciales, y algunas más, dichos órganos defendieron una nueva ronda de negociaciones comerciales multilaterales. Además, el gobierno estadounidense comenzó a negociar acuerdos regionales de libre comercio en el Hemisferio Occidental y la Costa del Pacífico.

Recientemente, la construcción de un modelo de política comercial en Estados Unidos ha sido una tarea cada vez más complicada debido a los numerosos factores implicados en la internacionalización de la economía estadounidense. Incluso, el debate entre demócratas y republicanos sobre el cauce de la política comercial se ha intensificado en la medida en que el déficit ha estado asociado con intensos periodos de crecimiento.

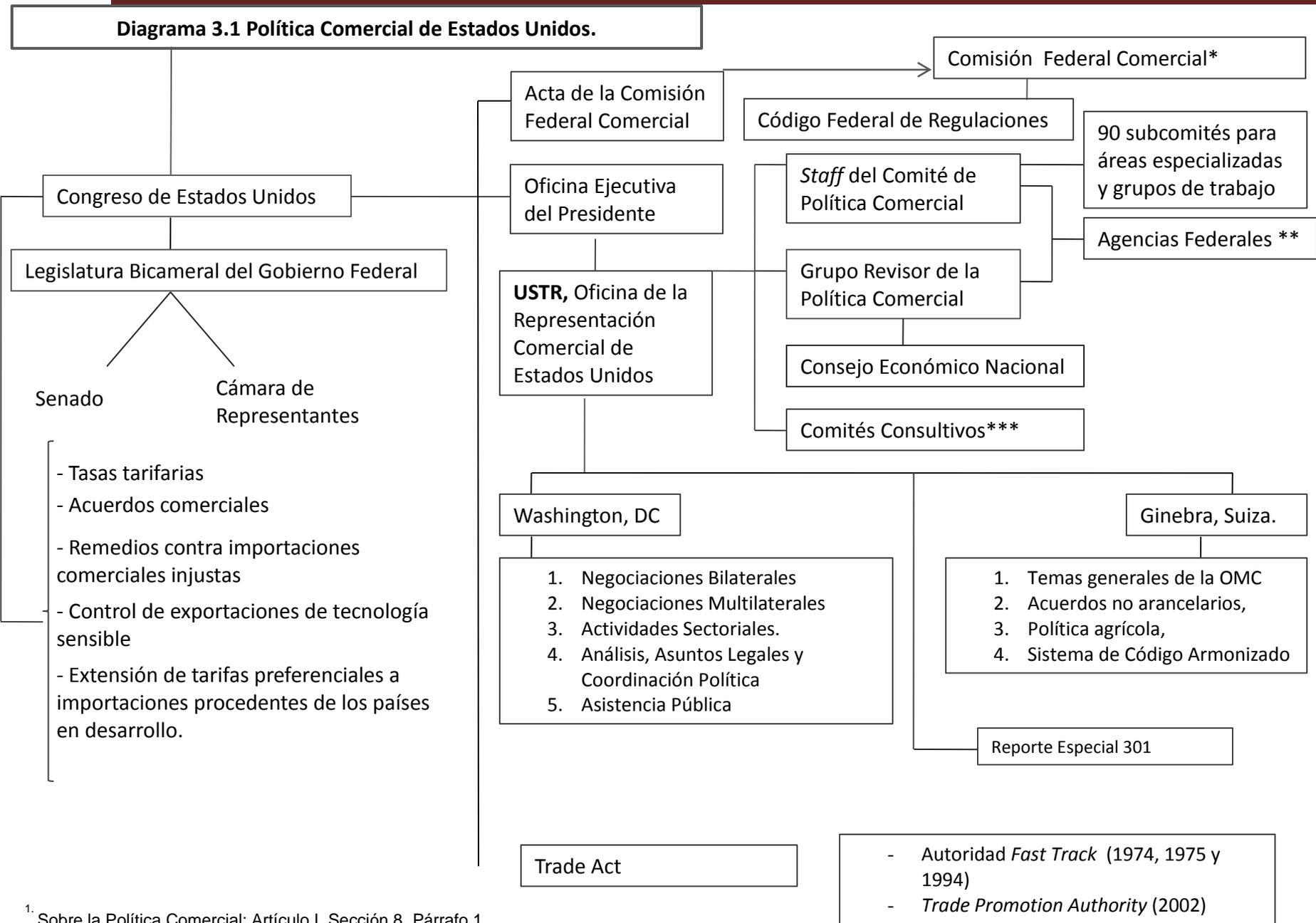
3.3. La política comercial contemporánea de Estados Unidos.

De acuerdo con la explicación estructural del DEEU., entre las primeras razones de éste se encuentra el carácter liberal de su política comercial, ubicando a esta economía como la más abierta del mundo, especialmente, en oposición a los países asiáticos. Según esta perspectiva, lo que distingue a Estados Unidos son sus instituciones de libre mercado, considerando que la apertura significa más que bajas tarifas y ausencia de cuotas.

En realidad, la asociación entre los saldos comerciales negativos y las barreras comerciales es un cálculo difícil de efectuar con precisión. El pensar que las políticas comerciales nacionales son absolutamente responsable del déficit estadounidense es erróneo porque el diseño de las mismas es un proceso tanto económico como político y “Estados Unidos no es una isla de libre comercio en un mundo de proteccionismo” [Ibídem.: 38].

Institucionalmente, la política comercial estadounidense está a cargo de la Oficina del Representante de Comercio Exterior de Estados Unidos y los órganos administrativos (United States Trade Representative, USTR) del Congreso de Estado, proceso expuesto en el Diagrama 3.1 (Ver en Anexo: Diagrama 3.3.A, 3.3.B y 3.3.C). Estos órganos han diseñado las siguientes medidas para regular las importaciones estadounidenses: 1) los estatutos de compras americanas encargados de dar preferencia a los productores domésticos en adquisiciones gubernamentales; por ejemplo, el Estado de Nueva York requiere que todas las Agencias del Estado compren acero americano; 2) el *Acta Jones*, la cual prohíbe a los barcos extranjeros anclarse en los puertos comerciales estadounidenses y obliga a los buques a usar banderas americanas para transportar al menos el 50% de todos los *commodities* financiados con ayuda extranjera estadounidense; 3) las disposiciones que limitan la importación de ciertos productos agrícolas (cacahuete, algodón, lácteos, jugo de naranja y azúcar) y productos manufacturados (incluyendo guantes y ciertas almohadas); 4) las tarifas selectivas sobre productos específicos; 5) las barreras regulatorias encargadas de proteger a los productores domésticos mediante un rango de códigos construidos desde los Estados y las localidades con el fin de limitar la propiedad extranjera de compañías de transporte y comunicaciones.

Respecto a las exportaciones, las instituciones estadounidenses encargadas de la política comercial han ubicado a las sanciones comerciales como el mecanismo que restringe las salidas de bienes estadounidenses en orden con la seguridad nacional y las metas de política exterior relacionadas con los derechos humanos. [*Ibidem.*: 38]



¹ Sobre la Política Comercial: Artículo I. Sección 8. Párrafo 1.
Fuente: Mission of the USTR. Office of the United States Trade Representative. <http://www.ustr.gov>

Por otra parte, la política comercial de Estados Unidos combina estrategias unilaterales, bilaterales, regionales y multilaterales. En el primer grupo se encuentran las medidas administrativas dirigidas a los países responsables de la mayor parte de su déficit comercial, Japón y China especialmente; el Sistema Generalizado de Preferencias; la Ley sobre Crecimiento y Oportunidades para África; la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe y la Ley de Preferencias Comerciales para los Países Andinos¹¹. Los procedimientos operan dentro de la normatividad comercial internacional suscrita por Estados Unidos.

De acuerdo con el Informe de gobierno de Estados Unidos ante la Organización Mundial de Comercio, el objetivo de la política comercial estadounidense sigue siendo “el mantenimiento de un mercado interno abierto y competitivo, el cumplimiento de las obligaciones asumidas en virtud de los Acuerdos de la OMC y el liderazgo en el sistema de comercio multilateral” (OMC. 2008:5). El país continúa apoyando la tesis de que “los acuerdos regionales y bilaterales pueden actuar como laboratorio de pruebas y catalizador de la liberalización multilateral” (*Ibidem.*:6). Por lo que, al amparo de las normas de la OMC, Estados Unidos no ha abandonado sus iniciativas regionales y bilaterales referentes a zonas de libre comercio. En el nuevo milenio este país ha desplegado un conjunto de acuerdos bilaterales importantes.

Las operaciones regionales de Estados Unidos abarcan el cumplimiento de los acuerdos existentes y la promoción de nuevas iniciativas. Los procedimientos regionales han avanzado desde cuatro frentes. En el Hemisferio Occidental: la Iniciativa de la Cuenca del Caribe¹², la Ley de Preferencias Comerciales para los Países Andinos¹³, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, el Área de Libre

¹¹ Una explicación de tales medidas se encuentra en OMC (2008:22-25).

¹² Al resguardo de la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (LRECC) de 1983, la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) proporciona a 24 países acceso libre de derechos al mercado estadounidense para la mayor parte de mercancías. En 1990, la LRECC se enmendó con la finalidad de incrementar el ingreso libre y obtener el carácter de permanente. En mayo de 2000, Estados Unidos promulgó una nueva ampliación de la ICC mediante la Ley de Cooperación Comercial con la Cuenca del Caribe, la cual proporciona acceso preferencial a productos que anteriormente habían estado excluidos de la ICC, un número específico de éstos bienes han sido tradicionales en el comercio entre México y Estados Unidos. (OMC. 2001: 18)

¹³ En 1991 se promulgó la Ley de Preferencias Comerciales para los Países Andinos con el objetivo de combatir la producción y el tráfico ilícitos de drogas en la región. La Ley dispone beneficios comerciales para Colombia, Perú, Ecuador y Bolivia. (*Ibidem.*)

Comercio de las Américas y el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico. En Europa: la Asociación Económica Transatlántica¹⁴. En Asia: la Iniciativa Empresas para la ASEAN¹⁵. En Oriente Medio y África: la iniciativa de un Área de Libre Comercio en el Oriente Medio, la negociación de un acuerdo entre Estados Unidos y la Unión Aduanera del África Meridional, y la Asociación para el Crecimiento Económico y las Oportunidades en África¹⁶.

En términos bilaterales, Estados Unidos mantiene acuerdos de libre comercio con 20 países, de los cuales, 14 están en vigor, tres han sido aprobados por el Congreso y tres más han sido firmados pero están pendientes de la aprobación del Congreso estadounidense. Con excepción del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos e Israel, el resto de los acuerdos bilaterales se suscribieron a partir de la administración del Presidente Bush. Ésta solicitó al Representante de Estados Unidos para las Cuestiones Comerciales el seguimiento de las iniciativas contenidas en el Programa Legislativo para el Comercio Internacional del 2001, cuyo objetivo principal fue lograr mayores inversiones extranjeras estadounidenses, particularmente, en el sector servicios. En este proceso destaca la regulación de las relaciones económicas entre Estados Unidos y algunos países de Asia, el Oriente Medio y África. En este sentido, la política comercial estadounidense tiende a ser administrada mediante acuerdos bilaterales en el nuevo milenio como puede observarse en el siguiente apartado.

¹⁴ La iniciativa denominada Nuevo Mercado-Programa Transatlántico de 1995 fue el origen de la Asociación Económica Transatlántica, institucionalizada el 18 de mayo de 1998. Ésta mantiene siete esferas de cooperación entre Estados Unidos y la Unión Europea: las normas técnicas, la agricultura, la propiedad intelectual, la contratación pública, los servicios, el comercio electrónico, el medio ambiente y las cuestiones laborales.

¹⁵ La Asociación de Naciones del Sureste de Asia (ASEAN) es una organización regional de estados creada el 8 de agosto de 1967, confirmada por: Indonesia, Malasia, Filipinas, Singapur, Tailandia, Brunei, Vietnam, Laos, Myanmar y Camboya.

En octubre de 2002, el Presidente Bush anunció la Iniciativa Empresas para la ASEAN con el objetivo de fortalecer los vínculos en materia de comercio e inversiones tanto en el plano regional como bilateral. En agosto de 2006, Estados Unidos y la ASEAN reforzaron su relación con la firma de un Acuerdo Marco de Comercio e Inversión. Estos hechos no son extraños porque los diez países de la ASEAN, en su conjunto, son el quinto socio comercial más importante de Estados Unidos. (OMC. 2008: 18)

¹⁶ En 1997, el Presidente Clinton impulsó la Asociación para el Crecimiento Económico y las Oportunidades en África. Ésta fue aprobada como Ley por el Congreso estadounidense en mayo de 2000. La Asociación tiene el propósito de apoyar las reformas económicas en la región, conseguir la plena integración de África en el sistema multilateral de comercio, fomentar los vínculos entre Estados Unidos y África Subsahariana en los ámbitos del comercio e inversión, así como impulsar el desarrollo económico sostenible. (OMC. 1999: 15)

3.4. Los acuerdos comerciales bilaterales de Estados Unidos.

El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos e Israel de 1985 fue el primer acuerdo de libre comercio firmado por Estados Unidos. Este “preveía reducciones arancelarias graduales que culminarían en 1995 con la eliminación total de los derechos aplicados a todos los intercambios comerciales. Respecto a Estados Unidos, se estima que el 97.8 por ciento del capítulo 1, que abarca 97 líneas arancelarias, está actualmente libre de derechos en régimen NMF o al amparo del ALC entre Estados Unidos e Israel” (OMC. 2003: 24). La inversión extranjera directa estadounidense en Israel sumó \$8,400 millones de dólares en 2005 y \$10,000 millones de dólares en 2006 (OMC. 2008: 23).

El 4 de octubre de 1987, después de un año de negociaciones, los gobiernos de Estados Unidos y Canadá firmaron el Acuerdo de Libre Comercio que ubicó a ambas naciones al frente de la liberalización comercial bilateral por el alcance de la liberalización, cubriendo el conjunto de sectores que integran el par de economías y el desarrollo de nuevas reglas dirigidas a los subsidios, el dumping y las medidas compensatorias. Los objetivos del tratado fundacional están dirigidos a eliminar las barreras al comercio en bienes y servicios, facilitar las condiciones de libre competencia dentro del área, liberalizar significativamente las condiciones para la inversión, establecer procedimientos efectivos para la administración conjunta del acuerdo y la resolución de disputas, y trazar una futura cooperación bilateral y multilateral para extender y mejorar los beneficios del acuerdo. (*THE CANADA-U.S. FREE TRADE AGREEMENT*. 1987:1-10) En 1987, la IED de Canadá en Estados Unidos sumó \$48,876 millones de dólares (el 65.93% respecto a la IED total de Canadá), desde entonces se ha presentado una consistente tendencia a la baja en términos proporcionales, y en 2010, Canadá dirigió el 40.52% de su IED a EE.UU. Una tendencia semejante ha presentado Estados Unidos, país que alcanzó el 68.87% de la IED ingresada en Canadá en 1987, y trece años después esta participación fue de 54.51%¹⁷.

¹⁷ Fuente, estadística: Foreign Affairs and International Trade Canada, Foreign Direct Investment Statistics (CANSIM Table 376-0051)

El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Jordania se firmó el 24 de octubre de 2000 y entró en vigor en diciembre de 2001. Este acuerdo “elimina prácticamente todos los aranceles con respecto a los productos industriales y los productos agrícolas, así como los obstáculos al comercio bilateral de bienes y servicios originarios de Estados Unidos y Jordania. Sus disposiciones tratan de la protección de los derechos de propiedad intelectual, la balanza de pagos, las normas de origen, las salvaguardias, el trabajo, el medio ambiente, el comercio electrónico y cuestiones de procedimiento como la celebración de consultas y solución de diferencias” (OMC. 2003: 23). La inversión extranjera directa estadounidense en Jordania fue de \$1 millón en 2005 y \$40 millones de dólares en 2006 (OMC. 2008: 23).

En diciembre de 2000, iniciaron las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Chile. Éste fue suscrito el 6 de junio de 2003 y entró en vigor a partir del 1 de enero de 2004. El Tratado prevé la eliminación de los aranceles y contingentes de todos los intercambios comerciales al término de un período de doce años. En el primer año se concederá trato de franquicia arancelaria al 85 por ciento de los productos objeto de comercio. (OMC. 2003: 23) La inversión extranjera estadounidense en Chile sumó \$9,600 millones de dólares en 2005 y \$10,200 millones de dólares en 2006 (OMC. 2008: 22).

En enero de 2003, se iniciaron las negociaciones de un ALC entre Estados Unidos y Marruecos con la finalidad de establecer un Área de Libre Comercio con Medio Oriente. El Acuerdo entró en vigor el 1º de enero de 2006 y estableció un período de 18 años para eliminar los aranceles esenciales del comercio bilateral. Asimismo, se acordaron mejoras en el acceso a los mercados de servicios. (OMC. 2006: 23-24) La inversión extranjera directa estadounidense en Marruecos fue de \$302 millones de dólares en 2005 y \$311 millones de dólares en 2006 (OMC. 2008: 24).

El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Singapur se firmó el 6 de mayo de 2003 y está vigente desde el 1º de enero de 2004. Actualmente, aproximadamente, el 97 por ciento del comercio de mercancías entre Estados Unidos y Singapur se realiza bajo el régimen de franquicia arancelaria, la eliminación de los aranceles subsistentes se ha programado en un plazo de diez años desde la entrada

en vigor del Acuerdo de Libre Comercio (ALC). El Pacto también reduce los obstáculos comerciales de servicios. (OMC. 2006: 21) La inversión extranjera directa estadounidense en Singapur fue de \$54,500 millones de dólares en 2005 y alcanzó los \$60,400 millones de dólares en 2006 (OMC. 2008: 22).

El 21 de mayo de 2003, se iniciaron las negociaciones de un ALC entre Estados Unidos y Bahrein con el objetivo de promover la liberalización y las reformas económicas en Medio Oriente, así como de establecer un Área de Libre Comercio en la región para el 2013. Éste se firmó el 14 de septiembre de 2004 y está en funciones desde el 1º de septiembre de 2006. Uno de los aspectos más destacados es el Tratado Bilateral sobre Inversión entre estos dos países, en vigor a partir de mayo de 2001. (OMC. 2008: 24)

Por otra parte, en el marco de la reunión de los dirigentes de la APEC celebrada en Bangkok en octubre de 2003, el Presidente Bush anunció que Estados Unidos se proponía adoptar las medidas necesarias para un acuerdo de libre comercio con Tailandia, considerando la Iniciativa de Empresas para la ASEAN de reforzar sus vínculos comerciales con los países de la región que han emprendido reformas económicas. Estados Unidos inició negociaciones en 2004, pero éstas quedaron interrumpidas en 2006. La inversión extranjera directa de Estados Unidos en Tailandia sumó \$6,600 millones de dólares en 2005 y \$8,200 millones en 2006 (OMC. 2008: 24).

En noviembre de 2002, el Congreso de Estados Unidos fue notificado sobre la intención del Presidente de iniciar negociaciones para la conclusión de un amplio acuerdo bilateral de libre comercio con Australia, el cual entró en vigor el 1º de enero de 2005. En respuesta al mismo se eliminaron los derechos aplicables a más del 99 por ciento de las líneas arancelarias que abarcaban los productos industriales y de consumo. Los derechos aplicables al resto de los productos manufacturados se eliminarán progresivamente durante un período de hasta diez años. El Acuerdo eliminó inmediatamente los derechos aplicables a todas las exportaciones agrícolas estadounidenses hacia Australia. Estados Unidos sigue imponiendo derechos al azúcar y a algunos productos lácteos australianos. El Acuerdo incluye mecanismos como los contingentes arancelarios preferenciales y las salvaguardas (OMC. 2006: 23). La

inversión extranjera directa de Estados Unidos en Australia se ubicó en \$115,600 millones de dólares en 2005 y \$122,600 millones de dólares en 2006 (OMC. 2008: 23).

El 19 de enero de 2006, Estados Unidos firmó el quinto de los acuerdos comerciales bilaterales con el Área de Libre Comercio del Medio Este (ALCME). En particular, el Tratado con Omán está integrado por tres partes básicas: una nueva agenda arancelaria para cada país, una serie de compromisos generales para abrir mercados, junto con una serie de disposiciones para lograrlo, y un acuerdo sobre protección de mano de obra y medio ambiente. Aunque, Omán es un pequeño socio comercial de Estados Unidos (renqueado entre los 88 socios comerciales de Estados Unidos, sumando el 0.04% de su comercio en el año 2005), la importación estadounidense más importante procedente de Omán resultan ser dos materias primas estratégicas, las cuales son: petróleo y gas natural. En cambio, de acuerdo con cifras de 2004, Estados Unidos representa para Omán, su cuarto socio comercial después de los Emiratos Árabes Unidos (UAE), Japón y Reino Unido (Jane, Mary. 2006:3).

Estados Unidos y Malasia iniciaron negociaciones sobre un acuerdo de libre comercio en marzo de 2006 y, desde entonces, se han celebrado seis rondas de negociaciones con importantes dificultades que superar. La inversión extranjera directa de Estados Unidos en Malasia se ubicó en \$10,300 millones de dólares en 2005 y \$12,500 millones de dólares en 2006 (OMC. 2008: 26).

El 12 de abril de 2006, Estados Unidos y Perú firmaron el Acuerdo de Promoción del Comercio, el Congreso de Perú y el Presidente de Estados Unidos ratificaron el Acuerdo después de una aceptación mayoritaria del Congreso estadounidense, el cual promulgó la Ley de aplicación del Acuerdo el 14 de diciembre de 2007. La inversión extranjera directa estadounidense en Perú sumó \$4,200 millones de dólares en 2005 y \$5,000 millones de dólares en 2006 (OMC. 2008: 24).

En noviembre de 2006, se firmó el Acuerdo de Promoción del Comercio entre Estados Unidos y Colombia. La administración está a la espera de la aprobación del Congreso estadounidense. La inversión extranjera directa de Estados Unidos en Colombia sumó \$4,200 millones de dólares en 2005 y \$4,900 millones de dólares en 2006 (OMC. 2008: 25).

El 28 de junio de 2007, los gobiernos de Estados Unidos y Panamá firmaron el Acuerdo de Promoción del Comercio. La inversión extranjera directa estadounidense en Panamá fue de \$5,800 millones de dólares en 2005 y \$5,700 millones de dólares en 2006 (OMC. 2008: 25).

El 30 de junio de 2007, se firmó el Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Corea. Actualmente, el acuerdo está pendiente de la aprobación del Congreso. La inversión extranjera directa de Estados Unidos en Corea alcanzó \$18,200 millones de dólares en 2005 y \$22,300 millones de dólares en 2006 (OMC. 2008: 27).

3.5. El escenario económico mundial sobre el déficit comercial estadounidense a partir de los años noventa.

En términos generales, el DEEU., ha estado concentrado en tres rubros: Productos Primarios (PP), Textiles, prendas de vestir y calzado (MBT1) y “Productos electrónicos y eléctricos” (MAT1). A partir de la década de los noventa, la participación de “Productos automotrices” (MMT1) en el déficit estadounidense ha mantenido una tendencia decreciente y el rubro de “Productos electrónicos y eléctricos” (MAT1) una trayectoria positiva. Hasta el año 2005, el superávit comercial estadounidense estuvo significativamente concentrado en las ramas: “Productos químicos y metales básicos” (MMT2) y “Otros productos de alta tecnología” (MAT2). Entre 2005 y 2009, el rubro “Otros” concentró la mayor proporción del superávit comercial estadounidense y la partida “Otras altas – tecnologías” se desplazó a una situación deficitaria. (Ver Cuadro 3.1.)

Cuadro 3.1 Composición del déficit y superávit comercial de Estados Unidos.

	1995	2000	2005	2009
PP: Productos primarios	-14.75%	-21.52%	-27.31%	-30.80
M1: Manufacturas basadas en recursos agrícolas	-1.38%	-3.97%	-5.22%	-3.02%
M2: Manufacturas basadas en otros recursos	-3.92%	-8.51%	-8.71%	-3.49%
MBT1: Textiles, prendas de vestir y calzado	-23.34	-16.14%	-12.72%	-15.81%
MBT2: Otras manufacturas de baja tecnología	-13.16	-11.32%	-11.50%	-10.87%
MMT1: Productos automotrices	-23.62	-20.22%	-13.89%	-9.58%
MMT2: Productos químicos y metales básicos	36.80	32.06%	24.82%	38.79%
MMT3: Productos de ingeniería	-4.21	-3.87%	-5.84%	-3.56%
MAT1: Productos electrónicos y eléctricos	-14.37%	-10.52%	-12.01%	-19.83%
MAT2: Otros productos de alta tecnología	63.20%	67.94%	75.18%	-3.04%
Otros	-1.25%	-3.93%	-2.80%	61.21%

Fuente: Elaboración propia UN Comtrade.

Entre 1995 y 2009, el orden de la composición por países del DEEU. cambió significativamente. En 1995, Japón detentó el 27.67% del déficit estadounidense, Canadá el 9.78% y México el 7.23%. En 2005, China tomó el primer lugar, seguido por Japón, Canadá y México. En 2009, China continuó con el primer sitio, posteriormente, México, Japón y Canadá¹⁸.

Al mismo tiempo en que China ha tenido una mayor participación sobre el déficit estadounidense, el superávit comercial de China está más concentrado en Estados Unidos. En 1995, el 56.03% del superávit de China procedió de las transacciones con Hong Kong y el 17.61% con Estados Unidos. En 2005, estas proporciones fueron de 45.23% y 27.40%, respectivamente. En 2009, ambas contribuciones descendieron a 28.37% y 15.77%, correspondientemente.

3.5.1. Las características de la globalización.

A partir de la década de los noventa, el contexto mundial del DEEU. ha sido totalmente distinto frente al de finales de los años setenta y ochenta. Un mundo tripolar: Europa, Japón-China y Estados Unidos, se ha desarrollado desde la desintegración de la Unión Soviética (1991); la liberalización comercial ha avanzado en su forma bilateral y multilateral a través de la Ronda Uruguay (1991-1994) y la Organización Mundial de Comercio (a partir de 1995); la nueva regionalización¹⁹ comercial (con excepción de la Unión Europea) se ha desplegado vía *modelos en competencia*²⁰; la tercera revolución tecnológica (microelectrónica, informática, telecomunicaciones, nanotecnología,

¹⁸ Fuente estadística: Elaboración propia con base en UN Comtrade.

¹⁹ La Nueva Regionalización apoyada en los actuales acuerdos de integración sigue una conformación, más no única, Norte-Sur, bajo una modalidad de crecimiento basada en la industrialización orientada a las exportaciones.

De acuerdo con ciertas teorías “regionalistas”, el actual proceso de integración económica, principalmente de carácter comercial, tiene el objetivo de fortalecer la capacidad competitiva y de exportación de cada región para poder competir con otras zonas en un verdadero mercado mundial, siendo, según estos teóricos, los Acuerdos de Integración Regional la mejor vía de inserción al mercado mundial. Asimismo, estas tesis plantean que de la regionalización resulta un “efecto domino” que implica la incorporación de terceros países a los grandes bloques regionales. Desde esta perspectiva, actualmente se vive un “regionalismo abierto” que culminará en una zona de libre cambio mundial. En mi opinión, esta nueva regionalización no garantiza una zona de libre cambio mundial, porque los *lobbies* proteccionistas continúan vigentes.

²⁰ La categoría: *modelos en competencia* corresponde al análisis de Alejandro Álvarez. Existe una diferencia entre los fondos estructurales de la Unión Europea y las altas tasas de crecimiento de Asia sostenidas con modelos exportadores. Seminario de Doctorado de *Economía Internacional*, 14 de abril 2009. Ciudad Universitaria, México., D.F.

robótica, nuevos materiales, genética y biotecnología) que ha resultado en nuevas modalidades de organización del proceso de trabajo y producción bajo una base electrónica-digital automatizada; y la liberalización financiera asistida por el mismo desarrollo científico-tecnológico, en tanto, ha logrado desarrollar una serie de derivados financieros, mismos que han vulnerado el sistema financiero internacional.

El desarrollo tecnológico correlacionado con la globalización está asociado con los siguientes tres procesos. La implementación del denominado “nuevo paradigma tecno productivo” (más ampliamente definido como “nuevo paradigma tecnoeconómico” por Christopher Freeman y Carlota Pérez: 1998 y 2002²¹); la fragmentación e integración de los procesos de producción a través de las cadenas globales de producción²² (proceso asociado con la evolución del modelo del ciclo producto²³ de Raymond Vernon de 1966) dirigidas por firmas transnacionales²⁴; y el establecimiento del sector electrónico e informático como uno de los principales ejes dirigidos a articular e impulsar la acumulación de capital.

²¹ Este paradigma está apoyado en las tecnologías flexibles (máquinas de control numérico y sistemas de Diseño Asistido por Computadora – Manufactura Asistida por Computadora), y el trabajo flexible, el cual se manifiesta en el nivel de la polivalencia, en los tiempos de trabajo, en las formas de pago, en las características de los perfiles del trabajador y en las condiciones de contratación y despido.

²² Los teóricos más importantes de las cadenas globales de producción son Garry Gereffi (2003, 2001 y 1994), Dieter Ernst (2003 y 2004) y Raphael Kaplinsky (1998 y 2005). Gereffi, define una cadena de producción global como el total de actividades involucradas en el diseño, producción y comercialización de un producto. Éstas pueden ser dirigidas por el productor o por el comprador. Para Ernst, las redes de producción global son una innovación organizacional dentro del sector industrial, las cuales implican una serie de vínculos entre las empresas líderes, sus subsidiarias y sus proveedores, así como un conjunto de alianzas estratégicas. El estudio de Raphael Kaplinsky se centra en la tipología de rentas dentro de estas cadenas globales de producción.

²³ El modelo de ciclo producto reconoce que existen dos tipos de productos manufacturados: innovadores y estandarizados. Unos pocos países son líderes tecnológicos que exportan productos innovadores, mientras la mayoría de las naciones son seguidoras, y exportan solamente productos estandarizados. En el momento en que los productos envejecen su producción llega a ser más rutinaria y mecanizada, por lo que, no tiene que estar localizada en el país innovador. Entonces, de acuerdo con Vernon, inicialmente, la producción se desplazará a otras naciones industrializadas que son capaces de ser seguidores pero no líderes en innovación y, eventualmente, cuando la tecnología esté completamente estandarizada, la producción podrá ser dirigida a los países menos desarrollados donde los salarios son menores y los costos pueden ser minimizados. En la teoría de Vernon, un mecanismo importante sobre la transferencia de tecnología para producir bienes estandarizados en los países menos desarrollados es la inversión extranjera directa realizada por las corporaciones multinacionales. [Cohen, Stephen D., *et al*, 2003:68,69]

²⁴ La industria automotriz, la electrónica de consumo, microelectrónica, aparatos domésticos, maquinaria de oficina, instrumentos farmacéuticos y servicios financieros son los sectores que se caracterizan mayoritariamente por operar mediante cadenas globales de producción dirigidas por empresas transnacionales.

Por otra parte, la *financiarización* de la economía mundial se ubica y destaca entre los elementos clave del proceso de globalización. En la última década, tres hechos han definido su desarrollo. Primero, la maximización del valor de las acciones²⁵ entre los principales objetivos corporativos bajo una lógica cortoplacista de resultados, generalmente trimestrales, que antepone las fusiones y adquisiciones sobre nuevas inversiones. Segundo, la marginación de la inversión productiva por implicar costos inmediatos y beneficios suspendidos en un principio, situación no deseada cuando los directivos priorizan los rendimientos de corto plazo de los valores financieros administrados por los bancos de inversión y la banca múltiple. Incluso, actualmente, los ingresos financieros (intereses, dividendos y ganancias) procedentes de los valores de portafolio de corporaciones no financieras han llegado a ser una parte mayoritaria de las ganancias de capital. Finalmente, la redistribución del ingreso nacional a favor de los que poseen valores financieros y en contra de la clase asalariada, misma que, al ser golpeada por la búsqueda de mayores ganancias industriales, compensa sus menores ingresos mediante un descenso de la tasa de ahorro personal y mayores niveles de deuda. (Guttmann, Robert. 2008: 2-4)

El cambio del *modus operandi* de las finanzas y la globalización financiera son las dos dimensiones de la *financiarización*. El primer elemento está relacionado con las innovaciones financieras²⁶, las cuales han hecho al sistema crediticio global más flexible y han impulsado burbujas de valores, subestimación de riesgo y excesivo apalancamiento (*Ibidem*.:5-6). El segundo factor está vinculado con “la organización transnacional de los grupos financieros”. Actualmente, los fondos de portafolio (mutuos, pensión y cobertura) están diversificados globalmente, los títulos cambiarios operan a través de las fronteras (por ejemplo, NYSE y Euronext) y los mercados de capital internacional comercian significativas sumas de títulos de deuda y acciones de las corporaciones transnacionales.

²⁵ Actualmente, los inversionistas institucionales (diferentes tipos de fondos: fondos de pensión, fondos mutuos, fondos de cobertura y fondos de equidad privada son los accionistas importantes de grandes firmas.

²⁶ Las innovaciones financieras son modernos acuerdos contractuales que empatan las necesidades de fondeo y/o dirección de portafolio entre los prestatarios, prestamistas e intermediarios financieros. [Guttmann, Robert. 2008]

De acuerdo con Guttman, el sistema financiero estadounidense es uno: *auto-regulado, de alcance global y centrado en los bancos de inversión*, que reciben comisiones, realizan transacciones y suscriben títulos. En oposición al sistema anterior: *controlado, nacionalista, organizado y centrado en bancos comerciales*, el cual obtuvo depósitos, otorgó créditos y recibió intereses. El cambio estructural más importante comenzó con la desregulación bancaria y está reflejado en la evolución del sistema crediticio, desde préstamos hasta créditos de títulos.

La desregulación bancaria ha impulsado el desarrollo de nuevos instrumentos financieros de más alto rendimiento con el propósito de enfrentar la tradicional competencia por fondos basada en las tasas de depósitos. Los bancos al recibir comisiones por estas operaciones son menos dependientes de los ingresos por intereses. De igual forma, la desregulación bancaria ha permitido la extensión bancaria en nuevas áreas geográficas y la ampliación e integración de diferentes tipos de servicios, instrumentos y mercados en las instituciones financieras líderes mundiales, conocidas como grupos financieros “*do it all*”.

Las innovaciones financieras alejadas de la regulación han sido las bases del cambio en el sistema crediticio. Entre las más destacadas están los instrumentos en el mercado monetario (cuyos orígenes se remontan a los años sesenta) para fundear la expansión del crédito más allá de su base de depósito controlada por la Reserva Federal (por ejemplo, fondos federales, papel comercial, certificados negociables de depósito y admisiones bancarias); y más recientemente, la *titularización de los créditos bancarios*²⁷ para reajustar el portafolio de préstamos en respuesta a los requerimientos de capital.

²⁷ Titularización: “re-empacamiento de préstamos dentro de títulos respaldados por los flujos de ingresos generados por ese conjunto de préstamos” (Guttman, Robert. 2008: 7).

Técnicamente, la titularización es un método de venta de valores diversificados (primero agrupados y después fragmentados) a inversionistas que comparten el riesgo y los beneficios del desempeño financiero de esos valores. En este caso, los valores son las deudas o créditos bancarios convertidos en títulos para su comercio y los flujos de efectivo asociados son los ingresos por tales préstamos. Todos los valores pueden ser titularizados en la medida en que estén asociados con un flujo de efectivo.

La titularización de los créditos bancarios, junto con “el cambio de depósitos bancarios a fondos como principal fuente de *outlets* de ahorro” (*Ibidem.*: 8), ha contribuido a la transformación del sistema crediticio, especialmente en Estados Unidos. Los *títulos respaldados en préstamos (loan-backed securities)*, comenzaron a ser mundialmente atractivos para los inversionistas a partir de los años noventa, ahora ellos son los principales responsables de la crisis financiera estadounidense de alcance mundial, en la medida en que tales títulos “estuvieron alejados de una actividad económica real de creación de valor” y sumergidos en el comercio de los mismos con la finalidad de obtener una ganancia de capital por la diferencia entre sus precios de compra (más bajo) y de venta (más alto). (*Ibidem.*: 9)

El transfronterizo y desregulado sistema financiero internacional además de estar caracterizado por mantener capital altamente líquido -de corto plazo-, inversiones de portafolio conducidas a través de una cartera de instrumentos cada vez más diversa y transacciones en el mercado cambiario como una de las principales inversiones institucionales, un elemento fundamental es que en el sistema financiero internacional opera un gran volumen de *capital ficticio*, dinero que no procede directamente del proceso productivo e incluso se valoriza con autonomía de éste (Aguilar, Alonso. 2002: 376).

3.5.2. La fortaleza de China.

En los años ochenta, China comenzó un crecimiento extensivo de su producto interno bruto a través de una política económica estratégica dirigida por el Partido Comunista. Cuatro elementos destacan de este crecimiento. En primer lugar, China desarrolla su comercio externo a partir de la tradicional ventaja en los costos de producción, específicamente, el precio de la mano de obra. La productividad laboral china ha aumentado con el *upgrading* industrial pero los sectores atrasados continúan determinando una productividad media que mantiene bajos los niveles salariales además de la represión salarial oficial.

Actualmente, el crecimiento de las exportaciones chinas de tecnologías de la información y telecomunicaciones está directamente asociado a las filiales de importantes multinacionales. El posicionamiento de marcas chinas de alta tecnología en el mercado mundial es un proceso que tomará varios años más. China para desarrollar sus propios estándares nacionales y eliminar la dependencia tecnológica ha creado un sistema de innovaciones consistente en mezclar tecnologías existentes, hecho que obligará a este país a pagar mayores sumas por los derechos de propiedad intelectual [The Economist, 2007].

En segundo término, una constante del ciclo expansivo de la economía china ha sido el incumplimiento de los derechos de propiedad intelectual. Aunque, en 2007, las empresas chinas pagaron \$465 millones de dólares a los poseedores de los derechos de propiedad intelectual [Ibidem.:8]. De acuerdo con estimaciones de la Alianza Internacional de la Propiedad Intelectual, las pérdidas por piratería de películas, música, software y libros sumó \$2.5 miles de millones de dólares en 2004 (Ibidem. 12). La piratería fue también un mecanismo utilizado en las primeras fases del desarrollo en naciones como Estados Unidos e Inglaterra, junto con políticas comerciales administradas aún no eliminadas [Harvey, David. 2007:120-206 y Chang, Ha-Joon. 2008].

En tercer lugar, el crecimiento económico de China ha sido un proceso paralelo a su fuerte demanda de materias primas. De acuerdo con el Reporte Especial de *The Economist* (2008a: 2), las importaciones chinas de recursos naturales están creciendo incluso más rápido que su economía. Por ejemplo, los envíos de mineral de hierro han aumentado por un promedio de 27% por año durante los pasados cuatro años. China es el consumidor número uno de acero y cemento en respuesta al aumento de su inversión fija. Este país asiático es el más grande consumidor de cobre debido al desarrollo de sus planes de electrificación. Después de Estados Unidos, China es el segundo más grande importador de petróleo crudo (2005) por razón de los cambios en el sector de transportes y los numerosos proyectos de infraestructura. En contraste con 13 años atrás, cuando China era un exportador neto de petróleo crudo. Actualmente, el consumo de petróleo en China está por encima de 6.5 millones de barriles al día, aproximadamente 8% del uso mundial [Holtz-Eakin, Douglas. 2005: 13]. En general,

China ha pasado a ser un *glotón* de petróleo, gas y carbón. El impacto ambiental de ello obliga a China a hacer más con menos, lo cual no significa que China sea el único responsable del impacto ecológico por la búsqueda insaciable de recursos naturales. Si bien las empresas chinas no imponen los más altos estándares ambientales, las firmas occidentales tampoco lo hacen.²⁸ [The Economist, 2008a]

Por último, el crecimiento económico de China ha logrado traducirse en una mayor participación de las exportaciones chinas en el mercado mundial, en particular en el mercado estadounidense. Esto como resultado de una política comercial gubernamental enfocada en promover el sector exportador mediante diversos instrumentos impositivos y una base exportadora asiática. Tema del que me ocuparé en el siguiente capítulo de esta tesis.

3.5.3. La participación de China en el déficit comercial estadounidense.

De 1990 a 2007, el crecimiento del producto interno bruto de China de 9.98% promedio anual ubicó a esta nación como la economía emergente más dinámica del mundo. Incluso, en los años: 1992-1996, 2003-2006 y 2007, China logró tasas de crecimiento de dos dígitos, la mayor de ellas de 14.20% en 1992. En función a este desempeño, China contribuyó con el 1.78% de las exportaciones mundiales en 1990 y con el 8.81% en 2007. El crecimiento acelerado de las exportaciones chinas está manifiesto, especialmente, en su creciente intervención en el mercado estadounidense, de tal magnitud que las empresas localizadas en China son las más grandes proveedoras de importaciones hacia Estados Unidos.

De 1990 a 2007, la tasa de crecimiento promedio anual de las importaciones estadounidenses procedentes de China fue de 16.27%. En 2007, el 16.46% del total de importaciones estadounidenses tuvieron su origen en China, 13.39 puntos porcentuales más que en 1990. Respecto a América del Norte (Canadá y México), el 30.51% de las importaciones estadounidenses fueron exportaciones canadienses (19.00%) y mexicanas (11.51%) en 2001. En términos individuales, las exportaciones canadienses

²⁸ Los negocios de China en África para obtener importantes recursos naturales es uno de los temas más importantes. Véase: Hsiao, L.C. Russell (2008)

alcanzaron su mayor participación en el mercado estadounidense de 19.78% en 1998, para México este máximo fue de 11.58% en 2002.

En los primeros años del siglo XXI, las participaciones de México y Canadá en las importaciones de Estados Unidos retrocedieron. Canadá participó con el 16.03% de las importaciones totales estadounidenses en 2007, 2.43% menos respecto a 1990. En 2007, ambas naciones sumaron el 26.82% de las importaciones estadounidenses, 3.69 puntos porcentuales menos que en 2001. Esta dinámica ha sido aprovechada por China. En 1990, el 27.62% de las importaciones estadounidenses procedieron de Canadá (18.46%), China (3.07%) y México (6.9%). En 2007, esta proporción fue de 43.27%, desglosada de la siguiente forma: Canadá: 16.03%, China: 16.46% y México: 10.79%.

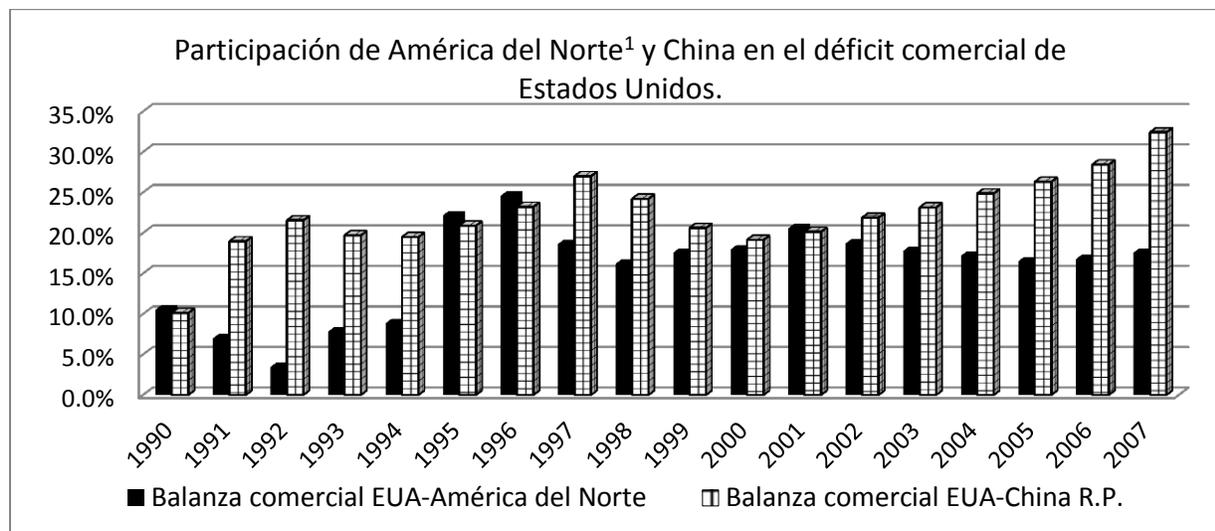
Después de la crisis de finales de 1994, México fue responsable de más del 5% del déficit comercial estadounidense alcanzando una participación máxima de 9.52% en 1996 y una mínima de 5.52% en el año 2000, 3.78 puntos porcentuales más que en 1990. Después del 2001, año en que Canadá respondió por el 13.31% del déficit comercial estadounidense, la participación canadiense fue menor cada año, incluso, en 2007, se ubicó 0.61 puntos porcentuales por debajo del nivel de 1990 (8.79%). En cambio, estas proporciones para China y México fueron de 22.29 y 7.65 puntos porcentuales por arriba de la intervención de 1990, respectivamente.

El déficit comercial de Estados Unidos con China representó el 21.54% del déficit comercial estadounidense total en 1992 y descendió a 19.47% en 1994. De 1995 a 1997, éste aumentó, alcanzando el 27% en 1997. A partir de este año y hasta 2000, la participación de China en el déficit estadounidense total descendió a 19.13%, pero tal proporción aumentó a 32.40% en 2007.

Por lo tanto, a partir del nuevo milenio, la creciente participación de China en el déficit comercial estadounidense sobresale en comparación a América del Norte. En 1990, el 10.53% del déficit comercial de Estados Unidos fue resultado de sus relaciones comerciales con América del Norte y el 10.12% con China. Para 2007, estas proporciones ascendieron a 17.57% y 32.40%, respectivamente. En ese mismo año, China se ubicó 7.82 puntos porcentuales por encima de la mayor participación de

América del Norte de 1996. Actualmente, América del Norte y China responden por casi el 50% del déficit comercial estadounidense. (Gráfica 3.1)

Gráfica 3.1



1/ Canadá y México

Fuente: Elaboración propia con base en Magic Plus, Cepal.

De igual forma, China ha desplazado a Japón como el socio comercial asiático con mayor participación sobre el déficit comercial estadounidense. En 1992, Japón participó con el 58.70% del déficit comercial estadounidense y después de una tendencia claramente descendente, tal proporción fue de 10.42% en 2007. Esta trayectoria decreciente la han seguido otros países del Este de Asia de ingreso alto y medio²⁹, aunque con un comportamiento menos homogéneo. (Ver: Cuadro 3.2)

Por lo tanto, el aumento del déficit comercial estadounidense ha estado crecientemente asociado a China, no obstante las peculiaridades de sus relaciones bilaterales. En 1990, el déficit comercial en Estados Unidos sumó \$102.72 miles de millones de dólares y \$790.83 miles de millones de dólares en 2007 (Gráfica 3.2.A). Durante el periodo de estudio, la tasa de crecimiento promedio anual del déficit fue de 9.74% y el déficit comercial estadounidense ocupó el 1.91% del PIB en 1990 y el 5.93% en 2007. En este último año, la participación de China sobre el déficit comercial estadounidense total fue de 32.40%. (Gráfica 3.2.B)

²⁹ Países de ingreso alto del Este de Asia: Japón, Hong Kong, República de Corea, Taiwán y Singapur. Países de ingreso medio del Este de Asia: Indonesia, Malasia, Tailandia y Filipinas

Cuadro 3.2

PARTICIPACIONES DEL ESTE DE ASIA EN LA BALANZA COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS.¹

	ESTE DE ASIA: INGRESO ALTO					ESTE DE ASIA: INGRESO MEDIO					ESTE DE ASIA: INGRESO BAJO			
	Japón	Hong Kong	República de Corea	Taiwán	Singapur	China	Indonesia	Malasia*	Tailandia	Filipinas	Mongolia**	Vietnam	Camboya	Laos
	Balance	Balance	Balance	Balance	Balance	Balance	Balance	Balance	Balance	Balance	Balance	Balance	Balance	Balance
1990	-40.41%	-2.76%	-4.01%	-10.99%	-1.75%	-10.25%	-1.42%	-1.82%	-2.25%	-0.90%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
1991	-66.34%	-1.75%	-2.31%	-15.05%	-1.76%	-19.41%	-2.06%	-3.37%	-3.62%	-1.84%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
1992	-58.70%	-0.85%	-2.42%	-11.06%	-2.00%	-21.67%	-2.07%	-4.65%	-4.19%	-1.89%	-0.01%	0.01%	0.02%	-0.01%
1993	-51.36%	0.28%	-2.02%	-7.73%	-0.97%	-19.71%	-2.31%	-3.89%	-4.13%	-1.18%	-0.01%	0.01%	0.01%	-0.01%
1994	-43.60%	1.16%	-1.06%	-6.37%	-1.55%	-19.59%	-2.48%	-4.66%	-3.61%	-1.22%	-0.01%	0.08%	0.00%	0.00%
1995	-37.24%	2.48%	0.75%	-6.10%	-2.03%	-21.28%	-2.57%	-5.44%	-2.95%	-1.08%	-0.01%	0.03%	0.01%	-0.01%
1996	-27.95%	2.41%	2.33%	-6.73%	-2.13%	-23.22%	-2.51%	-5.45%	-2.43%	-1.19%	-0.02%	0.17%	0.01%	-0.01%
1997	-31.08%	2.68%	1.04%	-6.79%	-1.32%	-27.53%	-2.58%	-4.01%	-2.91%	-1.68%	0.00%	-0.06%	-0.05%	-0.01%
1998	-27.86%	1.04%	-3.25%	-6.51%	-1.16%	-24.78%	-3.06%	-4.37%	-3.57%	-2.27%	-0.01%	-0.12%	-0.15%	-0.01%
1999	-22.32%	0.65%	-2.50%	-4.89%	-0.59%	-20.89%	-2.28%	-3.76%	-2.84%	-1.56%	-0.02%	-0.10%	-0.17%	0.00%
2000	-18.70%	0.72%	-2.86%	-3.69%	-0.31%	-19.22%	-1.83%	-3.35%	-2.24%	-1.18%	-0.02%	-0.10%	-0.18%	0.00%
2001	-16.76%	1.06%	-3.16%	-3.70%	0.64%	-20.17%	-1.84%	-3.15%	-2.12%	-0.89%	-0.03%	-0.14%	-0.23%	0.00%
2002	-14.94%	0.70%	-2.78%	-2.94%	0.30%	-22.01%	-1.51%	-2.92%	-2.12%	-0.79%	-0.02%	-0.39%	-0.22%	0.00%
2003	-12.40%	0.88%	-2.47%	-2.66%	0.27%	-23.31%	-1.31%	-2.73%	-1.76%	-0.39%	-0.03%	-0.61%	-0.23%	0.00%
2004	-11.61%	1.00%	-3.03%	-1.98%	0.65%	-24.88%	-1.25%	-2.65%	-1.72%	-0.31%	-0.03%	-0.63%	-0.22%	0.00%
2005	-10.75%	0.97%	-2.09%	-1.66%	0.72%	-26.26%	-1.17%	-3.03%	-1.65%	-0.31%	-0.02%	-0.71%	-0.22%	0.00%
2006	-10.84%	1.20%	-1.63%	-1.86%	0.85%	-28.46%	-1.27%	-2.94%	-1.75%	-0.25%	-0.01%	-0.91%	-0.26%	0.00%
2007	-10.42%	1.65%	-1.63%	-1.51%	0.99%	-32.25%	-1.27%	-2.64%	-1.80%	-0.21%	-0.01%	-1.10%	-0.29%	0.00%

¹ Las economías están divididas de acuerdo al Ingreso Nacional Bruto Per Cápita (dólares) usando el *World Bank Atlas* method.

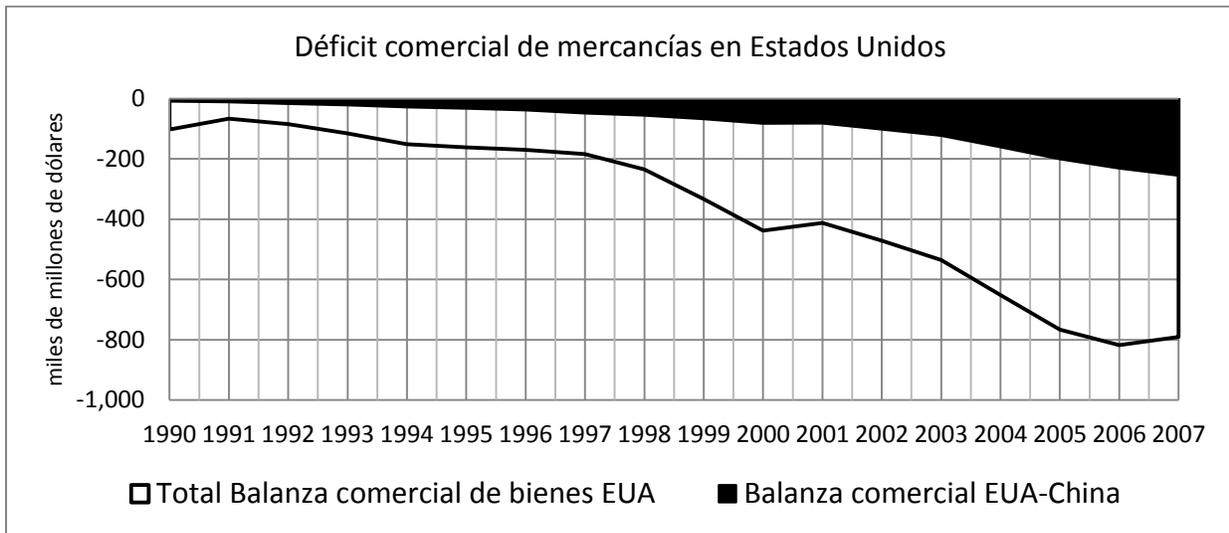
Ingreso Bajo: \$935 o menos; Ingreso Medio bajo: \$936-\$3,705; Ingreso Medio Alto: \$3,706-\$11,455; esto es, Ingreso Medio: \$936-\$11,455; Ingreso Alto: \$11,456 o más. El signo negativo indica una participación sobre el déficit y el signo positivo sobre el superávit comercial estadounidense.

* De acuerdo con *The World Bank Country Classification* 2009, Malasia forma parte de las economías de Ingreso Medio Alto

**De acuerdo con *The World Bank Country Classification* 2009, Mongolia forma parte de las economías de Ingreso Medio Bajo

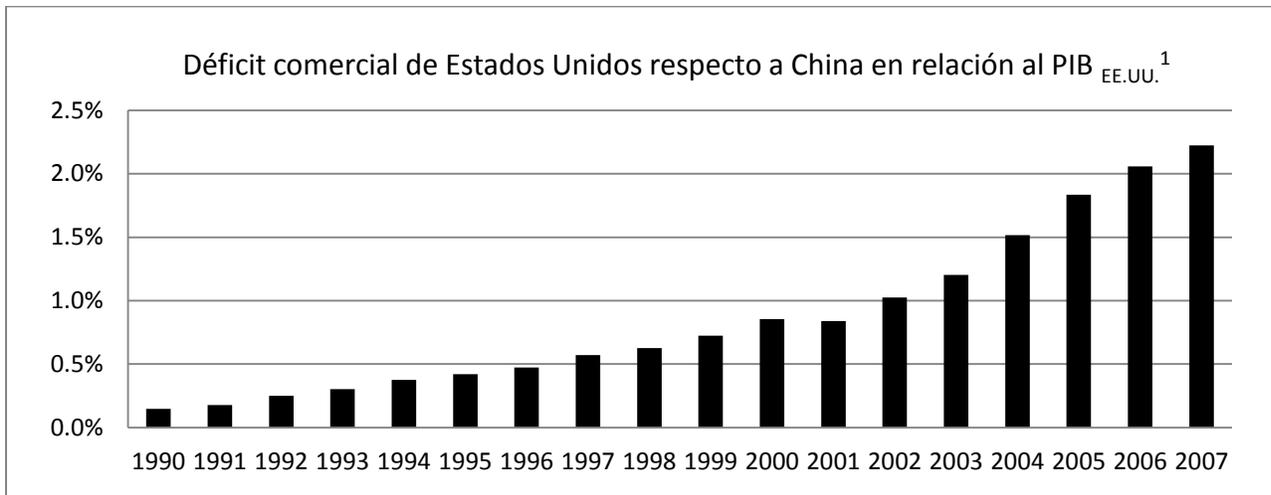
Fuente: Elaboración propia con base en U.S. Census Bureau (Foreign Trade Division) y World Bank Atlas.

Gráfica 3.2.A.



Fuente: Elaboración propia con base en Magic Plus, Cepal.

Gráfica 3.2.B.



¹ Términos reales ajustados al año 2005

Fuente: Elaboración propia con base en Magic Plus (Cepal), Executive Office of the President of the United States.

3.5.4. Las relaciones comerciales entre Estados Unidos y China.

La primera fase de restauración de las relaciones comerciales entre Estados Unidos y China comenzó en los primeros años de la década de los setenta, cuando la administración Nixon (1972) presionó por un proceso gradual de normalización de éstas. La segunda etapa inició en 1979, con las reformas económicas en China (1978) y la extensión del Trato de Nación Más Favorecida por parte de Estados Unidos (1979)³⁰, la cual estuvo sujeta a una dispensa presidencial anual hasta la incorporación de China a la OMC. Porque, después de la represión sucedida en la Plaza Tiananmen (1989), la concesión estuvo “formalmente” en función de la mejora de los derechos humanos en el país asiático. En general, las relaciones comerciales de carácter legal entre los dos países se han caracterizado por ser cautelosas y estar sujetas a numerosos debates.

La palabra formalmente la he entrecomillado porque, por ejemplo, a pesar de la rígida postura del Presidente Bill Clinton sobre el tema de los derechos humanos, el primer mandatario se vio obligado a extender el TNMF bajo criterios moderados debido a la presión de la Coalición de Negocios para el Comercio de Estados Unidos y la Asociación Nacional de Manufacturas. Porque con el fin de prevenir posibles pérdidas de negocios en la poderosa economía emergente las dos instituciones se pronunciaron en contra de cualquier condicionamiento hacia China.

Asimismo, el interés de la administración Clinton por otorgar a China el estatus de relaciones comerciales permanentes y normales (Permanent Normal Trade Relations, PNTR) reflejó el propósito de fortalecer la ahora constituida base de producción orientada a las exportaciones en China, dentro de la cual las firmas multinacionales estadounidenses aprovechan los bajos salarios y débiles estándares laborales del país asiático. En estricto sentido, China ha formado parte de los planes de las corporaciones multinacionales norteamericanas y la política comercial estadounidense ha respondido implícitamente a dichos intereses.

³⁰ En 1974, el Acta Comercial de Estados Unidos permitió a China el Trato de Nación Más Favorecida; a partir de 1979, esta concesión estuvo sujeta a una dispensa presidencial anual. En décadas previas, las exportaciones chinas fueron sujetas a provisiones generales dentro de las leyes comerciales estadounidenses sin el estatus de Nación Más Favorecida.

Paralelamente, en los primeros años de la década de los noventa, aprovechando la autoridad *fast track*³¹ del Congreso estadounidense, la máxima prioridad de la administración Clinton fue la conclusión de la Ronda Uruguay³² (125 países, 15 de septiembre de 1994). Entre los acuerdos de esta Ronda se encuentran: la inclusión, por primera vez, del sector agrícola en las discusiones ministeriales³³; diez años para eliminar poco a poco el Acuerdo Multi-Fibras sobre textiles y ropa; un amplio acuerdo sobre salvaguardas comerciales; restricciones para subsidios locales; apoyos gubernamentales para investigación y desarrollo; un nuevo Acuerdo General sobre comercio en servicios con modestas obligaciones de liberalización en sectores específicos; un nuevo acuerdo sobre aspectos comerciales relacionados con los derechos de propiedad intelectual bajo procedimientos consolidados de solución de diferencias y el establecimiento de la Organización Mundial de Comercio.

Sin embargo, como he referido anteriormente, la política comercial de Estados Unidos no se limita a mecanismos multilaterales de liberalización. Este país ha desplegado para China una serie de dispositivos comerciales semejantes a los que desarrolló con Japón, manteniendo sectores protegidos vía cuotas y restricciones, particularmente, el sector textil. Aun cuando el 1° de enero de 2005, Estados Unidos removió sus cuotas sobre esta rama como parte de la gradual eliminación del Acuerdo Multi-Fibras acordado en la Ronda Uruguay, algunas restricciones contra China se mantienen por un periodo transitorio. Las tarifas sobre textiles y productos de ropa permanecen relativamente altas, además Estados Unidos subsidia sus exportaciones de azúcar, algodón, productos lácteos, entre otros bienes primarios.

³¹ *Fast track* ó Autoridad Vía Rápida para Negociar Acuerdos de Comercio es un procedimiento vigente desde 1974 en EE.UU., a partir del cual el Congreso se compromete por anticipado a aprobar o rechazar un acuerdo de comercio negociado por el Poder Ejecutivo. A cambio de la Autoridad Vía Rápida, el presidente se compromete a mantener extensas consultas con el Congreso durante las negociaciones. El mecanismo sucesor de *fast track* es la Autoridad de Promoción Comercial (Trade Promotion Authority, TPA) establecida en la Ley Pública 107-210, el 6 de agosto de 2002 (116 STAT.935; 107 the Congress). El Acta Comercial de 2002 (U.S. Trade Promotion Authority Act) instituyó principios semejantes al *Fast Track*, los cuales están señalados en la División B: Autoridad de Promoción Comercial Bipartidista, Titulo XXI: Autoridad de Promoción Comercial (Sec. 2101 – Sec. 2113).

³² Los 15 temas iniciales de la Ronda de Uruguay (1986-1994) fueron: 1) Agricultura, 2) Medidas sanitarias y fitosanitarias, 3) Textiles y vestido, 4) Obstáculos técnicos al comercio, 5) Medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio, 6) Antidumping, 7) Valoración de aduana, 8) Normas de origen, 9) Subvenciones y medidas compensatorias. [OMC, 2010: 18]

³³ Los objetivos de las negociaciones de la Ronda de Uruguay en el sector de la agricultura están expuestos en la Declaración Ministerial sobre la Ronda de Uruguay: IBDD S33/19, Parte I, Sección D.

Después de la entrada de China a la OMC los mecanismos unilaterales estadounidenses para controlar las importaciones procedentes del país asiático están obligados a reducirse. Esto podría conducir a una participación aún mayor de China sobre el déficit comercial estadounidense. Sin embargo, la gran entrada de mercancías chinas al mercado estadounidense no ha sido, directamente, resultado de las cláusulas comerciales establecidas entre ambos países.

Las causas del déficit comercial de Estados Unidos con China están centradas en tres explicaciones. La primera de ellas adjudica el déficit estadounidense a la política de tipo de cambio en China y al proteccionismo del país asiático. Sin embargo, de acuerdo con estimaciones de Nicholas R. Lardy, (2003), no hay una clara evidencia de que la apreciación del yuan (subvaluado entre el 15% y 25% respecto al dólar) resulte en un menor déficit comercial de Estados Unidos. Si se considera que entre el 20% y 30% del valor de los bienes chinos exportados representan valor agregado en China, entonces una apreciación del 20% del yuan ascendería el precio en dólares de las exportaciones por sólo 4% a 6%. Incluso, la apreciación podría abaratar los bienes chinos en la parte de sus componentes importados. La variación en el valor del tipo de cambio tendría un efecto significativo sobre el déficit comercial estadounidense sólo si un conjunto de naciones asiáticas apreciaran sus monedas [Shijian, Zhou y Wang Lijun. 2006; Holtz-Eakin, Douglas. 2005].

De acuerdo con Lardy (*Op. Cit.*), China mantiene un alto grado de apertura comercial. En primer lugar, la tasa de crecimiento anual de las importaciones chinas fue de poco más de 15%, entre 1990 y 2002, situándose China como la tercera nación más importadora del mundo después de Estados Unidos y Alemania. En segundo lugar, el coeficiente de importación de China ascendió de menos del 15% en 1990, a casi 25% en 2002, cuatro veces más que Japón y dos veces más que Estados Unidos. En tercer lugar, la tarifa promedio de importaciones descendió de un máximo de 55% en 1982 a 11.5% en 2002 y la tarifa promedio sobre los bienes manufacturados bajó de 10.3% a 9% en 2005, representando entre 1/4 y 1/3 de las tasas que prevalecieron en Argentina (31%), Brasil (27%), India (32%) e Indonesia (37%), en ese mismo año.

Desde una segunda perspectiva se observa que existen dos factores clave del déficit comercial estadounidense con China. En primer lugar, las fuerzas macroeconómicas en Estados Unidos y China moviéndose en direcciones opuestas. En Estados Unidos existen niveles crecientes de gasto financiados por ahorros extranjeros y China se caracteriza por significativos volúmenes de ahorro utilizados para aumentar sus reservas internacionales. En segundo lugar, la acelerada relocalización de la producción del Este de Asia hacia China. En la medida en que este país ha llegado a ser una área líder para ensamblar un amplio rango de bienes manufacturados (la mayoría de los cuales anteriormente fueron procesados en algún lugar más de Asia) se ha construido una base exportadora asiática [Feenstra, Robert C. *et. al.* 2001]

Dos elementos revelan la existencia del centro de procesamiento asiático. Por un lado, el patrón comercial de China. Nación que es superavitaria con Estados Unidos y Europa pero deficitaria con Japón, Corea, Singapur, Malasia, Tailandia, Filipinas y Taiwán. Por otra parte, el origen de la inversión extranjera directa ubicada en China. Aproximadamente, el 70% de las entradas de inversión extranjera directa en China proceden de Hong Kong, Taiwán, Corea y Japón. La operación de la plataforma exportadora china sugiere que el creciente déficit estadounidense respecto a China debe leerse como el déficit de Estados Unidos con Asia, al tratarse de productos Hechos en Asia más que en China, por la cantidad de componentes de alto valor agregado provenientes de otros países asiáticos, que son ensamblados en China para exportarse hacia Estados Unidos y Europa.

Según una tercera perspectiva, el creciente déficit comercial de Estados Unidos con China es resultado de la fuerte inversión extranjera directa realizada por las firmas multinacionales estadounidenses en China. Los flujos dinerarios de dichas empresas refuerzan la plataforma exportadora ubicada en China, aprovechando los bajos salarios y escasa protección laboral de esta nación, además de que buscan incursionar en el mercado emergente más importante del mundo.

Un análisis de datos llevado a cabo por James Burke (2000: 1-2) mostró tres hechos relevantes sobre la relación entre el comercio entre Estados Unidos y China, y la inversión extranjera directa. 1) aproximadamente el 40% de las exportaciones chinas procedieron de filiales de multinacionales operando en China; 2) un incremento de 10% en el nivel de inversión directa estadounidense sobre una industria china estuvo asociado con un ascenso del 7.3% en importaciones estadounidenses desde China y un descenso de 2.1% de las exportaciones estadounidenses hacia China; 3) la composición cambiante de las importaciones procedentes de China sobre los pasados diez años condujo a la creciente pérdida de empleos en el sector manufacturero estadounidense de más altos salarios y más calificados.

Actualmente, la presencia de multinacionales estadounidenses en China es una extensa comunidad de negocios que incluye industrias con trabajadores altamente calificados y servicios financieros. Aun cuando el sector financiero ha sido una de las áreas más protegidas en China, la inversión directa estadounidense en esta rama aumentó de \$1.5 millones en 1989, a casi \$900 millones en 1998, con ello el número de bancos multinacionales y servicios financieros se multiplicó rápidamente. [Burke, James. *Op. Cit.* 2, 3].

La posición de la inversión directa estadounidense en el sector manufacturero chino (igual al valor de las inversiones en China por las multinacionales estadounidenses) creció de aproximadamente \$123 millones de dólares en 1989, a cerca de \$4 mil millones de dólares (mmd) en 1998. Las ventas de las filiales de las multinacionales estadounidenses en China ascendieron de \$121 mmd en 1989, a sobre \$8 mmd en 1997 (*Ibidem.*: 2). Para finales de 2005, la inversión en China por las firmas estadounidenses fue de \$51.1 mmd, con 49,000 empresas [Shijian, Zhou y Wang Lijun. *Op. Cit.*].

A partir de 1995, las filiales de las multinacionales estadounidenses operando en China han pasado de ser exportadoras netas hacia China a exportadoras netas hacia Estados Unidos³⁴. Esto responde, en mi opinión, a la particular dinámica de

³⁴ En 1999, el 50% de las importaciones chinas compitieron contra bienes producidos por las industrias de altos salarios en el mercado estadounidense, lo cual representó un 20% más en relación a 1989. [Burke, James. *Op. Cit.* 2] Además, los trabajadores chinos fueron 7% tan productivos como los

internacionalización del capital. El objetivo de maximizar ganancias por parte de los corporativos multinacionales y las empresas asiáticas ha erigido al país asiático como un espacio idóneo de acumulación y reproducción de capital a través del desarrollo de cadenas globales de producción. El uso de China como una plataforma exportadora hacia Estados Unidos puede observarse, por el momento, a partir de la composición del DEEU.

Las estadísticas presentadas en el Cuadro 3.2 muestran como, al mismo tiempo en que China participa cada vez más en el déficit comercial de Estados Unidos, otras economías del este de Asia de ingreso alto y medio siguen el comportamiento inverso, lo cual expresa que el crecimiento del saldo comercial negativo estadounidense no es un problema específicamente con China, sino una cuestión de la reestructuración del capital dentro de la región asiática, impulsado por las grandes corporaciones multinacionales tanto asiáticas como occidentales, particularmente estadounidenses.

Respecto al impacto de las transnacionales estadounidenses con capital en China sobre la economía de EE.UU., es pertinente referir una serie de estimaciones. A través del cálculo de las exportaciones de las filiales estadounidenses hacia los países en vías de desarrollo, se ha determinado que una baja proporción de lo que es producido por las filiales estadounidenses en China es reexportado a los Estados Unidos. Entre 1999 y 2004, el valor de las ventas totales de las filiales estadounidenses creció 168%, mientras el valor de las exportaciones a países en vías de desarrollo creció a 235%. De acuerdo con Stephen Yeaple (2008:5), esta diferencia sugiere que las filiales de las transnacionales estadounidenses operando en China están creciente integradas dentro de las redes de producción asiáticas, y de acuerdo con la presente tesis doctoral, esto es particularmente cierto en el sector de electrónicos.

trabajadores estadounidenses en 1990, y 21% en 1997. En cambio, la compensación de la fuerza laboral en el país asiático sólo aumentó del 2% al 12% en el transcurso de los mismos años. Por lo que, las empresas estadounidenses contrataron en China trabajadores 1/5 tan productivos como los trabajadores estadounidenses por 1/10 del costo. Incluso, los trabajadores chinos fueron los que recibieron los sueldos más bajos, en comparación con cualquier trabajador empleado por las firmas multinacionales estadounidenses en el mundo, ganando menos que un dólar por hora en 1994. (*Ibidem*: 7)

Finalmente, un conjunto de estadísticas del *U.S. Bureau of Economic Analysis* del 2004, apuntan que los puestos laborales creados por las filiales de las firmas transnacionales en el sector manufacturero tienden a ser mayores en México, Canadá, Reino Unido, y Alemania, frente a China, que representa la única economía del Este de Asia en este rubro. En cambio, en el sector se computadoras y productos electrónicos, China es el país donde las filiales de las transnacionales estadounidenses han concentrado la creación de empleos, seguido por México, Malasia y Singapur. En 2004, estas firmas crearon 526 mil empleos en el sector manufacturero mexicano y 98 mil trabajos en la industria china de computadoras y electrónicos. Sin embargo, en ese mismo año, las filiales de las transnacionales estadounidenses generaron 276 mil puestos laborales en el sector chino manufacturero y 79 mil empleos en la industria de computadoras y electrónicos mexicana. (Ver Cuadro 3.3)

Cuadro 3.3

Empleo creado por las filiales de las empresas transnacionales estadounidenses en 2004.

	Manufacturero (miles)		Computadoras y Productos electrónicos. (miles)
México	526	China	98
Canadá	405	México	79
Reino Unido	365	Singapur	40
China	276	Canadá	38
Brasil	248	Reino Unido	29
Francia	238	Alemania	29

Fuente: Yeaple, Stephen (2008: 7)

Conclusiones

De lo expuesto hasta el momento, se distinguen seis temas importantes en torno al DEEU. Primero, EE.UU. enfrenta los *spillover* del sistema comercial internacional, que resultan en un conjunto de prácticas proteccionistas, a través de un unilateralismo estratégico, un bilateralismo necesario y un multilateralismo conveniente. Segundo, el cambio de concentración geográfica del déficit comercial estadounidense de Japón hacia China, ambos desequilibrios caracterizados por su gran magnitud y prolongada duración, así como por las barreras a la importación impuestas por los dos países orientales. Tercero, la creciente propensión a importar de las corporaciones multinacionales (matrices y filiales extranjeras) operando en Estados Unidos, particularmente desde China. Cuarto, el deterioro de específicos sectores manufactureros estadounidenses en el mercado mundial en términos de volumen de producción. Quinto, los empleos perdidos en los sectores estadounidenses que compiten con importaciones y aquéllos puestos de trabajo trasladados al exterior debido a las prácticas desarrolladas por las multinacionales, consistentes en internacionalizar la producción con la finalidad de minimizar costos. Sexto, el pago de intereses, dividendos y rentas que origina la posición neta negativa de la inversión internacional estadounidense, la cual es resultado del financiamiento externo del déficit comercial de Estados Unidos, producto, a su vez, de los insuficientes ahorros nacionales en relación a las oportunidades de inversión locales.

ANEXO CAPÍTULO 3

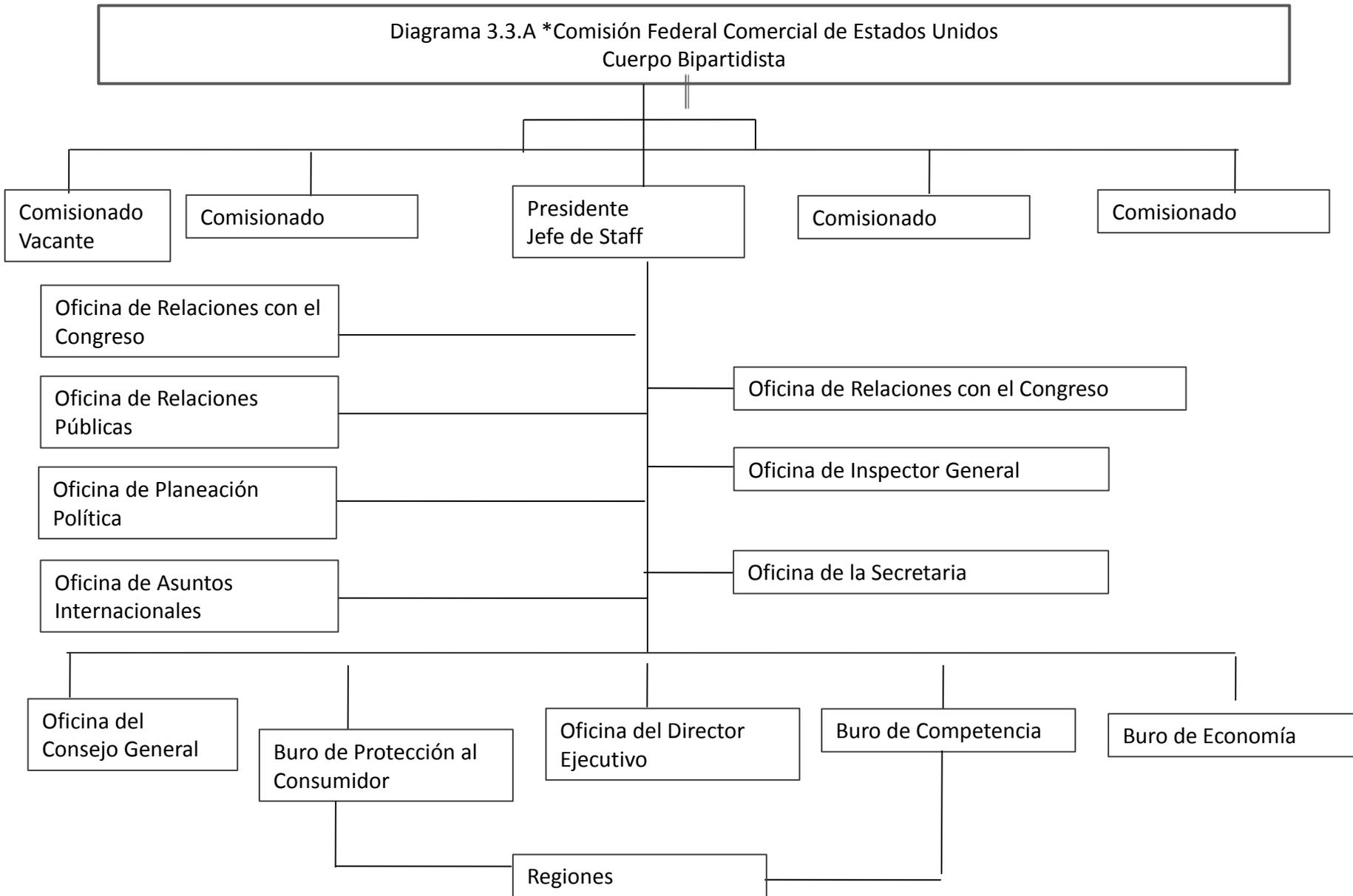
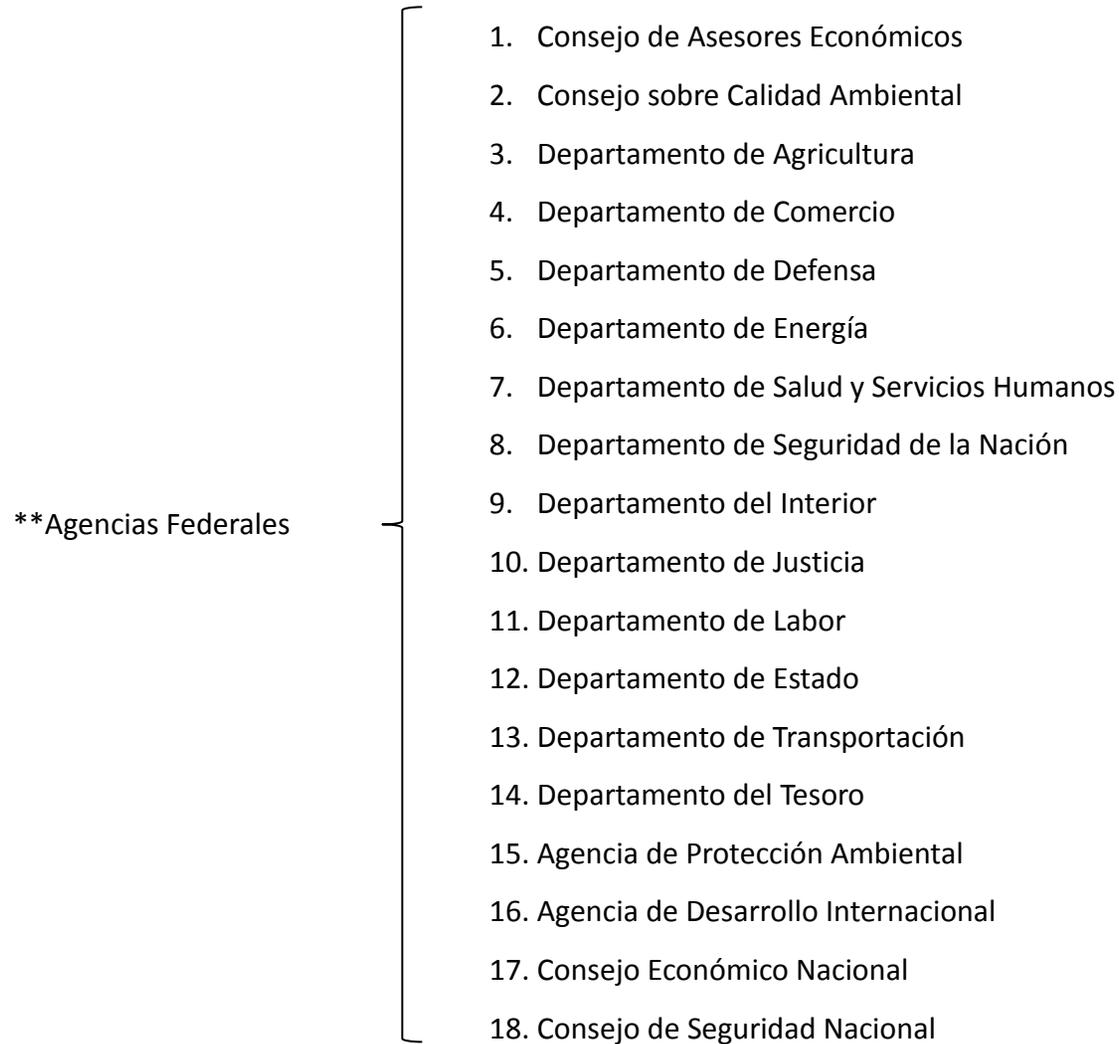


Diagrama 3.3.B
ESTRUCTURA DE LA USTR (OFICINA DE LA REPRESENTACIÓN COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS)



Fuente: Mission of the USTR. Office of the United States Trade Representative. <http://www.ustr.gov>

Diagrama 3.3.C.
USRT (OFICINA DE LA REPRESENTACIÓN COMERCIAL DE ESTADOS UNIDOS)
*** Comités Consultivos

Comité Consultivo del Presidente para la
Política Comercial y Negociaciones

1. Comité Consultivo de Política Comercial y Ambiental
2. Comité Consultivo de Política Intergubernamental
3. Comité Consultivo de Labor
4. Comité Consultivo de Política Agricultura

**Comité Consultivo Técnico de para el Comercio.
Agricultura**

1. Animales y Productos Animales
2. Frutas y Vegetales
3. Tabaco, algodón y cacahuates
4. Dulcificantes
5. Granos, alimentos y semillas oleaginosas
6. Alimentos Procesados

Comité Consultivo de Comercio de Industria

7. Equipo Aeroespacial
8. Equipo Automotor y Bienes de Capital
9. Productos y Servicios Químicos, Farmacéuticos, de la Salud y Ciencia
10. Bienes de Consumo
11. Servicios de Distribución
12. Energía y Servicios de Energía
13. Productos Forestales
14. Tecnologías, Servicios y Comercio Electrónico
15. Metales no ferrosos y materiales de construcción
16. Servicios e industrias financieras
17. Negocios pequeños y minoritarios
18. Acero
19. Textiles y Ropa
20. Aduanas y Facilitación
21. Propiedad Intelectual
22. Estándares y Barreras Comerciales Técnicas

Capítulo 4.

La relación entre la inversión extranjera directa en China y el déficit externo estadounidense.

En los capítulos previos analicé el desarrollo del déficit externo de Estados Unidos explicando la relación con una política estratégica de Estados Unidos dirigida a financiar su crecimiento económico a través de ahorros foráneos. Además, ubiqué la transición de Japón a China como el primer país responsable del incremento del desequilibrio comercial estadounidense desde finales del siglo pasado.

El presente capítulo tiene como primer objetivo explicar los factores que han contribuido al crecimiento de los sectores exportadores chinos más dinámicos hacia Estados Unidos. Específicamente, el papel determinante de la Inversión Extranjera Directa y las Empresas de Inversión Extranjera, sin soslayar el papel activo del gobierno “socialista” chino, al margen del cual no se puede comprender la entrada de China al mercado mundial.

Asimismo, este capítulo tiene por propósito establecer la responsabilidad de las firmas multinacionales estadounidenses sobre el creciente déficit comercial de Estados Unidos respecto a China, considerando que las relaciones intra-firma son la principal forma de comercio externo para Estados Unidos.

El tercer objetivo es ubicar qué parte del saldo comercial negativo de Estados Unidos con China representa un desequilibrio con el bloque asiático. Esto con la finalidad de justificar la tesis que China es el rostro de una plataforma exportadora regional, un país que de forma indiscutible avanza en desarrollo tecnológico, al mismo tiempo en que, junto con otras economías orientales, compite produciendo a un menor costo bienes intensivos en mano de obra.

4.1. La estrategia de atracción de IED en China.

El proceso que condujo a la liberalización de la IED en China tiene varias corrientes de estudio y, en consecuencia, más de una variable explicativa. Entre las más polémicas se encuentra: “la lógica política de la reforma económica” (Shirk, Susan L., 1993: 3), que ubica la confrontación de los intereses políticos, representados por Deng Xiaoping y Hua Guofeng (ambos líderes del Partido Comunista), como un elemento concluyente del proceso de apertura a partir de 1978 (*Ibidem.*, 37). El contexto de esta disputa fue la elección del mejor modelo de crecimiento, para lo cual, las autoridades chinas realizaron “visitas de inspección al extranjero” (chunguo kaocha re), tomando como primera referencia el modelo japonés para la reforma de empresas estatales, dirigido a desarrollar tecnologías domésticas y una industria nacional competitiva con capital y tecnología extranjera. Asimismo, la protección exitosa del mercado coreano, su desarrollo industrial y su integración al mercado mundial fueron ejemplos claros para China, aun cuando estas dos economías normalizaron sus relaciones diplomáticas hasta 1992.

En términos económicos, el trasfondo de la liberalización de la IED en China está relacionado con la descentralización fiscal¹ y la relación entre las redes de la diáspora china y los gobiernos locales. De acuerdo con Susan L. Shirk, una estrategia política de los líderes del Partido Comunista para conseguir apoyo a las reformas económicas fue la descentralización fiscal, popularmente llamada “eating in separate kitchens” (fen zao chifan) (*Ibidem.*:149). A partir de ésta, se promovió la autonomía financiera de los gobiernos provinciales, ofreciendo un contrapeso político al poder central, sin dejar de estar controlada la autoridad fiscal de China por los líderes nacionales ubicados en Beijing.

¹ En estricto sentido, la descentralización fiscal está relacionada con la construcción de un federalismo, en el cual, “diferentes gobiernos locales presentan a la ciudadanía diferentes ofertas de carga tributaria y de servicios públicos” (Larios, José; *et al.*, 2011: 575) con la aprobación del gobierno central.

Durante los primeros años del proceso de reforma económica, la descentralización fiscal en China se desarrolló mediante “contratos particularmente negociados por el centro con cada gobierno provincial” (Ye, Min. 2009: 151). La descentralización fiscal tuvo por objetivo ampliar extensamente las cargas fiscales, al mismo tiempo que delegaban autoridad y recursos a las localidades. El juego que se le otorgó a las provincias fue reforzado por la disposición del gobierno central de incentivar o por lo menos respetar la práctica económica entre las redes de la “diáspora china”² y los gobiernos locales del sur del país, consistente en la política de “salvar” empresas estatales ineficientes ubicadas en la región de la costa sur a través de capital extranjero³ (compradores de la diáspora), promoviendo la instalación, primero, de Zonas Francas Industriales y después de Zonas Económicas Especiales.

En términos jurídicos, la evolución de la normatividad respecto a la inversión extranjera directa ha condicionado el modelo de crecimiento económico del país asiático. Los primeros proyectos de inversión extranjera directa aparecieron después de la norma de 1979: Leyes sobre Proyectos Compartidos Chino-Extranjeros. Esta regulación permitió la entrada de firmas extranjeras, pero condujo los flujos de capital foráneos hacia actividades exportadoras (excepto exploraciones de petróleo) exclusivamente. En estricto sentido se trató de un régimen de promoción de exportaciones, el cual se amplió después de 1992, cuando el desarrollo económico y la presión internacional obligaron la apertura de otras áreas.

² Por “diáspora china” se entiende a las comunidades chinas instaladas en Hong Kong, Macao, Taiwán y el Sureste Asiático que han mantenido, particularmente, desde el inicio de las reformas económicas, fuertes conexiones con los gobiernos locales chinos, específicamente, de la región costera.

³ Concepto relacionado con la Apertura Estratégica, consistente en la transferencia de tecnología sin ceder control de gestión.

Recuadro 4.1	
Modalidad	<i>Proyecto Compartido Chino-Extranjero. (Sino Foreign Equity Joint Venture; EJV)</i>
Ley Suprema y características	<p>Artículo 4 de la Ley de la República Popular China (LRPC):</p> <ul style="list-style-type: none"> * Compañía de responsabilidad limitada. * Inversión extranjera no debe ser menor al 25% del capital del proyecto. * Ganancias, riesgos y pérdidas se comparten en proporción con la contribución del capital que registren. * Cualquier trabajo requiere del consentimiento de ambas partes. <p>Artículo 5 de la LRPC:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Tecnología y equipo en proyectos deben ser avanzados.
Regulación	
Adoptada	1) Ley de la República Popular China sobre Proyecto Compartido Chino-Extranjero (<i>The Law of the People's Republic of China on Chinese-Foreign Equity Joint Venture</i>) 2 ^{da} Sesión del Quinto Congreso Popular Nacional el 1 de Julio de 1979
Revisada	"Resolución sobre la Revisión de la Ley de la República Popular de China sobre Proyectos Compartidos de Equidad Chino-Extranjeros" en la Tercera Sesión del Séptimo Congreso Popular Nacional el 4 de Abril de 1990
Actualizada/Enmendada	2 ^{da} ocasión en concordancia con la "Resolución sobre la Revisión de la Ley de la República Popular de China sobre Proyectos Conjuntos de Equidad Chino-Extranjero" de la Cuarta Sesión del Noveno Congreso Popular el 15 de Marzo del 2001. ^{1/}
Adoptada	2) Ley sobre Proyectos Compartidos usando Inversión China y Extranjera (<i>Law of the People's Republic of China on Joint Ventures Using Chinese and Foreign Investment</i>) 1 de Julio de 1979
Enmendada	4 de Abril de 1990
Adoptada	3) Ley de Contrato Económico Extranjero (<i>Foreign Economic Contract Law</i>) 21 de Marzo de 1985 en la Décima Sesión del Comité Permanente del Sexto Congreso Nacional Popular
Promulgada	4) Provisiones del Consejo de Estado para el Estímulo de la Inversión Extranjera (<i>Provisions of the State Council for the Encouragement of Foreign Investment</i>) 11 de Octubre de 1986.
En conformidad	5) Disposiciones Provisionales para la Duración de los Proyectos Compartidos Chino-Extranjeros (<i>Interim Provisions for the Duration of Chinese-Foreign Equity Joint Ventures-1990</i>), Artículo 12 de la Ley de la República Popular de China sobre Proyectos de Equidad Conjunta Chino-Extranjero.
Promulgada	6) Regulaciones Provisionales de la Administración Estatal para la Industria y Comercio sobre la Proporción entre el Capital Registrado y el Monto Total de la Inversión del Proyecto Compartido Chino-Extranjero. 1 de Marzo de 1987 por la Administración del Estado para la Industria y Comercio
1/ De acuerdo con el sitio oficial Law Info China (http://www.lawinfochina.com), la fecha de la última actualización de esta Ley fue en 2001, y según el sitio Lehman, Lee & Xu, fue en el año 2000. Fuente: Elaboración propia con base en <i>Law Info China</i> . http://www.lawinfochina.com	

Recuadro 4.2	
Modalidad	<i>Proyecto Conjunto Contractual o Cooperativo Chino- Extranjero (Sino-foreign contractual or cooperative, joint venture; CJV)</i>
Ley Suprema y características	<p>Artículo 2 de la Ley de la República Popular China:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Ambas partes establecen: condiciones de cooperación, distribución de ganancias, riesgos y pérdidas, forma de operación y dirección de propiedad. * En oposición a EJV, ganancias y riesgos no están determinados por la proporción de capital de cada socio. * En ningún requerimiento está detallada la contribución del socio extranjero. * Flexibles: organización de firma, gerencia y dirección de recursos; * Cada socio puede contribuir con capital y otros insumos (fuerza de trabajo, recursos minerales o servicios). * Inversionistas extranjeros pueden retirar su capital durante el periodo del contrato. * Duración del proyecto no está prescrita.
Regulación	
Adoptada	1) Ley de la República Popular China sobre Proyecto Conjunto Contractual o Proyecto Cooperativo Chino- Extranjero (<i>Law of the People's Republic of China on Chinese-Foreign Cooperative Joint Ventures</i>),
Promulgada	Primera Sesión del Séptimo Congreso Nacional Popular Orden No. 4 del Presidente de la República Popular de China el 13 de Abril de 1988
Enmendada	18ª Sesión del Comité Permanente del 9o Congreso Nacional Popular el 31 de Octubre de 2000.
Aprobada	2) Reglas Detalladas para la Implementación de la Ley de la República Popular China sobre Proyecto Conjunto Contractual o Cooperativo Chino- Extranjero Consejo de Estado el 7 de Agosto de 1995
Promulgada	Ministro de Comercio Exterior y Cooperación Económica el 4 de Septiembre de 1995.
Fuente: Elaboración propia con base en <i>Law Info China</i> . http://www.lawinfochina.com	

Recuadro 4.3	
Modalidad	<i>Empresas Propiedad Totalmente de Extranjeros (Wholly Foreign-Owned Enterprise; WFO)</i>
Ley Suprema y características	<p>Artículo 3 de la Ley de la República Popular China</p> <p>Establecimiento en beneficio del desarrollo de la economía nacional.</p> <p>Condiciones del Estado para impulsar estos proyectos: adoptar tecnologías avanzadas y equipos, desarrollar nuevos productos, ahorrar energía y materias primas, actualizar y reemplazar los productos existentes y exportar la mayoría de sus productos.</p>
Regulación	
<p>Adoptada Promulgada</p> <p>Enmendada</p>	<p>1) Ley sobre Empresas Propiedad Totalmente de Extranjeros de la República Popular China, (<i>Wholly Foreign Owned Enterprise Law of the People's Republic of China</i>)</p> <p>Cuarta Sesión del Sexto Congreso Nacional Popular,</p> <p>Orden No. 39 del Presidente de la República Popular de China, efectiva a partir del 12 de Abril de 1986</p> <p>18ª Sesión del Comité Permanente del 9o Congreso Nacional Popular el día 31 de Octubre del 2000.</p>
<p>Aprobada Promulgada Enmendada</p>	<p>2) Reglas de implementación detallada para la Ley de la República Popular de China sobre Empresas Propiedad Totalmente de Extranjeros (<i>Detailed Implementing Rules for the Law of the People's Republic of China on Wholly Foreign-Owned Enterprises, – 2001</i>)</p> <p>Consejo de Estado el 28 de Octubre de 1990.</p> <p>Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica el 12 de Diciembre de 1990</p> <p>Decisión del Consejo de Estado según las modalidades de aplicación de la Ley de la República Popular de China sobre Empresas Propiedad Totalmente de Extranjeros.</p>
Fuente: Elaboración propia con base en <i>Law Info China</i> . http://www.lawinfochina.com	

Actualmente, las firmas extranjeras operan bajo cinco tipos de proyectos: Proyecto Compartido Chino-Extranjero (*Sino Foreign Equity Joint Venture, EJV*), Proyecto Conjunto Contractual o Cooperativo Chino- Extranjero, (*Sino-foreign contractual or cooperative, joint venture, CJV*), Empresas Propiedad Totalmente de Extranjeros (*Wholly Foreign-Owned Enterprise, WFO*), Proyecto Compartido para el Desarrollo (*Joint Development Venture, JDV*)⁴, y Compañías de Responsabilidad Limitada Financiadas desde el Extranjero (*Foreign-Funded Joint-Stock Limited Company*)⁵. (Ver Recuadro 4.1 – 4.3)

⁴ Este mecanismo es típicamente establecido entre una corporación china o un ministerio del gobierno central chino y uno o más socios extranjeros. La finalidad de este tipo de proyectos es explorar y desarrollar recursos naturales, como cobre, petróleo y gas natural. Generalmente, el socio extranjero debe sostener todos los riesgos y los costos de la exploración. El JDV no es una forma importante de IED en China (Fung, K.C., Lawrence J. Lau y Joseph S. Lee., 2004: 29).

⁵ Ésta es una entidad legal que puede ser establecida por promoción o por oferta pública, cuyo stock de

4.1.1. La estructura jurídica del proyecto económico de China.

A partir de 1995, las leyes implicadas en estos cinco tipos de proyectos de inversión extranjera consideran los requisitos impuestos por la Organización Mundial de Comercio (particularmente, la conclusión de las exenciones impositivas, mayoritariamente sobre los equipos de capital) y están enfocadas en el escalamiento industrial y la adaptación tecnológica. Dos objetivos suscritos en política de Estado a través de las Disposiciones Provisionales sobre la Orientación de la Inversión Extranjera⁶ y mediante el Catálogo de Orientación de Industrias para la Inversión Extranjera, ambas promulgadas por la Comisión de Planeación Estatal y el Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica el día 20 de Junio de 1995. (Ver Tabla 4.1.)

Tabla 4.1. Clasificación de proyectos con Inversión Extranjera en China, 1979-2010.

Tipo de proyecto	Características
1 Proyecto Compartido Chino-Extranjero	+ Compañía de responsabilidad limitada + 25% de inversión extranjera en proyecto + Reparto proporcional de ganancias, riesgos y perdidos. + Consenso entre las partes
2 Proyecto Conjunto Contractual o Cooperativo Chino –Extranjero	+ Las ganancias y riesgos no están en proporción al capital de cada socio.
3 Empresas Propiedad Totalmente de Extranjeros	+ Conjunto de firmas que contribuyen al desarrollo económico nacional.
4 Proyecto Compartido para el Desarrollo	+ Explotación de recursos naturales + Socio extranjero asume todos los riesgos y costos
5 Compañías de Responsabilidad Limitada Financiadas desde el Extranjero	+ Proyecto por promoción o oferta pública + Stock de capital construido por partes iguales

Fuente: Elaboración propia con base en Lehman, Lee & Xu y Law Info China (2010)

capital debe estar construido por partes iguales entre chinos y extranjeros. (*Ibidem.* p. 30) La base jurídica de estas firmas es un conjunto de Regulaciones Provisionales, promulgadas por el Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica (MOFTEC) el 10 de Junio 10 de 1995.

⁶ Las Disposiciones Provisionales sobre la orientación de la inversión extranjera están dentro de la estructura legal de la IED y los requerimientos de Estado en materia de política industrial, con la finalidad de hacer coincidir los flujos de IED, el plan nacional de desarrollo y la protección de los derechos de los inversionistas. Las cláusulas jurídicas deben aplicarse a los proyectos compartidos chino-extranjeros, empresas cooperativas chino-extranjeras, empresas propiedad totalmente de extranjeros, así como otras formas de proyectos de inversión extranjera en la nación asiática. La Comisión de Planeación del Estado, junto con los departamentos implicados del Consejo de Estado, debe revisar el Catálogo para la Orientación de las Industrias de Inversión Extranjera.

En el capítulo 6 analizaré, los flujos de IED ingresados en China mediante la tipología antes señalada. Por el momento, debo comentar que el cuerpo legal que rige el desarrollo de la IED en la economía china, consistente en más de 500 leyes y regulaciones, ha sido un elemento determinante en la distribución sectorial y regional de los flujos monetarios foráneos operando en este país oriental.

Actualmente, la IED en China está dirigida por el Catálogo de Orientación⁷ y el Catálogo Central y Occidental⁸. El primero de ellos clasifica a las industrias con inversión extranjera en tres categorías: “impulsadas”, “restringidas” y “prohibidas”, las que no figuran en este Catálogo se establecen como “permitidas”. En tanto, los sectores ingresados en el Catálogo Central y Occidental se consideran rubros por impulsarse. Es importante mencionar que el Catálogo de Orientación rige en toda China y el Catálogo Central y Occidental se aplica de forma discrecional en 21 provincias, regiones autónomas y municipios, localizados en el centro y occidente de China.

Ahora bien, de acuerdo con el análisis de K.C. Fung y Lawrence J. (2004), el impacto de los dos catálogos se centra en tres áreas. La primera de ellas corresponde a los incentivos fiscales, seguido por los requerimientos de aprobación, y finalmente, la entrada al mercado. Las empresas extranjeras impulsadas por el Catálogo de Orientación o el Catálogo Central y Occidental mantienen exenciones tarifarias sobre equipos de importación para uso propio, incluyendo tecnología, accesorios y partes. Las empresas listadas en el segundo catálogo, durante 2001-2010, gozan de una tasa impositiva reducida sobre el ingreso de 15% cuando el ingreso sobre sus principales

⁷ El Catálogo de Orientación para la Inversión Extranjera Directa fue promulgado en 1995 y actualizado en 1997, 2002, 2004, y recientemente, el 31 de Octubre de 2007. Fecha en la cual fue conjuntamente revisado por el Departamento Nacional y Comisión de Reforma y el Ministro de Comercio de la República Popular de China, llegando a ser efectivos a partir del 1 de Diciembre de 2007. El Catálogo de Orientación suma 478 sectores, de los cuales, 351 son impulsados, 87 restringidos y 40 prohibidos.

⁸ El 23 de diciembre de 2008, con el objetivo de sustituir al Catálogo de Orientación, el Departamento Nacional, la Comisión de Reforma (NDRC, por sus siglas en inglés- National Development and Reform Commission) y el Ministro de Comercio (MOFCOM, por sus siglas en inglés) de la República Popular de China publicaron conjuntamente el “Catalogo Central y Occidental” (Catalogue of Foreign Investment Advantageous Industries in Central and Western China), efectivo a partir del 1 de Junio de 2009. Actualmente, este Catálogo impulsa 411 sectores, 126 más que en 2004. Además de integrar el *Catalogue of Foreign Investment Advantageous Industries in Liaoning Province* dentro del Catálogo Occidental.

negocios suma al menos 70% del ingreso total.

Respecto a los requisitos de aprobación, la inversión extranjera está sujeta a los procedimientos impuestos por el Departamento Nacional y la Comisión de Reforma (NDRC, por sus siglas en inglés- *National Development and Reform Commission*) y el Ministerio de Comercio de la República Popular de China (MOFCOM, por sus siglas en inglés), o sus contra-partes locales. En el rubro de industrias impulsadas, si la inversión total es de \$500 millones de dólares o más, la aprobación del Consejo Nacional es requerida; si el total de inversión es \$100 millones de dólares o más, la aceptación de NDRC y MOFCOM; si el total de la inversión está por debajo de \$100 millones de dólares, basta con la aprobación de las contra partes locales de NDRC y MOFCOM. Dentro de las industrias restringidas, la aprobación del Consejo Nacional es requerida cuando la inversión total es \$100 millones de dólares o más, la de NDRC y MOFCOM cuando el total de la inversión es de \$50 millones de dólares o más y solamente si la inversión está por debajo de \$100 millones de dólares basta con la aprobación de las contra partes locales de NDRC y MOFCOM.

Algunas empresas de inversión extranjera ubicadas en la categoría de impulsadas o restringidas mantienen ciertas restricciones para acceder al mercado chino. Este es el caso de las empresas vinculadas al sector de exploración de carbón y minería, donde la parte China debe tener una participación mayoritaria. Asimismo, las empresas dedicadas a la contabilidad y la auditoría sólo pueden operar en la forma de Proyecto Compartido Cooperativo o de Asociación con la parte china.

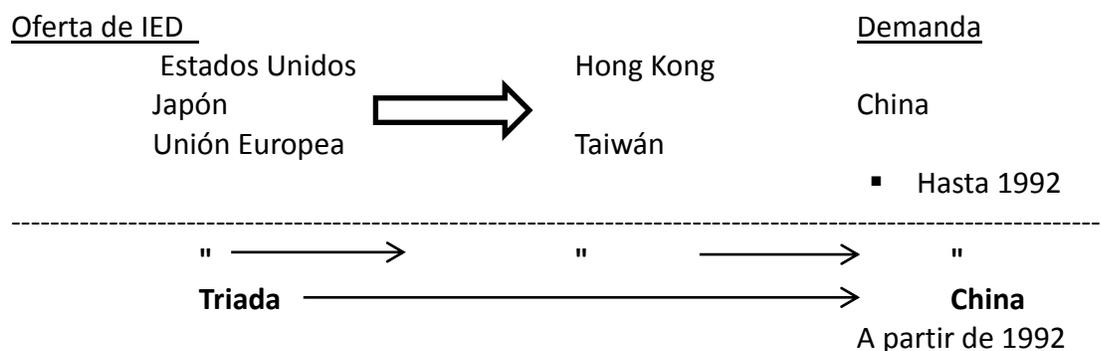
Al margen de los detalles, el punto central del Catálogo de Orientación y del Catálogo Central y Occidental es institucionalizar los cambios en la política industrial de China, cuyo objetivo es impulsar las actividades de alta tecnología y valor agregado. Las industrias manufactureras en las cuales las empresas chinas han obtenido una fuerte capacidad no son más impulsadas o permitidas para los inversionistas extranjeros. Por ejemplo, en el Catálogo de Orientación, el sector de reparación, diseño y fabricación del chip común pasó de la categoría de proyectos impulsados a los restringidos, en cambio, “la fabricación de los materiales de metal en color con nueva y alta tecnología” es una actividad impulsada actualmente.

Además, el nuevo Catálogo de Orientación promueve la industria de servicios a través del “*outsourcing* de las tecnologías de la información y el *outsourcing* de los procesos de negocios” y la “logística moderna”. Al mismo tiempo, las “compañías futuras” y la “construcción y dirección de redes” pasaron de las categorías prohibidas a las restringidas. Por su parte, el Catálogo Central y Occidental removió industrias como las “manufacturas de instrumentos electrónicos”, “fabricación de filmes para propósitos eléctricos”, “la producción de herramientas de control numérico” y agregó otras como “la fabricación de neumáticos de alto rendimiento”, “servicios financieros para automóviles”, “instituciones de educación vocacional” e “instituciones médicas”.

4.2.- Los flujos de capital extranjero operando en China.

El 90% de la Inversión Extranjera Directa ofertada en el mundo procede de Estados Unidos, Japón y la Unión Europea (la denominada Triada) y China es el segundo más grande receptor de tales flujos desde hace 17 años. Sin embargo, la mayor parte de este capital foráneo no proviene de la Triada, sino de la región asiática; tradicionalmente, de Hong Kong y Taiwán, y recientemente, se han sumado una serie de pequeñas economías del área oriental. La relación parece extraña a primera vista pero tiene la siguiente lógica. (Véase Esquema 4.1)

Esquema 4.1



Fuente: Elaboración propia

Las primeras concesiones que China otorgó al capital extranjero hace treinta años (en términos de incentivos de impuestos, tarifas de servicios públicos y costo de la tierra) respondieron, particularmente a dos factores. Primero, la transformación industrial de Hong Kong y Taiwán desde los sectores intensivos en fuerza de trabajo hacia las manufacturas intensivas en capital. Segundo, la estrategia de China de promover exportaciones a través de inversión extranjera directa, limitando la entrada de capital foráneo interesado en el mercado interno.

El momento en que China comenzó a aceptar firmas de inversión extranjera coincidió con el arribo de Taiwán y Hong Kong a una nueva fase de desarrollo industrial. Las dos economías lograron un significativo *upgrading* industrial que las alejó del ensamble de productos estandarizados y las condujo a especializarse en áreas de mayor valor agregado, como el diseño y la creación de marcas propias en el caso de Taiwán y servicios financieros de clase mundial en Hong Kong. La mano de obra y el uso del suelo se encarecieron en el proceso, así que aquella ventaja comparativa que ambas economías habían ofertado a Japón, con la finalidad de ingresar sus flujos de inversión extranjera directa, la perdieron a cambio del desarrollo de capital propio y la creación de ventajas competitivas.

Taiwán y Hong Kong tuvieron las ventajas iniciales para invertir en China, además de contar con los vínculos étnicos y la proximidad geográfica. Hasta 1992, este fue el trasfondo de la “baja” presencia del capital occidental en China y la razón por la cual la inversión directa de Taiwán y Hong Kong estuvo concentrada en las industrias chinas orientadas a las exportaciones manufactureras intensivas en fuerza de trabajo: ensamble de productos textiles y componentes electrónicos.

A partir de la década de los noventa, conforme las normas jurídicas han permitido una mayor entrada de IED al mercado interno chino, los flujos de capital estadounidense y europeo han aumentado. Una de las principales diferencias entre la inversión directa en China procedente de Hong Kong, Taiwán y la Triada es la búsqueda de consumidores locales en el caso de las economías occidentales y productores locales en el caso de las economías orientales.

Sin embargo, como comentó K.C Fung⁹, afirmar que las empresas occidentales invierten en China exclusivamente para desarrollar nichos donde vender sus productos y no con el objetivo de producir para vender posteriormente en ultramar, resulta una hipótesis de riesgo. En realidad, las firmas extranjeras con fondos estadounidenses persiguen ambos propósitos. Primero, aprovechar el bajo costo de mano de obra y las condiciones de infraestructura y apoyos gubernamentales otorgadas al capital extranjero¹⁰. Segundo, entrar al mercado interno, el cual crecerá en la medida en que el poder adquisitivo de la sociedad china aumente, específicamente el de la clase media.

4.2.1.- Las nuevas economías en los flujos de inversión extranjera directa ingresados en China.

Hong Kong continúa con un porcentaje mayoritario del número de proyectos y del valor contractual y realizado de la IED en China. Sin embargo, esta participación ha descendido, mostrando una significativa recuperación hasta el año 2007. En 1986, el 77.10% del número de proyectos extranjeros instalados en China correspondieron a Hong Kong y después de un constante descenso que finalizó en 2005 (con excepción de 1991), esta economía no ha podido operar más del 35% de los proyectos foráneos en China.

Durante 1994-1999, el descenso en la tasa de crecimiento anual del número de proyectos conducidos por Hong Kong fue más significativo que el nacional, hasta diez puntos porcentuales de diferencia en 1999. Sin embargo, entre 2006 y 2007, la tca nacional del número de proyectos fue de -3.75% y -8.81% y en Hong Kong de 4.48% y 4.59%, respectivamente. En consecuencia, la participación de Hong Kong sobre el número de proyectos extranjeros chinos aumentó por 2.88% en 2006 y 5.38% en 2007,

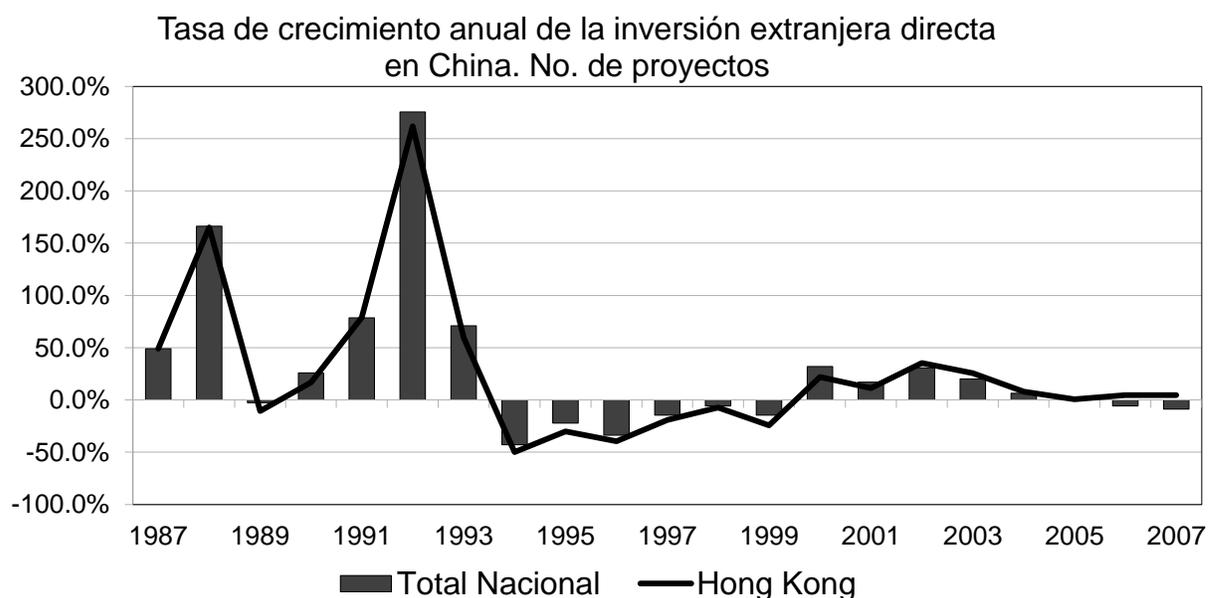
⁹ Entrevista realizada el día miércoles 24 de febrero de 2010, como parte de la agenda de trabajo de mi estancia de investigación en la UCSC. K.C. Fung es co-fundador de SCIIE (Santa Cruz Institute for International Economics) y Profesor de Economía en la Universidad de California, Santa Cruz, con la cátedra Introducción a la Microeconomía y Este-Sureste de Asia. Entre los temas de investigación a su cargo destaca la correcta medida del balance comercial bilateral entre Estados Unidos – China, la estimación del *valor agregado doméstico* y *contenido extranjero* de las exportaciones chinas, las relaciones de comercio e inversión entre China y Estados Unidos, Japón, Corea, Taiwán, Hong Kong, América Latina, y Europa Central y Oriental, así como la *production sharing* y el comercio en partes y componentes.

¹⁰ En la misma plática, Fung agregó: “si sólo se tratará de explotar una gran cantidad de fuerza de trabajo quizá el continente africano sería una mejor opción”.

alcanzando el 41.95% de éstos.

A nivel nacional, la tasa de crecimiento anual de la IED contratada y realizada¹¹ en China fue de 385.30% y 152.10% en 1992, y de 39.03% y 1.49% en 2003. Las mismas tasas en Hong Kong fueron de 455.0% y 212.11% en 1992, y de 61.53% y -0.90% en 2003. (Ver Gráfica 4.1, 4.2 y 4.3) Estas últimas variaciones se reflejaron en la contribución de Hong Kong sobre la IED operando en China. De 1991 a 1992, la participación de la IED contratada y realizada en China procedente de Hong Kong aumentó por 8.65% y 13.11%, entre 2002 y 2003, por 4.93% y -0.80%, respectivamente, sumando el 35.38% y 33.08% de la IED total en China en 2003. Después de tres años de estancamiento, la IED realizada por Hong Kong representó el 33.17% del total nacional en 2007, aún 35.47% menos que el máximo alcanzado en 1987 (68.64%).

Gráfica 4.1.

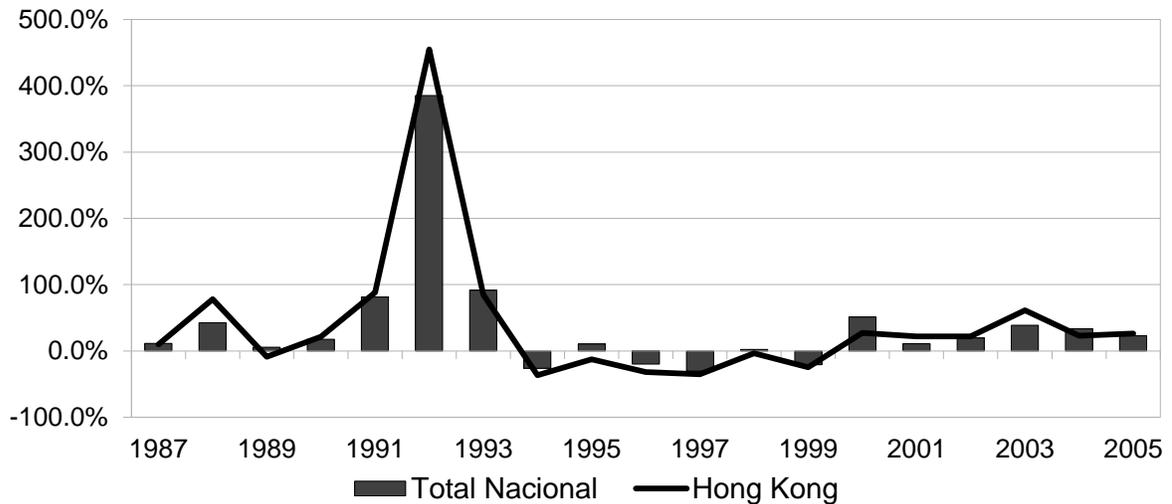


Fuente: Elaboración propia con base en Foreign Investment Department of the Ministry of Commerce & MOFCOM FDI Statistics.

¹¹ De acuerdo con el “Sumario sobre la adopción de inversión foránea” del Ministerio de Comercio de la República Popular China, la Inversión Extranjera Contratada está representada por los flujos de inversión foráneos sometidos a aprobación para su realización. Mientras, la Inversión Extranjera Realizada expresa la utilización real del capital foráneo ingresado en China. Ver. Ministerio de Comercio de la República Popular China: [tp://spanish.mofcom.gov.cn/index.shtml](http://spanish.mofcom.gov.cn/index.shtml)

Gráfica 4.2.

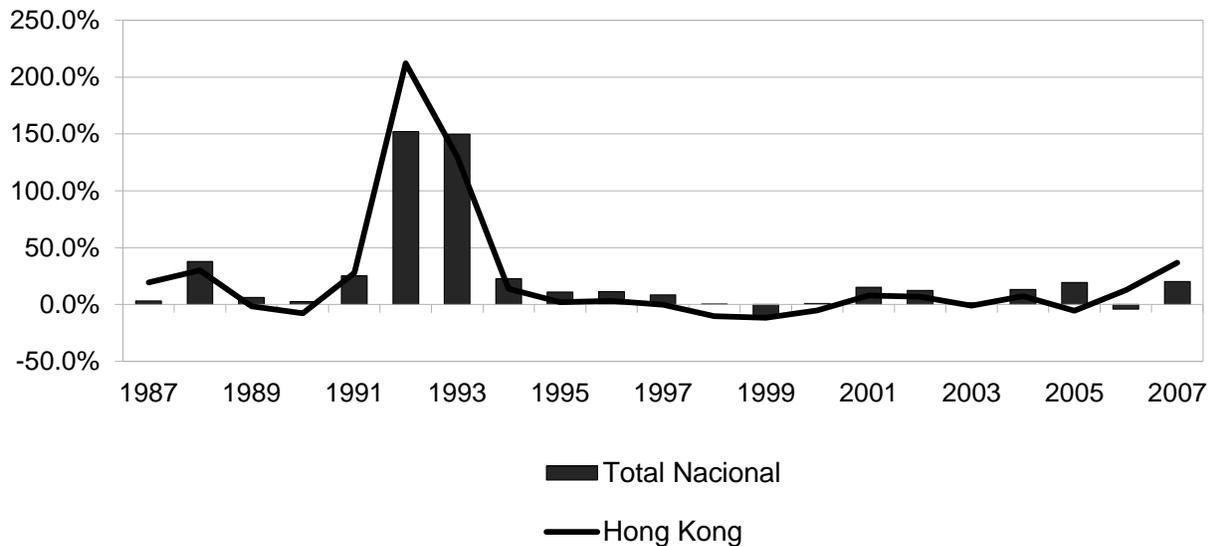
Tasa de crecimiento anual de la inversión extranjera directa contratada en China.



Fuente: Elaboración propia con base en Foreign Investment Department of the Ministry of Commerce & MOFCOM FDI Statistics.

Gráfica 4.3

Tasa de Crecimiento Anual de la Inversión Extranjera Directa Realizada en China



Fuente: Elaboración propia con base en Foreign Investment Department of the Ministry of Commerce & MOFCOM FDI Statistics.

Por lo tanto, la menor participación de Hong Kong sobre la IED ubicada en China ha sido resultado de sus fuertes variaciones anuales negativas en el número de proyectos (1994 -1999) y la IED realizada (1997-2000). Además, en el año 2002, la IED realizada por Hong Kong en China sólo creció a una tasa de 6.84% y una tca (tasa de crecimiento anual) negativa de -0.90% doce meses después, cuando la tca para la IED contratada fue de 61.53%. En 2005, nuevamente la tca de la IED realizada por Hong Kong fue negativa en 5.52%, no así para la categoría de la IED contratada (26.12%). Esto significa que la IED procedente de Hong Kong ha estado encontrando mayores dificultades para realizarse en la economía china.

En términos absolutos la IED realizada nacional ha crecido en forma continua con sólo dos años de crecimiento negativo en 1999 y 2006. Sin embargo, el actual crecimiento de la IED en China no ha sido tan dinámico como en la década de los ochenta, particularmente, respecto al número de proyectos extranjeros. Nominalmente, de 1997 al 2006, la IED realizada en China por Hong Kong estuvo oscilando entre valores que nunca retomaron los \$20,677 millones de dólares del año 1996 y el número de proyectos no alcanzó los dos dígitos (en miles) durante el periodo 1997 - 2001.

Continuando con el análisis de las economías asiáticas. La participación de Taiwán sobre la IED total en China ha descendido tanto en el número de proyectos como sobre la IED realizada. En 2007, este país participó con el 8.71% de los proyectos nacionales y el 2.12% de la IED realizada, habiendo alcanzado máximos de 16.12% en 2001 y de 11.41% en 1993¹², respectivamente. El comportamiento de Japón ha sido más estable, aunque en los últimos cinco años también sus aportaciones sobre la IED en China han descendido.

¹² De acuerdo con Kevin Honglin (2005:297), dos conclusiones importantes se desprenden respecto a las entradas asiáticas de IED en China. Por un lado, el fuerte incremento de los flujos brutos procedentes de Hong Kong y Taiwán desde 1992, y paralelamente, la proporción descendente de Hong Kong y Taiwán sobre la IED total. El boom de la ID procedente de Hong Kong y Taiwán resultó en \$206 mil millones de dólares de inversión acumulada durante 1992-2001 (93% del total entre 1979 y 2001), en contraste con los \$16 mil millones de dólares de 1979 a 1991 (7% del total). Sin embargo, el incremento de la IED desde otras fuentes fue mayor, y en consecuencia, la participación de Hong Kong y Taiwán sobre la ID total en China descendió entre 1992 y 2001. De hecho, la proporción descendió de 80% en 1992 a 43% en 2001.

En el transcurso de la década de los noventa, en promedio la economía japonesa aportó a China el 5.95% de los proyectos extranjeros y el 8.43% de la IED realizada, y durante los primeros siete años del siglo XXI, tales porcentajes fueron del 7.16% y 7.87%, pero en 2007, sólo el 5.11% de los proyectos extranjeros correspondieron a capital japonés así como un mínimo de 4.30% de la IED realizada en China.

Las participaciones de Hong Kong, Taiwán y Japón respecto al número de proyectos extranjeros y la IED realizada en China describen mejor el comportamiento antes analizado de forma individual. Estas tres economías fueron responsables del 85.18% de los proyectos extranjeros en 1990 y del 49.99% en 2005. Asimismo, el citado trio ingresó el 84.19% de la IED realizada en China en 1992, y trece años después, este conjunto únicamente introdujo el 36.78%. Finalmente, estas tres economías recuperaron el 59.58% de los proyectos chinos y el 46.67% de la IED realizada en 2007, porcentajes aún alejados de aquellos de la década de los noventa.

La región Asiática continua detentando poco más del 70% de la IED en China, hecho que, dado los indicadores antes señalados, indica la incorporación de nuevos jugadores orientales dentro de China. En 1986, el 77.10% de los proyectos de IED y el 59.22% de la IED realizada en China pertenecieron, únicamente, a Hong Kong. En 2007, los responsables del 70.82% de los proyectos extranjeros y del 49.55% de la IED realizada en China fueron los primeros 10 inversionistas asiáticos, expresando tales cifras el ingreso de Singapur, Macao y Corea¹³.

¹³ Para finales de los años ochenta, treinta mil compañías de Corea habían tomado ventaja de los incentivos impositivos de China para invertir en el sur del país. En 2003, las compañías coreanas habían invertido 41.4% de su capital dentro de China. [Rothschild, William., 2008:38 (6)]

4.2.2.- La dinámica de la inversión directa en China procedente de occidente, Hong Kong y Taiwán.

Respecto al área occidental, durante la década de los noventa, la participación de Estados Unidos y la Unión Europea sobre la IED china ascendió constantemente. En 1999, Estados Unidos alcanzó el 11.96% de los proyectos extranjeros chinos y un año después sumó el 10.77% de la IED realizada en el país asiático. Sin embargo, para la primera década del siglo XXI, Estados Unidos revirtió su tendencia ascendente. En 2007, la economía estadounidense sólo fue responsable del 6.80% del número de proyectos extranjeros y del 3.13% de la inversión extranjera realizada en China. (Ver Gráfica 4.4) También, la participación de Canadá sobre la IED china cayó en los primeros años de este siglo. Estados Unidos, Canadá y México fueron responsables del 8.59% de la IED realizada en el país asiático en 2002 y del 3.61% cinco años más tarde.¹⁴

Por parte de la Unión Europea, el número de proyectos establecidos en China ha crecido continuamente, pero sin lograr superar su máxima participación sobre el valor de la IED realizada en China de 11.11% en 1999, alcanzando sólo el 4.60% en 2007, después de una caída de 5.06%. Los países de la UE con un mayor número de proyectos en China han sido: Alemania, Reino Unido, Italia, Francia y Países Bajos. Hasta 2006, Alemania destacó por haber mantenido el primer lugar. En ese año, el país germano detentó el 4.68% de la IED realizada en China y el 48.44 de la IED realizada por la Unión Europea en el país asiático, intercalando los restantes sitios: Reino Unido, Francia, Países Bajos e Italia.¹⁵

¹⁴ Estadísticas: Elaboración propia con base en Foreign Investment Department of the Ministry of Commerce & MOFCOM FDI Statistics.

¹⁵ *Ibidem.*

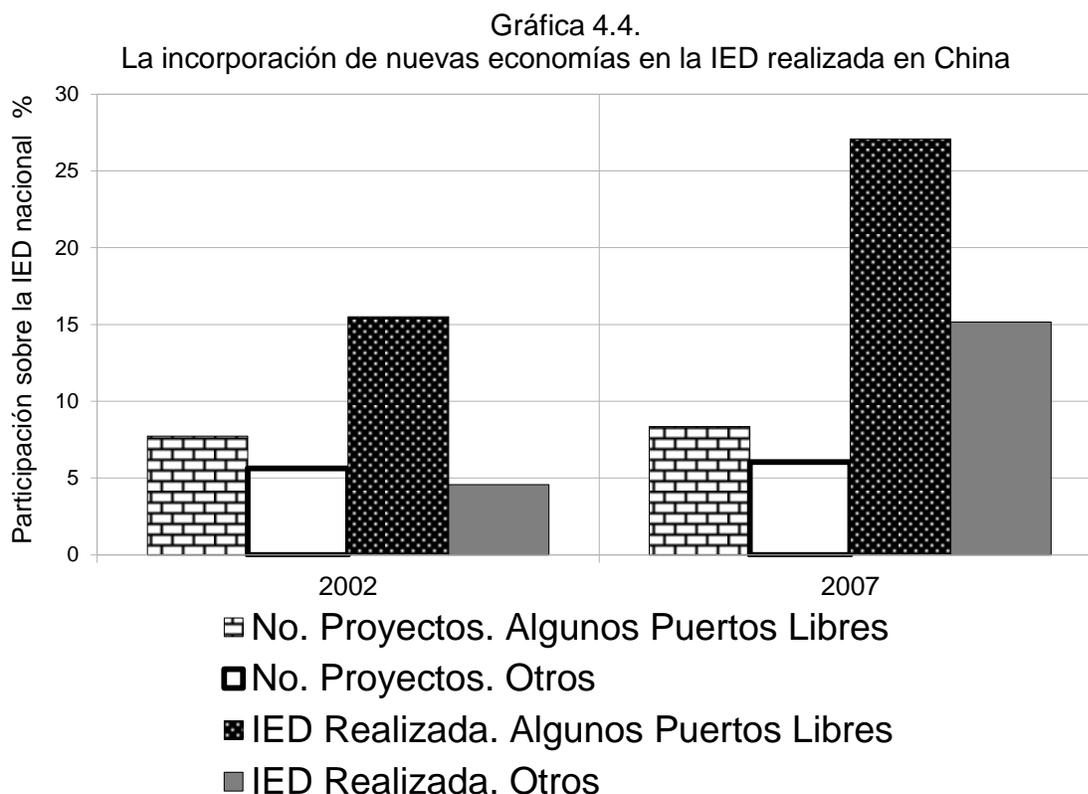
Cuadro 4.1. Los países más representativos de la Unión Europea sobre la IED en China.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
No. de Proyectos						
Alemania	23.69%	21.75%	25.09%	22.84%	22.03%	22.99%
Reino Unido	22.48%	21.12%	20.14%	19.43%	17.61%	19.92%
Italia	14.20%	14.32%	14.78%	16.90%	15.63%	14.60%
Francia	10.90%	12.97%	11.93%	12.02%	12.88%	11.24%
Países Bajos	8.55%	9.11%	8.21%	8.22%	9.98%	7.63%
IED Realizada						
Alemania	25.01%	21.80%	24.97%	29.46%	48.44%	19.12%
Reino Unido	24.15%	18.89%	18.70%	18.58%	11.24%	21.65%
Francia	15.52%	15.38%	15.49%	11.84%	5.70%	11.88%
Países Bajos	15.41%	18.46%	19.12%	20.09%	12.57%	16.07%
Italia	4.76%	8.06%	6.62%	6.20%	5.32%	9.06%

Fuente: Elaboración propia con base en Foreign Investment Department of the Ministry of Commerce & MOFCOM FDI Statistics.

En resumen, durante los últimos años, las economías más representativas del hemisferio oriental y occidental han descendido su participación sobre los flujos de IED en China. El proceso es más significativo sobre la IED realizada que respecto al número de proyectos. En cambio, la intervención de los Puertos Libres y el rubro de Otras Economías han aumentado significativamente. En 2007, el 8.37% del número de proyectos y el 27.09% de la IED realizada en China entró en la categoría de Algunos Puertos Libres. Estas proporciones alcanzan los 14.41% y 42.25%, respectivamente, si sumamos la categoría de "Otras Economías" (Ver Gráfica 4.4). Pero, el predominio oriental sobre la IED establecida en China permanece debido al ingreso de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático en la dinámica económica de China,

particularmente de Singapur¹⁶ y Corea¹⁷.



Fuente:

Elaboración propia con base en Foreign Investment Department of the Ministry of Commerce & MOFCOM FDI Statistics.

Las firmas que invierten en China desde las Islas Vírgenes Británicas y Bermuda están en proyectos de pequeño y mediano tamaño, con un horizonte de inversión de corto plazo y bajo contenido tecnológico. El mismo patrón que siguieron las empresas de Hong Kong y Taiwán cuando iniciaron operaciones en la llamada “fábrica del mundo”.

¹⁶ Singapur es miembro fundador de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático. Institución creada, junto con Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia, el 8 de agosto de 1967. Posteriormente ingresaron: Brunei (8 de enero de 1984), Vietnam (28 de julio de 1995), Laos (23 de julio de 1997), Birmania (23 julio 97) y Camboya (30 abril 99).

¹⁷ En diciembre de 1997, en el marco de la Segunda Cumbre Informal de la ASEAN, se constituyó la Asociación de Naciones del Sureste Asiático Más Tres, sumándose los siguientes tres homólogos asiáticos: China, Japón y Corea.

En párrafos anteriores comenté sobre las diferencias entre la IED ubicada en China procedente de las economías asiáticas y la proveniente de la Triada. De acuerdo con el estudio de Kevin Honglin (2005), las firmas de Hong Kong y Taiwán invierten en China por dos motivos: 1) ensamblar a bajo costo distintos bienes, incluidos electrónicos avanzados; según datos del 2006, “las compañías en Taiwán producen el 80% de los discos madre de las computadoras, 72% de las notebook y 68% de los monitores LCD. La mayor parte del ensamble de estos productos toma lugar en China” (Barboza, David., 2006) y 2) vender en el mercado mundial a través de los puertos de embarque construidos en la costa este del país oriental. Las compañías con financiamiento de la Triada están ubicadas en líneas de ensamble y manufactura de productos más sofisticados y apuestan a las ganancias originadas por las ventas en el mercado interno. (Ver Tabla 4.2)

4.2.2.1. El futuro de la IED en China.

El aumento de la IED estadounidense en China fue la respuesta del capital hegemónico al proceso de apertura del estado socialista y la materialización del ciclo de crecimiento de la economía norteamericana. En cambio, la crisis financiera que inició en Estados Unidos en el tercer bimestre del año 2007, se ubica como la principal causa del colapso de la IED estadounidense en el país asiático. De acuerdo con cifras de CNNEXPANSIÓN.com, en enero de 2009, China recibió 32.6% menos de IED que el mismo mes del año anterior¹⁸, cuando en 2008, un máximo de \$92,400 millones de dólares en inversiones extranjeras no financieras ingresó a ese país, lo que representó un ascenso de 23.6% respecto al 2007.

La crisis financiera global es sólo un elemento de un problema mayor que China posiblemente tendrá que enfrentar para mantener altos flujos de inversión extranjera. En el largo plazo, la entrada fuerte y continua de IED tiende a encarecer los costos de los factores básicos de producción. Además, en el actual modelo económico las políticas industriales de incentivos para compañías extranjeras tienen fecha límite.

¹⁸ CNNEXPANSIÓN.com (2009, Febrero 16) La inversión en China descendió 32.6%. Revisado 15 de abril de 2010. <http://www.cnnexpansion.com/economia/2009/02/16/la-inversion-en-china-cae-326>

Tabla 4.2. Las principales diferencias entre la IED en China procedente de Hong Kong, Taiwán, y la Triada (Estados Unidos, Japón y la Unión Europea).

	tecnología/tamaño de proyecto	Ventaja competitiva	Tipo de Proyecto	Distribución Sectorial	Principal Mercado de Destino	Concentración geográfica
Hong Kong y Taiwán	- proyectos pequeños y de corto plazo, - limitada o nula actividad de investigación y desarrollo, - especializados en productos intensivos en fuerza de trabajo.	-apoyada en técnicas de comercialización, entrega oportuna y adaptación de tecnologías maduras	Proyectos Conjuntos Contractuales(Co ntractual Joint Venture)	- Industria ligera y textiles	-Mercado internacional	- Áreas costeras, especialmente, el Rio Delta o Perla y Yangtza
Triada (Estados Unidos, la Unión Europea y Japón)	- horizonte de largo plazo y operaciones integradas bajo un control central., - involucrados en sectores con avanzada tecnología y alta intensidad de capital.	-activos intangibles: tecnología de punta, nombres de marcas y redes de marketing eficientes.	Proyecto de Equidad Conjunta (EJV)	-electrónicos, maquinaria, aeronaves y automóviles; - más atención en equipo médico, agricultura, electrónicos e industria pesada.	-Mercado doméstico	-Mercado Doméstico

Fuente: Elaboración propia con base en Honglin, Kevin. (2005: 301).

Recientemente, no son extraños los encabezados de importantes publicaciones: “Who’s going the wrong way? Major multinationals from some countries are leaving China even as U.S. companies aggressively move in. Why?” y “Investors Seek Asian Options to Costly China”; con ello comenzó la lectura de textos alternos a aquéllos enfocados en el *boom* de China como el lugar favorito del capital extranjero y el potencial triunfo del Gran Dragón Imperial: invencible, sabio y poderoso.

De acuerdo con varias entrevistas recopiladas por William E. Rothschild (2008: 38(6), muchas compañías de Corea, Japón y Taiwán han dado cuenta que China no es más un lugar atractivo y están abandonando el país por otro de menor costo, se trata de las denominadas “locaciones hambrientas” (economías con una gran cantidad de mano de obra de bajo costo dispuestas a hacer concesiones a cambio de inversión extranjera). Actualmente, Vietnam y Cambodia son parte de las mismas, e incluso, éstas han sido nombradas las “nuevas fronteras” del capital internacional.

Según el reporte citado, la producción en China se está encareciendo por los siguientes elementos. Primero, “los costos crecientes” que resultan de los problemas inflacionarios asociados con aumentos en los impuestos y los precios de las materias primas (en 2008, la tasa de inflación alcanzó el 8.7%), la escasez de mano de obra calificada en relación a los requerimientos del capital multinacional (hecho que habría determinado entre el 10% y 15% del ascenso salarial en este rubro de trabajadores) y infraestructura no planeada. Segundo, “la falta de seguridad” respecto a los derechos de propiedad intelectual, omisión calificada como “la política oficial del robo de ideas”. Tercero, la flexibilidad decreciente en materia laboral. Actualmente, se exige la firma de un contrato, hay restricción de empleos temporales y requerimientos para el despido de los trabajadores. Cuarto, la “continua complejidad” en materia de lenguaje y reglas de contabilidad. (*Ibidem.*)

Existen territorios que tienen una ventaja mayor en los costos salariales frente a la economía china. De acuerdo con datos de Keith Bradsher (2008), los trabajadores no calificados en las provincias costeras de China (con acceso a importantes puertos) ahora ganan \$120 dólares mensuales por una jornada de trabajo de 40 horas a la semana, esto es, aún menos de un dólar por hora. Mientras los trabajadores en

Vietnam ganan al menos 50 dólares al mes por una jornada de 48 horas de trabajo de lunes a sábado.

La situación anterior explica la estrategia corporativa denominada “China más uno”, la cual busca extender la base asiática particularmente hacia Vietnam con el objetivo de *mitigar los riesgos de la sobre-dependencia respecto a las empresas de un sólo país*¹⁹. Por ejemplo, la firma de textiles Hanesbrands²⁰ construyó una empresa automatizada en Nanjing (China) y otra en Vietnam en el año 2008, además compró dos empresas más en Tailandia con el objetivo de reducir costos. Gerald Evans, presidente global de la cadena de proveedores de Hanesbrands comentó a Keith Bradsher, columnista del diario New York Times, que han encontrado más facilidades de tierra y trabajo en Vietnam y Tailandia (*Ibidem.*) en estos tiempos.

4.3. El efecto del *round-tripping* sobre el cálculo de la IED ingresada en China.

La verdadera procedencia de los flujos de IED en China es complicada de obtener debido al denominado *round-tripping*²¹, mismo que se desarrolla en tres periodos: primero, la creación de nuevo capital dentro de la economía china, después, la salida del mismo hacia centros financieros desarrollados con mejor protección de los derechos de propiedad, y finalmente, el regreso del capital a China en presencia de nuevas oportunidades de ganancia. Incluso, durante la última década, una parte significativa del *round-tripping* tiene su origen en el superávit de cuenta corriente que sale de China a través de canales ilegítimos: mal facturación de las exportaciones e

¹⁹ Edward Kant, jefe ejecutivo de Ever-Glory International (un fabricante de artículos deportivos en Nanjing, China; el cual vende para Wal-Mart y Kohl's y próximamente construirá una empresa en Vietnam) comentó a Keith Bradsher, columnista del diario *New York Times*, lo siguiente: “las corporaciones multinacionales están *pensando en todo el mundo y tratando de mantener el equilibrio* entre China y otros países (*Op. Cit.*, 2008).

²⁰ De acuerdo con CNNEXPANSIÓN.com (2008, Septiembre 25), en 2008, Hanesbrands anunció el cierre de nueve plantas entre El Salvador, Costa Rica, Honduras y Estados Unidos, afectando con tal decisión a 8,100 empleados. Al mismo tiempo, esta firma notificó un aumento de sus operaciones en Asia y América Central. En CNNEXPANSIÓN.com Revisado 15 de Abril 2010 de <http://www.cnnexpansion.com/economia/2009/02/16/la-inversion-en-china-cae-326>

²¹ De acuerdo con Geng Xiao (2004:15), el *round tripping* se define como “el capital doméstico que ha abandonado el país y entonces regresa a él en forma de inversión extranjera directa”. Pero, el mismo autor señala que la definición y la naturaleza del *round tripping* no son claras, motivo por el cual, la magnitud del mismo es difícil de calcular

importaciones y contrabando, esto es, fuga de capitales²².

Hong Kong fue la primera economía en facilitar los flujos de capital de ida y vuelta²³. Recientemente, los centros financieros extraterritoriales como las Islas Vírgenes Británicas, Bermuda e Islas Cayman han jugado un rol importante en este proceso, sin olvidar Estados Unidos y la Unión Europea, aunque en menor proporción. De acuerdo con un reporte del Banco Mundial (2002: 41), el *round tripping* sumó entre el 20% y el 30% del comercio total de China hace ocho años, cifra diez puntos porcentuales menores a la estimación de Geng Xiao.

Xiao plantea el siguiente método para estimar un promedio del *round tripping*. Primero, calcular la proporción no verificable de la inversión extranjera directa en China a través de la diferencia entre las entradas de inversión extranjera directa según los reportes del país asiático y las salidas de capital externo según fuentes regionales. Segundo, estimar la desviación estándar de la anterior serie de tiempo. Finalmente, realizar un cálculo alto, medio y bajo²⁴. Durante el periodo 1992-2002, el promedio alto del *round tripping* para Estados Unidos fue de 61.8%, Japón de 51.7%, Corea de 48.8%, Taipéi de 52.1%, Singapur de 59.9% y Hong Kong²⁵ de 39.9%. Suponiendo que el resto de los países con IED en China tienen un promedio de *round tripping* igual que Alemania (la media más baja), resulta que, durante 1992-2002, el 40% del capital chino primero abandonó China para después ingresar como inversión extranjera directa, en

²² La obra de Frank R. Gunter (2004) es un estudio sobre la fuga de capitales que sucedió en China durante el periodo 1984-2001.

²³ Las principales causas del *Round Tripping* son: 1) ventajas impositivas e incentivos fiscales, 2) protección de los derechos de propiedad, 3) Expectativas sobre el control de tipo de cambio, 4) competitividades de Hong Kong y servicios financieros en el extranjero. Existen dos tipos de *Round Tripping*: El primero de ellos, "no crea valor agregado sino facilita los esfuerzos del sector privado por superar las limitaciones administrativas": barreras comerciales, altos impuestos y derechos de propiedad. El siguiente, denominado: "*round tripping* para el valor agregado en servicios" busca ganancias a través de operaciones en los centros financieros desarrollados, como Hong Kong. Sin embargo, después de un cuidadoso examen de los datos disponibles, Geng Xiao concluyó que es imposible distinguir entre esta clase de *round tripping*. (*Op. Cit.* 11, 12)

²⁴ El cálculo alto del *round tripping* es el promedio ponderado de la proporción no verificable de la inversión extranjera directa, el cálculo medio requiere restar el 50% de la desviación estándar al promedio ponderado de la proporción no verificable de la inversión extranjera directa, el cálculo bajo necesita sustraer el 100% de la desviación estándar al promedio ponderado de la proporción no verificable de la inversión extranjera directa.

²⁵ La estimación del *round tripping* originado en Hong Kong se calcula aparte debido a que esta economía es el principal centro financiero de las operaciones de China, para una explicación detallada véase Xiao, Geng., 2004:18-21.

un rango entre el 29.2% y 50.2%. (Xiao, Geng., 2004:18, 21).

4.4. La relación entre las empresas de inversión extranjera y las exportaciones chinas.

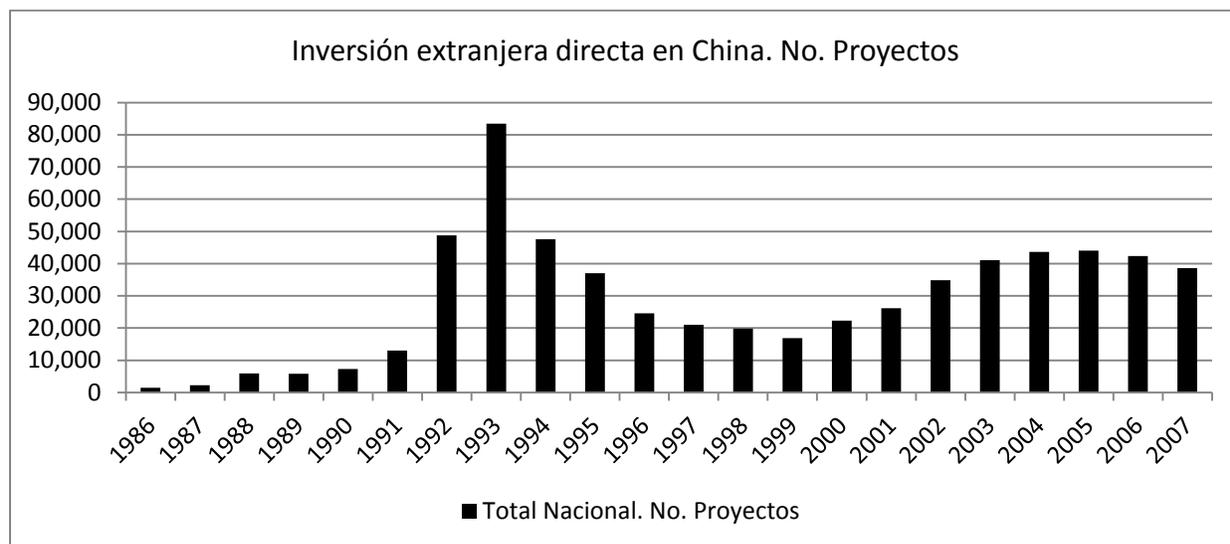
A partir de 1992, la IED ha sido la principal fuente de divisas en China²⁶. Desde las primeras reformas económicas desarrolladas en el país asiático el valor nominal de la IED en su forma realizada ha aumentado constantemente, solamente un ligero descenso ocurrió entre 1999 y 2000, resultado de la crisis financiera de las Nuevas Economías Industrializadas del Este de Asia de 1997. En la última década la IED en su forma contractual continuó creciendo pero una cifra como los 83 mil 437 proyectos de inversión extranjera no se ha repetido después de 1994.

Además, desde hace siete años, la IED realizada comenzó a representar una proporción cada vez menor de la IED contractual debido al fin – no definitivo -- de una estructura legal basada en reducciones y exenciones de impuestos, y la operación -- todavía incipiente-- de las reglas de libre mercado²⁷. En 2005, China únicamente ejecutó el 32.58% de la IED contratada, cuando a finales de la década de los noventa, la IED realizada alcanzó el 97.81% (1999) de esta última. Otra hipótesis de este comportamiento es que la demanda internacional por el incumplimiento de China hacia los estándares internacionales está frenando el total de los flujos de inversión extranjera que ingresan a la economía china. (Ver Gráfica 4.5 y 4.6)

²⁶ El capital externo total en China se conforma por los préstamos externos, la inversión extranjera directa y otras expresiones de inversión extranjera, las cuales consisten en: *equity shares issued abroad*, alquiler con opción a compra internacional, compensación comercial, procesamiento y ensamble. “Entre 1979 y 1991, los préstamos externos sumaron el 66% del capital externo total de China y la IED representó solamente el 29%. Sin embargo, en 1992, el valor de la IED realizada comenzó a exceder el valor de los préstamos externos realizados. Desde entonces, la IED realizada ha crecido a un ritmo mucho más rápido que los préstamos externos realizados. [...] Durante el periodo 1992-2002, la IED sumó 79% de capital externo, comparado con el 17% de los préstamos externos; paralelamente, el comportamiento de otras inversiones extranjeras ha sido irregular desde 1997. (Fung, K.C., *et al.*, 2004:53)

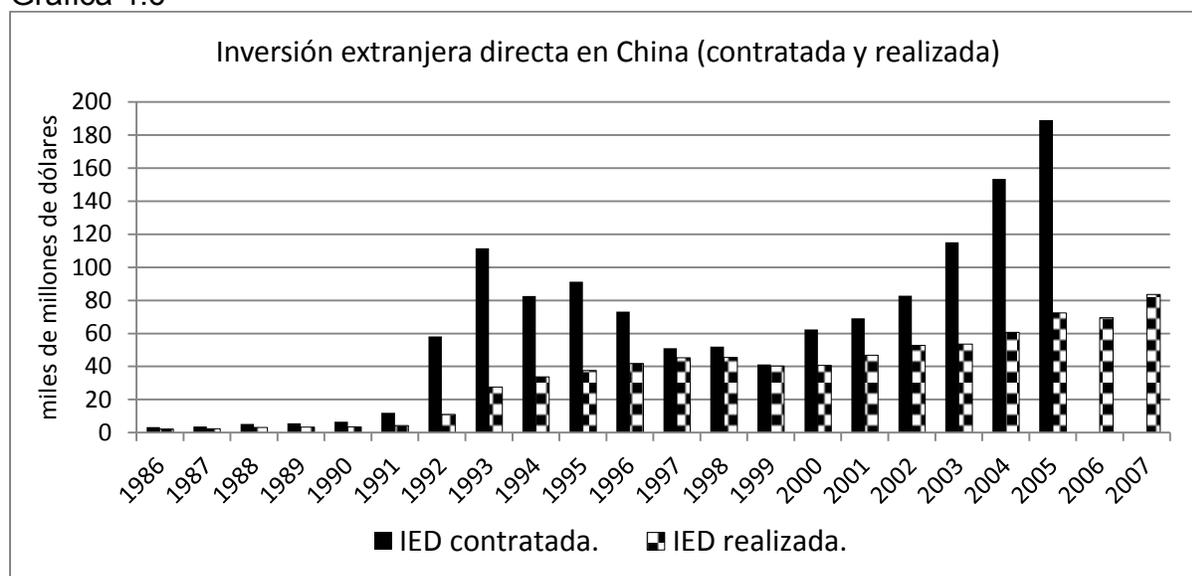
²⁷ La fuente oficial presenta datos de la IED contractual hasta el año 2006.

Gráfica 4.5



Fuente: Elaboración propia con base en Foreign Investment Department of the Ministry of Commerce & MOFCOM FDI Statistics.

Gráfica 4.6

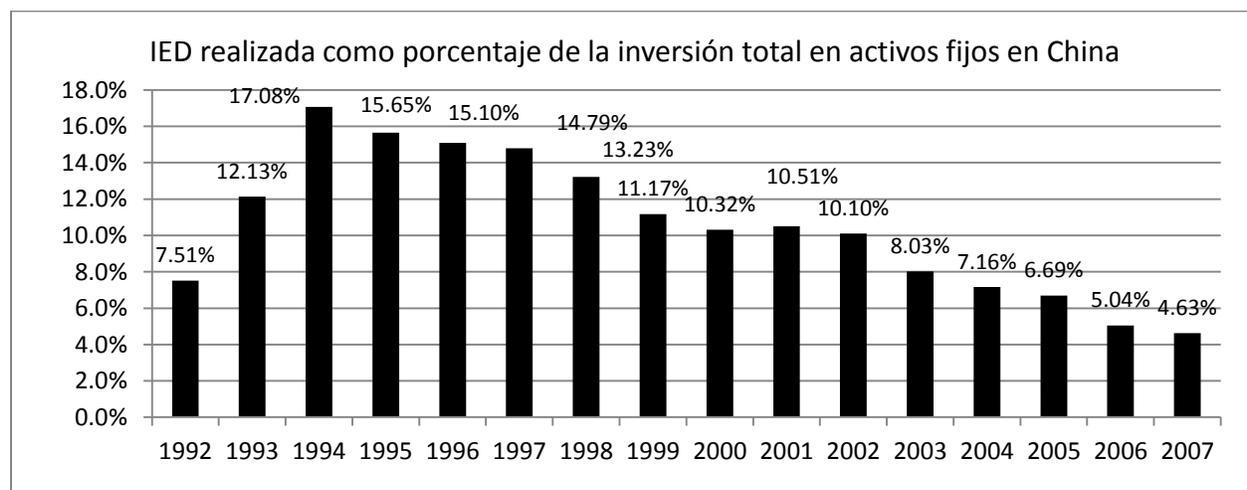


Fuente: Elaboración propia con base en Foreign Investment Department of the Ministry of Commerce & MOFCOM FDI Statistics.

Consiguientemente, la magnitud de la inversión extranjera directa instalada en China respecto ciertos indicadores de la economía nacional no es tan alta como años atrás. Por ejemplo, la IED realizada respecto a la inversión nacional en activos fijos aumentó de manera constante hasta 1994, año en el cual ésta alcanzó una proporción máxima de 17.08%. Pero, tal participación descendió a un mínimo de 4.63% en 2007. Esta baja también es resultado de la forma de operar de la economía China: con tasas

de crecimiento de su PIB de dos dígitos y de ahorro doméstico cercanas al 40%. Hecho que determina tanto una fuerte demanda por inversión fija, como una gran y creciente demanda por equipos de capital importados y tecnologías. (Ver Gráfica. 4.7)

Gráfica 4.7



Fuente: Elaboración propia con base en Foreign Investment Department of the Ministry of Commerce & MOFCOM FDI Statistics.

La importancia de la IED dentro de China ha sido más cualitativa que cuantitativa²⁸. La IED podrá no significar una gran proporción de la inversión nacional en activos fijos, incluso del PIB doméstico, pero desde 1990, los flujos de IED han sido los primeros responsables de la dinámica exportadora del país asiático²⁹ debido a su estructura. Hasta los primeros años del siglo XXI, la industria manufacturera fue el principal destino de la IED ingresada en China. En 2003, esta industria recibió el 71.34% de los proyectos extranjeros y el 70.03% de la IED realizada dentro del país asiático, tres años después tales proporciones fueron de 59.76% y 57.69%. Actualmente, la fabricación de automóviles, la investigación científica y los servicios técnicos destacan por ingresar los mayores montos de capital foráneo invertidos directamente en China. Anteriormente, el sector de electrónicos y la fabricación de equipos de telecomunicaciones sobresalieron por el mismo comportamiento.

²⁸ En parte, la importancia cualitativa de la IED es resultado de la regulación sobre la IED, la cual condiciona a ésta a mantener una posición competitiva única en tecnología, secretos comerciales, saber cómo, nombre de marca, mercado u organización.

²⁹ Como Fung, *et al.*, afirma, “de lo contrario la inversión extranjera directa no sería indispensable para las exportaciones chinas, y en general, para el desarrollo y el crecimiento del país asiático” (Fung, K.C., *et al.*, *Op. Cit.*, 2004:53).

Particularmente, las ventas a terceros países efectuadas por China han dependido de las empresas de inversión extranjera (EIE). Éstas realizaron el 1.88% de las exportaciones chinas totales en 1986, un máximo de 58.30% en 2005 y 55.34% en 2008. A través de los años, el 50% de las EIE en China han ingresado dentro del rubro de exportaciones de diez millones de dólares y menos del 5% sobre los \$100 millones de dólares. Asimismo, la dinámica de las EIE ha estado concentrada en cien empresas, responsables de aproximadamente un tercio de las exportaciones chinas y ubicadas en el sector de electrónicos. En el Cuadro 4.2 se puede observar como las firmas más fuertes en el ramo son las taiwanesas y japonesas. La compañía taiwanesa Foxconn Presicion Industry destaca por mantener el primer lugar de las EIE operando en China desde hace una década y Lenovo sobresale por conseguir un escaño entre los diez primeros.

Cuadro 4.2. Las 100 empresas de inversión extranjera más fuertes en exportaciones en China, 2003-2007.

2003		2005	
TOTAL	% (A)	TOTAL	% (A)
SEMI-TOTAL	30.81	SEMI-TOTAL	32.46
FOXCONN PRECISION INDUSTRY (SHENZHEN) CO., LTP	2.65	FOXCONN PRECISION INDUSTRY (SHENZHEN) CO., LTP	3.26
TECH-FRONT (SHANGHAI) COMPUTER CO., LTD.	2.18	MOTOROLA (CHINA) ELECTRONICS LIMITED	1.45
MINGSHUO ASUS (SUZHOU) CO.,LTD	1.30	MINGSHUO ASUS (SUZHOU) CO.,LTD	1.40
MOTOROLA (CHINA) ELECTRONICS LIMITED	1.25	INVENTEC TECHNOLOGY CO., LTD	0.95
GREAT WALL INTERNATIONAL INFORMATION PRODUCTS (SHENZHEN) FUBAO CO., LTD	1.09	TECH-FRONT (SHANGHAI) COMPUTER CO., LTD.	0.91
DELL COMPUTER (CHINA) CO.,LTD	0.72	SAMSUNG ELECTRONIC (SUZHOU) SEMICONDUCTOR CO., LTD	0.80
BENQ CORP.	0.71	BEIJING NOKIA MOBILE TELECOMMUNICATIONS CO., LTD	0.79
INTEL TECHNOLOGY (CHINA) CO., LTD	0.64	DAGONG (SHANGHAI) COMPUTER CO., LTD.	0.76
SEAGATE TECHNOLOGY INTERNATIONAL WUXICO., LTD	0.60	DAYE (SHANGHAI) COMPUTER TECHNOLOGY CO., LTD	0.73
WEICHANGLI INDUSTRY CO., LTD	0.59	GREAT WALL INTERNATIONAL INFORMATION PRODUCTS (SHENZHEN) FUBAO CO., LTD	0.68

A: Exportaciones sobre el total nacional.

Fuente: Elaboración propia con base en Foreign Investment Department of the Ministry of Commerce & MOFCOM FDI Statistics

Cuadro 4.2. Las 100 empresas de inversión extranjera más fuertes en exportaciones en China, 2003-2007.

2006		2007	
	% (A)		% (A)
FOXCONN PRECISION INDUSTRY (SHENZHEN) CO., LTP	3.24	FOXCONN PRECISION INDUSTRY (SHENZHEN) CO., LTP	3.33
MINGSHUO ASUS (SUZHOU) CO.,LTD	1.70	MINGSHUO ASUS (SUZHOU) CO.,LTD	1.90
MOTOROLA (CHINA) ELECTRONICS LIMITED	1.10	DAGONG (SHANGHAI) COMPUTER CO., LTD.	1.32
BEIJING NOKIA MOBILE TELECOMMUNICATIONS CO., LTD	1.05	TECH-FRONT (SHANGHAI) COMPUTER CO., LTD.	1.20
INVENTEC TECHNOLOGY CO., LTD	1.01	NOKIA SHOUXIN MOBILE TELECOMMUNICATIONS CO., LTD	1.19
SHENZHEN FUTAIHONG SOPHISTICATED INDUSTRY CO., LTD	0.83	RENBAO COMPUTER INDUSTRY (CHINA) CO., LTD	0.85
RENBAO COMPUTER INDUSTRY (CHINA) CO., LTD	0.81	INVENTEC TECHNOLOGY CO., LTD	0.81
DAGONG (SHANGHAI) COMPUTER CO., LTD.	0.80	LENOVO INFORMATION PRODUCTS (SHENSHEN) CO., LTD	0.65
TECH-FRONT (SHANGHAI) COMPUTER CO., LTD.	0.72	INNOCOM TECHNOLOGY (SHENZHEN) LTD	0.58
SAMSUNG ELECTRONIC (SUZHOU) SEMICONDUCTOR CO., LTD	0.72	BEIJING ERICSSON MOBILE&COMMUNICATION CO., LTD	0.55

A: Exportaciones sobre el total nacional.

Fuente: Elaboración propia con base en Foreign Investment Department of the Ministry of Commerce & MOFCOM FDI Statistics.

4.4.1. El origen de las firmas extranjeras de exportación operando en China.

El capital de las empresas de inversión extranjera en China procede de Estados Unidos, Hong Kong, la Unión Europea, Japón y Taiwán, en dicho orden de importancia. Estas cinco economías contribuyeron con el 87.99% de las exportaciones chinas realizadas por las EIE en 1993 y el 75.48% en 2007. Las empresas de capital estadounidense producen una proporción no menor al 20% de las exportaciones chinas. Las empresas de la Unión Europea tienen una participación semejante; entre 2003 y 2007, estas firmas aportaron el 20.54% de las ventas foráneas del país asiático.

En cambio, las empresas japonesas son responsables de una parte cada vez menor de las exportaciones de la economía china. En 2003, las compañías del sol naciente se encargaron del 15.82% de las exportaciones chinas y sólo fueron responsables del 9.93% en 2007. El comportamiento de las firmas de Hong Kong es más estable pero también con una ligera tendencia a la baja, produciendo el 19.90% de las exportaciones chinas en 2007.³⁰

Cuadro 4.3 Exportaciones por las EIE operando en China, 2003-2007

	Fracción respecto al total de exportaciones totales realizadas por las Empresas de Inversión Extranjera operando en China.				
	2003	2004	2005	2006	2007
10 Economías Asiáticas Seleccionados	49.74	48.14	46.25	44.95	42.98
Hong Kong	21.06	20.42	20.37	20.31	19.90
Macao	0.26	0.25	0.20	0.21	0.21
Taiwán	2.37	2.49	2.46	2.46	2.26
Japón	15.82	14.19	12.59	10.97	9.93
Filipinas	0.57	0.67	0.56	0.52	0.50
Tailandia	0.85	0.82	0.87	0.93	0.91
Malasia	1.5	1.47	1.55	1.58	1.61
Singapur	2.45	2.6	2.55	2.80	2.53
Indonesia	0.6	0.67	0.72	0.68	0.66
Corea	4.26	4.56	4.38	4.49	4.48
Unión Europea (15 países)	16.44	16.88	17.74	17.61	20.54
Estados Unidos	23.99	24.3	24.59	24.38	22.85

Fuente: Elaboración propia con base en Foreign Investment Department of the Ministry of Commerce & MOFCOM FDI Statistics.

³⁰ Fuente: Custom Statistics & Information by the Foreign Investment Department of the Ministry of Commerce & Custom Statistics, en http://www.fdi.gov.cn/pub/FDI_EN/Statistics/AnnualStatisticsData/default.jsp

4.5. El valor agregado de la base de exportación del Este de Asia.

Existen varios métodos para calcular el valor agregado foráneo en las exportaciones de una nación. En adelante, se presentan los resultados de cuatro investigaciones a partir de las actividades de procesamiento comercial [(Koopman, Robert., et al., (2008). Xi Kong, Chen., *et al.*, (2007)] y especialización vertical [Dean, Judith., *et al.*, (2009) Ping, Xin-Qiao (2010)] en China.

De acuerdo con los cálculos realizados por Robert Koopman, Zhi Wang y Shang-jin Wei (2008:4)³¹, el valor agregado extranjero en las exportaciones manufactureras chinas es aproximadamente 50%, y en sectores como computadoras, equipos de telecomunicaciones y aparatos electrónicos el contenido foráneo es hasta de 80%. De acuerdo con el citado análisis, el valor agregado foráneo de todas las mercancías chinas de exportación pasó de 47.7% en 1997, a 46.2% en 2002, y retomó el 49.3% en 2006. Respecto a las exportaciones manufactureras, el porcentaje descendió de 52.4% en 1997, a 48.7% en 2002, y aumentó a 50.6% en 2006. En general, las estimaciones de Koopman, *et al.*, otorgan un porcentaje significativamente mayor del valor agregado foráneo en las exportaciones chinas y no revela una clara tendencia del contenido extranjero en cada mercancía exportada.

De acuerdo con la investigación de Koopman, *et al.*, la suma ponderada del valor agregado doméstico total (VADT) y directo (VADD)³² para la categoría de “equipo de telecomunicaciones”, responsable del 3.4% de las exportaciones chinas fue de 14.9% y 7.4%, respectivamente; y para las exportaciones por procesamiento y no procesamiento de 8.4% y 5.4%, correspondientemente. En el rubro de “otros equipos periféricos de computadoras”, cuya participación en las exportaciones nacionales fue

³¹ Los datos sugeridos por Koopman, *et al.*, (*Op. Cit.*) establecen una diferencia entre comercio normal y por procesamiento, a diferencia del método estándar de insumo producto. Koopman supera el supuesto: la intensidad de insumos importados es el mismo entre producción para exportaciones y producción para ventas domésticas e incluye 83 bienes industriales.

³² El valor agregado doméstico directo resulta de la operación de los principales factores de producción (tierra, trabajo y capital) por lo que solamente incluye la primera ronda del uso de insumos nacionales.

El valor agregado indirecto procede de los insumos necesarios para producir un bien final dentro de una determinada industria y es la suma del número de rondas de bienes intermedios requeridos.

El valor agregado doméstico total incluye el uso de todas las rondas de bienes intermedios domésticos (directos e indirectos). (Xi Kong, Chen; *et al.*, 2007: 17)

de 6.2%, las sumas ponderadas del VADT y VADD fueron de 19.7% y 8.7%, y para las exportaciones por procesamiento y no procesamiento de 19.1% y 8.4%, respectivamente.

El segmento de “radio, televisión, equipos y aparatos de comunicación”, productor del 5.6% de las exportaciones chinas, tuvo unas sumas ponderadas del VADT y VADD de 10.8% y 35.5%, y para exportaciones por procesamiento y no procesamiento de 31.2% y 8.2%. Finalmente, en la categoría de “otra maquinaria eléctrica y equipos”, cuya participación en las exportaciones nacionales fue de 6.1%, las sumas ponderadas del VADT y VADD fueron de 46.1% y 16.5%, y para exportaciones por procesamiento y no procesamiento de 25.2% y 10.6%, respectivamente. En general, conforme a estimaciones del 2002, las trece ramas manufactureras, responsables del 43.7% de las exportaciones chinas, tuvieron una suma ponderada de valor agregado doméstico total no superior al 50% y de valor agregado doméstico directo no mayor a 24%³³.

En términos sectoriales, de acuerdo con los cálculos de Koopman, *et al.*, el contenido extranjero sobre las exportaciones chinas ha sido menor en sectores intensivos en mano de obra y otros que marcaron el inicio de la industrialización en China. En 2002, el sector de prendas de vestir, encargado del 7.5% de las ventas foráneas chinas, tuvo una suma ponderada de VADT y VADD de 67.0% y 22.1%; y para las exportaciones por procesamiento y no procesamiento, tales porcentajes fueron de 37.6% y 11.9%, y 91.2% y 30.6%, correspondientemente. Los productos textiles, cuya proporción en las exportaciones nacionales fue de 1.6%, tuvieron una suma ponderada de VADT y VADD de 75.8% y 24.1%, y para actividades de procesamiento de 30.0% y 14.1%, respectivamente.

Para el rubro de “muebles”, productor del 1.8% de las exportaciones nacionales, los promedios fueron de 76.1% y 21.2%, y para exportaciones por procesamiento de 62.3% y 12.9%. El segmento de “equipos eléctricos y comunicaciones”, responsable del 2.0% de las exportaciones chinas, tuvo una suma ponderada del valor agregado de 68.6% y 26.3%, y para actividades por procesamiento de 71.2% y 28.9%. En su

³³ Cálculos de Koopman, Robert., *et al.*, (*Op. Cit.*: 21)

conjunto, las 33 ramas industriales responsables del 33.9% de las exportaciones chinas, mantuvieron una suma ponderada de valor agregado doméstico total por arriba del 65%, tratándose en su mayoría de industrias no intensivas en capital³⁴.

De acuerdo con el citado estudio, el contenido doméstico fluctúa por el origen del capital de la compañía. Entre mayor es la propiedad extranjera sobre una empresa, menor es el valor agregado producido en China. Las estimaciones para firmas propiedad totalmente de extranjeros son del 33% en 2002 y 28% en 2006. Consecuentemente, el más alto contenido doméstico se encuentra en las empresas privadas chinas, en promedio: 84% en 2002 y 82% en 2006.

Asimismo, el contenido doméstico varía según el destino de las exportaciones chinas, si las mercancías se dirigen a países desarrollados el contenido extranjero es mayor. La suma ponderada del valor agregado doméstico total de las mercancías chinas exportadas hacia Estados Unidos no superó el 50% y el valor agregado directo fue de 16.4%; mientras para los países en desarrollo del resto del Este de Asia dichas proporciones sumaron 69.3% y 27.8% (*Ibidem.* 24, 25).

4.5.1. La especialización vertical³⁵ y el procesamiento comercial en China.

Chen Xi Kong, Leonard K.Cheng, K.C. Fung y Lawrence J. Lau (2007:18), analizan las actividades por procesamiento comercial y las actividades normales en una muestra de 33 sectores del Sistema Armonizado en China. Las principales conclusiones del estudio coinciden en que el valor agregado doméstico es mayor en las exportaciones chinas de no procesamiento. En cambio, más del 90% de los insumos intermedios de las exportaciones por procesamiento proceden del extranjero, haciendo uso, principalmente, de los siguientes bienes domésticos: electricidad, acero, petróleo, gas, transporte de mercancías y comunicaciones, transporte de pasajeros, comercio, recursos públicos, finanzas y seguros. Esta investigación destaca que el sector servicios, particularmente el financiero, junto con la agricultura, contiene la mayor

³⁴ Según el cómputo de Koopman, Robert., *et al.*, *Op. Cit.*: 22.

³⁵ La proporción de especialización vertical se explica por tres elementos: primero, la extensión de los insumos importados por sectores; segundo, los insumos importados usados y rehusados en la economía doméstica para generar las exportaciones de un país; y finalmente, el patrón de las exportaciones de un país por sector. (Dean, Judith., *et al.*, 2009:4)

proporción de valor agregado doméstico. Para las exportaciones de servicios financieros por procesamiento y no procesamiento el valor agregado doméstico fue de 55.1% y 62.2%, y en las exportaciones agrícolas de no procesamiento el VAD fue de 96.4%.

Uno de los métodos más utilizados para estimar el contenido foráneo y nacional en la producción de un país es el índice de especialización vertical (EV), que es el valor de bienes intermedios importados para fabricar una unidad de producto en el sector doméstico. De acuerdo con el estudio de Xin-Qiao Ping (2010:78,81), quien retoma el método de Hummeles *et al*,³⁶ tres periodos se pueden distinguir de la EV en China. El primero de ellos, transcurrió a partir de la apertura económica de China y hasta los años noventa, y se caracterizó por un crecimiento relativamente lento de la EV, incluso afectado de forma negativa por la crisis financiera del Este de Asia. La segunda etapa comenzó en 1999, y está asociada con la reestructuración industrial y el cambio intra industrial desde Corea, Japón, y otros países del Este de Asia hacia China. La tercera fase inició en 2001, bajo el efecto inmediato de la entrada de China a la OMC, y se ha distinguido por un crecimiento estable de la EV respecto al Este de Asia y un aumento continuo de la EV en las exportaciones de China hacia EE.UU. (relacionado con el ascenso del comercio intra-industrial entre China y las economías del Este de Asia)

Los siguientes tres datos reflejan los hechos citados anteriormente: 1) El nivel de especialización vertical en China aumentó de 0.1422 en 1992, a 0.2182 en 2003 (cuando en países como Austria, Canadá, Francia y Estados Unidos este incremento fue alrededor del 25%)³⁷; específicamente, entre 2001 y 2002, esta proporción paso de 0.2047 a 0.2103³⁸. 2) Entre 1992 y 2003, el peso de la proporción de la EV procedente del Este de Asia en la EV total de China creció 16%, desplazándose del 25% al 41%³⁹. 3) En este periodo, la proporción de la EV de las exportaciones chinas a los Estados Unidos aumentó 8%, de 0.1477 a 0.2294⁴⁰.

³⁶ La construcción del índice y descripción metodológica se encuentran en Ping, Xin-Qiao (2010: 78:81)

³⁷ Estimaciones de Xin-Qiao Ping (*Op. Cit.*:82)

³⁸ *Ibidem.* 87

³⁹ *Ibidem.* 84

⁴⁰ *Ibidem.* 85

En el mismo sentido que Xin-Qiao Ping (*Ibidem.*), Judith Dean, K.C. Fung y Zhi Wang (2009), establecen que la especialización vertical en su forma agregada (comercio normal y por procesamiento, esto es, cálculo Not-Split⁴¹), presentó una tasa de 17.9% en 1997 y de 25.4% en 2002. Mientras, en el año 2002, el método desagregado presentó los siguientes porcentajes: 46.1%, 74.3% y 10.8% para el comercio total, por procesamiento y ordinario, respectivamente. En comparación con 1997, estas cifras estuvieron 1.6 y 7.6 puntos porcentuales por abajo en el caso del comercio total y por procesamiento, y 5.5 puntos por arriba en el caso del comercio ordinario (*Ibidem.*: 5). En estricto sentido, el método general de la especialización vertical indica que las exportaciones chinas por procesamiento dependen cada vez más de importaciones, mientras el cálculo desagregado determina que las exportaciones ordinarias son las que mantienen una mayor participación sobre la especialización vertical de China.

De acuerdo con el cómputo de Dean, Fung y Wang (*Ibidem.*: 6), correspondiente al año 2002, los cuatro tigres asiáticos (Taiwán, Corea, Singapur y Hong Kong) sumaron el 31.7% de las importaciones intermedias chinas, Japón mantuvo el 18.3% y el resto de economías del Sureste y Este de Asia detentaron el 10.3%. Si el cálculo se limita al procesamiento de importaciones, el papel de la región asiática es más significativo, con una participación de los tigres asiáticos de hasta 44.9%, Japón de 23.1%, y el resto del Sureste y Este de Asia de 11.2%. Incluso, en años anteriores, estas proporciones fueron más altas. Paralelamente, la participación de Estados Unidos sobre las importaciones intermedias chinas ha descendido ligeramente. En 2002, la economía estadounidense fue responsable del 7.6% del total de los insumos intermedios chinos importados y del 6.3% de las importaciones intermedias para

⁴¹ El método Not- Split establecido por Dean, Fung y Wang para calcular la proporción de especialización vertical, en primer lugar, considera las importaciones por procesamiento, como bienes 100% intermedios; en segundo lugar, computa la proporción de importaciones de no – procesamiento de acuerdo con United Nations Broad Economic Categories (UNBEC); y finalmente, hace uso de las tablas estadísticas de insumo-producto procedentes de los datos otorgados por la aduana china de 1997 y 2002.

El principal supuesto del método “not-split” es que la intensidad de insumos importados no varía a través del procesamiento de exportaciones *versus* las exportaciones normales o ventas domésticas, por lo que, existe un promedio general de la proporción de especialización vertical en China. En cambio, el cálculo split establece la diferencia entre insumos importados según se trate de exportaciones normales, procesamiento de exportaciones o ventas domésticas. (*Ibidem.* 6)

procesamiento, cuando cinco años antes, dichas proporciones fueron 10.3% y 8.2%. En cambio, la contribución del rubro “otros países” ha aumentado en las importaciones intermedias chinas. Por lo tanto, las exportaciones chinas dependen, en gran parte, de bienes intermedios suministrados por una red asiática de proveedores.

El estudio de la magnitud de la especialización vertical y las exportaciones por procesamiento comercial debe conducir a una visión más realista sobre el grado de sofisticación de las mercancías vendidas por China en el extranjero. Esto es, no obstante que las estadísticas sugieran una calificada plataforma exportadora, incluso semejante a la de los países de alto ingreso, el contenido extranjero en los principales rubros exportadores de China continúa siendo alto; en parte, porque las exportaciones de estas mercancías dependen de las Empresas de Inversión Extranjera.

Durante los periodos: 1992-2000 y 2000-2008, la participación promedio de las EIE sobre las exportaciones chinas fue de 36.37% y 54.56%. Respecto a las importaciones, éstas contribuciones fueron de 48.24% y 55.98%, respectivamente. Además, el valor de las exportaciones chinas realizadas por las Empresas de Inversión Extranjera es cercano al total de sus importaciones, lo cual significa que la mayor parte del comercio exterior chino es por procesamiento comercial⁴².

Las exportaciones chinas elaboradas por las EIE han marcado una creciente dependencia por importaciones. En el periodo 2003-2007, las EIE realizaron el 57.61% del comercio chino y el 39.15% de éste fue por procesamiento comercial de insumos importados. Particularmente, el 77.46% de las exportaciones y el 57.3% de las importaciones de las EIE fueron por procesamiento comercial⁴³ con una fracción menor a dos dígitos de contenido doméstico. Además, los principales *commodities* exportados por las EIE coinciden con los *commodities* importados. En el transcurso de 2004-2007,

⁴² El procesamiento de exportaciones está caracterizado por importar para exportar mediante un favorable trato impositivo. Las firmas importan partes y otros materiales intermedios con exenciones tarifarias, entre otras preferencias impositivas concedidas por los gobiernos locales y el central. Después del procesamiento o ensamble, exportan los productos terminados son exportados hacia el mercado internacional. (Koopman, Robert, *et al.*, 2008:3)

⁴³ Exportaciones por procesamiento: exportaciones producidas por firmas extranjeras en China, las cuales mediante acuerdos contractuales hacen uso de materias primas, componentes y partes (algunas veces maquinaria y equipo), así como de diseños de empresas extranjeras (Chen, Xi Kong; Leonard K.Cheng, Fung, K.C y Lawrence J. Lau: 2007: 2)

la participación promedio del rubro “productos mecánicos y eléctricos” sobre los *commodities* chinos exportados fue de 70.55%. Dentro de éste, la categoría “productos nuevos y de alta tecnología” sumó el 38.16%, “equipo de procesamiento de datos automáticos y componentes”: 15.09% y “circuitos integrados y paquete microelectrónico”: 3.07%. Respecto a los *commodities* chinos importados la contribución media del rubro “productos mecánicos y eléctricos” fue de 68.64%, para “productos nuevos y de alta tecnología”: 39.05%, “circuitos integrados y paquetes micro electrónicos”: 18.48%, y “equipo de procesamiento de datos automáticos y componentes”: 3.08%⁴⁴.

4.6. Las características de la plataforma exportadora operando en China.

La venta foránea de mercancías chinas depende significativamente de insumos extranjeros, particularmente, las de alto contenido tecnológico. Pero afirmar que un *milagro estadístico* es el trasfondo de una plataforma exportadora de tipo independiente y sofisticada en China debe estar dentro de los márgenes de los siguientes datos.

- Durante 1995 – 2007, la composición del valor agregado global en las industrias manufactureras de “nivel medio alto” presentó los siguientes cambios⁴⁵. Estados Unidos perdió 5.1% de su participación, la Unión Europea logró mantener poco más del 30%, Japón tuvo una dramática caída del 10.6%. El porcentaje de China ascendió 10.7%, mientras el aumento de Asia-9 y la categoría “otros países” no fue significativa, sólo de 2.1%. Para las industrias manufactureras de “nivel medio bajo” las variaciones fueron similares, aunque el descenso de Estados Unidos no fue tan significativo, sólo de 1.7%.⁴⁶

- Las exportaciones de las categorías antes referidas han seguido las variaciones del valor agregado. Entre 1995 y 2008, Estados Unidos perdió 3.2% de exportaciones globales de los productos manufacturados de “nivel medio alto”, Japón descendió 6.5%, mientras China y Asia-9 ganaron 8.9% y 3.9%, respectivamente, exportando el

⁴⁴ Fuente: Foreign Investment Department of the Ministry of Commerce & MOFCOM FDI Statistics.

⁴⁵ La clasificación del nivel tecnológico está en función de los códigos y metodología de *North American Industry Classification System*, NAICS.

⁴⁶ Fuente estadística: *Science and Engineering Indicators: 2010*.
<http://www.nsf.gov/statistics/seind10/slides.htm>

12.8% y 15.2% del total en 2008. En el caso de las exportaciones mundiales de productos manufacturados de “nivel medio bajo” se presentó una baja generalizada con excepción de China, país que vendió en el mercado mundial el 12.1% de este tipo de mercancías en 1999 y el 21.8% en 2008.⁴⁷

- En 2007, el 90% del valor agregado global producido por las industrias manufactureras de Alta Tecnología mantuvo el siguiente orden: Estados Unidos (30%), la Unión Europea (25%), China (14%), Japón y Asia-9 (10%, respectivamente). Desde mediados de la década de los noventa, la proporción mundial de China en el VAG de las industrias manufactureras de alta tecnología más que se cuadruplicó, aumentando de 3% en 1997 a 14% en 2007, sobrepasando a Asia-9 en 2006 y Japón en 2007 (National Science Foundation, 2010b: 6-4).

- China es el primer exportador global de bienes de Alta Tecnología, desplazando a Estados Unidos. La proporción global del país asiático en este rubro de mercancías aumentó de 6% en 1995 a 20% en 2008. Contrariamente, en 2008, Estados Unidos realizó el 14% de las ventas mundiales de las mercancías de Alta Tecnología, siete puntos porcentuales menos respecto a 1995.

- En 2001, la posición comercial de China en los productos de Alta Tecnología transitó de un equilibrio a un superávit, mismo que ha aumentado de forma acelerada de \$13 mil millones de dólares en 2003 a casi \$130 mil millones de dólares en 2008, en respuesta a la dinámica de la rama: “Información y Tecnología de la Comunicación”.

En general, la región asiática mantiene una mayor participación en el comercio de bienes de Alta Tecnología. Durante la pasada década, el superávit comercial de Asia-9 logró pasar de menos de \$50 mil millones de dólares (1995) a más de \$220 mil millones de dólares (2008), como resultado del significativo superávit en los bienes de tecnología de la información (TI). (Ver Cuadro 4.5.)

⁴⁷ *Ibidem.*

Cuadro 4.4 Proporción mundial de las exportaciones de alta tecnología, por región/país: 1995-2008.

	Asia-9	Estados Unidos	Unión Europea	Japón	China	Resto de mundo
1995	27.0%	21.25%	16.33%	18.41%	6.19%	10.80%
1996	28.06%	22.03%	16.41%	15.78%	6.29%	11.43%
1997	27.24%	23.38%	16.81%	14.69%	6.54%	11.34%
1998	26.20%	23.98%	17.17%	13.06%	6.94%	12.65%
1999	27.94%	22.86%	16.37%	12.96%	7.01%	12.87%
2000	29.27%	21.53%	15.62%	13.05%	7.55%	12.99%
2001	27.25%	21.27%	17.43%	11.30%	8.57%	14.17%
2002	28.65%	18.79%	17.54%	10.59%	10.65%	13.78%
2003	28.63%	16.83%	17.63%	10.60%	12.68%	13.63%
2004	28.77%	15.25%	17.87%	10.32%	14.74%	13.05%
2005	28.50%	14.83%	18.06%	9.06%	16.56%	12.98%
2006	28.82%	14.94%	17.16%	7.92%	18.02%	13.14%
2007	28.48%	14.03%	16.99%	8.48%	18.80%	13.24%
2008	27.95%	13.60%	17.37%	8.09%	19.83%	13.16%

Nota: Incluye computadoras y comunicaciones y semi-conductores.

Fuente: Elaboración propia con base en IHS Global Insight. World Trade Service database. Special tabulations *Science and Engineering Indicators 2010*

Cuadro 4.5. Proporción mundial de las exportaciones en productos de Información y Tecnología de Comunicación, por región/país: 1995-2008.

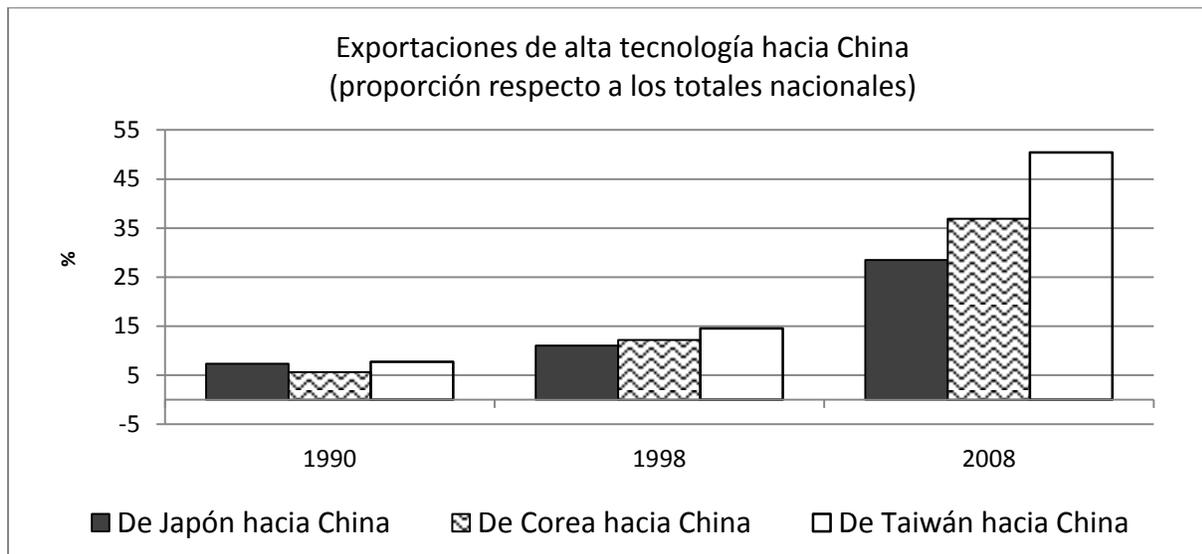
	Asia-9	China	Unión Europea	Japón	Estados Unidos	Resto de mundo
1995	35.6%	6.6%	13.1%	20.8%	19.0%	4.9%
1996	37.5%	6.7%	13.8%	17.6%	19.1%	5.3%
1997	36.6%	7.2%	14.4%	16.4%	20.1%	5.3%
1998	36.2%	7.9%	15.9%	15.0%	19.5%	5.5%
1999	38.0%	8.0%	15.3%	14.3%	18.8%	5.6%
2000	38.6%	8.4%	14.6%	13.6%	18.4%	6.3%
2001	37.9%	10.4%	15.9%	12.1%	17.6%	5.9%
2002	40.3%	13.7%	16.0%	11.8%	15.0%	3.2%
2003	39.7%	16.7%	14.1%	11.7%	13.5%	4.3%
2004	39.4%	19.6%	14.3%	11.0%	11.9%	3.8%
2005	38.2%	22.2%	14.5%	9.5%	11.2%	4.5%
2006	38.5%	24.5%	16.7%	8.3%	10.8%	1.2%
2007	37.8%	25.6%	13.4%	9.5%	9.4%	4.1%
2008	37.3%	27.2%	12.7%	9.0%	9.2%	4.6%

Fuente: Elaboración propia con base en IHS Global Insight. World Trade Service database. Special tabulations. *Science and Engineering Indicators 2010*

- El ascenso de China como el principal ensamblador y exportador mundial de una gran cantidad de bienes electrónicos se refleja en un fuerte incremento de la proporción de importaciones chinas de ITC desde Estados Unidos, la Unión Europea y Japón.
- Los datos comerciales indican lo siguiente: el ensamble de productos tipo ITC (Información y Tecnología de Comunicación) se ha trasladado hacia China, mientras Asia-9 ha llegado a ser el principal proveedor de componentes e insumos a nivel mundial en este ramo. En una década, la proporción de importaciones chinas de bienes ICT aumentó de 40% a 70%, las mercancías de Asia-9 vendidas a China casi se cuadruplicaron, el comercio intra-asiático aumentó y las exportaciones de Japón también mostraron un pronunciado cambio hacia China. (Cuadro 4.5)

- El crecimiento de las exportaciones de alta tecnología en China ha sido un proceso paralelo al crecimiento de sus importaciones procedentes de Japón, Corea y Taiwán. En 1990, el 7.3% de las exportaciones japonesas de alta tecnología tuvieron como destino China. En 2008, esta proporción alcanzó el 28.5%, debido a una tendencia ascendente más pronunciada entre 2001 y 2003. El mismo comportamiento presentaron Corea y Taiwán, economías que realizaron en China el 5.6% y 7.7% de sus ventas foráneas de alta tecnología en 1990, y el 36.9% y 50.4%, en 2008.

Gráfica 4.8.

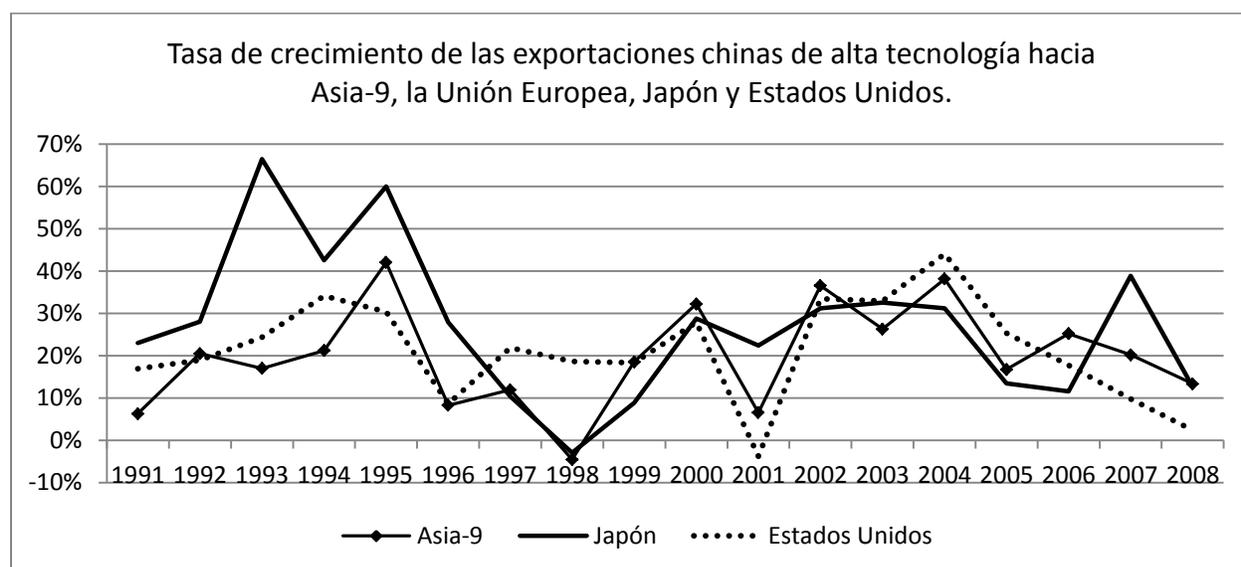


Fuente: Elaboración propia con base en IHS Global Insight. World Trade Service database. Special tabulations. *Science and Engineering Indicators 2010*

4.7. La relación entre el centro de procesamiento comercial en China y el mercado estadounidense.

China es un centro regional de procesamiento involucrado en actividades de alta tecnología y dirigido al mercado estadounidense. De acuerdo con la clasificación de alta tecnología de NAICS⁴⁸, las variaciones anuales de las exportaciones chinas de alta tecnología han sido irregulares (Ver Gráfica 4.9). Sin embargo, en términos absolutos, este tipo de exportaciones hacia el mercado estadounidense ha crecido en forma constante, iniciando con \$3 mil 85 millones de dólares en 1990, para alcanzar los \$112 mil 49 millones de dólares en 2008.

Gráfica 4.9.



Fuente: Elaboración propia con base en IHS Global Insight. World Trade Service database. Special tabulations. Science and Engineering Indicators 2010

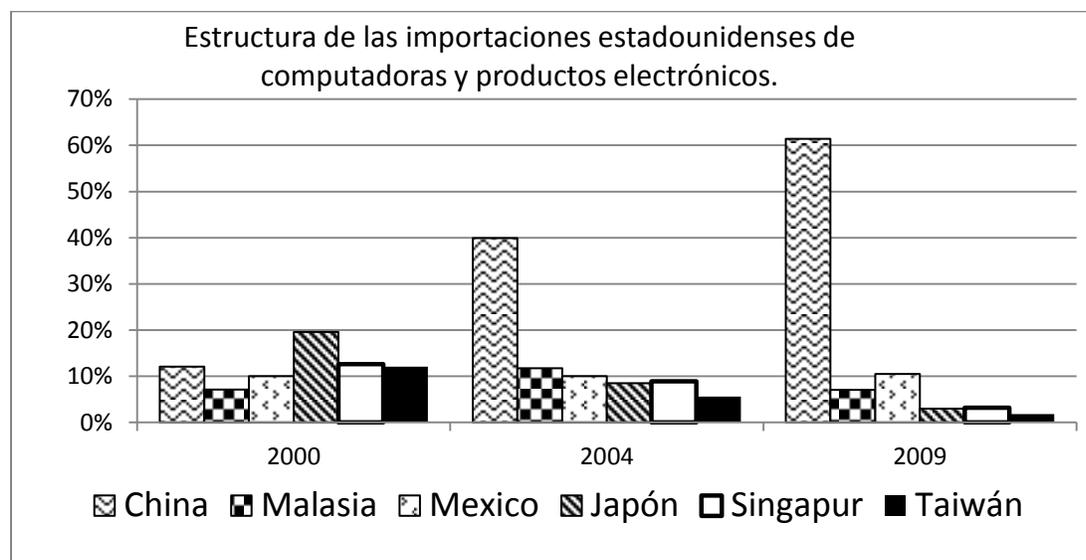
⁴⁸ La clasificación NAICS (*North American Industry Classification System*) incluye todos los bienes producidos por un grupo de industrias específicas según el nivel de tecnologías implicadas. Véase U.S. Census Bureau trade website: <http://www.census.gov/foreign-trade/www/index.html>

4.7.1. China frente a Japón como proveedor de “computadoras y productos electrónicos” para Estados Unidos.

En el transcurso del siglo XXI, China, Malasia, México, Japón, Singapur y Taiwán, han sido las economías responsables de poco más de $\frac{3}{4}$ de las importaciones estadounidenses de “computadoras y productos electrónicos”. En la última década, China desplazó la hegemonía que Japón edificó como principal proveedor de este tipo de mercancías hacia Estados Unidos.

En el año 2000, 19.55% y 12.05% de las importaciones estadounidenses de “computadoras y productos electrónicos” procedieron de Japón y China, respectivamente. En 2009, éstas proporciones fueron de 2.95% y 61.42%, lo cual colocó a Japón en el quinto lugar y a China en el primer escaño de los proveedores estadounidenses en la rama. Durante estos años, las participaciones de Singapur y Taiwán también descendieron estrepitosamente, mientras las de México y Malasia se mantuvieron estables. (Ver Gráfica 4.10)

Gráfica 4.10



Fuente: Elaboración propia con base en IHS Global Insight. World Trade Service database. Special tabulations. Science and Engineering Indicators 2010

De acuerdo con la clasificación desarrollada por el U.S. Census Bureau: “productos tecnológicos avanzados” (“advanced technology products”, ATP)⁴⁹, las importaciones estadounidenses procedentes de China han crecido más que las exportaciones de Estados Unidos hacia China en este tipo de productos. En 2003, el 14.19% de las importaciones estadounidenses de “productos de tecnología avanzada” correspondieron a mercancías fabricadas en China, esta proporción fue de 29.83% en 2009. En cambio, en 2003, el 4.59% de los “productos de tecnología avanzada” estadounidenses tuvieron como destino China, cuando esta cifra fue 2.44 puntos porcentuales menor en 2009.

Entre 2003 y 2009, las ventas chinas de “productos de tecnología avanzada” hacia Estados Unidos crecieron a una tcm de 21.08%, no obstante una tca negativa de -3.70%, de 2007 al 2008. Durante estos años, las exportaciones estadounidenses hacia China en el mismo rubro de mercancías presentaron una tcm de 1.56%. China es responsable, en forma creciente, del saldo comercial estadounidense sobre “productos de tecnología avanzada”, el cual es deficitario desde 2002.

Los datos anteriores además de sugerir que el liderazgo tecnológico estadounidense se erosiona mientras el de China se levanta, indican que la plataforma exportadora de China hacia Estados Unidos ha dejado de ser aquella tradicional de un país en vías de desarrollo. Sin embargo, de acuerdo con lo establecido en el apartado anterior, este proceso refleja más bien la emergencia de China como un país líder para el ensamble final de productos electrónicos de tecnología avanzada.

⁴⁹ Aproximadamente 500 de los 22,000 códigos de *commodities* que utiliza el reporte de mercancías estadounidenses están identificados como tecnologías avanzadas. Además, estos 500 códigos están ordenados en 10 grandes rubros:

01: Biotecnología, 02: Ciencias de la Vida, 03: Opto-Electrónicos, 04: Información y Comunicación, 05: Electrónicos, 06: Manufacturas Flexibles, 07: Materiales Avanzados, 08: Aeroespacio, 09: Armamento y 10: Tecnología Nuclear.

Es importante comentar que los datos proporcionados por la fuente ATP sobre productos y *commodities* de tecnología avanzada difieren de la cifras otorgadas por NAICS.

4.7.2. La dinámica exportadora de China en bienes de alta tecnología.

Las estadísticas oficiales chinas no proveen información sobre el monto de las exportaciones procesadas y ensambladas en el comercio con Estados Unidos. Pero, de acuerdo con la investigación de Fung, *et al.*, (2004:144,148), desde 1996, más de la mitad de las importaciones estadounidenses procedentes de China se han relacionado tanto con firmas de inversión extranjera como con actividades de procesamiento y ensamble. Por lo que, el valor agregado doméstico de las exportaciones chinas dirigidas a Estados Unidos ha sido relativamente bajo. Según estimaciones del 2002, el VAD se ubicó entre el 28% y 20% en las actividades de procesamiento y ensamble, (Banco Mundial, *Op. Cit.*).

A continuación dos ejemplos de gran utilidad para mantener la perspectiva de la dinámica exportadora de alta tecnología en China. Primero, al mismo tiempo en que China ha desplazado a Japón como el primer país proveedor de “computadoras y productos electrónicos”. Durante el periodo 2000 – 2008, la tcm de la IED estadounidense hacia China fue de 11.76% y hacia Japón de 1.04%.

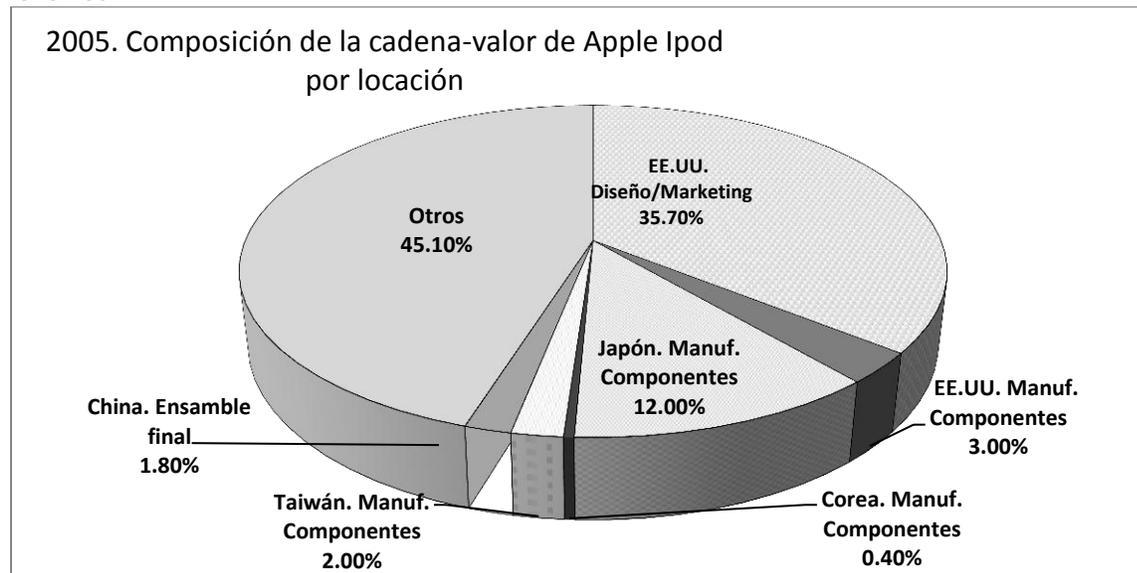
Entre 2000 y 2008, el 8.51% y 12.9% de la inversión extranjera directa estadounidense destinada al rubro de “computadoras y productos eléctricos” se ubicó en China. Estas proporciones para Japón fueron de 6.01% y 4.31%, respectivamente. Entretanto, la región Asia-9 continuó con un promedio de 32%, durante el comienzo del presente siglo.⁵⁰

Segundo, el 38.7% del valor agregado de uno de los bienes de consumo de tecnología más avanzados, el *Apple Ipod*, procede de Estados Unidos por las actividades de diseño, marketing y contrato de manufactura. El resto del VA de este famoso producto está dividido entre Japón, Corea y Taiwán por la manufactura de componentes, mientras China por el ensamble final sólo aporta el 1.8% del VA.

⁵⁰ Fuente: Bureau of Economic Analysis, International Economic Accounts, U.S. Direct Investment Abroad, Balance of Payments and Direct Investment Position Data: <http://www.bea.gov/international/di1usdbal.htm>, y Foreign Direct Investment in the U.S.: Balance of Payments and Direct Investment Position Data, <http://www.bea.gov/international/di1fdibal.htm>, revisado el 15 September 2009.

Un patrón similar está en la fabricación de “computadoras laptop de HP”. El 47% del VA es producido en Estados Unidos y el resto entre Japón, Corea y Taiwán. Este tipo de dinámica comercial que prevalece en China confirma la siguiente tesis: “China es el arquetipo de la economía nacional que está bien integrada en la cadena global de producción, importando materias primas, equipos y otros insumos intermedios y exportando una gran fracción de su producto hacia el mercado mundial” (Koopman, Robert., et al.: 3).

Gráfica 4.11



Fuente: Elaboración propia con base en IHS Global Insight. World Trade Service database. Special tabulations. Science and Engineering Indicators 2010

4.8.- Los flujos de IED de Estados Unidos hacia China bajo la perspectiva de la región del Este de Asia.

En la Unión Europea está concentrada la IED que Estados Unidos realiza, particularmente en el Reino Unido. Incluso, la participación de esta zona occidental continúa creciendo significativamente, recibiendo poco más del 50% de los flujos de IED estadounidense. En cambio, otras economías occidentales, antes ubicadas entre las primeras receptoras de capital directo estadounidense, han estado presenciando un descenso significativo de tales flujos: Canadá, Chile, Brasil y Argentina. De 1989 a 2008, Canadá perdió 9.56% de la IED extranjera realizada por Estados Unidos, alcanzando el 7.19% en 2008, anteriormente tal cifra fue de dos dígitos. Asimismo, la proporción de los flujos de IED estadounidense hacia los países más representativos de América Latina bajó de 7.03% en 1989 a 5.89% en 2008.

Hasta mediados de la década de los noventa, la IED estadounidense realizada en oriente estuvo concentrada en Japón. Actualmente, el país del sol naciente no representa el 3% de ésta. Los cuatro tigres asiáticos han compensado medianamente esta situación sumando el 6.40% de la IED estadounidense en 2008, lo cual significó un aumento de 3.06% respecto a 1989. El ascenso más pronunciado fue en Singapur, tigre asiático que detentó el 0.79% de la IED estadounidense en 1989 y el 3.37% en 2008. Respecto a la región oriental, China aún ocupa una pequeña proporción de la inversión extranjera directa realizada por Estados Unidos. En 2008, la economía china sostuvo únicamente el 1.45% del total de la inversión extranjera directa estadounidense. (Ver Cuadro 4.6)

Sin embargo, con excepción del periodo 2001-2003, China ha ocupado una proporción cada vez mayor sobre los flujos estadounidenses de inversión directa asignados a la región Asia-Pacífico, sumando el 9.29% de éstos en 2008 (Ver Gráfica 4.12). Incluso, el ciclo de la inversión directa estadounidense en China ha seguido la dinámica nacional de forma más pronunciada. Por ejemplo, la recuperación económica de Estados Unidos entre 1997 y 1999, se tradujo en tasas de crecimiento anual de flujos de capital estadounidense hacia China de 25.28%, 18.90% y 32.45%, respectivamente.

Cuadro 4.6

Composición de la Inversión Directa de Estados Unidos en el extranjero por país.					
	1989	1990	1995	2000	2008
Todas las industrias y regiones/países/economías					
Asia Pacífico	14.62%	15.03%	17.55%	15.74%	15.56%
Cuatro tigres asiáticos	3.34%	3.47%	4.83%	5.20%	6.40%
Corea	0.62%	0.63%	0.79%	0.68%	0.88%
Hong Kong	1.42%	1.41%	1.68%	2.09%	1.63%
Singapur	0.79%	0.92%	1.74%	1.83%	3.37%
Taiwán	0.52%	0.52%	0.61%	0.60%	0.53%
China	0.11%	0.08%	0.40%	0.85%	1.45%
Japón	5.22%	5.25%	5.34%	4.34%	2.51%
Unión Europea (15) ¹	42.20%	42.72%	43.11%	46.32%	50.65%
Unión Europea (27) ²				46.76%	51.57%
Canadá	16.75%	16.15%	11.95%	10.06%	7.19%
América Latina	7.03%	7.02%	8.50%	8.67%	5.89%
Argentina	0.58%	0.59%	1.10%	1.33%	0.48%
Brasil	3.67%	3.34%	3.58%	2.79%	1.44%
Chile	0.37%	0.44%	0.89%	0.76%	0.40%
México	2.16%	2.40%	2.41%	2.99%	3.02%
Venezuela	0.24%	0.25%	0.52%	0.80%	0.55%
Otros	80.60%	80.92%	81.11%	80.79%	80.21%
	19.40%	19.08%	18.89%	19.21%	19.79%

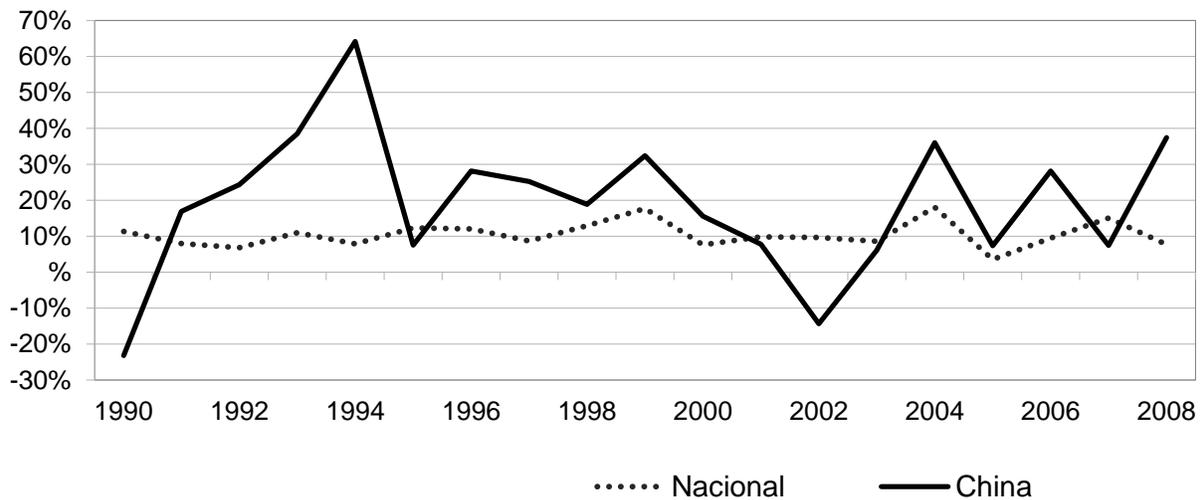
1: Austria, Bélgica, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, España, Suecia y el Reino Unido.

2: Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, República Checa, Dinamarca, Estonia, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Rumania, Eslovaquia, Eslovenia, España, Suecia y el Reino Unido.

Fuente: Elaboración propia con base en U.S. Census Bureau. U.S. Direct Investment Abroad: Balance of Payments and Direct Investment Position.

Gráfica 4.12

Tasa de Crecimiento Anual de la IED estadounidense en China.

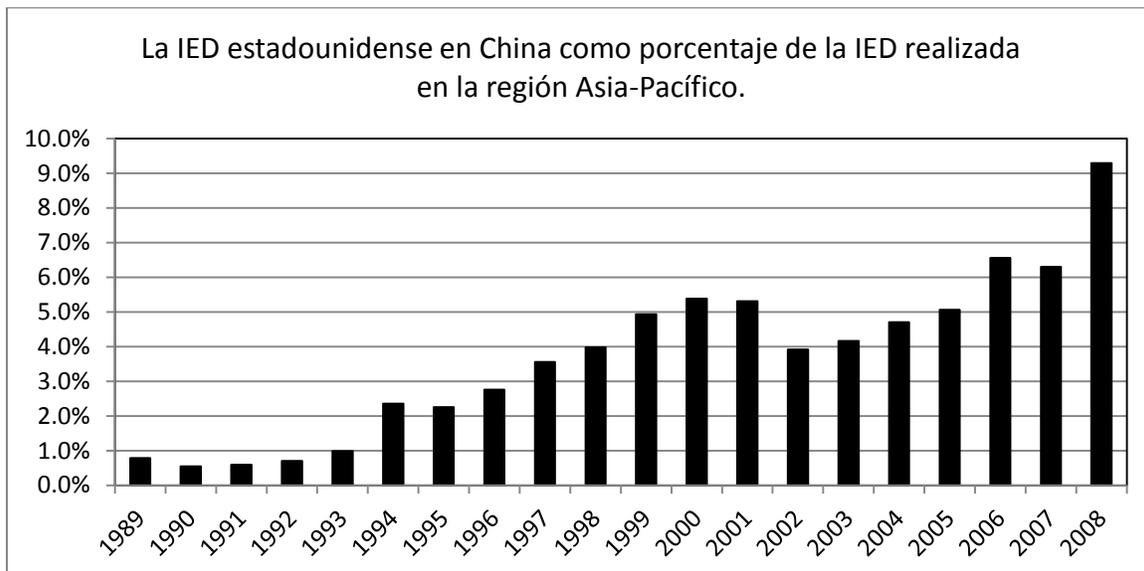


Fuente: Elaboración propia con base en U.S. Census Bureau. U.S. Direct Investment Abroad: Balance of Payments and Direct Investment Position

Asimismo, el ciclo recesivo de los primeros años del siglo XXI, se tradujo en un débil, incluso negativo, crecimiento de la inversión directa realizada por capital norteamericano en China. (Ver Gráfica 4.13)

Gráfica 4.13

La IED estadounidense en China como porcentaje de la IED realizada en la región Asia-Pacífico.



Fuente: Elaboración propia con base en U.S. Census Bureau. U.S. Direct Investment Abroad: Balance of Payments and Direct Investment Position

Sectorialmente, la IED estadounidense dirigida a las manufacturas mantiene una tendencia decreciente. En 1990, el 39.53% de los flujos de inversión directa que realizó Estados Unidos en el exterior se destinaron hacia este sector. Esta proporción descendió de 26.13% a 16.20%, entre 2000 y 2008. Regionalmente, Singapur es la economía de Oriente donde Estados Unidos ha decidido invertir mayores montos de su capital en forma directa, pero tal aumento no se ha realizado en las manufacturas, incluso este sector representa una parte cada vez menor de la IED estadounidense dirigida a la economía oriental.

En los cuatro tigres asiáticos y Japón, la IED estadounidense dirigida al rubro de “computadoras y productos electrónicos” ha descendido. Pero, en estas economías la inversión hacia “equipos eléctricos, aplicaciones y componentes” ha aumentado. China es la excepción de este patrón regional porque la IED estadounidense en el país asiático está concentrada en las manufacturas, específicamente, en el rubro de “computadoras y productos electrónicos”. (Ver Cuadro 4.7)

Cuadro 4.7

Composición de la inversión extranjera directa estadounidense en el sector manufacturero.

	2000	2008
Respecto a la IED total		
Manufactura (Respecto a la IED de Estados Unidos)	26.13%	16.20%
Cuatro tigres asiáticos (% IED estadounidense en el sector manufacturero)	7.22%	6.49%
Corea	1.41%	1.79%
Hong Kong	0.84%	0.73%
Singapur	4.06%	3.23%
Taiwán	0.91%	0.74%
China	2.06%	4.18%
Japón	4.02%	3.39%
Computadoras y productos electrónicos (% de la IED de Estados Unidos)	4.55%	2.42%
Cuatro tigres asiáticos (% IED estadounidense en el sector de computadoras y productos electrónicos)	25.36%	22.10%
Corea	3.17%	3.05%
Hong Kong	2.65%	2.27%
Singapur	17.55%	13.64%
Taiwán	1.98%	3.13%
China	5.84%	10.65%
Japón	6.08%	4.37%
Equipos Eléctricos, aplicaciones y componentes (% IED de Estados Unidos)	0.76%	0.76%
Cuatro tigres asiáticos (% de la IED estadounidense en el sector de Equipos Eléctricos, aplicaciones y componentes)	2.62%	5.64%
Corea	0.26%	1.25%
Hong Kong	0.87%	0.95%
Singapur	1.29%	3.09%
Taiwán	0.20%	0.35%
China	4.58%	2.91%
Japón	3.08%	4.88%

Fuente: Elaboración propia con base en U.S. Census Bureau.

U.S. Direct Investment Abroad: Balance of Payments and Direct Investment Position

Conclusiones.

El marco jurídico que regula la IED a través de proyectos “impulsados”, “restringidos” y “permitidos” es una de las principales razones del éxito exportador de China. En consecuencia, este elemento jurídico económico es responsable del creciente déficit comercial de Estados Unidos respecto a China. Además, la plataforma exportadora asiática operando en esta economía oriental es otro factor subyacente de la estrepitosa incursión del país oriental al mercado estadounidense.

Existen tres vetas importantes en el estudio de la relación entre los flujos de inversión extranjera directa ingresada en China y el déficit comercial de Estados Unidos con el país asiático. En primer lugar, la inversión extranjera directa ubicada en China proviene de la región oriental mayoritariamente (70%); pero en los últimos años se ha desarrollado una recomposición de los países involucrados, junto con el abandono de la industria manufacturera como el principal destino de estos flujos. En segundo término, aunque la inversión extranjera directa no ha representado una gran proporción respecto a los principales indicadores económicos de China, las empresas de inversión extranjera han sido responsables de poco más de la mitad de las exportaciones de este país, así como de la mayor parte de sus importaciones. Finalmente, el cumplimiento de las normas comerciales internacionales y otros procesos de carácter endógeno han provocado que la inversión extranjera directa realizada en China represente una proporción cada vez menor de su inversión contractual.

Hong Kong, Taiwán y Japón fueron las tres economías que ingresaron el mayor flujo de capital cuando China comenzó su proceso de apertura. Estos recursos contribuyeron al posicionamiento de China como el principal país exportador a escala mundial. En la última década, estas tres economías han estado descendiendo su participación sobre la IED operando en China.

La región asiática continúa sosteniendo dos tercios de la inversión extranjera directa operando en China y el porcentaje asciende si se contempla el capital de *round tripping*. En esta categoría la hegemonía de Hong Kong se ha erosionado, pero no la primacía de la región oriental. Actualmente, destaca la inversión de Algunos Puertos Libres y las denominadas Otras Economías de la región.

El capital de las empresas de inversión extranjera operando en China procede de Estados Unidos, Hong Kong, la Unión Europea, Japón y Taiwán, en dicho orden de importancia. La dinámica de estas firmas se concentra en cien compañías del sector electrónicos, las cuales son responsables de aproximadamente un tercio de las exportaciones chinas, destacando el desempeño de las firmas taiwanesas y estadounidenses.

La hipótesis central de mi tesis consiste en que las estrategias de inversión de las firmas multinacionales dirigidas a fortalecer la construcción de una base exportadora asiática en China, son una de las principales causas del déficit comercial de Estados Unidos respecto a China. El análisis de los datos en este capítulo demuestra que la responsabilidad del déficit recae tanto en el conglomerado de filiales de corporaciones multinacionales de capital estadounidense como de las subsidiarias de oriente.

En China las empresas de inversión extranjera son las que más exportan pero con bajo valor agregado nacional. En específico, las ventas de “bienes de alta tecnología” o “productos de tecnología avanzada” que China realiza en el mercado estadounidense dependen mayoritariamente de este tipo de firmas, las cuales operan a través de altos coeficientes de importación y actividades de procesamiento comercial en el citado sector. En cambio, en sectores intensivos en mano de obra el contenido doméstico es alto. Actualmente, el sector servicios, particularmente, el financiero, junto con la agricultura, contiene la mayor proporción de valor agregado doméstico de la industria china.

Los hechos comentados confirman el transcurso de los siguientes procesos en China. Las industrias con alto contenido extranjero son las que más exportan y el más alto contenido doméstico en cada unidad de exportación lo producen las empresas privadas chinas. Esto es, aun cuando China ha mantenido un desarrollo industrial continuo, el país oriental sigue siendo un centro regional de procesamiento y ensamble. La diferencia es que, actualmente, China está involucrada de forma trascendente en las cadenas globales de producción de bienes de alta tecnología.

Respecto a los productos de Alta Tecnología, en el primer año de este siglo, la posición comercial de China pasó de un balance negativo a uno positivo debido a la dinámica del sector Información y Tecnología de la Comunicación (ITC). En esta rama industrial, Asia-9 ha llegado a ser el principal proveedor de componentes e insumos a nivel mundial y China un país líder para el ensamble final de productos electrónicos de tecnología avanzada.

Ahora bien, entre los objetivos de esta tesis se encuentra estudiar si el déficit comercial de Estados Unidos respecto a China expresa un desequilibrio bilateral entre naciones o un desajuste comercial entre un país y una región representada por China. En el caso de los “bienes de alta tecnología” las fuertes sumas de insumos importados por unidad de bien exportado y el significativo procesamiento comercial dejan claro que no se trata de un desequilibrio comercial entre naciones.

En general, los altos coeficientes de especialización vertical tanto en las ramas intensivas en fuerza de trabajo como en el sector de alta tecnología y el bajo valor agregado doméstico de las exportaciones chinas dirigidas hacia Estados Unidos son dos hechos que apoyan la hipótesis de un desequilibrio entre Estados Unidos y una región representada por China. En estricto sentido, la responsabilidad del país asiático en el déficit comercial estadounidense es reducida.

Por último, sorprende que, actualmente, un tercio de la inversión extranjera directa contratada en China logre realizarse. De acuerdo con los reportes de este capítulo, una causa subyacente del descenso de la IED realizada en China es el aumento de los costos de los factores de producción en China, mientras otras economías de la zona hacen concesiones al capital extranjero con el fin de imitar los procesos de industrialización que siguieron sus homólogos orientales.

La apertura de las “nuevas fronteras” (particularmente, Vietnam y Cambodia) y las estrategias corporativas como “China más uno” (una planta en China y otra cercana con precios menores) apuntan a estar entre las causas del descenso de la inversión realizada en esta economía oriental. Además, el cumplimiento de las normas internacionales ante el ingreso de China a la OMC tiende a ser un elemento importante, aunque no determinante, en los flujos de la inversión extranjera realizada en China.

Capítulo 5.

La relación entre el sistema político, el modelo de crecimiento y la política industrial en China.

El Partido de Estado en China ha diseñado su sistema económico mediante Planes Quinquenales de Desarrollo y a través de sus órganos centrales ha puesto en marcha el denominado modelo: Economía de Mercado Socialista. A partir de éste, el Estado chino ha conducido una política económica sostenida en metas numéricas de desempeño heredadas del modelo soviético de desarrollo, al mismo tiempo que consagra elementos fundamentales del capitalismo occidental como son la propiedad privada y la oferta de una reserva de mano de obra de bajo costo, altamente disciplinada y cada día más capacitada.

En el transcurso de este doctorado he comprendido que, en ocasiones, emplear categorías como “un sistema singular” o “un modelo único” resulta poco apropiado, especialmente cuando el tema que se califica no es el objetivo central de investigación. Consecuentemente, voy a ubicar al sistema político de China como un factor endógeno trascendental de su posicionamiento en el mercado estadounidense y mundial.

En este capítulo, en primer lugar, se expone la relación entre las principales instituciones del sistema político chino y la formulación de los Planes Quinquenales de Desarrollo. En seguida, se analizan los cambios y continuidades de estos Planes desde el proceso de apertura en china a la fecha, así como sus principales resultados en materia económica. Finalmente, este apartado advierte sobre el predominio que el gobierno chino ha otorgado a las políticas de innovación tecnológica dentro de los lineamientos de política industrial para el siglo XXI.

5. 1.- El Sistema Político de China y los Planes Quinquenales de Desarrollo.

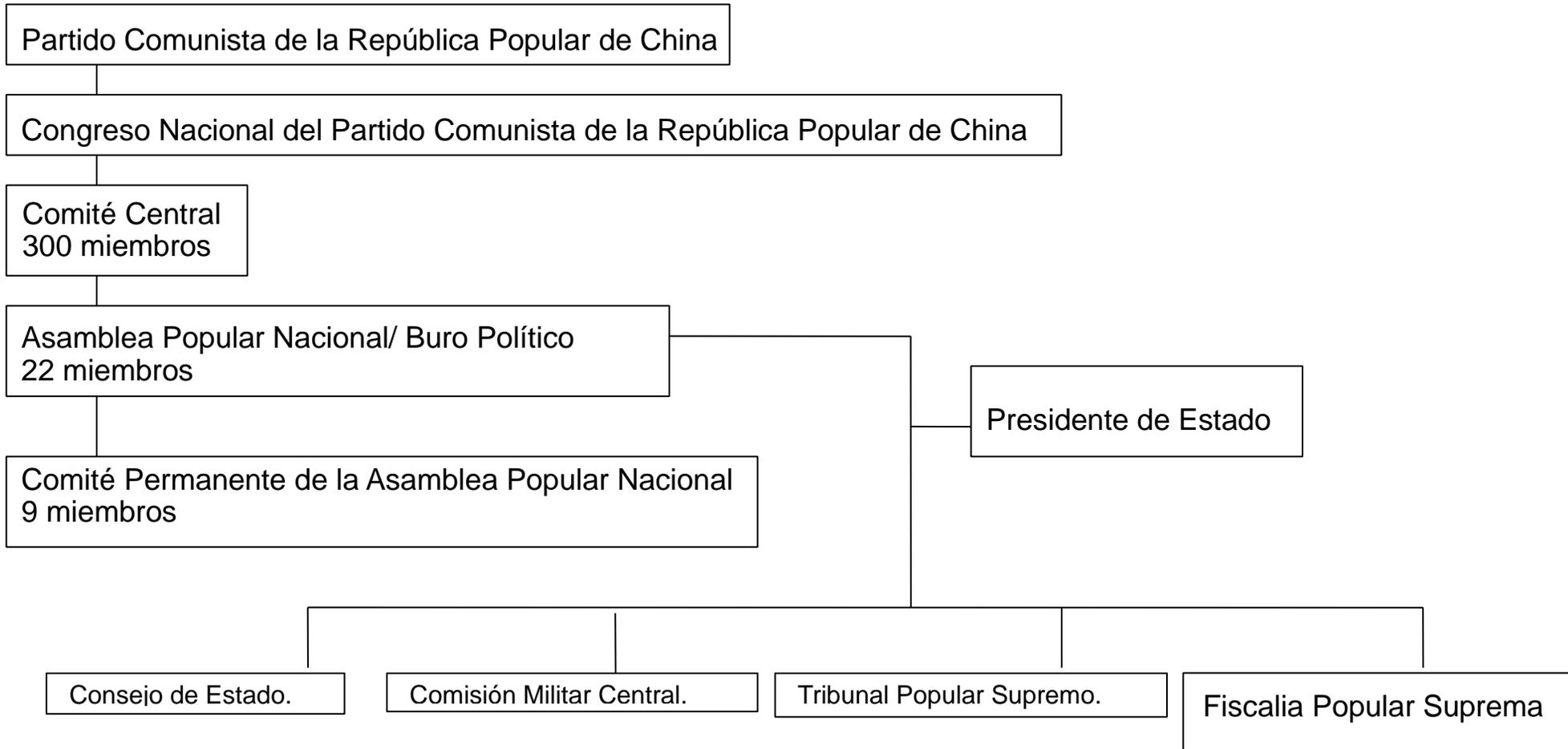
En China los mecanismos de discusión y aprobación de los Planes Quinquenales de Desarrollo Económico y Social confirman la trascendencia del sistema político en general y en particular del Partido Central¹ (o Partido Comunista) en la construcción del modelo económico de China. (Ver Esquema 5.1) Los Planes Quinquenales tienen como ley suprema la norma constitucional que ubica a China como una economía de Mercado Socialista y su aprobación se lleva a cabo en la Asamblea Popular del Congreso Nacional del Partido Comunista de China.

Desde el Anteproyecto del Esquema del Plan Quinquenal al Proyecto del Plan Quinquenal hay un periodo de auscultación y aprobación que, en algunas ocasiones, ha superado los dos años (ver Esquema 5.2). Primero, un grupo de trabajo, constituido por comités, académicos, expertos, funcionarios y especialistas en planificación de los gobiernos locales, debe realizar una investigación temática, construir planes especiales y formar un conjunto de lineamientos para el Esquema del Plan Quinquenal de Desarrollo. Después, el Comité Central del Partido debe supervisar que en el Anteproyecto del Esquema del Plan quede claro “el concepto científico de desarrollo y la estrategia de construir una sociedad socialista armoniosa” (www.china.org.cn., 2011. a).

¹ De acuerdo con el sitio oficial del gobierno chino, la pluralidad política en China está manifiesta en la existencia de ocho partidos democráticos y cuatro organizaciones populares. Los primeros son: 1) El Comité Revolucionario del Guomindang de China, 2) La Liga Democrática de China, 3) La Asociación para la Construcción Nacional Democrática de China, 4) La Asociación para la Promoción de la Democracia de China, 5) El Partido Democrático Campesino y Obrero de China, 6) El Zhigongdang de China, 7) La Sociedad Jiushan, 8) La Liga de Autonomía Democrática de Taiwán. Las organizaciones populares reconocidas oficialmente en China son: 1) La Federación Nacional de Sindicatos, 2) La Liga de la Juventud Comunista, 3) La Federación Nacional de Mujeres, 4) La Federación Nacional de Industria y Comercio. Fuente: (www.china.org.cn., 2011. b)

ESQUEMA 5.1

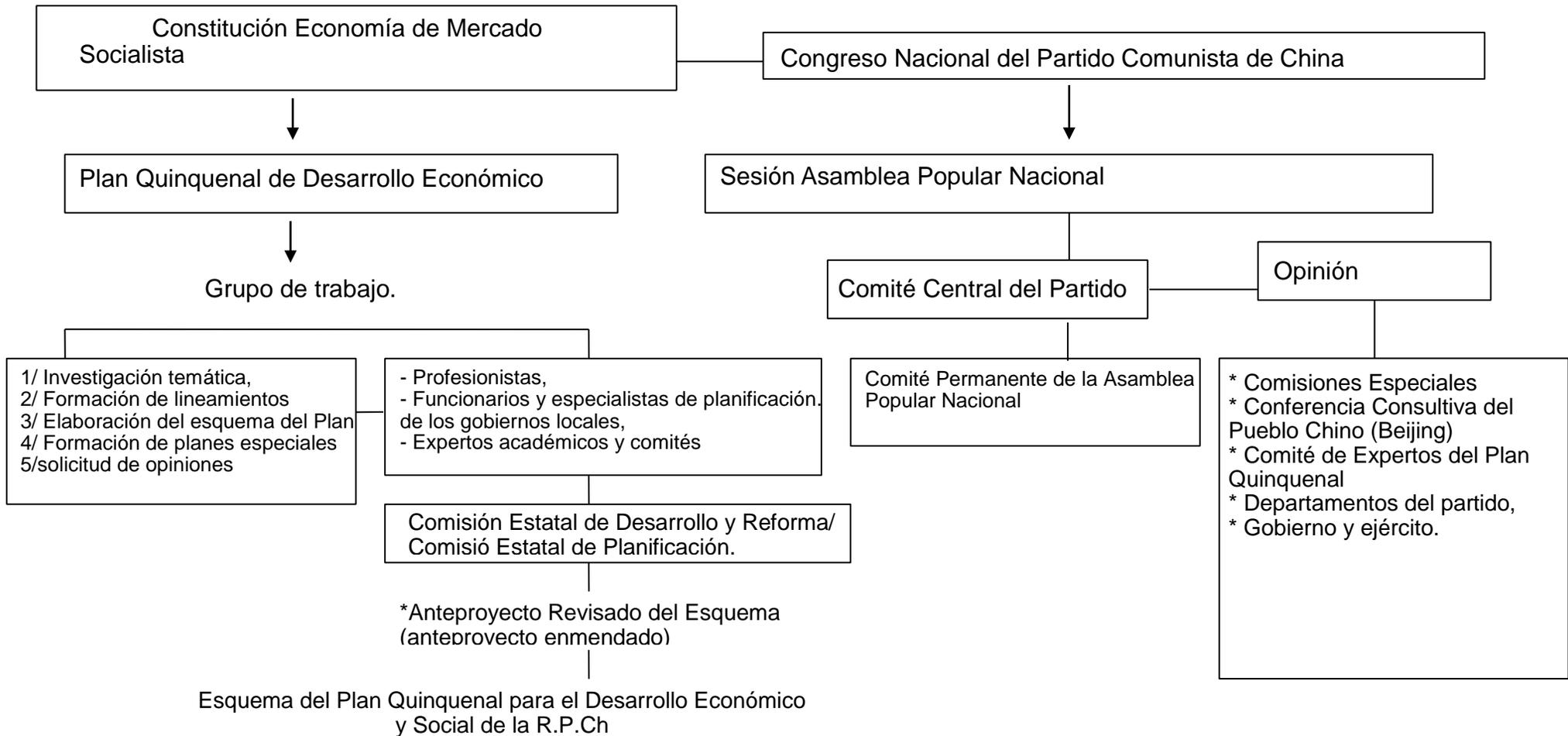
SISTEMA POLÍTICO DE LA REPÚBLICA POPULAR DE CHINA



República Popular de China: Poder Ejecutivo = Presidente y Consejo de Estado
Poder Legislativo = Asamblea Popular Nacional
Poder Judicial = Comisión Militar Central

Fuente: www.china.org.cn, China Internet Information Center.

ESQUEMA 5.2
ELABORACIÓN DEL PLAN QUINQUENAL DE DESARROLLO EN CHINA



Fuente: Elaboración propia con base en www.china.org.cn,
"Cómo se ha elaborado el XI plan quinquenal" en IV SESION DEL X COMITE NACIONAL DE LA CCPPCh, China Internet Information Center.

Finalmente, el Comité Permanente de la Asamblea Popular Nacional está obligado a pedir la opinión de las Comisiones Especiales, la Conferencia Consultiva Política del Pueblo Chino (Beijing), el Comité de Expertos del Plan Quinquenal, los Departamentos del Partido, el Gobierno y el Ejército. Una vez concluido el Anteproyecto Revisado del Esquema del Plan, la Comisión Estatal de Planificación debe presentar el Anteproyecto Enmendado para ser aprobado como Proyecto en la Asamblea Popular Nacional.

5.2. Objetivos y resultados de los Planes Nacionales de Desarrollo en China, 1953-2015.

Las Tablas 5.1 y 5.2 muestran como los Planes Quinquenales de Desarrollo han promovido la incursión de capital extranjero y el desarrollo de los mercados de capital, tecnología y fuerza de trabajo, mientras continúan dando un peso importante a la construcción de infraestructura pública y la propiedad estatal sobre sectores estratégicos con la finalidad de mantener mecanismos de control por parte del Estado. Incluso, en los Planes Quinquenales las metas de desarrollo económico sobre el valor total de la producción agrícola e industrial predominaron hasta finales de la década de los noventa. Dos temas, cabe mencionar, relacionados con la creación de un sistema industrial autónomo y el logro de una soberanía alimentaria, ambas metas presentes en los sistemas socialistas.

En la bibliografía especializada, la política de formación y consolidación de grupos empresariales estatales se ubica como una de las particularidades más importantes del modelo económico chino. Sin embargo, el riesgo de una “economía latino americanizada” se comenta en caso de que las multinacionales extranjeras llegaran a dominar la economía china. Esto, en parte, debido a la alta dependencia de este país sobre la inversión extranjera, particularmente, en la producción de exportaciones de manufacturas avanzadas.

Tabla 5.1

PLANES QUINQUENALES DE DESARROLLO DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA, 1953-2015

Plan Quinquenal de Desarrollo Económico	Lineamientos
I Plan Quinquenal 1953(2)-1958	1.- El I Plan Quinquenal de Desarrollo Económico expresó una franca <i>transformación socialista</i> , cuyo eje principal se ubicó en una <i>industrialización socialista</i> apoyada en el cambio técnico, las relaciones productivas del socialismo, el sistema de propiedad colectiva y la asistencia de la Unión Soviética.
II Plan Quinquenal. (1960 - 1965)	1.- Consolidar y ampliar el sistema de propiedad colectiva. 2.- Construcción de una industria pesada y un sistema industrial autónomo y completo capaz de superar al Reino Unido y alcanzar a Estados Unidos en la producción de varios productos importantes. 3.- Desarrollar la producción industrial, agrícola y artesanal, así como el comercio y sector transporte. 4.- Crear recursos humanos calificados y una fuerza de trabajo valiente. 5.- Fortalecer las fuerzas de defensa nacional y elevar el nivel de vida material y cultural del pueblo.
III Plan quinquenal (1966 a 1970)	1.- Metas sobre los principales índices de desarrollo económico. 2.- Áreas básicas: agricultura, industria ligera e industria pesada. 3.- Consolidar la industria base, elevar la calidad, variedad y producción de artículos. 4.- Desarrollar el sector transporte y comunicaciones, el comercio, la cultura, la educación y la investigación científica. 5.- Auto-abastecimiento como pilar de la economía nacional. 6.- Desarrollo de la agricultura y solución de los problemas de comida, ropa y artículos de uso cotidiano. 7.- Construcción de la zona de la tercera línea (zona del suroeste y noroeste de China) 8.- Reforzar la construcción de la defensa nacional y adquirir tecnología de punta.
IV Plan Quinquenal (1971 - 1975)	1.- En general, continuidad respecto a los lineamientos anteriores. 2.- Metas sobre los índices económicos de construcción de infraestructura, producción de cereales, acero, carbón crudo, generación eléctrica y volumen de transporte ferroviario.
V Plan Quinquenal (1976 – 1985)	1.- A través de un proyecto de diez años establecer un sistema industrial completo y un sistema económico integral nacional. 2.- Énfasis en la producción de acero, petróleo, metales no ferrosos, carbón y campos petrolíferos.
VI Plan Quinquenal de Desarrollo Económico y Social de la República Popular China (1980-1985)	1.- Fomentar la civilización socialista y material. 2.- Encauzar la economía nacional hacia un desarrollo sostenido y equilibrado. 3.- Equilibrar los ingresos y egresos fiscales, y los ingresos y egresos de los créditos. 4.- Incrementar el valor global de la producción industrial y agrícola. 5.- Coordinar el crecimiento del poder adquisitivo social con los cambios en la estructura de consumo para mantener estable los precios del mercado. 6.- Coordinar la producción de los medios de producción con la producción de los materiales de consumo. 7.- Ciencia y tecnología enfocada a la solución de problemas científicos y técnicos, difusión y aplicación de los logros científicos y técnicos. 8.- Transformación técnica planificada e innovaciones para economizar energéticos. 9.- Protección del medio ambiente y control de la contaminación ambiental. 10.- Esfuerzos para desarrollar las relaciones económicas y comerciales, utilizar de manera efectiva los fondos foráneos.

Plan Quinquenal de Desarrollo Económico	Lineamientos
VI Plan Quinquenal de Desarrollo Económico y Social de la República Popular China (1980-1985)	11.- Estricto control sobre el crecimiento demográfico, ubicar adecuadamente la mano de obra urbana, aumentar la productividad laboral, mejora continua de la vida material y cultural de la población urbana y rural. 12.- Consolidar la construcción de la defensa nacional y la industria de defensa.
VII Plan Quinquenal de Desarrollo Económico y Social (1986 - 1990)	1.- Crear un ambiente económico y social para la reforma de la estructura económica. 2.- Metas de desarrollo económico sobre el valor global de la producción industrial y agrícola, producto nacional bruto, producción de algodón, electricidad, carbón, petróleo crudo y acero. 3.- Mantener el equilibrio fundamental entre la demanda y la oferta social; y un equilibrio entre las finanzas, los créditos, los recursos materiales y las divisas. 4.- Adaptarse a los cambios de la composición de la demanda social dando paso al reajuste de la estructura industrial. 5.- Acelerar la construcción de industrias de energéticos. 6.- Mantener un crecimiento sostenido y estable de la economía, bajo el principio de controlar el volumen de la inversión en los activos fijos. 7.- Desarrollar los recursos técnicos, humanos e intelectuales. 8.- Fomentar la civilización espiritual al mismo tiempo que promueve el fomento de la civilización material.
VIII Plan Quinquenal (1991-1995)	1.- Modernización de China a través de la reforma a la estructura económica. 2.- Crecimiento estable de la producción, proyectando un múltiplo de cuatro del producto nacional bruto. 3.- Continuidad de los lineamientos generales del Plan anterior.
IX Plan Quinquenal (1996 - 2000)	1.- Primer plan de mercado bajo una economía de mercado socialista. 2.- Reforma de la estructura económica y establecimiento del sistema económico de mercado socialista. 3.- Metas de desarrollo económico para el 2010 4.- Desarrollo de un sistema de mercado para establecer la asignación de los recursos. 5.- Reajuste de la estructura sectorial de la economía. 6.- Construcción de un sistema de empresas moderno en las grandes y medianas empresas propiedad del estado. 7.- Aumento del ingreso per capita. 8.- Transformación de empresas deficitarias en empresas rentables. 9.- Reforma consistente en convertir en empresas las academias e institutos de investigación científica adscritas a los departamentos gubernamentales.
X Plan Quinquenal (2001 - 2005)	1.- Desarrollo económico como tema principal, reestructuración como línea principal, y reforma, apertura y progreso científico y tecnológico como fuerzas motrices. 2.- Sistema empresarial moderno, sistema de seguridad social completo, y perfeccionamiento gradual de la economía de mercado socialista; 3.- Reajuste estratégico de la estructura económica: actualización de la estructura industrial, aumento de la competitividad internacional, y ascenso del nivel de informatización económica y social. 4.- Ciencia, tecnología y educación: mayor gasto en investigación y desarrollo. 5.- Elevar la calidad de crecimiento económico y la rentabilidad para tener bases sólidas en la duplicación del PIB en 2010. Proyección de tasa de crecimiento anual del PIB del 7% y tasa de desempleo en las zonas rurales de 5%. 6.- Meta desarrollo sostenido mediante el control de la población en 1,330 millones de

Plan Quinquenal de Desarrollo Económico	Lineamientos
X Plan Quinquenal (2001 - 2005)	habitantes. 7.- Establecer un sistema empresarial moderno por parte de las empresas estatales 8.- Reforma institucional para desplazarse de un crecimiento extensivo a un crecimiento intensivo.
XI Plan Quinquenal (2011-2015)	1.- Construcción de una sociedad modestamente acomodada. 2.- Acelerar la transformación del modelo del desarrollo económico, ampliar la demanda interna y fomentar la modernización agrícola. 3.- Profundizar la reforma y la apertura económica. 4.-Mantener un crecimiento económico estable y relativamente rápido.

Cuadro 5.2

RESULTADOS DE LOS PLANES QUINQUENALES DE DESARROLLO DE LA REPÚBLICA POPULAR CHINA.

Plan Quinquenal de Desarrollo Económico.	Resultados:
I Plan Quinquenal	1- 5,000 millones de yuanes en inversión en activos fijos. 2- Construcción y funcionamiento de 595 proyectos de magnitud grande y mediana. 3- Valor global de la producción industrial alcanzó 70% del valor global de la producción industrial y agrícola 4- Medios de producción sumaron el 60% del valor de la producción industrial. 5- Préstamos para construcción de infraestructura representaron una mayor proporción de los egresos financieros. Entre 1953 y 1954, éstos aumentaron del 30.2% al 48%.
II Plan Quinquenal	1-. Continuación del proyecto de crear un <i>poderoso e independiente sistema industrial</i> y así lograr las <i>condiciones de transición al comunismo</i> .
III Plan Quinquenal	1- El valor global de la producción industrial y agrícola superó el crecimiento proyectado en un 12.1% y 2.2%, respectivamente. 2- Nuevas capacidades de producción a través de la producción de 68.06 millones de toneladas de carbón; 8,604 millones de kw de grupos electrógenos; 27,77 millones de toneladas de petróleo; 6,527 millones de toneladas de acero; 35,901 millones de toneladas de mineral de hierro; 2,444 millones de toneladas de amoníaco sintético; 2,042 millones de toneladas de abono químico; 15,33 millones de toneladas de cemento; 187.000 toneladas de plástico; 3,22 toneladas de hilado de algodón y 12.300 toneladas de fibras sintéticas. Construcción de 3.894 kilómetros de ferrocarriles, 31.223 kilómetros de carreteras y un aumento de 11,91 millones de toneladas de carga en puertos litorales.
IV Plan Quinquenal	1.- Valor global de la producción industrial y agrícola superó un 6% y 4.6% sobre el valor proyectado. 2.- Principales productos: cereales, algodón, carbón crudo, petróleo crudo, generación eléctrica, hilado de algodón; también aumentó el volumen de transporte ferroviario y la construcción de infraestructura.

Plan Quinquenal de Desarrollo Económico.	Resultados:
V Plan Quinquenal	<p>1.- En 1977, la suma del valor global de la producción industrial y agrícola superó 4.4% lo planificado, presentando un crecimiento anual del 10.4%.</p> <p>2.- En 1978, la tasa de crecimiento anual del producto social global fue de 13.1% y del producto nacional bruto de 12.3%.</p>
VI Plan Quinquenal	<p>De acuerdo con la versión oficial, los resultados de este plan fueron mundialmente reconocidos:</p> <p>1.- En 1985, el valor global de producción industrial y agrícola aumentó en promedio 11% y el producto nacional en 10%, respecto a 1980.</p> <p>2.- La producción de acero, carbón, petróleo crudo, cereales, algodón y generación eléctrica aumentó significativamente.</p> <p>3.- Progreso importante en la construcción de infraestructura y transformación técnica; 910,000 millones de yuanes de inversión pública en activos fijos, construcción y funcionamiento de 496 proyectos de grande y mediano tamaño, culminación de 200,000 proyectos de renovación y transformación.</p> <p>4.- Mejor situación financiera: los ingresos fiscales aumentaron en 15,900 millones de yuanes anuales en promedio, representando una tasa de crecimiento del 12%, lográndose el equilibrio entre los ingresos y egresos fiscales.</p> <p>5.- Nuevas perspectivas de las relaciones económicas y de comercio exterior. Respecto a las exportaciones, China pasó del lugar número 28 del mundo en 1980, al 10 lugar en 1984.</p>
VIII Plan Quinquenal	<p>1.- 3'890,000 millones de yuanes de inversión acumulada en activos fijos, tasa de crecimiento anual de 17.9%, un 13.6% más respecto del VII Plan Quinquenal.</p> <p>2.- Construcción y funcionamiento de 845 proyectos de infraestructura de tamaño grande y mediano, de los cuales, 374 correspondieron a proyectos de transformación técnica con inversiones por arriba de la norma establecida, lo cual elevó la competitividad de los principales sectores industriales del mercado.</p> <p>3.- Construcción de 5,800 kilómetros de ferrocarriles; 3,400 kilómetros de doble vía; y electrificación de 2.600 kilómetros. Ampliación de 105.000 kilómetros de carretera, de los cuales, 1,600 kilómetros correspondieron a autopistas. Ascenso de 138 millones de toneladas de capacidad de carga y descarga de puertos. Construcción de 12 aeropuertos, extensión de 100,000 kilómetros de fibras ópticas, aumento de 58.95 millones de líneas telefónicas, incremento de 75 millones de kw sobre la capacidad de grupos electrógenos y aumento de un 9% promedio anual la capacidad de generación eléctrica.</p> <p>4.- Construcción de 4,300 millones de metros cuadrados de nuevas viviendas en las zonas urbanas y rurales. A finales de 1994, la superficie per cápita de vivienda en las zonas rurales llegó a 20.5 metros cuadrados y de las zonas urbanas a 7.7 metros cuadrados.</p> <p>5.- Institucionalmente, los principales resultados de la reforma de la estructura económica fueron: a) nuevo <i>sistema financiero con el régimen de reparto de impuestos como núcleo</i> y un nuevo <i>sistema tributario con el impuesto al valor agregado como cuerpo principal</i>; b) separación gradual de las finanzas de carácter público y de carácter comercial; c) unificación de los tipos de cambio de divisas; d) establecimiento preliminar de un andamiaje de control macroeconómico; e) fortalecimiento del papel del mercado en la distribución de recursos; e) formación de un patrón de desarrollo conjunto de los diversos factores económicos con el sistema de propiedad pública como cuerpo principal.</p> <p>6.- Desarrollo de un patrón general de apertura desde el litoral al exterior y desde las industrias manufactureras generales hacia las industrias básicas. El emblema de esta apertura, sin duda, es la zona de Pudong (Shanghai). Los distritos y municipios abiertos</p>

Plan Quinquenal de Desarrollo Económico.	Resultados:
	al exterior sobrepasaron a 1.100 y se establecieron un gran número de zonas de desarrollo económico y 13 zonas de depósito aduanero. El efecto principal se manifestó en el crecimiento de las exportaciones chinas a través de la inversión extranjera directa.
IX Plan Quinquenal (1996 - 2000)	<ol style="list-style-type: none"> 1.- Promoción de los mercados de capital, tecnología y fuerza de trabajo. 2.- Perfeccionamiento de los sistemas estatales de regulación y control macroeconómico. 3.- Progreso del sistema fiscal y tributario. 4.- Empresas estatales cotizando en los mercados de valores nacionales e internacionales. 5.- Mejor ambiente de inversión y eficiencia de la IED. 6.- Crecimiento de las industrias de alta y nueva tecnología, destacando la industria informática. 7.- Construcción de infraestructura: energía, transporte, telecomunicaciones, materias primas y materiales, lo cual permitió la superación de los "cuellos de botella". 8.- Mejora de la estructura de las exportaciones hacia productos mecánicos, electrónicos y de alta tecnología. 9.- A finales del 2000, las reservas nacionales de divisas llegaron a los \$165,600 millones de dólares, esto representó un incremento de \$92, 000 millones de dólares respecto a 1995 10.- Durante los cinco años del Plan, el ingreso per capita de la población rural y urbana tuvo una tasa de crecimiento promedio anual de 4.7% y 5.7%, respectivamente; y las ventas al por menor de artículos de consumo registró una tasa de crecimiento promedio anual de 10.6%. 11.- Aumento de la capacidad de producción de cereales y de otros productos agrícolas, lo cual representó el paso <i>de una escasez crónica de productos agrícolas a una provisión general equilibrada en lo fundamental.</i> 12.- Cumplimiento de las líneas generales de la reforma para la creación de empresas a través de facultades e institutos de investigación.
X Plan Quinquenal	Crecimiento del ingreso per capita urbano y rural de 5%.

Fuente: Elaboración propia con base en www.china.org.cn, (2010), "Diez planes quinquenales de desarrollo económico y social de la Nueva China", en *IV SESION DEL X COMITE NACIONAL DE LA CCPPCh*.
<http://spanish.china.org.cn/spanish/222422.htm>

* *El IX plan quinquenal y el X plan quinquenal*, en Departamento de Cultura de la Embajada China. Hechos y Cifras.
http://www.cultura-china.com/hechos/12_plan.htm Fecha de consulta: 1 febrero 2010

5.3. El modelo de crecimiento económico de China.

A partir de 1978, la política industrial de China ha estado sujeta a un modelo de crecimiento económico donde confluyen tres esquemas de desarrollo. El primero de ellos, el *Mercado Emergente Post-Comunista*, bajo el cual, el Partido de Estado en China ha defendido la propiedad directa sobre empresas estratégicas a través de los Derechos de Propiedad Gubernamental. Actualmente, en China existen 150 Empresas Propiedad del Estado² en los sectores de textiles, maquinaria eléctrica, tecnologías de la información y extracción de recursos naturales, entre otras ramas.

Desde 2003, la salvaguarda de los Derechos de Propiedad Gubernamental está a cargo de la Comisión de Supervisión y Administración de Activos Propiedad del Estado del Consejo de Estado de la República Popular China (CSAA). La citada Comisión se creó de acuerdo con el Consejo de Estado del Esquema de Reforma Institucional en la Primera Sesión del 10° del Congreso del Nacional del Pueblo con la intención de separar la administración gubernamental respecto a la dirección de empresas y desligar la propiedad gubernamental de la dirección del poder. El acta constitutiva de la Comisión refiere que ésta debe realizar el papel de inversionista en representación del Estado, supervisar y gestionar los activos públicos de acuerdo a lo establecido por la ley, así como dirigir la reestructuración de las empresas estatales.

La Comisión de Supervisión y Administración de Activos Propiedad del Estado del Consejo de Estado de la República Popular China tiene entre los objetivos más importantes la contratación pública de 23 altos ejecutivos (locales o extranjeros) para las Empresas Propiedad del Estado, con ello la Comisión busca adoptar los conceptos de Empresa Pública que poseen los nuevos directivos, particularmente, el siguiente principio: una empresa estatal también es rentable. En respuesta al conocimiento y especialización de los recursos humanos contratados, esta institución prevé las garantías necesarias para lograr la competitividad internacional que las empresas estatales requieren (www.sasac.gov.cn., 2011. c).

² La lista de las 150 Empresas Propiedad del Estado se encuentra en la página oficial de la CSAA (www.sasac.gov.cn 2011. a) "Central SOEs" en State-owned Assets Supervision and Administration Commission of the State Council (SASAC), the People's Republic of China.

Cuadro 5.3.

Grupo empresarial estatal con altos ejecutivos en China.

- 1) *China Electronics Technology Group Corporation* (sector de información electrónica),
- 2) *Shenhua Group Corporation* (sector de energía eléctrica),
- 3) *China Shipping (Group) Company* (sector de transporte marítimo petrolero),
- 4) *China National Aviation Holding Company* (sector de aviación),
- 5) *China Grain Reserves Corporation* (sector de granos),
- 6) *China Chengtong Holding Corporation* (sector financiero),
- 7) *China National Machinery and Equipment Corporation* (industria de maquinaria),
- 8) *China Metallurgical Construction Group Corporation* (industria minera),
- 9) *China National Chemical Construction Corporation* (sector de innovaciones),
- 10) *China Hengtian Group* (sector textil),
- 11) *China National Biotec Corporation* (sector de biotecnología),
- 12) *China First Heavy Industries* (industria pesada),
- 13) *China North Locomotive and Rolling Stock Industry (Group) Corporation*
(sector de equipo de transporte ferroviario),
- 14) *China South Locomotive and Rolling Stock Industry (Group) Corporation*
(sector de equipo de transporte ferroviario),
- 15) *China Railway Signal and Communication Corporation* (sector de comunicaciones),
- 16) *China Textile Industrial Engineering Institute* (sector textil),
- 17) *China Academy of Telecommunications Technology* (sector telecomunicaciones),
- 18) *Sino- Coal International Engineering Design & Research Institute* (sector de innovaciones),
- 19) *China Power Engineering Consulting (Group) Corporation* (sector de innovaciones),
- 20) *China National Chemical Industry Group Corporation* (industria química),
- 21) *China National Arts and Crafts (manualidades) Corporation* (sector artesanal),
- 22) *China National Biotec Corporation* (sector de biotecnología),
- 23) *China TravelSky Holding Company* (sector turístico).

Fuente: www.sasac.gov.cn, 2011. b

La meta de la CSAA es que las 150 firmas estatales alcancen los estándares internacionales en materia de rentabilidad y competitividad para lograr posicionarse como empresas de clase mundial. Aunque a los directivos de las empresas chinas tanto públicas como privadas les ha sido particularmente difícil ubicar a sus firmas dentro del rubro de compañías de clase mundial debido a la escasa infraestructura suave (leyes, instituciones y mercados financieros) en comparación con la India, por ejemplo; donde las instituciones permiten un uso más eficiente del capital³.

Por lo tanto, la propiedad del Estado respecto a los medios de producción continúa siendo un elemento neurálgico del modelo de crecimiento económico de China. Los lineamientos económicos del Partido de Estado han evitado las privatizaciones y en ciertos casos han favorecido las fusiones. En 2005, un informe del *International Finance Corporation* (Garnaut, Ross., *et al.*, 2005) reportó que aún más de la mitad de los activos industriales de China eran propiedad de las empresas propiedad del estado.

En China el conflicto de intereses entre el sector estatal y el sector privado⁴ ha estado presente en la conformación de la “economía de mercado socialista”. El Partido Comunista ha enfrentado esta problemática desarrollando, como en el capitalismo avanzado, un mecanismo de coordinación entre ambos sectores a través de una política de préstamos públicos, y dividiendo al sistema económico en “sectores donde el dominio del Estado prevalece y las barreras al sector privado son altas, y en sectores donde la competencia es prácticamente ilimitada” (Arthur Krober, 2006: 2).

³ De acuerdo con Usha Haley y George Haley (2006), actualmente, un conjunto de firmas hindúes destacan como firmas de clase mundial: Infosys, Wipro, Tata Group's Tata-Unisys y Consultancy Services, Dr. Reddy's Laboratories y Ranbaxy Laboratories en la industria farmacéutica, y Bajaj Autos en la industria del motociclismo. En comparación, las empresas chinas posicionadas a nivel mundial son las estatales: Lenovo de computadoras y Haier de electrodomésticos.

⁴ El número de compañías privadas registradas en septiembre de 2009, fue 7.9 millones, cerca de 10 por ciento más respecto a 2008; y su capital contabilizado sumó \$200 millones de dólares. En 2009, el sector privado creó 11.4 millones de nuevos trabajos, contribuyendo con más del 90% de todos los nuevos empleos urbanos creados. (Xinhua. 2010)

La política de préstamos públicos china consiste en líneas de crédito procedentes del Banco de Desarrollo de China⁵ dirigidas a fortalecer ciertas empresas privadas nacionales. Un ejemplo notable sucedió en 2004, cuando el Banco de Desarrollo de China otorgó a la empresa líder mundial en información y telecomunicaciones, Huawei, un financiamiento por RMB 10 millones, equivalente a \$1,200 millones de dólares (*Ibídem*: p. 3). Precisamente, de acuerdo con Krober (2006:9), la industria de las telecomunicaciones en China es un sector competitivo con exitosos jugadores estatales (ZTE Corporation⁶) y privados (Huawei).

La relación entre el sector estatal y el privado apunta a ser más de conciliación que de confrontación debido a una específica compatibilidad de intereses, quizá en ciertas ocasiones hasta no diferenciables, entre los representantes del sistema político chino y el sector empresarial privado. Existe un amplio consenso en que “los principales beneficiarios de las reformas económicas han sido los individuos con capital político, tales como los cuadros del Partido Comunista y los funcionarios del gobierno” (Goodman, David S.G., y Xiaowei Zang., 2008:5), y éstos mismos son los que han tenido los recursos y las capacidades para conformar un sector empresarial privado dentro de China.

De forma tal que, el Partido de estado ha diseñado y controlado una política dirigida al ascenso de la economía privada, particularmente, urbana⁷. Esto, desde los negocios de pequeña escala asociados a la especulación comercial, entre finales de los años setenta y principios de los años ochenta del siglo XX, pasando por la conformación de la base manufacturera nacional en la octava y novena década del siglo antes referido, hasta el desarrollo de nuevas industrias, como las de la

⁵ El Banco Central también ha jugado un papel trascendental en el posicionamiento mundial de China. Porque este órgano financiero tiene a su cargo tanto la supervisión de los centros financieros de todo el país como el control macro-económico, incluyendo las políticas macro-económicas heterodoxas desarrolladas durante la década de los noventa del siglo pasado.

⁶ Compañía multinacional china propiedad del Estado que se ha posicionado como el segundo fabricante de equipos de telecomunicaciones en China. (REUTERS. 2011)

⁷ De acuerdo con Goodman y Zang (2008), una parte del sector empresarial privado chino es parte de los nuevos ricos conocidos como “hijos de los altos funcionarios del Partido Comunista” y otra fracción es considerada un sector de empresas “parásito”. Pero, recientemente, una proporción de empresas privadas está logrando ser vinculada con proyectos de jóvenes, distanciados de la estructura de poder del Partido de estado.

construcción, bienes raíces, finanzas y mercado de valores, a partir de la segunda mitad de la década de los años noventa del siglo pasado. (Véase A. Chen 2002)

De acuerdo con el texto de Goodman y Zang (2008), a partir de la denominada “mercantilización descentralizada” (delegación del poder de regulación desde el gobierno central a los gobiernos locales a través de las reformas del mercado), se observan dos hechos importantes. Primero, los empresarios tienen obligaciones con los titulares del poder local, del cumplimiento de éstas depende tanto su existencia como su crecimiento, constituyéndose una especie de renta burocrática. Asimismo, los recursos políticos, entre los cuales destacan la información privilegiada y las exenciones fiscales, sobresalen como factores clave, junto con el estatus social de los dueños de las empresas, en el desarrollo y protección de las firmas de propiedad privada.

Por otra parte, el segundo conjunto de elementos que confluyen dentro del actual modelo de crecimiento económico de China proceden del esquema de *Desarrollo de Estado del Este de Asia*, similar al modelo de *Estado Desarrollista* que operó en América Latina en la década de los sesenta y setenta. Específicamente, China aprendió de los planes económicos de Japón y Corea, que el crecimiento económico está apoyado en tres factores: 1) altas tasas de ahorro, 2) significativos volúmenes de inversión estatal en infraestructura, 3) e industrias estratégicas orientadas a la exportación. El apartado 6.3.1 contiene un análisis detallado de los modelos industriales del Este de Asia que sirvieron de referencia a los políticos chinos.

En estricto sentido, la lección para China de las políticas de desarrollo desplegadas por un conjunto de países en vías de desarrollo ha sido ubicar al Estado-Gobierno como sujeto de la transformación económica nacional, manteniendo el control; incluso, la propiedad de los medios de producción y los recursos dinerarios. Por ejemplo, la dirección de la intermediación financiera es una de las principales actividades del gobierno chino. Precisamente, el mercado de capitales es uno de los sectores con mayor grado de protección en China, no obstante las presiones de los organismos internacionales para su apertura.

Finalmente, el Partido de Estado en China pretende consolidar en su modelo económico la “economía de mercado socialista” o “economía estatal de libre mercado” mediante el principio *gaige-kaifang: reforma doméstica – apertura de la economía global*. En este tipo de economía la propiedad colectiva y el goce común de la ganancia pública se ubican como el núcleo del modelo de desarrollo, junto con las prácticas de mercado. Este planteamiento y sus probables contradicciones merecen un análisis teórico, histórico y político, mismo que sobrepasa el alcance de mi tesis; sin embargo, el tema no podía ser obviado en su generalidad.

Apoyándome en el análisis del sistema político y el modelo económico de China, descritos en los dos apartados precedentes, debo introducir el siguiente tema compartiendo la tesis que en China toda política industrial ha tenido como base una relación circular entre el “control de los recursos económicos, el desarrollo socio-económico y la preservación del orden político existente” (Hess, William, 2010).

5.3.1. Dos temas a considerar en el modelo de crecimiento chino.

Poco más de tres décadas de reformas en China han hecho de este país la economía en desarrollo con mayor crecimiento económico. Sin embargo, al menos dos procesos, desplegados bajo la “legalidad del socialismo de Estado” (Goodman, David S.G., y Xiaowei Zang., 2008), se han identificado como el lado oscuro de la dinámica económica china: la creciente desigualdad en la distribución del ingreso⁸ y las bajas condiciones laborales ubicadas al filo o en una explícita violación a los derechos humanos dentro de China. El tema es bastante más amplio de lo que este apartado pueda abordar pero es conveniente hacer los siguientes señalamientos.

La desigual distribución del ingreso en China ha resultado en un acentuado proceso de estratificación de clases sociales dentro del país asiático. Al margen de una discusión ontológica respecto a las categorías de clase, en China, después de la segunda mitad de la década de los ochenta, la emergencia de los denominados

⁸ Uno de los datos más indicativos sobre la distribución del ingreso es el índice de Gini (un índice estándar de equidad entre 0, totalmente equitativo, y uno, perfectamente inequitativo). De acuerdo con la agencia de noticias china: Xinhua, en China el coeficiente de Gini fue 0.22 en 1978 y 0.497 en 2007; asimismo, se observó que, en 2006, el 6.15% de la población (80 millones de personas) tuvo un ingreso anual entre 60,000 yuanes y 500,000 yuanes contra un ingreso promedio anual de 11,759 para los residentes urbanos y 3,587 para los residentes rurales. (Goodman, David S.G., y Xiaowei Zang., 2008:1)

“nuevos ricos” (xingui: nuevos ricos) se ha vinculado tanto con el desarrollo del sector empresarial privado (xin zibenjia: nuevos capitalistas), ligado de forma significativa con el poder político circundante al Partido Comunista, como con la conformación de una clase media (jieji: clase media) vinculada con un conjunto de profesionistas especializados (técnicos de telecomunicaciones, ingenieros de software, empleados de banco), y profesionistas contratados por mérito y prácticas de promoción, mayoritariamente por las firmas extranjeras.

La medición de la clase media en China tiene un par de aristas importantes: la dudosa veracidad de las estadísticas en cuanto al “ingreso disponible de los ciudadanos debido a la tendencia a sub-reportar ganancias para fines impositivos” (Goodman, David S.G., y Xiaowei Zang., 2008:8) y la sobreestimación de la clase media debido a los subsidios estatales sobre la adquisición de un hogar propio, siendo éste un componente clave dentro del índice que cuantifica el número de individuos y familias de clase media. Además, el cálculo de este sector social difiere entre las fuentes chinas y los estudios foráneos occidentales, estos últimos son más conservadores en sus estimaciones.

De acuerdo con la Academia China de Ciencias Sociales (CASS), la clase media en China ocupó el 19% de la población total en 2004, representando un ascenso de un punto porcentual cada año desde 1999; según estimaciones de esta institución, la clase media en China sumara el 40% de la población total en el año 2020 (Goodman, David S.G., y Xiaowei Zang., 2008:8-9). En cambio, el cálculo foráneo (Chen, An., 2002:410) establece que el sector de clase media en China suma entre 35 y 45 millones de personas, esto es, entre el 9 y 11 % de la población urbana y no más del 4% de la nacional.

En la literatura especializada sobre China una de las tesis más comentadas es aquella que establece la inequitativa distribución del ingreso y la condicionada movilidad de clase al poder político, como resultado de un desarrollo “transicional”. De acuerdo con esta convencional lógica, en la medida en que los mecanismos e incentivos de una economía de mercado (tales como: el poder de mercado sobre la producción, asignación y distribución de los recursos a expensas del poder del estado,

la relación directa entre la remuneración y el trabajo, y entre la capacidad humana-empresarial y la movilidad social) tiendan a prevalecer, la brecha en la desigual distribución del ingreso será menor.⁹

Por otra parte, un ambiente represivo laboral (trabajo prisionero, trabajo infantil, y trabajo forzoso), alejado del cumplimiento de los derechos humanos y laborales universales, ha acompañado al crecimiento económico de China durante más de tres décadas de reformas, representando una fuente importante sobre la ventaja en costos de las manufacturas chinas, mayoritariamente para exportación. Primero, el trabajo penitenciario en China responde a una filosofía de readaptación social a partir del trabajo y se diferencia de otros países en que es una fuente importante del crecimiento del PIB, por la condena internacional sobre las condiciones humanas de cómo y dónde se desarrollan este tipo de labores (día laboral de doce horas, abuso físico, escasez de alimentos y un peligroso ambiente de trabajo) se espera una tendencia descendente en su uso, incluso es un tema de controversia constante en las relaciones comerciales entre Estados Unidos y China. Segundo, el trabajo infantil ha sido un segmento ascendente en el mercado laboral y responde al alza en el costo de vida de las familias de menores ingresos (en particular, existe la hipótesis de una correlación entre el trabajo infantil y el aumento del costo de la matrícula escolar). En general, las condiciones laborales con mayores índices de deterioro se encuentran en los rubros exportadores de mayor crecimiento en China, tales como: prendas de vestir y textiles, juguetes, equipos deportivos y juegos. (Ver Anexo 5.A.)

⁹ Una excelente investigación respecto a la evolución de una clase empresarial patrocinada por el estado a partir de 1950 y el desarrollo de los negocios privados involucrados con mecanismos de mercado después de mediados de 1980; la paradoja de un partido comunista impulsando el desarrollo capitalista, la transición de China a una economía de mercado y la acumulación de riqueza, así como del posicionamiento de los profesionistas dentro de la clase media y los nuevos ricos, se encuentra en los siguientes artículos: Goodman, David S.G. "Why China has no new middle class: cadres, managers and entrepreneurs", Guo, Yingjie. "Class, stratum and group: the politics of description and prescription", Zang, Xiaowei "Market transition, wealth and status claims", Yang, Jingqing. "Professors, doctors, and lawyers: the variable wealth of the professional classes". Los cuatro textos se encuentran en Goodman, David. ed. (2008) *The New Rich In China Future rulers, present lives*. Routledge. New York.

China ha suscrito un conjunto de convenios internacionales respecto a los derechos laborales, incluso al amparo de la Organización Internacional del Trabajo, estando centradas las recomendaciones de este organismo, junto con otras procedentes de organizaciones civiles como Human Rights Watch, en el cumplimiento de las normas laborales y la aplicación de medidas coercitivas frente a su violación. No obstante, la corrupción de los gobiernos locales a partir de la descentralización política y económica llevada a cabo en China se ubica entre los obstáculos más importantes para lograr mejorar las condiciones laborales del país asiático (Ver Anexo 5.A.).

5.4. Lineamientos de la política industrial para el siglo XXI.

Las medidas proteccionistas han sido una de las herramientas subyacentes en el desarrollo industrial de China, por ello, mientras el gobierno chino se pronuncia a favor de la apertura económica, las políticas que limitan y controlan el acceso al mercado nacional continúan vigentes. Este procedimiento de corte heterodoxo es la razón por la cual se percibe que en China la política industrial se ha confundido con la política comercial. (Kroeber, Arthur., 2006)

Sin embargo, el desempeño económico de China demuestra que la dirección y el desarrollo conjunto de la política comercial e industrial a través del Estado han sido los lineamientos que garantizan el posicionamiento y consolidación de las ventajas competitivas de la nación en el mercado mundial.

La política industrial de China se ha complementado por un conjunto de barreras comerciales tarifarias y no tarifarias. El *Memorandum de entendimiento de acceso al mercado* de 1992, apuntó que China mantenía una clara política comercial de sustitución de importaciones, especialmente para apoyar a la industria electrónica, telecomunicaciones y farmacéutica. También, el documento: *China's Foreign Trade* (The Gateway to China-US Business, 1999) detalló los pendientes de China respecto a las restricciones a las importaciones, las tarifas impositivas al valor agregado y el consumo, los aranceles, la transparencia, los derechos de propiedad intelectual, las certificaciones, los procedimientos gubernamentales, los subsidios a la exportación, la política de préstamos preferenciales, las barreras a los servicios de las

telecomunicaciones, el control a la inversión extranjera, la protección a las industrias domésticas (por ejemplo, servicios), las prácticas anti-competitivas en favor de las empresas estatales y otros problemas relacionados con un cuerpo legal insuficiente.

Asimismo, la Representación Comercial de EE.UU. en su informe: *Report to Congress on China's WTO Compliance 2004*, dio seguimiento a los compromisos adquiridos por China ante su adhesión a la OMC (Ver Cuadro Anexo 5.B.). Después de dividir la agenda en nueve grandes temas¹⁰ no hay un balance claro. Porque al mismo tiempo en que China cumplió con sus acuerdos para reducir las tarifas a la importación en bienes agrícolas e industriales, existe un atraso real y significativo respecto a los siguientes temas: eliminación de apoyos gubernamentales, aplicación de Trato de Nación Más Favorecida en todas las áreas, transparencia en los datos comerciales, valoración correcta dentro de los puertos chinos (problema al que se enfrentan particularmente los exportadores estadounidenses), diferencia en el trato nacional sobre el Impuesto al Valor Agregado, aplicación de subsidios para substituir importaciones, control gubernamental de precios, limitada apertura del mercado de capitales, control gubernamental de los proyectos de inversión, requerimientos técnicos como requisito de ingreso al mercado chino, estándares técnicos únicos al margen de los internacionales (particularmente, en la industria de electrónicos y telecomunicaciones), escasos procesos de licenciamiento en la industria de la información y un débil cuerpo legal y judicial, entre otros pendientes.

Otro informe sobre la ejecución de los compromisos de China en la OMC, particularmente enfocado en el ambiente de negocios entre Estados Unidos y China, es el texto: *2004: White Paper: American Business in China*, elaborado por la Cámara Americana de Comercio en China. En el transcurso de sus páginas, no obstante dar una calificación positiva al proceso de adaptación de China a las normas de la OMC, identifica seis áreas principales de preocupación. (Ver Cuadro Anexo 5.C.)

¹⁰ Los temas del Informe son: 1) Derechos Comerciales y Servicios de Distribución, 2) Regulación de Importaciones, 3) Regulaciones de las exportaciones, 4) Políticas internas que afectan al comercio, 5) Inversión, 6) Agricultura, 7) Derechos de Propiedad Intelectual, 8) Servicios, y 9) Estructura Legal.

De acuerdo con el *Report to Congress on China's WTO Compliance 2004*, la siguiente lista son las áreas donde China ha limitado el acceso de las firmas extranjeras al mercado; en ciertos casos exigiendo el cumplimiento de singulares condiciones y en otras situaciones otorgando trato preferencial al capital nacional:

a) *Políticas discriminatorias respecto al Impuesto al Valor Agregado que afectan a los semiconductores (tema que fue resuelto bilateralmente en 2005) y fertilizantes;*

b) *Falta de trato nacional mediante control de precios sobre medicamentos;*

c) *Derechos preferenciales de importación y trato especial sobre el impuesto de valor agregado para ciertos productos (particularmente procedentes de Rusia);*

d) *Aplicación discriminatorias de medidas sanitarias y fitosanitarias;*

e) *Estándares de prueba para productos extranjeros comparado con productos domésticos,*

f) *Inadecuada transparencia con respecto a los reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de conformidad;*

g) *Desarrollo de estándares únicos para productos donde estándares internacionales ya existen (en áreas como autos, equipos de telecomunicaciones, redes inalámbricas y de área local);*

h) *Etiqueta tecnológica de identificación de radio frecuencia, código de audio – video, whiskey y otras bebidas alcohólicas destiladas, y fertilizantes;*

i) *Aplicación inconsistente de la Certificación Obligatoria China (CCC) para acreditar cualquier empresa de inversión extranjera;*

j) *Leyes de inversión y regulaciones que continúan “impulsando” la transferencia tecnológica;*

k) *Política industrial que desalienta las importaciones de auto- partes e impulsa el uso de tecnología doméstica;*

l) *Política de procedimientos gubernamentales que conduce las adquisiciones de software producidos en china.(USTR, 2005: 2)*

5.4.1.- La política de innovación tecnológica nacional.

Como anote en el capítulo anterior, China tiene dos claras asignaturas pendientes en términos industriales: la proporción de comercio por procesamiento respecto a su comercio total no ha descendido significativamente y el valor agregado local en la manufactura avanzada. El Partido de Estado plantea enfrentar estas debilidades mediante una política industrial enfocada a la creación de capacidades tecnológicas locales, derechos de licencias y desarrollo de firmas internacionalmente competitivas¹¹. Actualmente, en china se habla de un esquema de desarrollo conducido por un crecimiento intensivo apoyado en la calidad.

Para el siglo XXI, el Partido de Estado ha establecido los siguientes siete lineamientos de política industrial en China, ante la preocupación de quedar “atrapados en la producción de bajo valor agregado” (Krober, Arthur., 2006: 9):

1) Los paquetes de incentivos para industrias de tecnología. El Documento del Consejo de Estado 18, publicado en 2000, es uno de los ejemplos más importantes de la política de subsidios industriales en China. En éste se otorgó un amplio rango de exención de impuestos y otros beneficios para los productores domésticos de semiconductores y software (Krober, Arthur., 2006: 9). Sin embargo, la política fue rescindida como resultado de la presión de los fabricantes estadounidenses que acusaron al gobierno chino de ser ésta una *práctica de subsidio ilegal*¹².

¹¹ De acuerdo con Kroeber, los dos insumos más importantes para la innovación local son: a) “el sistema de premios a la innovación, la protección de los derechos de propiedad y mercados de capitales más flexibles y b) la consolidación de la industria para que la mayoría de los jugadores eficientes puedan centrarse en actividades de investigación y desarrollo, en lugar de guerras viciosas de precios a fin de mantener la cuota de mercado”. (Kroeber, Arthur., 2006)

¹² Esta política está relacionada con el trato diferencial de China al Impuesto al Valor Agregado: “En 2004, China aplicó un impuesto al valor agregado para importaciones de semiconductores y fertilizantes pero no para éstos bienes producidos domésticamente. Respecto a los semiconductores, Estados Unidos inició el proceso de solución de controversias en marzo de 2004. En julio de 2004, la disputa se resolvió cuando China se comprometió a eliminar el IVA sobre los semiconductores. Respecto a los fertilizantes, China aún exime del pago del IVA de 13% a todos los fertilizantes de fosfato, excepto el fertilizante que Estados Unidos exporta a China. Generalmente, algunas industrias estadounidenses se quejan de que los productores chinos pueden evitar el pago del IVA (a través de un conjunto de procedimientos, tratos especiales e incluso fraude), mientras los importadores deben pagarlos”. (USTR, 2005., s/p) También existen diferencias en el impuesto al consumo, “la tasa de impuesto al consumo efectiva sobre productos importados (i.e., bebidas alcohólicas, tabaco, cosméticos, productos para el cuidado de la piel y el cabello, joyería, fuegos artificiales, caucho, motocicletas y automóviles) es sustancialmente más alta que la aplicada a los productores domésticos porque China usa diferentes

2) La política de contenido local ha sido una constante en China. El país oriental criticó la medida de “Compra Americano” que Estados Unidos impulsó frente a la reciente crisis. Sin embargo, de acuerdo con los grupos de negocios occidentales y diplomáticos, el paquete de estímulo de \$585 mil millones de dólares que China puso en funcionamiento a finales de 2007 tuvo un alto criterio de “Compra Chino”, aunque no explícitamente¹³.

3) La promoción de estándares de tecnología doméstica y la conversión de los institutos de investigación (públicos o privados) en empresas capaces de competir en el mercado mundial.

4) Un conjunto de medidas para bloquear a las firmas occidentales de vender sus productos a las agencias gubernamentales chinas (Pomfret, John., 2010). Entre éstas destacan las normas de adquisición pública para ordenar la compra local de equipos de hardware y software.

5) El dominio de Empresas Propiedad del Estado sobre los sectores estratégicos. Esta medida es parte de la política llamada “selección de ganadores”, la cual en el caso de China está resuelta, en gran medida, en las industrias estratégicas en manos del Estado, además de aquellas con alta participación de capital extranjero. Actualmente, existen 150 Empresas Propiedad del Estado vinculadas con sectores tradicionales (textiles) y avanzados (biotecnología).

6) Transferencia de tecnología patentada. Esta práctica consiste en obligar a las compañías occidentales a ceder sus secretos tecnológicos a las firmas chinas a cambio de permitirles ingresar al mercado chino. Recientemente destacan los casos de las turbinas de energía eólica y los vehículos electrónicos diseñados por Nissan. Según reporta Pomfret (2010): las firmas chinas no han desarrollado una tecnología propia de energía eólica; en cambio, éstas han exigido que las compañías extranjeras que venden turbinas en China compartan su tecnología, para ser las empresas chinas las

bases impositivas para calcular el impuestos al consumo para productos domésticos e importados” (USTR, 2005., s/p).

¹³ La Cámara de Comercio de la Unión Europea en China denunció un caso dónde una compañía occidental (Joint Venture) concursó por operar una red de estaciones de servicio de petróleo en una ciudad y el negocio fue otorgado a una empresa estatal por una oferta menos atractiva. (Subler, Jason. 2009)

que manufacturen turbinas a un bajo costo.

Actualmente, China fabrica el 75% de su mercado de turbinas de energía eólica cuando solía importar cerca del 100%. Paralelamente, tras la siguiente afirmación pública del directivo de Nissan (Carlos Ghosn), el fabricante japonés con mayor venta de autos en China: “No hay límites para la tecnología que nosotros traemos a China”, Nissan transfirió a su socio comercial Joint Venture: Dongfeng Motor, el conocimiento técnico de la batería de litio. El impacto de este hecho sobre el resto de las firmas internacionales ha sido significativo, como refiere Stan Abrams (2010): “cuando se tiene un pequeño grupo de compañías que están tratando de mantener una ventaja, todo lo que se necesita es que una de ellas rompa la disciplina, para que se derrumbe todo el sistema en su conjunto”.

7) En 2001, el gobierno chino inicio la política *Ir afuera* para las compañías chinas. La inversión china en el extranjero tiene cuatro objetivos importantes en materia de adquisiciones: 1) recursos (i.e., industria petrolera de África), 2) mercado y canales de adquisición (i.e., operaciones de PC de IBM con Lenovo), 3) nombres de marcas (i.e., TCL's y TV joint venture con Thompson Electronics), 4) tecnología (i.e., adquisición de Shanghai Automotive's de MG Rover)¹⁴. Para el cumplimiento de estas metas, las compañías chinas que invierten en el extranjero o entran en el mercado extranjero están apoyadas por los siguientes servicios gubernamentales: a) préstamos a bajas tasas de interés, b) operaciones de defensa comercial tradicional por el personal diplomático, c) base de datos sobre las condiciones de negocios en el extranjero y las condiciones de regulación extranjera, d) relaciones públicas y firmas de cabildeo para contrarrestar el contragolpe en adquisiciones controversiales, e) programas de entrenamiento y educación para los ejecutivos de las empresas propiedad del estado. (Haley, George., 2007: 9)

¹⁴ George Haley (2007:9), ha calificado el proceso de inversión extranjera de China en el extranjero como “buenos inversionistas, pero pobres propietarios”. Porque, de acuerdo con el citado autor, cuando la inversión china tiene una participación minoritaria en una empresa extranjera los chinos han obtenido rendimientos positivos, pero cuando son propietarios los resultados no han sido tan positivos. Según Haley, Acer de Taiwán ha superado a Lenovo respecto a la proporción del mercado mundial.

Recientemente, el gobierno chino ha reforzado la relación entre el desarrollo industrial y la *seguridad económica nacional*. El Plan de Desarrollo de Industrias Emergentes Estratégicas (2011-2016) fue dirigido hacia este objetivo a través de impulsar siete industrias estratégicas: 1) ahorro de energía y protección ambiental, 2) próxima generación de tecnología de la información, 3) bio-tecnología, 4) fabricación de alta gama, 5) nueva energía, 6) nuevos materiales, y 7) vehículos de energía limpia ¹⁵; y seis industrias pesadas: 1) maquinaria, 2) automóviles, 3) tecnologías de la información, 4) construcción, 5) hierro y acero y 6) metales no ferrosos (*Ibidem.*,4).

Mediante el Plan, el gobierno central implementará políticas de asistencia, subsidios a empresas de inversión, subsidios sobre intereses y una política de impuestos preferenciales a la producción y consumo para estimular a las industrias clave. La plataforma financiera de este plan fue establecida en octubre de 2009, cuando la Comisión de Reforma y Desarrollo Nacional estableció 20 fondos conjuntos con una inversión inicial de RMB 10 mil millones. El gobierno central contribuyó con mil millones de renminbines, mientras los gobiernos locales y sociales sumaron 9 mil millones de renminbines. El gobierno central espera atraer 90-100 mil millones de renminbines desde otras fuentes (Business China, 2010).

¹⁵ La investigación de Haley (*Ibidem.*,: 3), presenta una lista distinta respecto a los siete sectores estratégicos dentro del Plan de Desarrollo de Industrias Emergentes Estratégicas: 1) armamento, 2) generación de energía y distribución, 3) petróleo y petro-químicos, 4) telecomunicaciones, 5) carbón, 6) aviación, y 7) transporte/navegación/embarque.

Conclusiones

El actual modelo de crecimiento chino ha logrado una combinación de elementos, desde el esquema de mercado sostenido en la propiedad privada y extranjera hasta la propiedad estatal de industrias estratégicas. Esta mezcla de factores ha otorgado el capital físico y humano suficiente para la rentabilidad de las inversiones públicas y privadas. Sin embargo, el Partido de Estado en China, consciente de las experiencias de países emergentes específicos ha decidido fortalecer el sector de alta tecnología en el transcurso del siglo XXI. En tal iniciativa destacan las medidas proteccionistas e inversionistas del Estado, a partir de las cuales se puede leer que las ventajas comparativas reveladas (expuestas en el siguiente capítulo) que China tiene en el mercado mundial en general y en particular en el estadounidense no son resultado de las fuerzas subyacentes a una economía de libre mercado, como asienta la teoría económica neoclásica. En el caso de la economía china, las ventajas comparativas están apoyadas en la intervención del Estado.

ANEXO

CAPÍTULO 5

Anexo 5.A

Una selección del estado del arte de Karine Lepillez: “El lado oscuro de la fuerza de trabajo en China”¹⁶

Autor	Características del estudio
Aikman, David. 1997. “The Laogai Archipelago.” <i>Weekly Standard</i> , Septiembre 29, 4.	<p>- Estudio sobre las similitudes entre la Laogai china (fuerza de trabajo prisionera) y el Gulag ruso.</p> <p>-Historia, alcance, objetivo, filosofía, y efectos sobre la población de la reforma a los campos penitenciarios de China.</p> <p>- Denuncia de reciente práctica sobre la venta ilegal de órganos de convictos ejecutados.</p>
Barboza, David. 2007. “U.S. Group Accuses Chinese Toy Factories of Labor Abuses.” <i>New York Times</i> , Agosto 22.	<p>Reporte de los abusos laborales expuestos por la prensa durante el año 2006 y registrados por la organización civil China Labor Watch.</p> <p>Específicamente, las prácticas ilegales y los abusos en ocho empresas chinas de juguetes que proveen juguetes a las marcas Walt Disney y Hasbro.</p>
Birdsall, Nancy. 1998. “Life is Unfair: Inequality in the World.” <i>Foreign Policy</i> 111 (Verano).	<p>La historia y la mala política económica son causas de la inequidad.</p> <p>Recomendaciones: crecimiento basado en los trabajadores, educación, e integración de la economía de estado dentro del mercado global.</p>
Bodeen, Christopher. 2007. “China Train Station Hub for Forced Labor.” <i>Washington Post</i> , Junio 19.	<p>A partir de la revisión de la explotación de los migrantes en la provincia de Henan y la historia de 568 trabajadores liberados de los hornos durante el verano de 2007, Bodeen reporta que las operaciones ilegales en China en materia laboral se están ejecutando bajo la protección de los funcionarios locales.</p> <p>Sin embargo, el texto sostiene que considerando tanto la respuesta del gobierno, como la suficiente presión interna e internacional, el trabajo forzoso seguirá siendo denunciado y enderezado.</p>
Chan, Anita. 1998. “Labor Standards and Human Rights: The Case of Chinese Workers Under Market Socialism.” <i>Human Rights Quarterly</i> (20): 886-904.	<p>Detalla los documentos internacionales de derechos humanos que China ha firmado y cuáles leyes ha violado; y los jugadores en la arena internacional y nacional que han sido y están haciendo una diferencia en el área de los derechos humanos.</p>

¹⁶ Véase también; Barbezat, Sean Michael., “Trafficking of Women and the Harmonious Society: The Chinese National Plan of Action on Combating Trafficking in Women and Children within the Context of Chinese Patriarchy and Reform”; Fry, Lisa “Chinese Women and Economic Human Rights”; Koehn, Jasmine “The Continuation of Slavery in the Modern World: The People’s Republic of China and Forced Labor Practices”; Morley, Andrea “The Challenges of Change: Causes and Consequences of Child Labor in China”; Ramdeo, Shivani “A Legal System That Compromises Due Process and Promotes Organ Harvesting & Human Rights Abuse of Prisoners: A Case Study of China” en Nowakowski, Arianna, ed. (2009) *Human Rights in China*, Human Rights & Human Welfare an online journal of academic literature review, University of Denver.

Autor	Características del estudio
Chan, Anita. 2001. <u>China's Workers Under Assault</u> . London, England: East Gate.	<i>Durante un período de siete años, este texto examina 23 casos de trabajo forzoso en China, enfocándose en los trabajadores migrantes – quienes se han argumentado son el grupo más vulnerable de ser abusado. El estudio destaca la importancia de elevar los estándares laborales a través de la presión de las organizaciones internacionales y locales.</i>
China Labor Bulletin. "As China's Economy Grows, So Does China's Child Labor Problem."	<i>El trabajo infantil en China se encuentra mayoritariamente en la producción de juguetes, textiles, construcción y producción de alimentos. A través de un estudio de caso de 2004, donde un empleador contrató a 35 estudiantes entre ocho y dieciséis años de edad, se encontró que, además de existir una falta de conciencia en el tema, el aumento de las cuotas escolares son dos factores que pueden estar contribuyendo al aumento del trabajo infantil.</i>
China Rights Forum. 2005. "Reform of the Reeducation Through Labor System." <i>China Rights Forum</i> (2): 31-33.	<i>Las reformas al sistema de Re-educación (trabajo impuesto a los delincuentes de menor edad) están dirigidas a reducir el plazo máximo para los presos y disminuir las restricciones sobre ellos dentro de los campos de trabajo. La condena por la comunidad internacional y las organizaciones de derechos humanos está entre las causas más importantes de esta reforma.</i>
Committee of Experts on the Application of Conventions and Recommendations. 2007. Individual Observation concerning Minimum Age Convention, 1973 (No. 138) China (ratification: 1999) Geneva: International Labor Organization.	<i>El descenso de la matrícula en China en las escuelas primarias y secundarias se puede vincular a un aumento en el empleo de los niños. No obstante las medidas adoptadas por el Estado, hacia el problema del trabajo infantil, existe un lamentable secretismo en torno a éste. Además, la carencia de estadísticas sistematizadas limita determinar su magnitud.</i>
———. 2007. Individual Observation concerning Worst Forms of Child Labour Convention, 1999 (No. 182) China (ratification: 2002). Geneva: International Labor Organization.	<i>Área de preocupación: papel de las autoridades chinas respecto al tráfico de niños, la explotación del trabajo infantil en las fábricas instaladas dentro de las escuelas y el uso de niños discapacitados como mendigos profesionistas. Las leyes chinas actualmente prohíben el uso de trabajo infantil, entonces, las recomendaciones se centran en imponer más altas penalidades por violaciones, y el fortalecimiento de la vigilancia del gobierno y los sistemas de aplicación de la ley.</i>

Autor	Características del estudio
Dittmer, Lowell. 2001. "Chinese Human Rights and American Foreign Policy: A Realist Approach." <i>The Review of Politics</i> 63 (3): 421-459.	<i>Lowell concluye que las mejoras en materia de derechos humanos proceden más de la modernización económica que por las sanciones económicas. El contexto son las disputas entre China y Estados Unidos sobre las exportaciones del Estado comunista de bienes hechos por niños o trabajo forzado.</i>
Edmondson, Gail, Kate Carlisle, Inka Resch, Karen Nickel Anhalt, and Heidi Dawley. 2000. "Workers in Bondage." <i>Business Week</i> . November 27.	<i>Los inmigrantes ilegales chinos forman el grupo objetivo más grande de trabajadores ilegales y maltratados en Europa. En parte, esto responde al creciente incentivo financiero para las bandas involucradas en el tráfico y trabajo forzado en las dos regiones.</i>
French, Howard W. 2007. "Fast-Growing China Says Little of Child Slavery's Role." <i>New York Times</i> . June 21.	<i>A la luz de una serie de incidentes sobre la mano de obra infantil en China, Howard reporta que, aún bajo las leyes de los derechos de los niños promulgadas por Hu Jintao, los oficiales locales evaden responsabilidades al tomar ventaja de la superposición de jurisdicciones.</i>
Holmes, Leslie. 2006. <u>Rotten states?: Corruption, Post-Communism, and Neoliberalism</u> . Durham, NC: Duke University Press.	<i>Partiendo de la tesis que establece un vínculo entre el comunismo y la corrupción, Leslie reporta que "ejemplos de corrupción pueden ser encontrados en todas las instituciones políticas del estado contemporáneo", abogando, entonces, por el trabajo entre las organizaciones internacionales y la sociedad civil para el fortalecimiento de las instituciones y los derechos individuales.</i>
Human Rights Watch. 1991. <u>Forced labor exports from China</u> [microform]: update no. 1. New York: Human Rights Watch.	<i>HRW afirma que el trabajo penitenciario forzoso y la exportación de productos fabricados en la cárcel han sido y son parte de la política del gobierno chino. Además de ser éste un tema de controversia entre Estados Unidos y China desde hace varias décadas.</i>
———. 1991. Prison labor in China [microform]. New York: Human Rights Watch.	<i>El propósito de este documento fue desanimar al gobierno estadounidense de otorgar a China el estatus de Nación Más Favorecida, exhibiendo el trabajo penitenciario como factor clave del crecimiento exportador en China.</i>
Kwong, Peter. 2007. Chinese Migration Goes Global. <i>YaleGlobal Online</i> , Julio 17.	<i>En la medida en que la competencia para los trabajos en la ciudad aumenta, un número mayor de chinos está dispuesto a pagar el precio por establecerse en el extranjero -- \$30,000 al Reino Unido y \$70,000 a Estados Unidos. Los inmigrantes ilegales se encuentran en un alto riesgo de explotación por sus empleadores y las redes de tráfico.</i>

Autor	Características del estudio
Mattioli, Maria C., and V. K. Sapovadia. 2004. "Laws of Labor." <i>Harvard International Review</i> 26 (2): 60-64.	<i>El artículo no aborda directamente China, pero explica que violar los derechos laborales inicialmente reduce costos e incrementa ganancias, pero elimina el incentivo para invertir en personas o en nueva tecnología, y eventualmente impide el crecimiento.</i>
Oi, Jean C. 1995. "The Role of the Local State in China's Transitional Economy." <i>China Quarterly</i> (144): 1132-1149.	<i>El crecimiento económico en China se basa en un corporativismo estatal local, en el cual fácilmente un conflicto de intereses puede resultar en corrupción o abusos laborales.</i>
Tong, Xiaojun, and Shizhen Lu. 2004. "China." In <i>Child Labor: A Global View</i> . Edited by Elizabeth KimJin Traver, Cathryne L. Schmitz, and Desi Larson. Westport, CT: Greenwood Press.	<i>Los autores elogian al gobierno chino por su legislación y su postura contra el trabajo infantil y culpan de la explotación de los niños a la pobreza y la actual estructura empresarial. El incumplimiento de la ley es también considerado un elemento importante. La recomendación está dirigida a reforzar los programas educativos.</i>
UNESCO Bangkok. 2006. "Getting Girls out of Work and Into School: Policy Brief." Bangkok.	<i>Informe normativo sobre la situación de las niñas y el trabajo en la región Asia-Pacífico. En China se desarrolló una ayuda para sufragar los costos relacionados con la escuela y promover la educación y la capacitación en materia de igualdad de género, salud pública, y los peligros del tráfico y el trabajo forzoso.</i>
United States. Congress. House. Committee on International Relations. Subcommittee on Africa, Global Human Rights, and Operations International. 2006. <u>Human rights in China: improving or deteriorating conditions?: hearing before the Subcommittee on Africa, Global Human Rights, and International Operations of the Committee on International Relations, House of Representatives, One Hundred Ninth Congress, second session, April 19.</u> Washington: U.S. G.P.O.	<i>Desde la perspectiva de los intereses de Estados Unidos, el ambiente represivo laboral (trabajo infantil, trabajo forzoso, y trabajo prisionero) ha creado una injusta ventaja comercial, contribuyendo al déficit comercial de Estados Unidos con China en \$202 mil millones de dólares.</i>
United States. Congressional-Executive Commission on China. 2005. <u>Forced labor in China: roundtable before the Congressional-Executive Commission on China, One Hundred Ninth Congress, first session, June 22.</u> Washington: U.S. G.P.O.	<i>China está violando la Declaración de la Organización Internacional del Trabajo sobre los Principios Fundamentales y Derechos en el Trabajo, la cual aceptó. Estados Unidos debe adoptar una línea dura contra la importación de cualquier producto del trabajo penitenciario elaborado en China.</i>

Autor	Características del estudio
United States. Department of Labor. 2007. "China."	<p><i>De acuerdo con el Departamento del Trabajo de Estados Unidos, las industrias en las cuales existe trabajo infantil son: fuegos artificiales, prendas de vestir y textiles, juguetes, equipos deportivos y juegos.</i></p> <p><i>China ha ratificado tanto leyes nacionales e internacionales, como convenios en la materia.</i></p> <p><i>Actualmente, cuenta con 2,763 tribunales para hacer frente a casos de trabajo infantil</i></p>
Wan, Ming. 2007. "Human Rights Lawmaking in China: Domestic Politics, International Law, and International Politics." <i>Human Rights Quarterly</i> (29): 727-753.	<p><i>China acepta de forma gradual las leyes y las normas de los Derechos Humanos Internacionales debido al reclamo internacional y la presión económica dentro del país.</i></p> <p><i>El tema es el probable conflicto entre las leyes internacionales y las nacionales respecto a los derechos humanos.</i></p>
Wang, Jun. 2003. "Prisons Not Profits." <i>Beijing Review</i> 46 (37): 24-25.	<p><i>Reforma laboral de campos prisionero: los costos operativos de los prisioneros serán cubiertos por los gobiernos centrales y provincial, en lugar del trabajo de los prisioneros.</i></p>
Wu, Harry. 1997. "China's Gulag." <i>Harvard International Review</i> 20 (1): 20-23	<p><i>El sistema penitenciario en China ha sido utilizado por el gobierno comunista para contribuir al crecimiento del mercado chino exportador.</i></p> <p><i>Las condiciones de trabajo constituyen los problemas de derechos humanos: día laboral de doce horas, abuso físico, escasez de alimentos, y ambiente de trabajo peligroso.</i></p>

Fuente: Elaboración propia con base en Lepillez, Karine (2008). "The Dark Side of Labor in China" en Nowakowski, Arianna, ed. *Human Rights and Contemporary Slavery*, Human Rights & Human Welfare an online journal of academic literature review, University of Denver. pp. 59-71

Anexo 5.B.

Observaciones de la Cámara Americana de Comercio en lo tocante a los compromisos de China en la OMC, 2004

Materia	Observación
1. Derechos de Propiedad Intelectual	<p>“En China la violación generalizada de los derechos de propiedad intelectual sigue afectando a una amplia variedad de productos y tecnologías, productos farmacéuticos, tecnologías de la información, bienes de consumo, aparatos eléctricos, piezas de automóviles, entre otros. No obstante el marco jurídico y los reglamentos que China ha establecido para enfrentar este problema, China carece de un sistema eficaz de ejecución y la situación está empeorando. *** En China pocos falsificadores y piratas de derechos de autor están sujetos a sanciones criminales, y las sanciones administrativas impuestas están por debajo de la norma TRIPS que tiene un elemento disuasivo”. American Chamber of Commerce-PRC, 2004 White Paper: American Business in China (Septiembre 2004) p. 28</p>
2. Regulación de Transparencia	<p>“De gran importancia para la comunidad Americana de negocios es la oportunidad de revisar y comentar sobre “todas las leyes, regulaciones, y otras medidas pertinentes que se refieran o afecten al comercio de bienes, servicios, los TRIPs, o el control de divisas antes de que estas medidas se cumplan”. *** Los ministerios chinos han solicitado de vez en cuando a nuestras compañías individuales comentar sobre un proyecto de regulaciones que afectan a sus industrias.” American Chamber of Commerce-PRC, 2004 White Paper: American Business in China (September 2004) at 28, quoting China’s Protocol of Accession, Part 1, Sec. 2(c)1.</p>
3. Acceso al Mercado Agrícola	<p>“China se comprometió a hacer cambios sistémicos diseñados para crear equidad, previsibilidad y transparencia en el comercio agrícola. China sólo ha cumplido parcialmente los compromisos”. Otra área problemática es el uso en China de un sistema de cuotas tarifarias (TRQ) sobre los productos de agricultura, que actuó como una barrera no arancelaria a las importaciones de productos agrícolas extranjeros. American Chamber of Commerce-PRC, 2004 White Paper: American Business in China (September 2004) at 30.</p>
4. Impuesto al Valor Agregado	<p>“China usa las políticas de impuesto al valor agregado (IVA) para impulsar o proteger la producción doméstica en un número de sectores industriales y agrícolas” American Chamber of Commerce-PRC, 2004 White Paper: American Business in China (September 2004) at 30.</p>
5. Comercio y Distribución	<p>El Ministerio de Comercio Exterior “ emitió las regulaciones específicas de “cómo las empresas comerciales de inversión extranjera directa quizá puedan conducir las ventas al por menor, franquicias de ventas al por mayor, o de agencias comerciales de comisión. Sin embargo, el reglamento establece que las nuevas tiendas abiertas por las compañías de distribución de inversión extranjera deben ajustarse a los planes de desarrollo urbano y comercial de la ciudad en la que se encuentra la tienda. Dado la discrecionalidad de los funcionarios locales, este requisito podría ser utilizado como una barrera de entrada al mercado para restringir el número de operaciones de distribución en el extranjero en una ciudad determinada. American Chamber of Commerce-PRC, 2004 White Paper: American Business in China (September 2004) at 32.</p>

Materia	Observación
6. Trato Nacional	<i>“En entrega exprés, la industria de Estados Unidos tiene restricciones significativas frente al amplio monopolio de China Post para entregar las cartas cuyo peso es menor a 500gms, de acuerdo al proyecto de regulaciones postales”. Estos proyectos de regulaciones crearon un nuevo cargo no especificado sobre los ingresos de la industria express para apoyar el servicio universal de China Post así como un nuevo régimen de licencias inviable que le da nuevos poderes de supervisión, inspección, y sanción al regulador postal.</i>

Fuente: Elaboración propia con base en U.S. Trade Representative (USTR, 2005: 56)

Anexo 5.C.

Principales asignaturas por cumplir de China en la OMC, según el USTR 2004.

Categoría	Tema	Problema
<i>Derechos comerciales y Distribución de Servicios</i>	<i>Ventas afuera de las locaciones fijas.</i>	<p><i>* China se comprometió a terminar el acceso al mercado y las restricciones al trato nacional para las ventas fuera de un lugar fijo (ventas directas) en Diciembre 11, 2004. Durante 2004, MOFCOM elaboró tres regulaciones para implementar el compromiso de venta directa, pero China no hace estos proyectos de manera pública.</i></p> <p><i>* Problemas:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Trato Nacional: el proyecto de reglamento permite la venta directa de bienes de producción nacional, pero restringe la venta de las mercancías importadas a una locación fija.</i> - <i>Otras provisiones tienen requisitos que parecen hacer la venta directa comercialmente inviable.</i> <p><i>Ver USTR 2004 Reporte en 20-21</i></p>
<i>Regulación de Importación</i>	<i>Valoración de Aduanas</i>	<p>- <i>China asumió las obligaciones del Acuerdo de la OMC sobre valoración de aduanas y acordó ponerlas en práctica sin un período de transición. En Enero 2002, China emitió normas de valoración de aduana. Además, el 11 de Diciembre 2003, China se comprometió a valorar los productos digitales (i.e., disquete, cd-rom) sobre el valor del portador medio subyacente, más que el valor imputado del contenido.</i></p> <p><i>* Problemas:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>China no ha aplicado de manera uniforme su reglamento y los exportadores de Estados Unidos siguen encontrando problemas de valoración en los puertos chinos. Estos problemas incluyen:</i> <ol style="list-style-type: none"> <i>(1) valoración basada sobre referencia de precios en lugar de valor de transacción;</i> <i>(2) además de las regalías y los derechos de licencia en el valor imponible de software importado;</i> <i>(3) valoración no-uniforme por puertos de productos digitales particulares;</i>

Categoría	Tema	Problema
Regulación de Importación	Valoración de Aduanas	(4) valoración de los medios electrónicos de alto valor que se utiliza para producir copias múltiples de los productos (i.e., DVDs) basado sobre el valor estimado de las copias futuras en lugar del valor del soporte informático propiamente. Ver USTR 2004 Reporte en 22-24
Regulación de Exportación.	Cuotas de exportación sobre fluoritas. (fluorspar)	- China acordó mantener restricciones a las exportaciones aun cuando las leyes de la OMC generalmente prohíben (con excepciones) éstas (GATT Artículo XI) * Problema: - China ha continuado imponiendo restricciones a las exportaciones sobre fluoritas. Ver USTR 2004 Reporte en 34
Políticas internas que afectan al comercio.	No discriminación.	* Problemas: - Fabricantes farmacéuticos estadounidenses han experimentado problemas de trato nacional con respecto a los controles de precios sobre los medicamentos y el reembolso de medicamentos. - Desde su adhesión a la OMC, China ha continuado con prácticas discriminatorias mediante la aplicación de barreras sanitarias y fito-sanitarias. - Con respecto a los fertilizantes, China exenta a todos los fertilizantes de fosfato excepto DAP (fertilizantes de exportación estadounidenses hacia China) de un 13% del IVA. China no ha cambiado esta política. Ver USTR 2004 Reporte en 35-37
Políticas internas que afectan al comercio.	Impuestos al consumo.	* Problema: - La tasa impositiva de consumo efectiva sobre productos importados (i.e., bebidas alcohólicas, tabaco, cosméticos, cuidado de piel/cabello, joyería, fuegos artificiales, motocicletas y automóviles) es sustancialmente más alta que la tasa aplicada a los productos domésticos porque China usa diferente bases impositivas para computar impuestos al consumo para productos domésticos e importados. Ver USTR 2004 Reporte en 38
Políticas internas que afectan al comercio.	Normas de prueba	* Problema: - No obstante los cambios del régimen de estándares de prueba en China, en algunos sectores los productos extranjeros son probados en laboratorios especiales. Esta prueba puede conducir a un tratamiento desigual. Ver USTR 2004 Reporte en 41
Políticas internas que afectan al comercio.	Procedimientos de Evaluación de Conformidad	- China ha establecido un mercado seguro ("China de Certificación Compulsoria" o "CCC" mercado) emitido para productos chinos y extranjeros. * Problema:

Categoría	Tema	Problema
		- No obstante los acuerdos de trato nacional, a la fecha, China ha acreditado 68 empresas chinas para certificar la marca CCC, pero no ha acreditado ningún cuerpo de evaluación de inversión extranjera. Ver USTR 2004 Reporte en 44-45
<i>Inversión</i>	<i>Política Auto Industrial</i>	- Aunque China se había comprometido a revisar su política industrial en el Sector Automotriz, China rebaso la fecha límite acordada en la OMC. China distribuyó un proyecto de política industrial automotriz en 2003 y publicó la versión final en mayo de 2004. * Problema: - La nueva política industrial automotriz contiene medidas discriminatorias que obstaculizan las importaciones de autopartes y fomenta el uso de tecnología doméstica. Ver USTR 2004 Reporte en 48-49
<i>Agricultura</i>	<i>Sanitaria y Fitosanitaria</i>	A través del Acuerdo SPS, China se comprometió a responder a los temas sanitarios y fitosanitarias de base científica y no constituyen una restricción encubierta al comercio. * Problemas: - En cuanto a las aves de corral y la carne cruda, China aplica ciertas normas no basadas en la ciencia. (i.e., tolerancia cero para patógenos) para importaciones que no son aplicadas a las aves de corral y la carne cruda. Éstas han violado el trato nacional y han limitado importaciones estadounidenses. - En cuanto a los alimentos aditivos, China impone normas excesivamente restrictivas que bloquean las importaciones de ciertos productos estadounidenses de alimentos procesados. - Los alimentos aditivos prohibidos son ampliamente usados en otros países y son aprobados por la Organización Mundial de la Salud. (OMC) Ver USTR 2004 Reporte 56
<i>Servicios</i>	<i>Servicios Financieros- Seguros</i>	* Problema: - China ha estado emitiendo autorizaciones recurrentes (más de una a la vez) para los aseguradoras chinas, pero solamente aprobando marcas de firmas extranjeras consecutivamente (una a la vez); Ver USTR 2004 Reporte en 72
<i>Servicios</i>	<i>Servicio de Entrega Inmediata</i>	* Problemas: - En Julio-Noviembre 2003, China distribuyó un proyecto de enmiendas a la ley de los servicios postales, lo cual (1) dio a China Post un monopolio sobre las cartas de menos de 500 gramos (una violación al acuerdo horizontal, que limita el alcance actual de las actividades), y (2) falla para establecer un regulador independiente. En Abril 2004 JCCT, China indico que la restricción de peso no resurgiría como un problema. Sin embargo, en Julio de 2004, el proyecto de enmienda aún contenía una restricción de peso (reducido a 350 gramos) Ver USTR 2004 Reporte en 76-78

Fuente: Elaboración propia con base en U.S. Trade Representative (USTR, 2005: 85)

Capítulo 6.

La relación comercial sistémica entre el Este de Asia, China y Estados Unidos.

Este capítulo primero analiza el contexto internacional bajo el cual ha evolucionado la interdependencia entre las economías de la región asiática, enfatizando el reciclaje de los fondos japoneses como un proceso clave en la creación y operación del sistema transfronterizo de producción del Este de Asia. En segundo lugar, ubica la tesis del *reciclaje de la ventaja comparativa* y la teoría de la fragmentación e integración de los procesos de producción como dos estructuras capaces de explicar el posicionamiento de China en el mercado mundial en general y en particular en el estadounidense.

Asimismo, este apartado define los patrones de especialización productiva del Este de Asia demostrando que a partir del comercio de partes y componentes las complementariedades más importantes de la región se están desarrollando en la industria de electrónicos. Por último, examina en qué sentido los desarrollos exógenos y el proceso de especialización productiva del Este de Asia han terminado por ubicar a China como el eje del comercio de bienes electrónicos a escala mundial y como el motor del crecimiento de la región asiática, enfatizando que la demanda occidental, particularmente estadounidense, es el principal factor subyacente de este proceso.

6.1. El contexto internacional en el desarrollo del Este de Asia.

En una tesis contundente Ozawa Terutomo afirma: la *Pax Americana* “fue el régimen <<magnánimo>> que hizo posible la transformación estructural y el ascenso de la economía japonesa” [2006: 12]. De acuerdo con el citado autor, este modelo ha impulsado al resto de la región asiática por tratarse de un sistema sostenido en la fragmentación de los procesos de producción, el cual ha incorporado las actividades de ensamble practicadas por las economías asiáticas en algún momento de su industrialización.

No es mi intención desviar la investigación hacia una discusión sobre la legitimidad histórica¹ del concepto *Pax Americana*². Término que, durante la guerra fría, se utilizó para nombrar “un <<Imperialismo benévolo de la Pax Americana>> caracterizado por <<la construcción de un imperio por fines nobles en lugar de por motivaciones como la ganancia y la influencia>>”. [Bellamy, John., y Robert W. Mc Chesney. 2004]

El concepto *Pax Americana* lo refiero en el mismo sentido que Terutomo, quien define a ésta como “el capitalismo de consumo conducido por los Estados Unidos” [Terutomo, Ozawa., 2006: 12]³; el cual, siguiendo a Terutomo, desde sus inicios creó industrias intensivas en componentes, apoyadas en operaciones de ensamble y destinadas al consumo. Aunque, paralelamente, la Pax Americana se ha caracterizado por desarrollar industrias intensivas en Investigación & Desarrollo ligadas al sistema de innovación Schumpeteriano.

¹ Ver Harry Magdoff, Harry., y Paul M. Sweezy, (1991) “Pox Americana” en *Monthly Review*, Vol. 43, no. 3, pp.1–13.

² El término fue tratado por Ronald Steel en su libro: *Pax Americana*, publicado por primera vez en 1967.

³ De acuerdo con Terutomo, el sistema capitalista mundial se ha desarrollado bajo dos dominios o potencias económicas, el primero de ellos inscrito en la denominada *Pax Británica* --después de la primera revolución industrial-- y el segundo bajo la *Pax Americana* --a partir de la primera guerra mundial y el sistema fordista de producción--. La *Pax Británica* introdujo las industrias intensivas en fuerza de trabajo y recursos, con grandes escalas de producción dirigidas, tal es el caso de la industria química. [Terutomo, Ozawa.,2006: 12]

Un número de bibliografía especializada ofrece la siguiente periodización de la hegemonía de estas dos potencias [Ramírez, Luis., 2002:103]: Gran Bretaña I (1640-1740), Gran Bretaña II (1740-1850) y Estados Unidos (1850-1973) y (1973-2080).

Recientemente, el régimen productivo de la *Pax Americana* se enfoca en desarrollar industrias intensivas en información (industrias vinculadas a la llamada fase McLuhan) y en potenciar las denominadas tecnologías de la información (IT) construidas sobre la propiedad intelectual y el capital empresarial.

La relación clave entre la *Pax Americana*⁴ y el Este de Asia reside en la coexistencia de las industrias desarrolladas por el régimen sucesor de la Pax Británica y la integración de espacios económicos heterogéneos a través de la fragmentación de los procesos de producción, al mismo tiempo que evoluciona una especialización productiva apoyada en la división internacional de trabajo.

A partir del tercer quinto del siglo XX, la integración de los espacios económicos heterogéneos en el Este de Asia ha sido resultado de tres fases que, al mismo tiempo, han marcado la formación y desarrollo del llamado *capitalismo oriental*. La primera etapa comenzó con el denominado “*milagro*” de los *dragones asiáticos*⁵, procedió con la integración de las economías de menor ingreso (ASEAN-4), estando en marcha la incorporación de otros países en desarrollo al sistema

⁴ De acuerdo con Alice Amsdem (2007), Estados Unidos ha ejercido dos periodos de imperialismo, el primero de ellos, de 1950 a 1980, asociado a la era dorada del capitalismo y el inicio de su reestructuración bajo las políticas económicas impulsadas por Ronald Reagan y Margaret Thatcher, que marcaron el desarrollo de un segundo imperio americano caracterizado por la “globalización”. Entre los hechos más importantes que refiere Amsdem de ambos imperios se encuentran: 1) la “descolonización” de los mercados en la medida en que la industria americana logró entrar a los mercados previamente monopolizados por Gran Bretaña y Francia, 2) durante 1950-1980, los países en desarrollo (5%) lograron un crecimiento de su ingreso mayor al de los países desarrollados (4%) (Amsdem, Alice. 2007:6), 3) el segundo imperio se ha caracterizado por imponer una serie de políticas de liberalización comercial y desregulación financiera, particularmente en los países en vías de desarrollo, mismos que han enfrentado una serie de crisis financieras con efectos sistémicos, 4) el crecimiento del ingreso ha sido mayor en los países desarrollados durante este segundo imperio, aunque China interrumpió esta tendencia a partir del último quinquenio del siglo XX, 4) ambos imperios se han caracterizado por prestar poco en condiciones favorables a los países en desarrollo con el propósito de establecer industrias modernas, 5) mientras, el lema del Primer imperio fue “Get Smart” o mano inteligente, el lema del segundo fue “Get tough” o mano dura.

⁵ El *milagro asiático* se refiere al rápido crecimiento de las nuevas economías industrializadas: Corea, Taiwán, Singapur y Hong Kong, desde mediados de la década de los sesenta del siglo XX. [Haltmaier, Jane T., 2010] Generalmente, los vocablos: dragones o tigres asiáticos se utilizan para identificar a la primera oleada de países industrializados del Este de Asia. Sin embargo, Guillaume, Lemoine y Ünal-Kesenci (2005), proporcionan una correcta distinción entre los dragones o NEIS (Nuevas Economías Industrializadas): Hong Kong, Corea, Taiwán y Singapur; y los tigres asiáticos (las economías de la ASEAN-4). ASEAN-3: Malasia, Filipinas y Tailandia. ASEAN-4: ASEAN-3 + Indonesia. ASEAN-6: ASEAN-4 + Singapur y Vietnam.

Los *dragones* corresponden al primer grupo de economías del Este de Asia que adoptaron un modelo de crecimiento económico e industrialización de promoción de exportaciones, paralelamente al sólido desarrollo de sus industrias nacionales. Los *tigres* se identifican con un segundo conjunto de naciones asiáticas que, diez años después, siguieron las lecciones aplicadas por el primer grupo. Geográficamente, el primer grupo cubre la zona nor-este de Asia, con excepción de Singapur, y el segundo bloque abarca el área sur-este del continente.

económico dominante, entre los más importantes: China y Vietnam.

La integración asiática, como la de otras regiones, no se ha traducido en una homogenización de los niveles de ingreso, calidad de vida y fuentes de empleo. El crecimiento de las economías asiáticas “ha diferido significativamente en profundidad y velocidad” [Ohno, Kenichi., 2010:201], no obstante seguir un conjunto de políticas similares, particularmente de promoción de exportaciones.⁶

Los propósitos de esta investigación obligan a especificar que, a partir del último tercio del siglo XX, el desarrollo del Este de Asia, en general, y la interdependencia de las economías del área, en particular, se relacionan con tres dinámicas. Primero, la crisis y recuperación de la economía norteamericana durante 1971-1973; segundo, el plan del gobierno japonés de modernizar sus industrias heredadas de la segunda guerra mundial, y tercero, las estrategias de industrialización vía exportaciones adoptadas por un conjunto de economías del área. Tres factores que pueden ser comprendidos a través del proceso denominado *reciclaje de la ventaja comparativa*⁷ en la zona oriental, mismo que será explicado con detalle en el siguiente apartado.

⁶ Por nivel de ingreso se pueden identificar cinco grupo de países dentro del Este de Asia, encabezando la lista las economías más ricas de la zona: Japón (miembro de la OECD), Singapur y Hong Kong; después, los altos ingresos de Taiwán y Corea; posteriormente, los ingresos medios de Malasia, Tailandia, China y Vietnam; seguidos por Indonesia y Filipinas; concluyendo con un subconjunto de economías de bajo ingreso caracterizadas por una latente inestabilidad política: Cambodia, Laos, Mongolia y Papua Nueva Guinea. Entre los tres primeros bloques la brecha de ingresos es mayor.

⁷ La ventaja comparativa está en aquellas economías con un menor costo de oportunidad de los recursos, es decir, con mejores precios relativos; y la ventaja absoluta reside en los países con menores costos de producción.

La ventaja comparativa en función de los costos de oportunidad implica “cuatro medidas: 1) el costo de oportunidad de la moneda extranjera (el valor de escasez de la moneda); 2) el valor agregado a precios internacionales y de frontera, que es un indicador de la ganancia neta en moneda extranjera (exportaciones) o del ahorro neto en divisas (substitución de importaciones); 3) el valor a precios sombra del costo de los factores de producción primarios o recursos domésticos utilizados en la producción; 4) el costo de los recursos con los beneficios netos, obteniendo una medida de eficiencia” [Segura, Joaquín., y Oswaldo Segura., 2004:2].

6.1.1. El reciclaje de los fondos japoneses.

Como quedó establecido en el primer capítulo, a partir de la década de los ochenta, Japón cambió su posición de un país deudor a una nación acreedora a nivel mundial y logró reforzar el excedente de fondos propios procedentes de su sector privado, donde se ha generado el ahorro tradicionalmente⁸. En los años ochenta, Japón recicló sus excedentes financieros⁹ vía la Política Japonesa de Asistencia Económica (integrada por recursos financieros y no financieros) o de “Cooperación Económica”, la cual consiste de tres flujos básicos: los flujos oficiales determinados presupuestalmente, los flujos privados coordinados por el mercado y los flujos híbridos¹⁰.

Durante su fase de mayor superávit en cuenta corriente, los flujos privados constituyeron el principal mecanismo de Japón para transferir sus recursos excedentes al exterior, particularmente, en la forma de inversión extranjera directa. Las corporaciones manufactureras japonesas dirigieron preferentemente sus inversiones a los sectores manufactureros de los países en desarrollo. Sin embargo, no se trató solamente de transferencias financieras, sino también de activos reales como tecnología, capacitación y conocimientos industriales, hecho que ha distinguido el proceso de reciclaje de los excedentes de Japón, específicamente aquellos conducidos hacia las naciones de reciente industrialización del Este de Asia. Incluso, el despegue económico de Corea y Taiwán reflejó el exitoso proceso de reciclaje de fondos japoneses.

⁸ Al respecto, el ahorro interno ha sido uno de los mecanismos más importantes del crecimiento y desarrollo económico de Japón. De acuerdo con las observaciones realizadas a esta investigación por la Dra. Melba Falck, “en la posguerra, las familias japonesas ahorraban hasta 25% de su ingreso, lo depositaban en el Ahorro Postal a bajas tasas de interés. El gobierno transfería esos fondos a los bancos comerciales de los grandes grupos corporativos japoneses, los keiretsu, y así financiaba el desarrollo industrial con un costo relativamente bajo”.

⁹ El excedente de fondos financieros está sujeto a un reciclaje externo e interno y el sector financiero es una pieza clave para desplazar estos recursos. El reciclaje interno consiste en utilizar los fondos financieros excedentes para fortalecer una estructura económica orientada hacia el mercado doméstico. Este tipo de reciclaje requiere que las unidades internas deficitarias empleen apropiadamente los fondos acumulados, de lo contrario, prestarlos al extranjero es una mejor opción.

¹⁰ En Japón “la ayuda oficial para el desarrollo (AOD) y otros flujos oficiales (OFO) abarcan los flujos que están determinados por el presupuesto y administrados solamente por el gobierno. Los flujos privados coordinados por el mercado se generan por las fuerzas de éste e incluyen inversión extranjera directa, préstamos bancarios y donaciones por instituciones privadas. El tipo híbrido [...] es financiamiento conjunto del gobierno en colaboración con el sector privado”. [Ozawa, Terutomo.,1989: 149]

Para una lectura detallada de los planes de reciclaje de los excedentes financieros de Japón durante la década de los ochenta y primeros años de la década de los noventa, véase Ozawa, Terutoma (1989),

6.1.2. La reestructuración industrial de Japón¹¹.

Japón, además de reciclar sus excedente financieros, inició un proceso de reestructuración industrial impulsado por el alza del valor del yen después de 1985¹². Japón trasladó al exterior un conjunto de actividades industriales en desventaja comparativa con la finalidad de apartarse de las industrias que se van “ocultando” en el horizonte y concentrarse en las industrias de alto valor agregado que se “levantan” en el horizonte. En el caso de Japón, las primeras ramas fueron intensivas en recursos y dependientes de importaciones (como la siderurgia y productos petroquímicos) y las segundas son industrias donde Japón puede explotar su oferta de capital humano (por ejemplo, la electrónica, biotecnología, productos químicos finos y nuevos materiales) [Ozawa, Terutomo., 1989: 27]

Hasta los primeros años de la década de los noventa, la evolución del reciclaje financiero e industrial de Japón demostró dos hechos importantes. Primero, el sector financiero (el que transfiere los fondos excedentes) y el sector industrial japonés (el que genera los fondos excedentes) estuvieron funcionalmente coordinados. Además, el dinamismo financiero e industrial de la economía japonesa creó una “fuerza centrífuga” (*Ibidem.*, 25) con la capacidad de beneficiar a las economías vecinas de Japón y otras de la Cuenca del Pacífico, especialmente, China.

¹¹ Respecto a Japón, cabe apuntar, el preciso recuento del desarrollo de sus antecedentes elaborado por la Dra. Falck: “Japón fue el primer país de Asia en industrializarse. La apertura y crecimiento económico de este país oriental comenzaron en 1888; para la segunda década del siglo XX, Japón había participado en tres guerras (Rusa, China y la Primera Guerra mundial) y era reconocido como un poder industrial. A fines de la década de los treinta era ya un imperio en Asia. La península coreana y Taiwán fueron sus colonias en toda la primera mitad del siglo XX, por ello estas economías heredaron muchas de las instituciones que han caracterizado el crecimiento de Japón. Después de la segunda guerra, se da el <<milagro económico japonés>>. Es decir, en esta etapa, el país no sólo creció (como lo había hecho en la preguerra), sino que logró crecer con una distribución del ingreso igualitaria. Las reformas (agrícola, fiscal, laboral) introducidas durante los años de ocupación norteamericana (1945-1952) sentaron las bases para ese desarrollo, acompañada por una burocracia y una mano de obra altamente calificada. El estado fue un <<guía administrativo>> en ese proceso. Las relaciones entre el Partido Demócrata Liberal (1955-2009), la burocracia y los keiretsu, el llamado triángulo de hierro, caracterizaron al estado desarrollista japonés. Este modelo funcionó hasta los noventa. A partir de entonces Japón ha experimentado una <<transformación silenciosa>> en su sistema de operación. Siendo una economía madura, los factores que antes la impulsaron ya no le funcionan”. (Falk, Melba. 2011)

¹² Entre septiembre de 1985 y abril de 1987, el tipo de cambio del yen respecto al dólar pasó de Y250 por dólar a Y140 por dólar. Este aumento del valor del Yen de aproximadamente 56% motivó la inversión en el extranjero por parte de las empresas japonesas, promoviendo las industrias eficientes dentro de Japón. [Ozawa, Terutomo.,1989: 28]

El país del sol naciente diseñó un “nuevo círculo de producción y comercio” [Ibidem., 160] a través de sus flujos de inversión extranjera directa. Japón inició la instalación de nuevas empresas de manufacturas en los países desarrollados para reducir las fricciones comerciales, por otro lado, el país oriental ubicó otras firmas en los países en desarrollo (Países Asiáticos de Reciente Industrialización y México) para realizar actividades de ensamble, sobre todo en las industrias de “motores y partes de automóviles, utensilios para el hogar, equipos de audio y vídeo y otros productos electrónicos”. (Ibidem.,)

Además, un conjunto de empresas multinacionales japonesas estuvieron cada vez más enfocadas en producir partes y componentes a costos eficientes en los países en desarrollo, exportándolos a los países avanzados para su ensamble final de alta calidad. Estos dos desarrollos han resultado en el descenso de los costos de producción de las firmas multinacionales japonesas, aunado a un tipo de subsidio cruzado para las empresas de los países avanzados y el reemplazo de las exportaciones directas japonesas¹³.

6.2. El sistema transfronterizo productivo en el Este de Asia.

A finales de la década de los setenta, Japón inició un firme proceso de reconversión industrial en medio de una política sectorial intervenida por el gobierno. Esta iniciativa comenzó trasladando y sub-contratando actividades manufactureras intensivas en fuerza de trabajo y tecnológicamente estandarizadas en países de bajos salarios, particularmente del Este de Asia. De forma tal que, Japón creó un *sistema transfronterizo de sub-contratación*, incorporando una gran *masa de fuerza de trabajo permisiva y trabajadora* capaz de detonar el desarrollo del *archipiélago capitalista del Este asiático*¹⁴.

El primer grupo que se benefició del proyecto japonés de inversión extranjera lo integraron las nuevas economías industrializadas del Este de Asia o los cuatro dragones asiáticos: Hong Kong, Singapur, Corea y Taiwán. Después, el Sureste de Asia, representado por la ASEAN-4, y recientemente, China y Vietnam.

¹³ La participación de los componentes nacionales en la producción de manufacturas japonesas es una medida del reemplazo de las exportaciones japonesas. Ésta se ubicó para los países en desarrollo en 45% en 1986 y 51.6% a principios de 1987, comparado con 46.6% y 41.9%, respectivamente, de los países avanzados. [Ozawa, Terutomo., 1989: 161]

¹⁴ Los términos en cursivas corresponden a la obra de Arrighi, Giovanni., 2010.

De acuerdo con Arrighi (2010), el proceso anterior está relacionado con el desarrollo industrial en oleadas del Este de Asia. Primero, los dragones asiáticos avanzaron y su ventaja comparativa en la producción industrial de menor valor agregado descendió¹⁵. El resultado fue la búsqueda de otras áreas geográficas con bajos costos laborales, específicamente la ASEAN-4, un conjunto de países donde el capital procedente de Japón y las primeras nuevas economías industrializadas del Este de Asia comenzaron a invertir. Poco después, la ASEAN-4 repitió el curso de las NEIS, trasladando las fases productivas de bajo valor agregado a China y Vietnam, dando lugar a la constitución de un *régimen de acumulación emergente* sostenido en el *reciclaje de la ventaja comparativa*.¹⁶

Desde los primeros años de su desarrollo, el régimen de acumulación del Este de Asia ha mantenido una fuerte dependencia del mercado estadounidense y europeo, en la medida en que éstos han sido el principal destino de las exportaciones orientales. Al respecto, aclara Arrighi, “todo el proceso de expansión industrial regional, así como la prosperidad de sus “islas” capitalistas, continua estando basado sobre el acceso al poder adquisitivo de los mercados ricos del “viejo núcleo”. [Arrighi, Giovanni; 2010: 362]

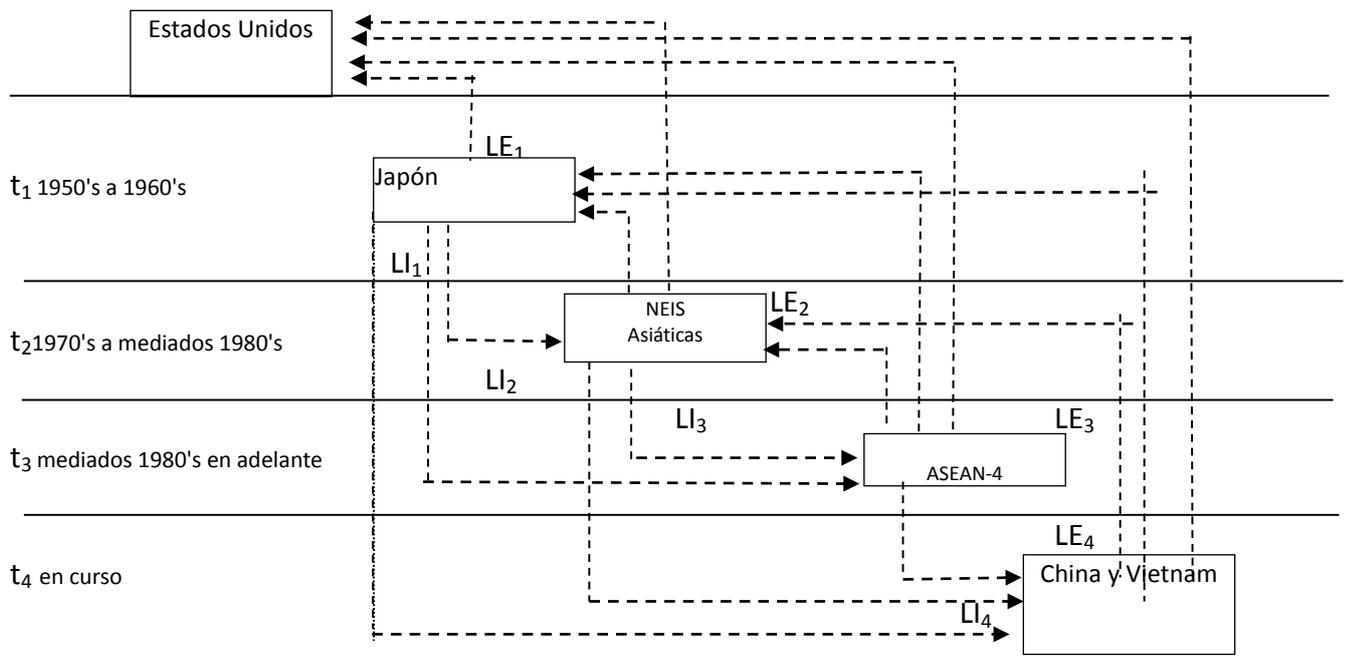
La interdependencia entre las economías del Este de Asia y Estados Unidos se muestra en la Figura 6.1, diseñada por Ozawa, donde los flujos “ascendentes” conectan las exportaciones intensivas en fuerza de trabajo procedentes de los países involucrados en la expansión industrial de Japón con el principal mercado de consumo: Estados Unidos (LE_{1,2,3,4}). Los flujos “descendentes” muestran la inversión extranjera en busca de fuerza de trabajo, siendo un capital que cada país estaría aprovechando para escalar industrialmente (LI_{1,2,3,4}). El esquema opera en cuatro tiempos, periodización particularmente cierta en la dinámica de las redes de producción de electrónicos y su funcionamiento es muy cercana al comercio intra-

¹⁵ En el caso de los electrónicos la estandarización de los interfaces de los componentes es una de las causas de este proceso, porque tiende a disminuir los costos fijos de producción, representando los salarios una mayor proporción de éstos.

¹⁶ El sistema capitalista mundial tanto en la *Pax Británica* como en la *Pax Americana*, ha transcurrido en una constante carrera por reducir los costos laborales. Sin embargo, de acuerdo con Arrighi (2010), la emergencia del régimen de acumulación del Este de Asia es una negación del *viejo régimen estadounidense* porque durante el ascenso del *archipiélago capitalista del Este de Asia*, la norma de consumo no ha logrado generalizarse en las islas menores. Ésta continúa excluida de la mayor parte de la población, siendo la deflación de los costos de reproducción el proceso que marca el ciclo de acumulación, en oposición a lo sucedido en la denominada época de oro del capitalismo norteamericano.

regional de partes y componentes.

Figura 6.1. La interdependencia entre las economías del Este de Asia y Estados Unidos



LE: Exportaciones intensivas en fuerza de trabajo.

LI: Inversiones en búsqueda de fuerza de trabajo.

Fuente: Elaboración propia con base en Arrighi, Giovanni 2010:361.

La evolución sistémica del Este de Asia a partir de la oferta de recursos (fuerza de trabajo y capital monetario) corresponde a la corriente del pensamiento que analiza la industrialización del Este de Asia bajo el modelo *Flying Geese*¹⁷ (parvada de gansos) (Fukuoka, Fumitaka., 2005:2), el cual ubica a Japón como el primer ganso líder conduciendo una parvada de gansos de segundo nivel (países menos desarrollados) que son seguidos por gansos del tercer nivel (países aún menos desarrollados). En palabras de Alejandro Álvarez (2010), se trata de “un vuelo colectivo que aprovecha el viento de la demanda norteamericana”.

¹⁷ El término “*Flying Geese*” fue acuñado por Kaname Akamatsu (1935) en un modelo dirigido a describir como el proceso de industrialización se expande dentro de una determinada región, desde las naciones desarrolladas hacia los países en desarrollo, dibujando un progreso en forma de cuña. Esto es, el país líder de la región en un momento de su industrialización, buscando la asignación óptima de los recursos, abandona ciertas actividades de menor valor agregado, enfocándose en otras industrias intensivas en capital. Las industrias desplazadas son adoptadas por una segunda nación, generalmente mediante flujos de IED. En algún momento de su desarrollo, este segundo país puede trasladar la rama industrial de bajo valor agregado a un tercero, repitiendo éste la secuencia.

De acuerdo con la figura de *Flying Geese*, China se incorporó en 1979 a una dinámica industrial regional comandada por Japón, logrando posicionarse como un elemento clave de esta interdependencia regional 25 años después. Precisamente, en mi investigación la relación más importante es la de China operando en los *sistemas de producción compartidos intra-regionales*, recibiendo IED de las economías del Este de Asia para exportar bienes manufactureros con altos coeficientes de importación o índices de especialización vertical y acumulando reservas internacionales procedentes, en su mayoría del superávit comercial con occidente; mismas que le han permitido financiar gran parte del déficit comercial estadounidense.

Las significativas diferencias salariales entre los países del Este de Asia han sido el factor subyacente del desarrollo de los *sistemas de producción compartida intra-regionales* [Athukorola, Prema-chandra., 2010:409] y del desplazamiento de las áreas de ensamble de las compañías multinacionales japonesas, coreanas y taiwanesas hacia China [Ping, Xin-Qjao., 2010:77].

Desde hace por lo menos quince años, China ha sido el motor de la fragmentación productiva del Este de Asia debido a sus bajos salarios. El costo laboral promedio (por hora) en la industria manufacturera china es del 6% respecto a Japón y 20% en relación con Taiwán, Corea, Hong Kong y Singapur, aproximadamente [*Ibidem.*].

China, junto con los países de la ASEAN (excepto Singapur), mantiene los salarios más precarios, incluso por debajo o comparables a aquellos de la periferia Europea y México [Athukorala, Prema-Chandra., *Op Cit.*: 409]. Sin embargo, como mencioné anteriormente, en la región asiática existen importantes diferencias en la compensación promedio anual por trabajador. Singapur, Corea y Taiwán tienen los rubros salariales más altos; seguidos por Malasia, Tailandia y Filipinas; y finalmente, China, Indonesia y Vietnam (Ver Cuadro 6.1); desarrollándose la siguiente secuencia: importantes diferencias salariales → sistemas de producción compartidos intra-regionales → Δ comercio entre-frontera en partes y componentes.

Cuadro 6.1. Compensación promedio anual por trabajador.

País	Año	Compensación promedio anual (\$)¹
China²	2001	1,835
Indonesia	2000	880
Filipinas	2000	2,965
Tailandia	1999	3,345
Malasia	2000	4,380
Vietnam	2000	650
Taiwán	1997	14,420
República de Corea	2000	15,780
Singapur	2000	20,440
Polonia	2000	2,502
Hungría	2000	2,898
República Checa	1998	4,150
México	2000	8,050

Notas:

1/salarios/sueldos más otras remuneraciones en dólares

2/ salario manufacturero promedio de Beijing, Tianjin, Shangai, Zhejiang, Liaoning y Guangdong.

Fuente: Elaboración propia con base en Athukorala, Prema-Chandra., *Op Cit.*: 409. Fuente primaria: China Statistical Press (2003), Vietnam GSO (2000).

La ventaja que ha ubicado a China como líder en el mercado mundial de manufacturas intensivas en fuerza de trabajo tenderá a descender debido a la constante búsqueda de áreas con menores costos de producción por parte de las firmas multinacionales. Las empresas estarán dispuestas a migrar hacia localidades donde se puede producir más barato, si estos sitios logran construir capacidades de producción adecuadas¹⁸.

¹⁸ De acuerdo con Gaulier, *et al.*, (2005:36), la ventaja comparativa del patrón industrial de China tenderá a mantenerse debido a la oferta laboral del país y la migración de fuerza de trabajo de la agricultura a la industria. Sin embargo, esto merece un análisis cauteloso, porque, como apuntó Melba Falck en la revisión de esta tesis, "el proceso de escalamiento en China demanda mano de obra calificada y su oferta es escasa en el sector agrícola. Por ello últimamente se ha observado un aumento en el salario en las zonas costeras de china donde se ha concentrado la inversión y el crecimiento económico".

6.3. El escalamiento industrial en el Este de Asia.

Teóricamente, conforme las industrias tradicionales (prendas de vestir y calzado y ensamble manual de partes y componentes de electrónicos) se desplazan de Japón hacia las NEIS, la ASEAN-4, China y Vietnam¹⁹, debe existir un proceso de escalamiento industrial en el Este de Asia, desde la fabricación por contrato hasta la fase de innovación y diseño locales. Las cuatro fases de esta trayectoria están representadas en la Figura 6.2²⁰.

Japón sería un claro ejemplo de una economía capaz de instalarse en la última fase de la trayectoria industrial y Vietnam una muestra de querer alcanzar un conjunto de industrias de apoyo a través de flujos de capital externos. Pero el paso de la segunda a la tercera fase ha sido un proceso difícil para el conjunto de los países en desarrollo tanto del Este de Asia como de otras regiones, particularmente de América Latina. Según Kenichi Ohno (2010), Taiwán y Corea han sido las únicas economías capaces de *internalizar la tecnología*. Parece --menciona Ohno--, como si “hubiera un techo de cristal invisible impidiendo que los países de la ASEAN asciendan”, proceso teorizada como la *trampa de ingreso medio*²¹, cuya superación implica capturar los segmentos más lucrativos de la cadena de valor.

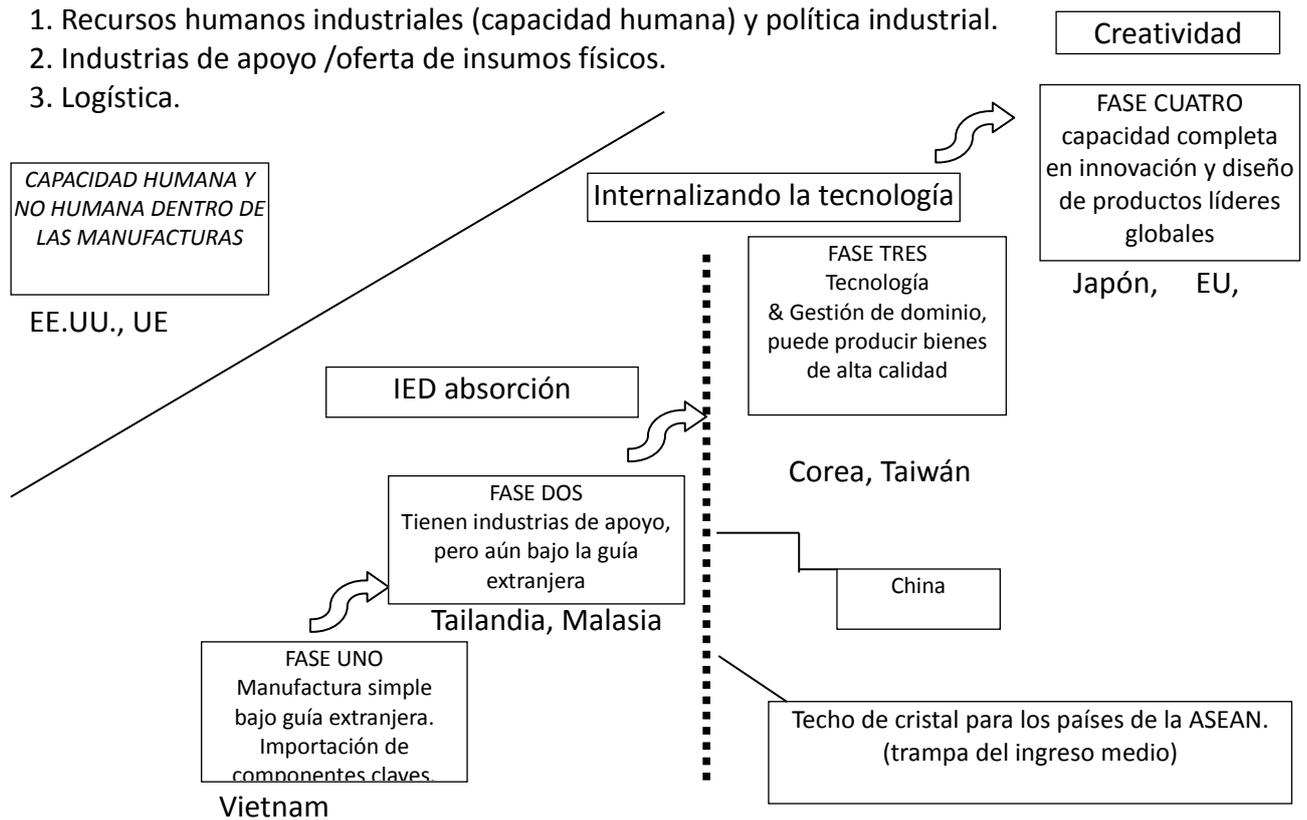
¹⁹ Este proceso también es conocido como “*glass ceiling*” en la manufactura.

²⁰ En la primera fase existe una dependencia total hacia el extranjero por la importación de componentes clave, diseño del producto y técnicas de mercado. Prácticamente, el país se dedica al ensamble. En la segunda fase el desarrollo de las *industrias de apoyo locales (domestic supporting industries)* es un elemento clave. Éstas, junto con las firmas de IED, son proveedoras de la mayoría de partes y componentes, excepto de los más sofisticados. En la tercera fase, “las capacidades tecnológicas y de dirección son inter-nalizadas” [Ohno, Kenichi., 2010:204], y con ello se logra reducir la dependencia del extranjero de forma significativa. En este momento, “el país llega a ser un exportador de productos manufacturados de alta calidad e invierte fuertemente para construir una base de producción en el extranjero. Finalmente, en la cuarta fase, la capacidad para crear nuevos productos y liderar los mercados industriales globales es activada a través de la innovación” (*Ibidem.*)

El término *industrias de apoyo locales* se refiere a una suma de establecimientos de producción que suministran partes y componentes a las industrias manufactureras de montaje. [*Ibidem.*, 219]

²¹ *Middle income trap*, “como si un vaso de agua de máxima altitud previniera el que los países avanzaran” [*Ibidem.*, 204]. De acuerdo con Ohno, los tres elementos fundamentales que permiten superar la *trampa de ingreso medio* son: el gobierno (líder principal), la alta capacidad política y el dinamismo del sector privado. Asimismo, el gobierno debe manejar las siguientes relaciones claves: 1) el liderazgo del gobierno central, la coordinación entre: 2) los ministerios centrales y las agencias locales, 3) el gobierno central y local y 4) el sector privado y los donadores. (*Ibidem.*, 214)

Figura 6.2. Las cuatro fases del escalamiento industrial del Este de Asia y la *barrera de cristal* en la manufactura.



Fuente: Elaboración propia con base en Ohno, Kenichi., 2010:203.

Por el alcance y escala de producción, China estaría realizando el ascenso más importante a nivel mundial si logrará sostener su crecimiento sobre la tercera etapa del escalamiento industrial. Para ello, tres elementos son claves: primero, la coordinación entre la política industrial nacional y el desarrollo de los *recursos humanos industriales*²², segundo, un número significativo de industrias de apoyo, y tercero, una logística adecuada. Elementos que se sintetizan en capacidades humanas e insumos físicos. Es conveniente puntualizar que las industrias de apoyo han sido fundamentales en el ascenso industrial del Este de Asia debido a su significativo impacto sobre la atracción de inversión extranjera directa, la construcción de *clusters industriales*²³ y la transformación tecnológica.

²² Los *recursos humanos industriales* abarcan: 1) metas nacionales industriales, 2) ingeniería y formación técnica industrial, 3) proyecto de largo plazo de los trabajadores, 3) estructura de incentivos y mecanismos de promoción de exportaciones, 4) habilidades y tecnología.

²³ Un *cluster industrial* es definido como "un conjunto de industrias de apoyo y servicios, tanto de infraestructura dura (industrias) y suave (instituciones) que rodean a cualquier actividad industrial". [Ohno, Kenichi., 2010:210]

En el Este de Asia no se ha desarrollado un modelo único para conducir las políticas industriales, aún si éste existiera no produciría los mismos resultados porque éstos dependen de las condiciones endógenas y las relaciones internacionales de cada país. Sin embargo, la experiencia del escalamiento industrial en la región hace referencia a un conjunto de economías que adoptaron, en estricto sentido, una política industrial de selección de ganadores, una política de crecimiento orientada a las exportaciones y una política comercial *dual track*²⁴.

Esta tesis no tiene el alcance de analizar la política industrial de cada país del Este de Asia, por lo que me apoyaré en la síntesis de Ohno (2010), quien ubica un modelo industrial para Japón y Corea: *Modelo Super Ministerio*, otro para Malasia: *Modelo de Estratos Múltiples*, y uno más para Tailandia: *Modelo de Coordinación Central*, ver Tabla 6.1. En mi opinión, China ha desarrollado una práctica conjunta de estos tres esquemas, la cual ha conducido a través de planes quinquenales, bajo estricta supervisión del gobierno central y los ministerios correspondientes y cada vez más enfocada en la fortaleza del mercado interno, sin dejar de ser altamente dependiente de los requerimientos del mercado mundial.

Aunque no todos los países de la región del Este de Asia dependen en la misma magnitud de las ventas al exterior. La contribución promedio de las exportaciones netas al crecimiento del PIB es altamente significativa para las economías asiáticas industrializadas, mientras para las economías asiáticas emergentes (ASEAN-4 e India) dicha aportación es poco significativa e incluso negativa desde el año 2000. La razón es que la demanda doméstica está jugando un rol crecientemente importante en este último bloque de países [Haltmaier, Jane T., 2010:142].

²⁴ La política comercial *dual track* o de doble vía consiste en una liberalización comercial selectiva y protección de industrias domésticas consideradas estratégicas.

Tabla 6.1 Estrategias de industrialización en el Este de Asia

Tipo de modelo industrial.	Características.	País	Particularidades.
Modelo de super-ministerio.	Una organización dirige la política industrial.	Japón y Corea (NIC).	<p>El Ministerio de Comercio Internacional e Industrial y la Junta de Planificación Económica dirigen los proyectos industriales.</p> <p>En 1986, la marca coreana Hyundai entró al mercado estadounidense, actualmente, es una marca independiente.</p>
Modelo de estratos múltiples.	Planes industriales maestros gestionados a través de comités.	Malasia (ASEAN)	<p>Los planes industriales son coordinados por el comité del ministro, el comité directivo y grupos de recursos técnicos.</p> <p><i>Política industrial agresiva: Look East Policy</i> e industrialización pesada fueron establecidas.</p> <p>Malasia aún depende significativamente de las corporaciones multinacionales japonesas.</p> <p>Malasia recibe asistencia técnica extranjera para aumentar sus niveles de industrias locales de apoyo.</p> <p>1980s absorbió una gran cantidad de IED y se condujo como el principal exportador de electrónicos a nivel mundial.</p>
Modelo de coordinación central.	Un conjunto de instituciones que coordinan los proyectos y las actividades de apoyo.	Tailandia (ASEAN)	<p>Instituciones: Thai Automotive Institute y el Electrical and Electronics Institute</p> <p>Tailandia también depende significativamente de las corporaciones multinacionales japonesas y del capital chino y coreano invertido en el extranjero. Importante actividad en la industria automotriz.</p>

Fuente: Elaboración propia con base en [Ohno, Kenichi., 2010:218]

6.4. El Este de Asia en el mercado mundial.

Las proporciones del mercado mundial que detenta cada economía en función de sus exportaciones totales revelan la ventaja comparativa entre países²⁵. Desde mediados de la década de los noventa, el Este de Asia ha ocupado un cuarto de las exportaciones mundiales (+/-, 3%) y su actividad exportadora está concentrada en dos rubros: “productos electrónicos y eléctricos” (MAT1) y “textiles, prendas de vestir y calzado” (MBT1), ocupando en promedio el 47.90% y 41.20% de sus ventas mundiales, durante el periodo 1995-2009.²⁶ El conjunto de las economías del Este de Asia han aumentado sus exportaciones de manufacturas de alta tecnología (MAT1 y MAT2). En 2009, China logró proporciones mayores sobre las exportaciones mundiales, siendo el país menos afectado por la crisis de 2007. (Ver Cuadro 6.2.a y 6.2.b)

²⁵ VCE: índice de ventaja comparativa revelada de exportaciones o índice de ventaja relativa de exportación:

i: país en estudio

r: el resto del mundo que interviene en el intercambio comercial de dos bienes.

a: bien en estudio

n: resto de bienes.

$$VCE_a^i = \ln [(X_a^i / X_n^i) / (X_a^r / X_n^r)]$$

²⁶ De acuerdo con la clasificación de Haltmaier, Jane., *et al.* (2010: 189-193) la lista a tres dígitos de SITC Rev. 2. y SITC Rev 3 (*Standard Internacional Trade Classification*) puede ser agrupado en 11 rubros por categoría tecnológica: 1) (PP) “productos primarios”; 2) (M1) “manufacturas basadas en recursos agrícolas”; 3) (M2) “manufacturas basadas en otros recursos”; 4) (MBT1) textiles, prendas de vestir y calzado; 5) (MBT2) “otras manufacturas de baja tecnología”; 6) (MMT1) productos automotrices de tecnología media”; 7) (MMT2) “productos químicos y metales básicas de tecnología media”; 8) (MMT3) “productos de ingeniería de tecnología media”; 9) (MAT1) “productos electrónicos y eléctricos de alta tecnología”, 10) (MAT2) “otros productos de alta tecnología” y 11) (O) “Otros”.

Cuadro 6. 2. a

EXPORTACIONES RESPECTO AL TOTAL MUNDIAL										
1995	Japón	China	Corea	Hong Kong	Indonesia	Malasia	Filipinas	Tailandia	Singapur	Total
Total	9.18%	3.08%	2.59%	3.60%	0.95%	1.53%	0.36%	1.17%	2.45%	24.91%
(PP)	0.91%	2.56%	0.56%	0.85%	3.01%	1.43%	0.29%	1.63%	0.88%	12.13%
(M1)	2.29%	2.10%	0.98%	1.63%	2.03%	2.66%	0.38%	1.41%	1.00%	14.48%
(M2)	5.28%	2.52%	1.60%	1.85%	1.09%	0.54%	0.14%	0.73%	3.23%	17.00%
(MBT1)	1.48%	12.69%	4.02%	12.82%	1.98%	0.93%	0.42%	2.60%	0.76%	37.70%
(MBT2)	6.68%	4.92%	2.70%	5.85%	0.65%	0.83%	0.21%	1.20%	1.20%	24.24%
(MMT1)	18.39%	0.33%	2.18%	0.47%	0.08%	0.09%	0.06%	0.15%	0.27%	22.02%
(MMT2)	7.85%	2.69%	4.13%	3.19%	1.33%	0.70%	0.10%	0.80%	1.45%	22.24%
(MMT3)	15.22%	2.09%	2.47%	3.62%	0.51%	1.47%	0.11%	0.75%	2.20%	28.45%
(MAT1)	16.77%	2.21%	5.08%	4.78%	0.44%	3.88%	0.38%	1.77%	8.36%	43.69%
(MAT2)	7.50%	1.52%	0.68%	1.70%	0.18%	0.93%	0.03%	0.42%	1.09%	14.04%
(O)	6.48%	0.24%	1.67%	0.74%	0.06%	0.66%	4.71%	0.37%	1.96%	16.89%
2000	Japón	China	Corea	Hong Kong	Indonesia	Malasia	Filipinas	Tailandia	Singapur	Total
Total	7.61%	3.96%	2.74%	3.22%	0.99%	1.56%	0.61%	1.09%	2.19%	23.97%
(PP)	0.68%	2.16%	0.46%	0.52%	2.28%	1.23%	0.16%	0.94%	0.36%	8.80%
(M1)	2.34%	2.48%	1.23%	1.41%	2.16%	2.03%	0.34%	1.66%	0.68%	14.33%
(M2)	3.82%	2.54%	2.96%	1.15%	1.06%	0.62%	0.20%	0.87%	2.78%	16.01%
(MBT1)	1.34%	15.44%	3.86%	11.81%	2.20%	0.80%	0.76%	1.67%	0.68%	38.57%
(MBT2)	5.61%	7.06%	2.47%	5.83%	0.81%	0.92%	0.22%	1.03%	1.16%	25.10%
(MMT1)	16.33%	0.70%	2.80%	0.21%	0.09%	0.08%	0.12%	0.46%	0.16%	20.95%
(MMT2)	7.59%	3.36%	3.75%	2.67%	0.87%	0.95%	0.08%	0.92%	1.69%	21.88%
(MMT3)	13.30%	3.40%	2.76%	3.29%	0.37%	1.23%	0.37%	0.85%	1.69%	27.26%
(MAT1)	11.07%	4.38%	5.27%	4.89%	0.63%	4.41%	2.23%	1.81%	6.82%	41.49%
(MAT2)	7.38%	1.88%	0.58%	2.02%	0.08%	0.50%	0.08%	0.17%	1.10%	13.79%
(O)	6.95%	0.20%	0.61%	0.41%	0.16%	0.32%	0.06%	0.77%	1.87%	11.34%

(PP) Productos primarios

(M1) manufacturas basadas en recursos agrícolas

(M2) manufacturas basadas en otros recursos

(MBT1) textiles, prendas de vestir y calzado

(MBT2) otras manufacturas de baja tecnología

(MMT1) productos automotrices de mediana tecnología

(MMT2) productos químicos y metales básicas de mediana tecnología

(MMT3) productos de ingeniería de mediana tecnología

(MAT1) productos electrónicos y eléctricos de alta tecnología

(MAT2) otros productos de alta tecnología

(O) otros

Fuente: Elaboración propia con base en UN Comtrade

Cuadro 6.2.b

EXPORTACIONES RESPECTO AL TOTAL MUNDIAL										
2005	Japón	China	Corea	Hong Kong	Indonesia	Malasia	Filipinas	Tailandia	Singapur	Total
Total	5.86%	7.50%	2.80%	2.88%	0.84%	1.39%	0.41%	1.08%	2.26%	25.02%
(PP)	0.54%	2.28%	0.40%	0.36%	2.12%	1.37%	0.12%	0.87%	0.28%	8.34%
(M1)	2.05%	4.04%	1.18%	0.63%	2.03%	1.99%	0.30%	1.63%	0.60%	14.47%
(M2)	3.22%	3.97%	2.61%	0.89%	0.89%	0.65%	0.16%	0.81%	4.27%	17.47%
(MBT1)	1.01%	23.45%	2.08%	9.31%	1.61%	0.65%	0.45%	1.35%	0.50%	40.41%
(MBT2)	4.82%	11.44%	2.49%	3.57%	0.55%	0.95%	0.13%	1.06%	1.14%	26.15%
(MMT1)	14.10%	1.67%	4.27%	0.19%	0.15%	0.09%	0.18%	0.93%	0.30%	21.88%
(MMT2)	6.52%	5.82%	3.37%	1.87%	0.61%	1.09%	0.07%	1.08%	1.90%	22.34%
(MMT3)	10.39%	7.50%	3.26%	3.20%	0.37%	1.17%	0.21%	1.05%	1.78%	28.92%
(MAT1)	7.35%	15.03%	5.82%	7.42%	0.45%	3.81%	1.69%	1.71%	6.92%	50.20%
(MAT2)	4.79%	3.49%	1.82%	1.16%	0.05%	0.51%	0.14%	0.31%	1.33%	13.59%
(O)	7.30%	0.43%	0.08%	0.82%	0.06%	0.56%	0.02%	0.48%	2.51%	12.25%
2009	Japón	China	Corea	Hong Kong	Indonesia	Malasia	Filipinas	Tailandia	Singapur	Total
Total	5.05%	10.46%	3.16%	2.85%	1.01%	1.37%	0.33%	1.33%	2.34%	27.91%
(PP)	0.72%	2.42%	0.48%	0.44%	2.56%	1.41%	0.15%	1.02%	0.27%	9.46%
(M1)	2.03%	5.11%	1.27%	0.70%	2.98%	2.75%	0.41%	2.39%	0.80%	18.44%
(M2)	3.68%	4.99%	3.14%	1.07%	0.99%	0.75%	0.13%	1.13%	4.58%	20.44%
(MBT1)	0.89%	33.71%	1.66%	7.40%	1.74%	0.77%	0.30%	1.27%	0.38%	48.12%
(MBT2)	4.50%	16.21%	2.84%	3.27%	0.56%	1.13%	0.10%	1.43%	1.31%	31.35%
(MMT1)	13.83%	3.46%	4.95%	0.23%	0.25%	0.14%	0.21%	1.63%	0.31%	25.02%
(MMT2)	6.56%	6.59%	3.91%	1.51%	0.71%	1.21%	0.09%	1.34%	2.00%	23.92%
(MMT3)	8.72%	12.34%	5.14%	2.64%	0.49%	0.90%	0.17%	1.16%	2.00%	33.56%
(MAT1)	5.92%	22.75%	5.32%	8.92%	0.37%	3.46%	1.35%	1.92%	6.22%	56.24%
(MAT2)	3.18%	5.08%	3.56%	1.07%	0.08%	0.51%	0.15%	0.34%	1.88%	15.86%
(O)	5.85%	0.25%	0.43%	1.70%	0.14%	0.20%	0.03%	0.86%	3.19%	12.65%

(PP) Productos primarios

(M1) manufacturas basadas en recursos agrícolas

(M2) manufacturas basadas en otros recursos

(MBT1) textiles, prendas de vestir y calzado

(MBT2) otras manufacturas de baja tecnología

(MMT1) productos automotrices de mediana tecnología

(MMT2) productos químicos y metales básicas de mediana tecnología

(MMT3) productos de ingeniería de mediana tecnología

(MAT1) productos electrónicos y eléctricos de alta tecnología

(MAT2) otros productos de alta tecnología

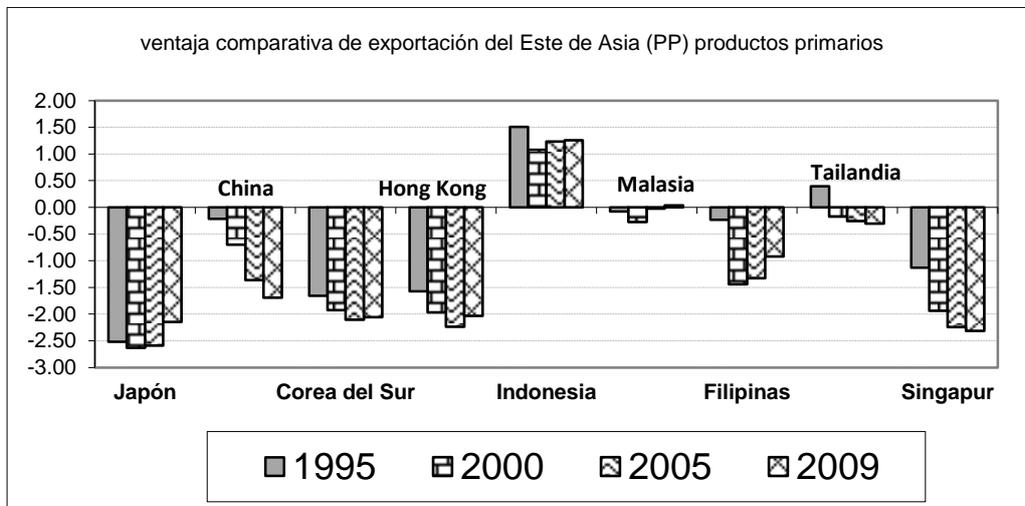
(O) otros

Fuente: Elaboración propia con base en UN Comtrade

6.4.1. El índice de ventaja relativa de exportación en el Este de Asia.

El análisis del índice de ventaja relativa de exportación del Este de Asia ayuda a definir la especialización productiva de las economías orientales en vías de desarrollo. De acuerdo con el análisis de los once grupos de la clasificación *Standard Internacional Trade Classification (SITC)*²⁷, Indonesia es la única economía de la región asiática que se caracteriza por una ventaja relativa de exportación en “productos primarios” (PP), incluso, entre 2000 y 2009, la república insular, junto con Malasia y Tailandia, aumentó sus exportaciones de “manufacturas basadas en recursos agrícolas” (M1). Sin embargo, Indonesia ha descendido sus ventas de “manufacturas basadas en otros recursos” (M2), en cambio, Singapur es más activo en dicho rubro. (Ver Gráficas 6.1-6.3)

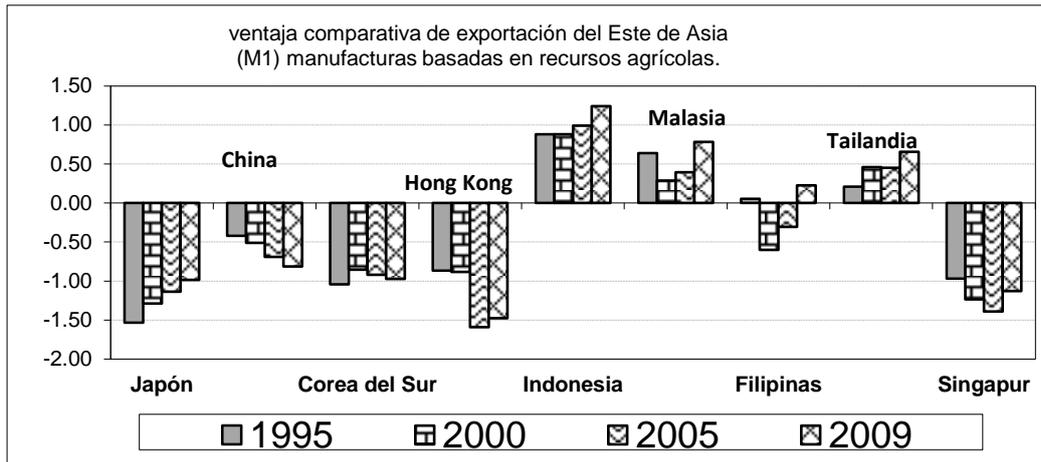
Gráfica 6.1.



Fuente: Elaboración propia con base en UN Comtrade.

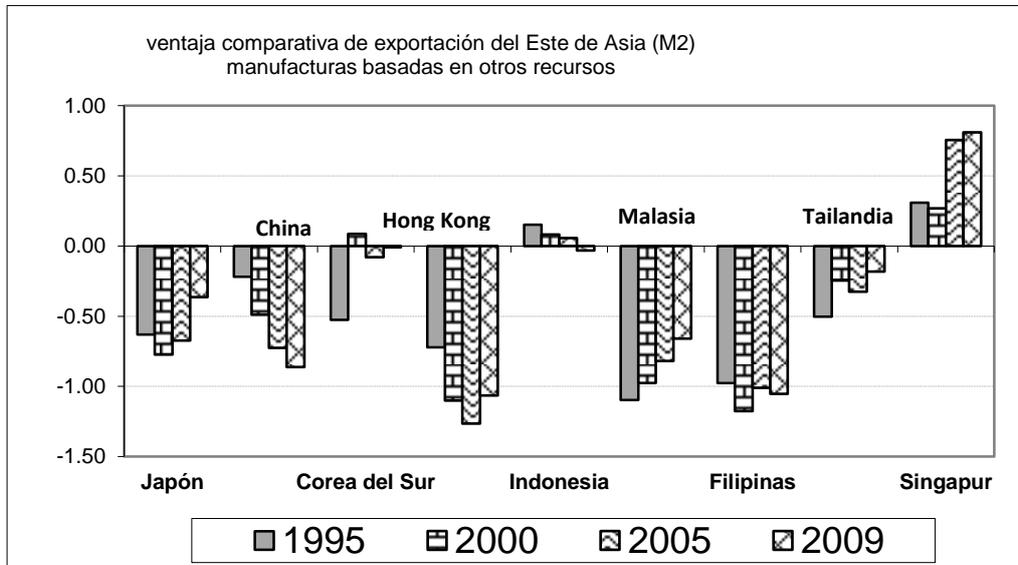
²⁷ La descripción de los grupos en productos de tres dígitos de encuentra en apartado de Metodología Pg. 249-256.

Gráfica 6.2.



Fuente: Elaboración propia con base en UN Comtrade.

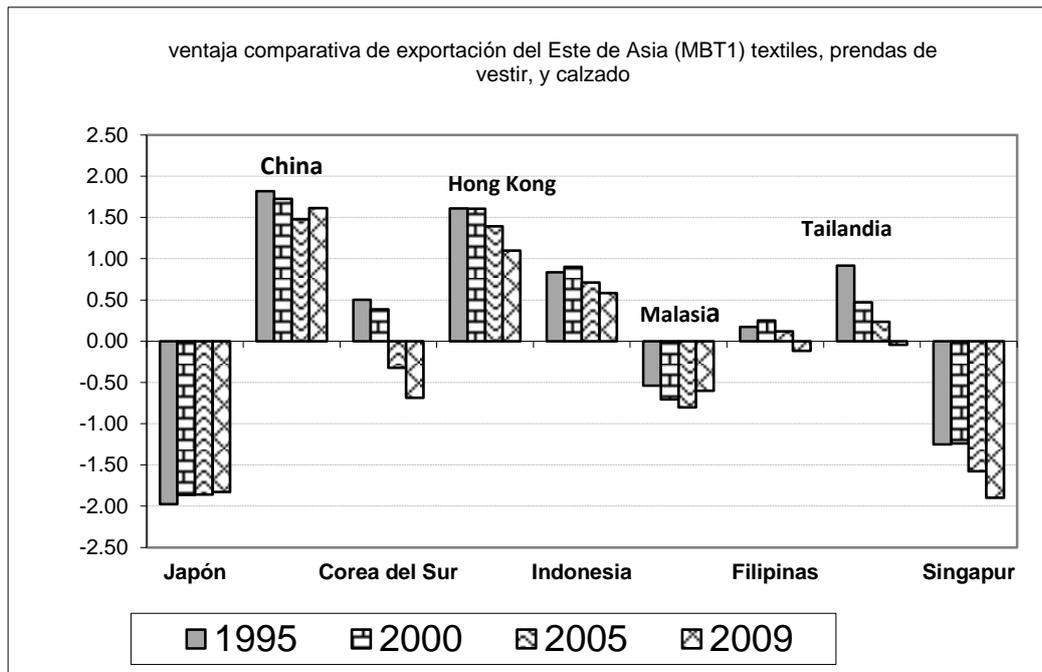
Gráfica 6.3.



Fuente: Elaboración propia con base en UN Comtrade.

No obstante una tendencia descendente en sus índices relativos de exportación, uno de los motores clave del Este de Asia ha sido las exportaciones del grupo de “textiles, prendas de vestir y calzado” (MBT1), destacando la *ventaja relativa* de China, Hong Kong, Indonesia y Tailandia. (Ver Gráfica 6.4).

Gráfica 6.4.

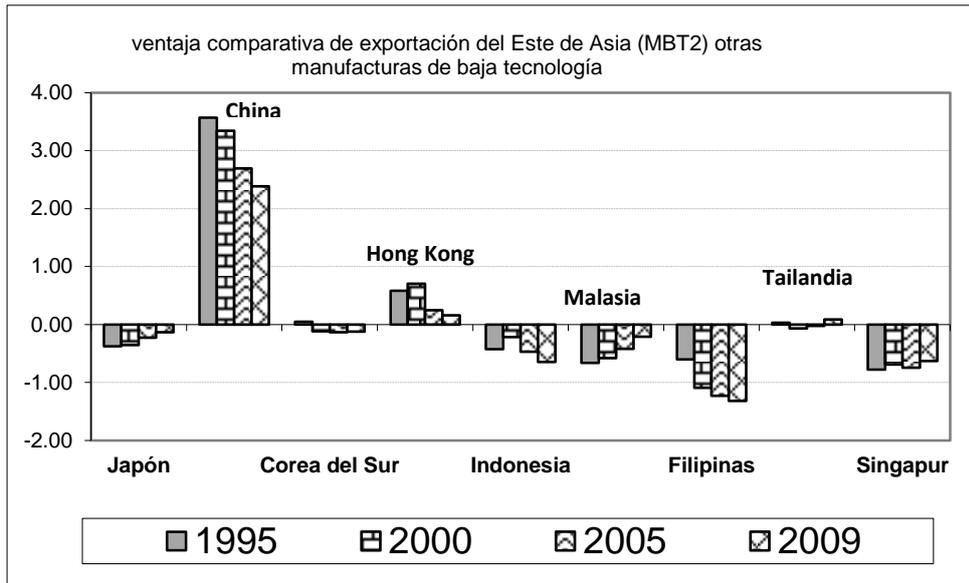


Fuente: Elaboración propia con base en UN Comtrade.

Además, dentro del grupo de manufacturas de baja tecnología, China ha sido el único país del Este de Asia con una importante actividad exportadora en “otras manufacturas de baja tecnología” (MBT2). Aunque, entre 1995 y 2009, su *índice de ventaja relativa de exportación* descendió 1.18 puntos, su participación sobre las ventas mundiales de estos bienes aumentó de 12.69% a 33.71% (Ver Gráfica 6.5).

Respecto a los productos de tecnología media, Japón presenta una posición regional hegemónica en productos automotrices (MMT1). El país del sol naciente continúa siendo el primer exportador, tanto de automóviles, como de partes y componentes, pero su proporción sobre las exportaciones automotrices globales presenta una tendencia descendente. Entre 1995 y 2009, la proporción de Japón sobre éstas descendió de 18.39% a 13.83%.

Gráfica 6.5

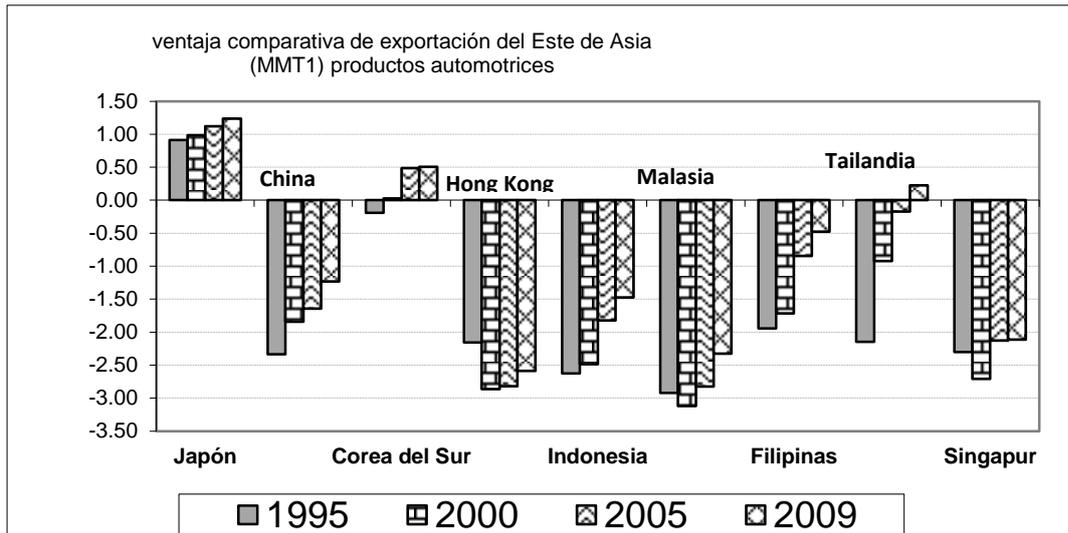


Fuente: Elaboración propia con base en UN Comtrade.

En estricto sentido, la caída de la participación de Japón en las exportaciones de productos automotrices ha sido resultado de los siguientes dos procesos. El traslado de las capacidades de producción de las firmas japonesas hacia mercados de consumo en el extranjero, reemplazando una parte de las exportaciones japonesas por producción local. También, la incursión al mercado automotriz de otros países, incluyendo algunos de Asia, particularmente, Corea.

De 1995 al 2009, Corea y Tailandia sobresalieron entre las economías asiáticas que lograron incorporarse al mercado automotriz con los índices relativos de exportación más altos de la región (Ver Gráfica 6.6). Los autos coreanos Kia Motors son un ejemplo de los que lograron ingresar en el mercado mundial automotriz. Entretanto, la participación de China en las exportaciones de productos automotrices aún es poco significativa y está concentrada en partes y componentes, dirigiendo su producción al consumo doméstico.

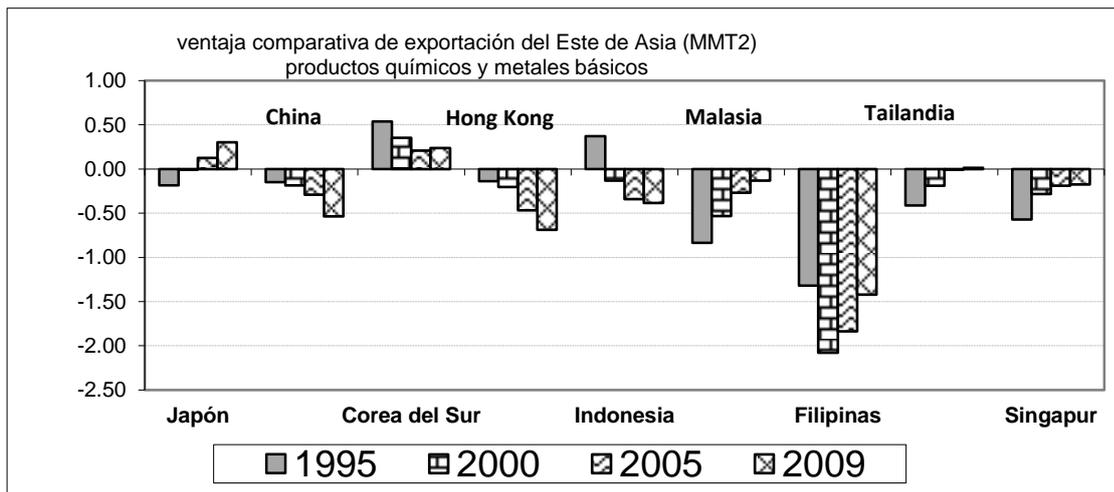
Gráfica 6.6



Fuente: Elaboración propia con base en UN Comtrade.

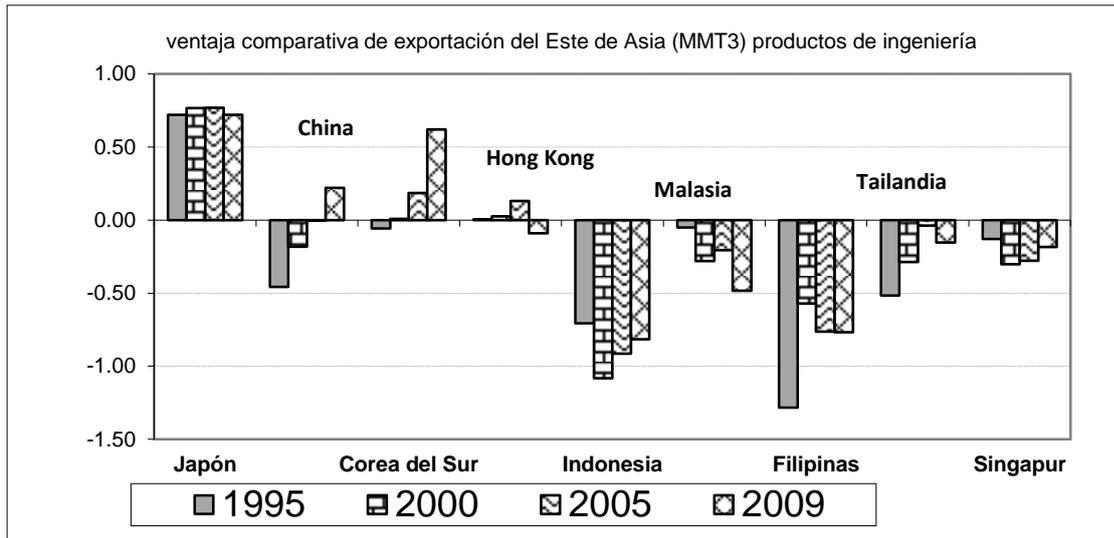
Por otra parte, al margen de Japón y Corea, la actividad exportadora de la región no ha sido significativa en los otros dos grupos de tecnología media: “productos químicos y metales básicos” (MMT2) y “productos de ingeniería” (MMT3). (Ver Gráfica 6.7 y 6.8)

Gráfica 6.7.



Fuente: Elaboración propia con base en UN Comtrade.

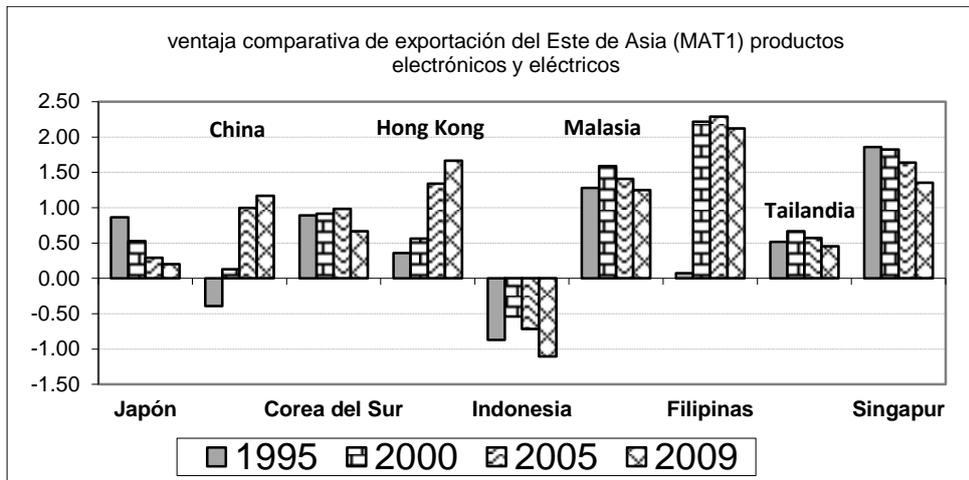
Gráfica 6.8



Fuente: Elaboración propia con base en UN Comtrade.

En cambio, excluyendo Indonesia, el rubro de “productos electrónicos y eléctricos” (MAT1) es el de mayor crecimiento y presencia en las economías del Este de Asia. En el último quinquenio, Hong Kong, Malasia, Filipinas y Singapur, han rebasado el índice de ventaja relativa de exportación de China, cuyas ventas de electrónicos y eléctricos alcanzaron el 22.75% de las exportaciones mundiales en 2009. (Ver Gráfica 6.9).

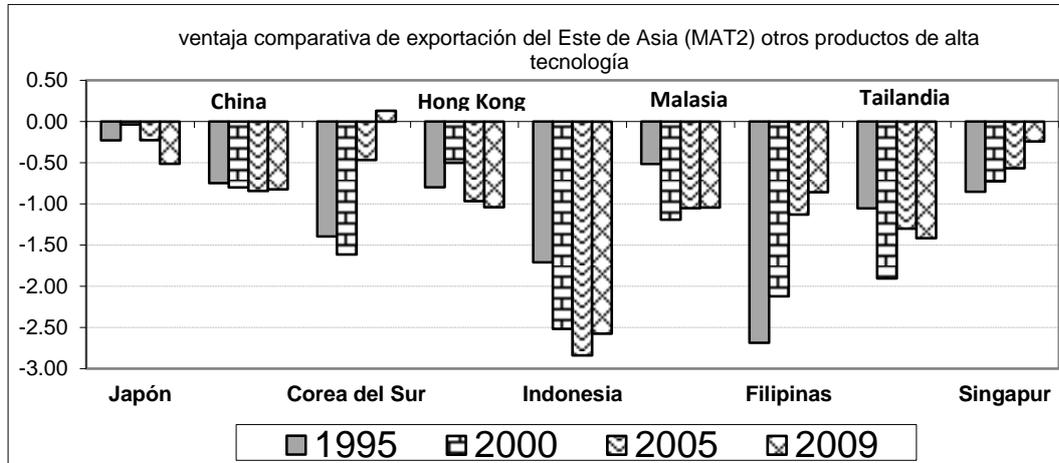
Gráfica 6.9



Fuente: Elaboración propia con base en UN Comtrade.

Finalmente, únicamente Japón tiene índices positivos de exportación en el rubro: “otros productos de alta tecnología”, aunque China ha aumentado su presencia sobre las exportaciones mundiales en tales productos. (Ver Gráfica 6.10).

Gráfica 6.10.



Fuente: Elaboración propia con base en UN Comtrade.

Es conveniente recordar que los sectores exportadores más dinámicos de China coinciden plenamente con sus primeras cinco industrias receptoras de IED: electrónicos y productos eléctricos (11.9%)²⁸, industria textil (5.1%), materias primas químicas y productos químicos (4.9%), prendas de vestir y otros productos de fibra (4.4%), y equipos de transporte (4.4%). [Ziliang, Deng., *et al.*, 2010:108]

En general, la IED ha tenido un fuerte impacto sobre el crecimiento de China, como quedó asentado en el capítulo anterior. Según estimaciones de Chantasawat, Fung, Ng y Siu., (*Op. Cit.*, 2010), el origen de las entradas de IED importa en tanto la inversión de Estados Unidos ha tenido el mayor impacto sobre el crecimiento de China, seguido por Hong Kong, Japón y Corea.

²⁸ Porcentaje respecto a la inversión extranjera directa total en China.

6.4.2. El índice de ventaja comparativa revelada en el Este de Asia

Una lectura más clara del patrón comercial del Este de Asia se obtiene por el índice de ventaja comparativa revelada²⁹, el cual considera tanto la dinámica de exportación como los niveles de importación de las naciones implicadas en el área de estudio.

En general, el Este de Asia no posee una ventaja comparativa revelada en el sector primario. Únicamente, Indonesia y Malasia tienen una ventaja comparativa revelada positiva en los sectores: “productos primarios” (PP) y “manufacturas basadas en recursos agrícolas” (M1). La razón de este desempeño es que ambos países revelan ventajas comparativas para suplir su mercado interno, lográndose concentrar en la exportación de estos sectores. En el caso de Malasia para “productos primarios” también influye que el país no interviene en forma significativa en el comercio mundial de exportaciones e importaciones de estos bienes y el consumo doméstico es limitado.

²⁹ Existen importantes dificultades para calcular el *índice de ventaja comparativa*: 1) la influencia de las políticas gubernamentales sobre los precios del productor, 2) la evaluación apropiada de los precios sombra y 3) las variaciones constantes de los tipos de cambio. Además, al apoyarse en un modelo neoclásico de comercio (dos dimensiones) “el concepto teórico de ventaja comparativa es usualmente especificado en términos de precios relativos, antes de que el comercio suceda, y en un mundo sin distorsiones donde los mercados funcionan perfectamente” [Segura, Joaquín., y Oswaldo Segura., 2004:2], supuesto que no se cumple en el mundo real. Por lo que, la *ventaja comparativa* de un país generalmente se calculan en forma indirecta a través de los *índices de ventaja comparativa revelada*. Éstos omiten el costo de los recursos domésticos a precios sombra, indicando que la *ventaja comparativa* puede ser *revelada* por el flujo actual del comercio de mercancías. Las proporciones del mercado mundial que detenta cada economía en función de su comercio total revelan la ventaja comparativa entre países.

En el transcurso de esta tesis, el índice de ventaja comparativa revelada de Thomas L. Vollraht (1991) fue empleado como una herramienta matemática capaz de medir la competitividad de las industrias nacionales en el mercado internacional y los patrones de especialización comercial desarrollados en el área. A partir de su análisis se puede establecer la forma en que están articuladas las competitividades industriales dentro del Este de Asia, cuyo proceso ha ubicado a China como el país líder exportador hacia el mercado estadounidense y mundial, particularmente de productos electrónicos.

Tabla 6.2.

El desarrollo teórico del índice de la ventaja comparativa – competitiva revelada.

Autor	Planteamiento	Características
Liesner (1958)*	$VCR1_a^i = (X_a^i / X_a^e) / (X_a^d / X_a^e)$ $= X_a^i / X_a^d$ <p>X: Valor de exportación; a: cualquier commodity (manufacturado) especificado, i: Gran Bretaña, d: cualquier país Europeo especificado, e: siete países europeos desarrollados (Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Suecia y Alemania Occidental).</p>	Simple índice relativo de exportación de ventaja comparativa.
Balassa (1965)**	$VCR2_a^i = (X_a^i / X_a^c) / (X_m^i / X_m^c)$ <p>m: exportaciones combinadas de 74 bienes manufacturados; i: cualquiera de los siguientes países: Bélgica, Canada, Francia, Italia, Japón, Luxemburgo, Países Bajos, Suecia, Reino Unido, Estados Unidos y Alemania Occidental; c: 11 principales industrias.</p>	Índice relativo de exportación de ventaja comparativa más sofisticado. Resume la actuación de un commodity específico en relación al comercio manufacturero como un todo.
Vollrath, T. 1991.	$VCR3_a^i = (X_a^i / X_t^i) / (X^w / X_t^w)$ <p>a: cualquier commodity en específico t: todos los commodities comerciados i: un determinado país w: mundo</p>	Ventaja comparativa global, adaptación de VCR2.
Balassa (1965)	$VCR4_a^i = (X_a^i / M_a^i) / (X_m^c / M_m^c)$ <p>M: importaciones.</p>	Simple medida relativa de exportación-importación
Ballance (1987)	$VCR5a = (X_a^i - M_a^i) / (X_a^i + M_a^i)$	Índices comerciales de ventaja comparativa
Donges y Riedel (1977)	$VCR6_a^i =$ $[(X_a^i - M_a^i) / ((X_a^w - M_a^w) / (X_a^w + M_a^w)) - 1] * [\text{sign}(X_a^w - M_a^w)]$	Índices de "inter - y/ o comercio intra industrial". Sin embargo, estas medidas no cumplen con las dimensiones de contraste inherentes al principio de la ventaja comparativa porque se centran en un único commodity". [Vollrath, T. 1991: 272]
Bowen (1983)	$VCR7_a^i = NI_a^i = (PI_a^i - 1)$, donde $NI_a^i = T_a^i / (Y^i / Y^w) * Q_a^w$ y $PI_a^i = Q_a^i / (Y^i / Y^w) * Q_a^w$ <p>Índice de intensidad comercial neta (NI) e índice de la intensidad de producción (PI), los cuales están basados en la producción del país, el consumo y el comercio de un commodity. Y: producto nacional bruto; T_aⁱ: comercio neto; T_aⁱ = Q_aⁱ = producción doméstica - C_aⁱ consumo doméstico.</p>	De acuerdo con Vollrath (1991:274), el índice de Bowen tiene varias limitantes, la más importante es que neutraliza los determinantes de oferta y demanda de la ventaja comparativa, al adoptar los supuestos simplificadores de la teoría neoclásica de preferencias idénticas y homotéticas y que los países son idénticos con respecto a la oferta relativa de factores.
Vollrath (1991:275)	<p>ventaja comercial relativa:</p> $(VCR8_a^i) = VER_a^i - VIR_a^i$ $VER_a^i = (X_a^i / X_n^i) / (X_a^r / X_n^r)$ y $VIR_a^i = (M_a^i / M_n^i) / (M_a^r / M_n^r)$ $X_n^i = X_T^i - X_a^i$ $X_a^r = X_a^w - X_a^i$ $X_n^r = X_T^r - X_a^r$ <p>ventaja de exportación relativa:</p> $(VER9_a^i) = \text{Ln}(VER_a^i);$ y competitividad revelada: $(VCR10_a^i) = \text{Ln}(VER_a^i) - \text{Ln}(VIR_a^i)$	De acuerdo con Vollrath, T. (1991:276), estos índices implican las siguientes consideraciones: 1) <i>Los tres índices de ventaja competitiva revelada hacen una clara distinción entre un commodity en específico y todos los otros y entre un país en específico y el resto del mundo, eliminando la doble contabilidad del país y del commodity en el comercio mundial.</i>

	Planteamiento	Características
Vollrath (1991:275)	<p>i: país dado; a: bien específico; w: mundo; T: total de bienes; $r = w - i$; $n = T - a$.</p> <p>r: resto del mundo</p> <p>n: resto de los bienes</p>	<p>2) El índice se calcula usando datos actuales de comercio, y por lo tanto, incorpora la influencia de factores como ingresos relativos, eficiencias, políticas y estructuras de mercado;</p> <p>3) Para algunos propósitos VER9 quizá sea un índice preferido de la ventaja competitiva revelada debido a que es menos susceptible a las distorsiones de política que VCR8 o VCR10.</p> <p>4) Pero, abstrayéndose de influencias de distorsión, VCR8 y VCR10 son la medida más cercana de la ventaja comparativa en comparación con VER9. Además VCR8 y VCR10 incluye datos de exportaciones e importaciones, y por lo tanto, su estructura abarca las dimensiones de demanda y oferta relativa.</p>

* Liesner, H.H., (1958) "The European Common Market and British Industry". *The Economic Journal*, Vol. 68, pp. 302-316.

**Balassa (1965) "Trade Liberalization and "Revealed" Comparative Advantage", England, Manchester School
 Fuente: Elaboración propia con base en Vollrath, Thomas L. (1991) "A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage" pp. 265-277

Después de 1995, China y Tailandia perdieron la ventaja comparativa revelada sobre "productos primarios" (PP) y Tailandia concentró su ventaja en "manufacturas basadas en recursos agrícolas" (M1), sector donde China logró un índice positivo a partir del segundo quinquenio del siglo XXI. Las "manufacturas basadas en otros recursos" (M2) es un sector con un bajo desempeño en la región; solamente, Singapur tuvo una ventaja comparativa revelada positiva hasta el año 2005.

Respecto a las manufacturas intensivas en mano de obra: "textiles, prendas de vestir y calzado" (MBT1) y "otras manufacturas de baja tecnología" (MBT2). Corea, China y Hong Kong presentan una clara especialización productiva en estos sectores por una constante ventaja comparativa revelada a partir de 1995. Entre estas tres economías sobresale el valor de los índices de China, los cuales superan los de Corea y Hong Kong, en el caso de "otras manufacturas de baja tecnología" hasta por cuatro puntos en el año 2009. La causa de este record de China es una significativa desventaja relativa en importaciones en dichas ramas, y finalmente, su

especialización productiva sobre ambas porque, con excepción del índice de “productos electrónicos y eléctricos de alta tecnología” (MAT1) en 2005, en ningún otro sector China ha logrado un índice de ventaja comparativa revelada positivo, demostrando su alta dependencia sobre las importaciones de la región.

Asimismo, dentro de las manufacturas básicas, Indonesia, Filipinas, Malasia y Tailandia tienen una ventaja comparativa revelada en “textiles, prendas de vestir y calzado” con índices significativos entre 1 y 3. Porque estas economías tienen una demanda doméstica limitada de estos productos y revelan una ventaja comparativa para abastecer su mercado interno, logrando concentrarse en las exportaciones de estos bienes. Después del 2000, Indonesia perdió la ventaja en “otras manufacturas de baja tecnología”, mientras Malasia la alcanzó entre el 2000 y 2005; y Japón detentó una ventaja en este sector hasta el año 2005.

En relación a las manufacturas medias: “productos automotrices de mediana tecnología” (MT1), “productos químicos y metales básicos de mediana tecnología” (MT2) y “productos de ingeniería de mediana tecnología” (MT3), el liderazgo en la región lo tiene Japón. Porque el país del sol naciente mantiene una alta dinámica de exportación, específicamente en “productos automotrices de mediana tecnología” y ha construido una alta integración comercial con el área oriental, particularmente con China en bienes intermedios. El otro país con un significativo desempeño en estos rubros es Corea, específicamente en “productos automotrices de mediana tecnología”. En los primeros años del nuevo milenio, Hong Kong comenzó un desempeño positivo, primero en el rubro MT3 y después en MT2.

Respecto a las manufacturas de alta tecnología: “productos electrónicos y eléctricos de alta tecnología (MAT1)” y “otros productos de alta tecnología (MAT2)”. Japón, Corea y Tailandia se distinguen en la región por sus continuos índices de ventaja comparativa revelada positivos en MAT1. Aunque, en el caso de Japón estos valores no son significativamente mayores a uno, pero sí mayores a los de Corea y Tailandia. En los tres casos, los índices revelan una clara ventaja comparativa de exportación dentro del área, lo cual corrobora la triangulación de los procesos productivos en el Este de Asia.

Entre 1995 y 2005, el índice de ventaja comparativa revelada de Filipinas en “productos electrónicos y eléctricos de alta tecnología” comenzó a crecer, logrando un máximo de 0.96 en el año 2000. También, el índice de Malasia creció, pero a un ritmo menor, incluso, éste descendió significativamente en 2005; mientras China, únicamente en ese año, alcanzó un índice positivo de 0.17 en el sector (MAT1).

En general, el Este de Asia no tiene un desempeño significativo en el sector de “otros productos de alta tecnología”. Hong Kong tiene una dinámica más favorable en este sector respecto a Japón. Las dos economías lograron índices positivos en 2000 y 2009, pero los valores fueron significativamente bajos. En el caso de Japón de 0.08 y 0.07; y para Hong Kong de 0.09 y 0.13, respectivamente.

El comportamiento de los indicadores antes analizados ayuda a soportar la tesis de que China es una plataforma regional de exportación distante de lograr un patrón comercial sostenido en una ventaja comparativa dentro de sectores de alta tecnología. Asimismo, se observa que dentro de la región, Japón continua destacando por una plataforma comercial intensiva en conocimiento y alta tecnología. El resto de las economías asiáticas, específicamente, Corea, Hong Kong, Tailandia, Singapur, Filipinas y Malasia, sostienen una importante ventaja comparativa revelada en “productos electrónicos y eléctricos de alta tecnología”, apoyando la dinámica regional de crecimiento económico en torno al sector de “electrónicos y tecnología”.

Finalmente, un comparativo entre China y Estados Unidos de los índices de ventaja comparativa revelada soporta la hipótesis de que, específicamente, los sectores “desplazados” de la economía estadounidense han sido los intensivos en mano de obra y el primer rubro de manufacturas medias. Estados Unidos mantiene un conjunto mayoritario de índices positivos a partir del sector “productos químicos y metales básicos de mediana tecnología”, demostrando ser una economía con capacidades de exportación en los rubros de alta tecnología. También, destaca la continua ventaja comparativa revelada de Estados Unidos en “manufacturas basadas en recursos agrícolas”.

Cuadro 6.3 Estados Unidos

	1995		2000		2005		2009	
	índice	valor	índice	valor	índice	valor	índice	valor
ln _{PP}	VCR>0	0.05	VCR<0	-0.68	VCR<0	-0.88	VCR<0	-0.64
ln _{M1}	VCR>0	0.22	VCR>0	0.14	VCR>0	0.02	VCR>0	0.17
ln _{M2}	VCR>0	0.19	VCR<0	-0.17	VCR<0	-0.04	VCR>0	0.28
ln _{MBT1}	VCR<0	-1.46	VCR<0	-1.38	VCR<0	-1.5	VCR<0	-1.81
ln _{MBT2}	VCR<0	-0.32	VCR<0	-0.22	VCR<0	-0.23	VCR<0	-0.22
ln _{MMT1}	VCR<0	-0.70	VCR<0	-0.80	VCR<0	-0.46	VCR<0	-0.27
ln _{MMT2}	VCR>0	0.81	VCR>0	0.90	VCR>0	0.91	VCR>0	1.03
ln _{MMT3}	VCR>0	0.15	VCR>0	0.41	VCR>0	0.45	VCR>0	0.26
ln _{MAT1}	VCR<0	-0.02	VCR>0	0.29	VCR>0	0.19	VCR<0	-0.27
ln _{MAT2}	VCR>0	1.16	VCR>0	1.05	VCR>0	1.12	VCR>0	0.24
ln _{OTROS}	VCR>0	0.10	VCR<0	-0.01	VCR<0	-0.03	VCR>0	1.00

Nota: Productos Primarios (PP), Manufacturas basadas en recursos agrícolas (M1), Manufacturas basadas en otros recursos (M2), Textiles, prendas de vestir y calzado (MBT1), Otras manufacturas de baja tecnología (MBT2), Productos automotrices de mediana tecnología (MMT1), Productos químicos y metales básicos de mediana tecnología (MMT2), Productos de ingeniería de mediana tecnología (MMT3), Productos electrónicos y eléctricos de alta tecnología (MAT1), Otros productos de alta tecnología (MAT2) y Otros.

Fuente: Elaboración propia con base en UN Comtrade.

Cuadro 6.4 Japón

	1995		2000		2005		2009	
	índice	valor	índice	valor	índice	valor	índice	valor
ln _{PP}	VCR<0	-3.57	VCR<0	-3.66	VCR<0	-2.17	VCR<0	-3.47
ln _{M1}	VCR<0	-1.96	VCR<0	-1.63	VCR<0	-1.32	VCR<0	-1.59
ln _{M2}	VCR<0	-0.83	VCR<0	-0.83	VCR<0	-0.74	VCR<0	-0.71
ln _{MBT1}	VCR<0	-2.23	VCR<0	-2.11	VCR<0	-2.12	VCR<0	-2.41
ln _{MBT2}	VCR>0	0.06	VCR>0	0.06	VCR>0	0.14	VCR<0	-0.07
ln _{MMT1}	VCR>0	1.84	VCR>0	2.24	VCR>0	2.36	VCR>0	2.21
ln _{MMT2}	VCR>0	0.61	VCR>0	0.67	VCR>0	0.82	VCR>0	0.52
ln _{MMT3}	VCR>0	1.62	VCR>0	1.39	VCR>0	1.17	VCR>0	1.12
ln _{MAT1}	VCR>0	1.05	VCR>0	0.52	VCR>0	0.40	VCR>0	1.05
ln _{MAT2}	VCR<0	-0.21	VCR>0	0.08	VCR<0	-0.03	VCR>0	0.07
ln _{OTROS}	VCR<0	-0.08	VCR>0	0.85	VCR>0	0.86	VCR>0	0.49

Fuente: Elaboración propia con base en UN Comtrade.

Cuadro 6.5 Malasia

	1995		2000		2005		2009	
	índice	valor	índice	valor	índice	valor	índice	valor
ln _{PP}	VCR>0	0.73	VCR>0	0.39	VCR>0	0.5	VCR>0	0.18
ln _{M1}	VCR>0	1.48	VCR>0	0.96	VCR>0	0.94	VCR>0	0.81
ln _{M2}	VCR<0	-0.79	VCR<0	-0.68	VCR<0	-0.64	VCR<0	-0.82
ln _{MBT1}	VCR>0	0.79	VCR>0	0.84	VCR>0	0.79	VCR>0	0.91
ln _{MBT2}	VCR<0	-0.36	VCR<0	-0.18	VCR>0	0.05	VCR<0	-0.33
ln _{MMT1}	VCR<0	-1.98	VCR<0	-1.66	VCR<0	-1.64	VCR<0	-2.12
ln _{MMT2}	VCR<0	-0.58	VCR<0	-0.40	VCR<0	-0.22	VCR<0	-0.95
ln _{MMT3}	VCR<0	-0.47	VCR<0	-0.43	VCR<0	-0.23	VCR<0	-0.17
ln _{MAT1}	VCR>0	0.21	VCR>0	0.24	VCR>0	0.06	VCR<0	0.20
ln _{MAT2}	VCR<0	-0.88	VCR<0	-0.81	VCR<0	-0.61	VCR<0	-0.09
ln _{OTROS}	VCR<0	-1.45	VCR<0	-1.19	VCR<0	-0.85	VCR<0	-0.09

Fuente: Elaboración propia con base en UN Comtrade.

Cuadro 6.6 Corea

	1995		2000		2005		2009	
	índice	valor	índice	valor	índice	valor	índice	valor
ln _{PP}	VCR<0	-2.16	VCR<0	-2.80	VCR<0	-2.88	VCR<0	-2.42
ln _{M1}	VCR<0	-0.68	VCR<0	-0.39	VCR<0	-0.31	VCR<0	-0.36
ln _{M2}	VCR<0	-0.87	VCR<0	-0.13	VCR<0	-0.30	VCR<0	-0.86
ln _{MBT1}	VCR>0	1.15	VCR>0	1.16	VCR>0	0.35	VCR>0	1.16
ln _{MBT2}	VCR>0	0.54	VCR>0	0.54	VCR>0	0.13	VCR>0	0.19
ln _{MMT1}	VCR>0	1.72	VCR>0	2.31	VCR>0	2.28	VCR>0	1.28
ln _{MMT2}	VCR>0	0.45	VCR>0	0.30	VCR>0	0.11	VCR>0	0.46
ln _{MMT3}	VCR<0	-0.39	VCR>0	0.16	VCR>0	0.27	VCR<0	-0.08
ln _{MAT1}	VCR>0	0.89	VCR>0	0.53	VCR>0	0.79	VCR>0	0.82
ln _{MAT2}	VCR<0	-1.81	VCR<0	-1.53	VCR<0	-0.35	VCR<0	-0.82
ln _{OTROS}	VCR<0	-0.16	VCR<0	-0.47	VCR<0	-1.37	VCR>0	2.19

Fuente: Elaboración propia con base en UN Comtrade.

Cuadro 6.7 Tailandia

	1995		2000		2005		2009	
	índice	valor	índice	valor	índice	valor	índice	valor
ln _{PP}	VCR>0	0.65	VCR<0	-0.40	VCR<0	-0.69	VCR<0	-0.09
ln _{M1}	VCR>0	0.80	VCR>0	1.07	VCR>0	1.13	VCR>0	0.84
ln _{M2}	VCR<0	-0.59	VCR<0	-0.18	VCR<0	-0.03	VCR>0	0.06
ln _{MBT1}	VCR>0	2.21	VCR>0	1.41	VCR>0	1.28	VCR>0	1.92
ln _{MBT2}	VCR<0	-0.15	VCR<0	-0.14	VCR<0	-0.2	VCR<0	-0.18
ln _{MMT1}	VCR<0	-2.00	VCR>0	0.11	VCR>0	0.81	VCR<0	-1.41
ln _{MMT2}	VCR<0	-0.63	VCR<0	-0.59	VCR<0	-0.39	VCR<0	-0.76
ln _{MMT3}	VCR<0	-0.95	VCR<0	-0.39	VCR<0	-0.15	VCR<0	-0.68
ln _{MAT1}	VCR>0	0.24	VCR>0	0.16	VCR>0	0.28	VCR>0	0.23
ln _{MAT2}	VCR<0	-0.93	VCR<0	-1.50	VCR<0	-0.71	VCR<0	-0.35
ln _{OTROS}	VCR<0	-0.75	VCR>0	0.53	VCR<0	-0.71	VCR<0	-0.67

Fuente: Elaboración propia con base en UN Comtrade.

Cuadro 6.8 China

	1995		2000		2005		2009	
	índice	valor	índice	valor	índice	valor	índice	valor
ln _{PP}	VCR>0	0.09	VCR<0	-0.74	VCR<0	-1.22	VCR<0	-0.28
ln _{M1}	VCR<0	-0.17	VCR<0	-0.40	VCR<0	-0.13	VCR>0	0.07
ln _{M2}	VCR<0	-0.08	VCR<0	-0.52	VCR<0	-0.87	VCR<0	-0.65
ln _{MBT1}	VCR>0	1.72	VCR>0	1.85	VCR>0	2.22	VCR>0	2.90
ln _{MBT2}	VCR>0	3.84	VCR>0	3.71	VCR>0	3.19	VCR>0	4.43
ln _{MMT1}	VCR<0	-0.81	VCR<0	-0.07	VCR<0	-0.03	VCR<0	-1.41
ln _{MMT2}	VCR<0	-0.95	VCR<0	-1.02	VCR<0	-0.72	VCR<0	-0.52
ln _{MMT3}	VCR<0	-1.06	VCR<0	-0.26	VCR<0	-0.04	VCR<0	-0.45
ln _{MAT1}	VCR<0	-0.35	VCR<0	-0.27	VCR>0	0.17	VCR<0	-1.11
ln _{MAT2}	VCR<0	-0.47	VCR<0	-0.51	VCR<0	-1.21	VCR<0	-0.86
ln _{OTROS}	VCR<0	-1.11	VCR<0	-1.32	VCR<0	-0.54	VCR<0	-0.18

Fuente: Elaboración propia con base en UN Comtrade.

Cuadro 6.9. Hong Kong

	1995		2000		2005		2009	
	índice	valor	índice	valor	índice	valor	índice	valor
ln _{PP}	VCR<0	-0.53	VCR<0	-0.67	VCR<0	-0.64	VCR<0	-0.12
ln _{M1}	VCR<0	-0.34	VCR<0	-0.46	VCR<0	-0.70	VCR<0	-0.11
ln _{M2}	VCR<0	-0.39	VCR<0	-0.69	VCR<0	-0.85	VCR<0	-0.34
ln _{MBT1}	VCR>0	0.44	VCR>0	0.38	VCR>0	0.27	VCR>0	0.84
ln _{MBT2}	VCR>0	0.40	VCR>0	0.38	VCR>0	0.24	VCR>0	0.52
ln _{MMT1}	VCR<0	-1.02	VCR<0	-0.81	VCR<0	-0.48	VCR<0	-0.03
ln _{MMT2}	VCR<0	-0.26	VCR<0	-0.22	VCR<0	-0.23	VCR>0	0.34
ln _{MMT3}	VCR<0	-0.01	VCR>0	0.04	VCR>0	0.05	VCR>0	0.02
ln _{MAT1}	VCR<0	-0.12	VCR<0	-0.17	VCR>0	0.02	VCR<0	-1.19
ln _{MAT2}	VCR<0	-0.39	VCR>0	0.09	VCR<0	-0.10	VCR>0	0.13
ln _{OTROS}	VCR<0	-1.29	VCR<0	-0.24	VCR<0	1.20	VCR<0	0.44

Fuente: Elaboración propia con base en UN Comtrade.

Cuadro 6.10. Indonesia

	1995		2000		2005		2009	
	índice	valor	índice	valor	índice	valor	índice	valor
ln _{PP}	VCR>0	1.33	VCR>0	0.64	VCR>0	0.93	VCR>0	1.46
ln _{M1}	VCR>0	1.31	VCR>0	0.76	VCR>0	1.10	VCR>0	1.16
ln _{M2}	VCR<0	-0.39	VCR<0	-1.00	VCR<0	-1.18	VCR<0	-0.54
ln _{MBT1}	VCR>0	1.52	VCR>0	1.44	VCR>0	2.01	VCR>0	1.35
ln _{MBT2}	VCR>0	0.03	VCR>0	0.24	VCR<0	-0.12	VCR<0	-0.14
ln _{MMT1}	VCR<0	-2.47	VCR<0	-2.03	VCR<0	-1.34	VCR<0	-2.09
ln _{MMT2}	VCR<0	-0.18	VCR<0	-0.85	VCR<0	-0.82	VCR<0	-0.06
ln _{MMT3}	VCR<0	-1.36	VCR<0	-1.40	VCR<0	-1.06	VCR<0	-1.12
ln _{MAT1}	VCR<0	-0.07	VCR>0	1.13	VCR>0	0.45	VCR<0	-0.57
ln _{MAT2}	VCR<0	-1.31	VCR<0	-1.58	VCR<0	-1.73	VCR<0	-1.42
ln _{OTROS}	VCR>0	0.71	VCR>0	3.41	VCR>0	3.32	VCR>0	2.48

Fuente: Elaboración propia con base en UN Comtrade.

Cuadro 6.11 Filipinas

	1995		2000		2005		2009	
	índice	valor	índice	valor	índice	valor	índice	valor
ln _{PP}	VCR<0	-0.42	VCR<0	-1.59	VCR<0	-1.26	VCR<0	-0.39
ln _{M1}	VCR>0	0.55	VCR<0	-0.16	VCR>0	0.30	VCR>0	0.40
ln _{M2}	VCR<0	-0.66	VCR<0	-0.71	VCR<0	-0.78	VCR<0	-1.26
ln _{MBT1}	VCR>0	1.01	VCR>0	1.01	VCR>0	1.02	VCR>0	1.31
ln _{MBT2}	VCR<0	-0.06	VCR<0	-0.44	VCR<0	-0.43	VCR>0	0.09
ln _{MMT1}	VCR<0	-1.44	VCR<0	-0.59	VCR>0	0.36	VCR<0	-1.54
ln _{MMT2}	VCR<0	-1.51	VCR<0	-2.14	VCR<0	-1.63	VCR<0	-1.19
ln _{MMT3}	VCR<0	-1.18	VCR<0	-0.28	VCR<0	-0.22	VCR<0	-0.70
ln _{MAT1}	VCR>0	0.28	VCR>0	0.96	VCR>0	0.73	VCR<0	-1.06
ln _{MAT2}	VCR<0	-2.56	VCR<0	-1.32	VCR<0	-0.55	VCR<0	-1.91
ln _{OTROS}	VCR>0	0.94	VCR>0	0.91	VCR<0	-0.66	VCR>0	5.42

Fuente: Elaboración propia con base en UN Comtrade.

Cuadro 6.12 Singapur

	1995		2000		2005		2009	
	índice	valor	índice	valor	índice	valor	índice	valor
ln _{PP}	VCR<0	-0.72	VCR<0	-1.46	VCR<0	-1.67	VCR<0	-0.68
ln _{M1}	VCR<0	-0.24	VCR<0	-0.38	VCR<0	-0.19	VCR<0	-0.05
ln _{M2}	VCR>0	0.67	VCR>0	0.30	VCR>0	0.75	VCR<0	-0.43
ln _{MBT1}	VCR<0	-0.32	VCR<0	-0.25	VCR<0	-0.22	VCR>0	0.08
ln _{MBT2}	VCR<0	-0.54	VCR<0	-0.20	VCR>0	0.03	VCR<0	-0.27
ln _{MMT1}	VCR<0	-0.83	VCR<0	-1.13	VCR<0	-0.38	VCR<0	-0.83
ln _{MMT2}	VCR<0	-0.32	VCR<0	-0.01	VCR>0	0.48	VCR<0	-0.12
ln _{MMT3}	VCR<0	-0.34	VCR<0	-0.40	VCR<0	-0.02	VCR<0	-0.24
ln _{MAT1}	VCR>0	0.52	VCR>0	0.50	VCR>0	0.64	VCR>0	0.93
ln _{MAT2}	VCR<0	-0.80	VCR<0	-0.56	VCR<0	-0.21	VCR<0	-0.71
ln _{OTROS}	VCR>0	0.64	VCR>0	1.14	VCR>0	1.22	VCR<0	-0.12

Fuente: Elaboración propia con base en UN Comtrade.

6.4.3. El impacto comercial de China sobre el Este de Asia.

Un crecimiento económico conducido por exportaciones es una estrategia que han compartido las economías del Este de Asia y el uso de China como una plataforma exportadora hacia occidente ha afectado a la región. Este impacto, teorizado como *China effect*³⁰, depende si se trata de un país rico (Singapur), pobre (Laos) o una economía emergente de la región (Rusia).

La idea de competir en sectores industriales donde China ha desarrollado una clara ventaja competitiva no ha sido la estrategia del resto de las economías asiáticas. La región ha adoptado la evolución de sus complementariedades para enfrentar a China, como lo muestra el volumen de comercio intra-regional e intra-industrial. Además, la búsqueda de nichos de mercado o evitar una competencia directa parece ser una alternativa en sectores donde China puede representar una amenaza.

China puede ser una fuente independiente de crecimiento (*un motor o ingeniero*) en la región, una *aplanadora* del resto de las economías asiáticas, o un *conductor* del comercio e inversión dentro del área³¹. El primer escenario corresponde al tiempo en que Japón, las NEIS y la ASEAN-4 podrían utilizar a China como un mercado de consumo final de sus exportaciones, momento que requiere un

30 El término *China effect* se refiere a la medida en que China “influye en el comercio internacional y la inversión, la demanda global y los factores de oferta, y su contribución como un motor de crecimiento global (*global growth driver*)” [Yueh, Linda., 2010: 9-10]

31 La clasificación de China como un *motor*, una *aplanadora* o un *conductor* corresponde a Haltmaier, Jane T., (2010:131-198) “The role of China in Asia: engine, conduit or steamroller?” Incluso, el papel de China como *conductor* está establecido como un *conductor para la demanda estadounidense*.

desarrollo aún más intenso y extenso del mercado doméstico chino. De acuerdo con estimaciones de Haltmaier, en general, hay muy poca evidencia que China haya llegado a ser una fuente de demanda final para la región. (*Op Cit.* 2010: 162)

Asimismo, por otra parte, un tema constante del ascenso de China es el efecto desplazamiento sobre bienes de consumo fabricados en otros países asiáticos. Las economías del Este de Asia de más alto y mediano ingreso temen que el *upgrading* de China esté minando sus bases industriales de electrónicos, mientras los países de bajo ingreso perciben la amenaza de China como un competidor de bajo costo para la producción de electrónicos, considerando que ellos no pueden competir con la aparente infinita oferta laboral de China [Ganges, Byron., y Ari Van Assche., 2010: 351].

La amenaza de China está presente en las redes de producción regional. Una fuerte presión competitiva opera dentro de ellas porque cada una de las naciones involucradas “aspira a ser un eslabón crucial de la cadena” [Ohno, Kenichi., 2010:203], su objetivo es ocupar un lugar más avanzado respecto al país que le precede.

Sin embargo, la fragmentación de la cadena de producción de electrónicos ha conducido a una especialización del Este de Asia y la mayoría de los países del área han logrado capturar alguna proporción del mercado, logrando efectos de aglomeración y menores costos de producción. [Azhat, A.K.M. *et al.*, 2010: 6]. Particularmente, el desempeño de la industria electrónica en el Sureste de Asia demuestra que entre más grande la escala de producción, mayores son las oportunidades de especialización.

En realidad, el papel de China dentro del Este de Asia ha sido más el de un *conductor* debido a su participación en las cadenas de producción. Particularmente, en la rama de “productos electrónicos y eléctricos” (MAT1), China representa la fuente de demanda más importante de partes y componentes fabricados en la región. Incluso, las complementariedades comerciales que se han dado en esta cadena de producción dentro del Este de Asia y el papel estratégico de China han resultado en una especie de *Piggy Back* de las economías asiáticas, esto es, ellas avanzan apoyándose en el éxito de China.

6.4.4. La integración de la producción en el Este de Asia.

El crecimiento del Este de Asia está vinculado con la evolución de las cadenas regionales de producción³² de bienes manufacturados, las cuales han determinado una profunda *interdependencia orgánica* entre las economías de la zona. El comercio intra-regional es la medida más adecuada de tal proceso, concentrado en partes y componentes de maquinaria y equipo de transporte, domina un cuarto del comercio mundial y la mitad del comercio del Este de Asia.

Entre 1992/93 y 2004/05, el comercio mundial en partes y componentes ascendió de aproximadamente \$527 millones de dólares (20.9% de las exportaciones manufactureras totales) a \$1,500 millones de dólares (24.2%). [Athukorola, Prema-chandra., 2010:410]. En 2004/05, el Este de Asia detentó el 42.5% de las exportaciones mundiales de partes y componentes y el 15% de las importaciones. Esto es, 3.3% y 9.0%, por arriba del nivel de 1992/93, respectivamente.

La causa principal de este movimiento fue el incremento de las exportaciones chinas de partes y componentes de 8.8%, ascenso que logró compensar el descenso de Japón durante los mismos años (Ver Cuadro 6.13). En cambio, la participación de las dos grandes regiones occidentales: TLCAN y Europa-15 en el comercio mundial de partes y componentes ha descendido en términos relativos porque la fragmentación comercial en estas áreas es menos importante en comparación con el Este de Asia.

32 Las cadenas o redes de producción son resultado de la *fragmentación e internacionalización* de los procesos de producción a cargo de las corporaciones multinacionales, las cuales organizan sus actividades productivas dentro de regiones específicas, dando lugar a una regionalización de la producción internacional. Paralelamente, una integración global de la producción sucede debido al alcance de sus operaciones. Es decir, las firmas globales fragmentan su producción regionalmente para después internacionalizar los bienes finales mediante su venta en el mercado mundial.

Cuadro 6.13

Estructura mundial de las exportaciones e importaciones de partes y componentes.

	Composición de las exportaciones de partes y componentes.		Composición de las importaciones de partes y componentes.		Proporción de partes y componentes en las exportaciones manufactureras.		Proporción de partes y componentes en las importaciones manufactureras.	
	1992/93	2004/05	1992/93	2004/05	1992/93	2004/05	1992/93	2004/05
Este de Asia.	30.8	42.5	24.9	37.5				
Japón.	16.6	11.1	3.4	4.2	26.9	32.9	16.5	25.9
China.	1.2	10.0	2.6	10.8	5.3	19.5	17.7	38.8
Noreste (Dragones)	7.1	11.0	8.9	11.6				
Hong Kong.	1.7	0.9	3.6	5.9	18.8	27.7	16.4	37.3
Corea	2.1	4.5	2.9	2.9	19.5	31.0	28.8	32.4
Taiwán.	3.3	5.6	2.4	2.8	21.2	43.5	29.6	34.4
Sureste (Tigres)	5.9	10.4	10.0	10.9				
Indonesia.	0.1	0.6	0.9	0.4	3.1	20.0	23.4	20.9
Malasia	2.0	3.7	2.7	2.9	33.6	48.3	39.8	54.3
Filipinas.	0.5	2.0	0.5	1.4	34.1	64.9	26.6	66.1
Singapur.	2.5	2.6	4.1	4.7	33.8	43.2	35.2	54.1
Tailandia.	0.8	1.4	1.8	1.5	20.9	27.8	28.1	33.1
Vietnam.	0.0	0.1	0.0	0.0	1.6	9.8	0.0	0.0
TLCAN	24.8	18.8	54.1	45.7				
EUA	18.8	13.5	19.3	14.2	30.4	32.2	23.0	19.8
Canada	3.6	2.5	32.8	27.9	23.2	21.0	32.8	27.9
Mexico	2.4	2.8	2.0	3.6	38.4	30.2	23.0	34.1
Europa	39.4	34.0	41.0	34.3				
EU15*	38.5	30.4	40.1	30.6	18.8	19.6	19.1	20.3
Europa del Este	0.6	3.2	0.6	3.3	11.3	26.3	11.3	26.3
Resto de Europa	0.3	0.4	0.3	0.4	15.6	22.5	15.6	22.5
Mundo					20.9	24.2	20.9	24.1

*EU15: Austria, Bélgica, Luxemburgo, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Irlanda, Italia, Países Bajos, Noruega, Portugal, España, Suiza y Reino Unido.

Nota: **Los datos proporcionados por Prema-chandra no suman exactamente 100%. Por lo tanto, estos datos merecen un análisis más detallado.

Fuente: Elaboración propia con base en Athukorola, Prema-chandra., 2010:410

La especialización productiva que origina el reciclaje de la ventaja comparativa y el *patrón triangular comercial* desarrollado por las redes de producción regionales son los dos elementos clave del desempeño del Este de Asia en el comercio mundial de partes y componentes. Japón y las NEIS exportan *bienes de capital y bienes intermedios sofisticados* (especialmente partes y componentes) a los países menos desarrollados de la región (ASEAN y China). Una vez que las importaciones de partes y componentes son procesadas por este segundo conjunto de países, específicamente China, los bienes son destinadas al mercado estadounidense y Europeo para su consumo final³³.

Individualmente, Filipinas, Malasia, Singapur, Taiwán y China destacan por concentrar su comercio manufacturero en partes y componentes. En 2004/05, las exportaciones de partes y componentes representaron el 64.9% de las exportaciones manufactureras de Filipinas, el 48.3% de Malasia, el 43.2% de Singapur, el 43.5% de Taiwán y el 19.5% de China. El crecimiento de las importaciones de partes y componentes fue semejante al de las exportaciones, ejemplificando una zona industrial altamente inter-relacionada. (Ver Gráfica 6.11 y 6.12)

Gráfica 6.11.

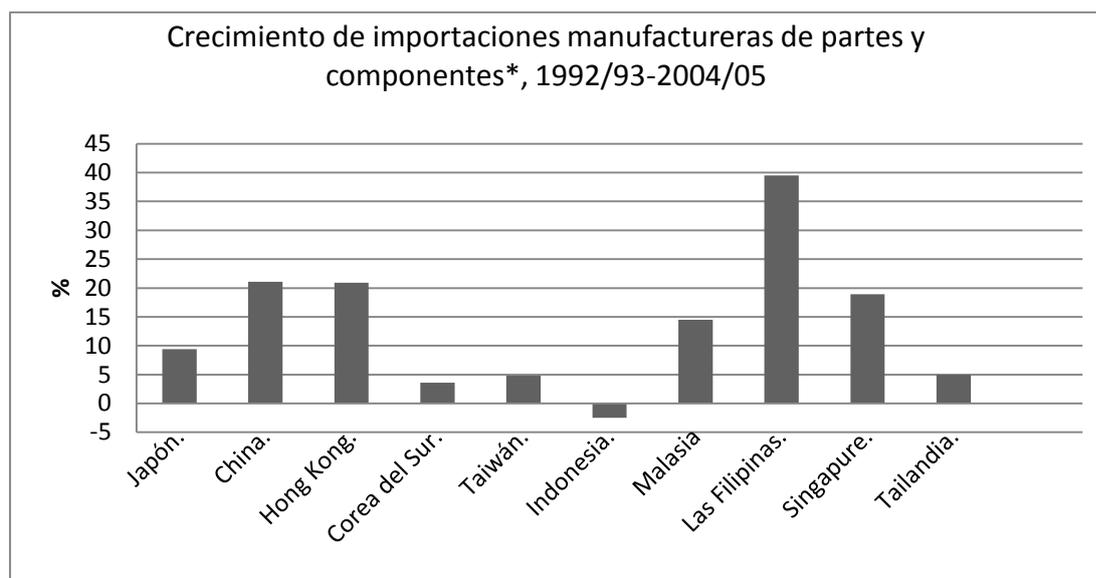


*Las exportaciones de partes y componentes están calculadas en proporción de las exportaciones manufactureras totales.

Fuente: Elaboración propia con base en UN Comtrade

33 El comercio intra-industrial o por procesamiento es una expresión numérica de las redes de producción operando en la zona. Durante 1996-2000, tres cuartas partes del crecimiento del comercio total del Este de Asia se relacionó con el comercio intra-industrial [Yueh, Linda., 2010:17].

Gráfica 6.12.



*Las exportaciones de partes y componentes están calculadas en proporción de las exportaciones manufactureras totales.

Fuente: Elaboración propia con base en UN Comtrade

China concentra la mayor parte del comercio por procesamiento en la región; sin embargo, otros países en desarrollo del Este de Asia se caracterizan también por realizar actividades de ensamble debido a las tres siguientes razones [Athukorola, Prema-chandra., 2010:408-409]:

1) *El nivel de los salarios manufactureros en los países de la ASEAN, excepto Singapur, el cual sigue siendo menor o comparable con aquellos países de la periferia europea y México;*

2) *Los favorables regímenes políticos de comercio e inversión, y mejores puertos y sistemas de comunicación, los cuales facilitan el comercio al reducir el costo de mantener “vínculos de servicios”;*

3) *Las decisiones de seleccionar un sitio para las operaciones de ensamble por parte de las empresas multinacionales están fuertemente influenciadas por la presencia de jugadores clave. Los países de la ASEAN (en particular Malasia, Singapur y Tailandia) gozan de las considerables ventajas de las economías de aglomeración. Porque debido a un prolongado periodo de operaciones de éxito en el Este de Asia, numerosas empresas multinacionales (particularmente estadounidenses) han mejorado significativamente las actividades técnicas de sus redes de producción regional en la ASEAN y asignado las responsabilidades de producción global a filiales localizadas en Singapur y más*

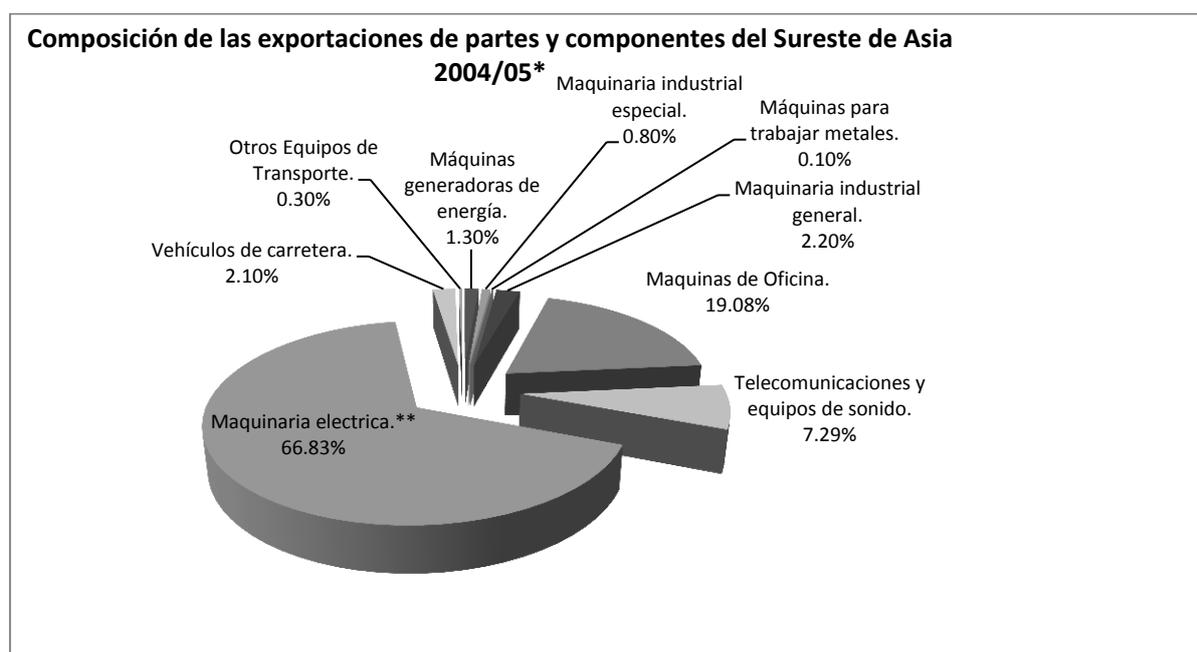
recientemente a aquellas localizadas en Malasia y Tailandia. En conjunto, la experiencia de la ASEAN apoya la visión que las filiales de las EMN están más integradas en los países donde hay más presencia de este tipo de empresas desde el inicio y el clima de inversión es más favorable.

6.4.5. La especialización productiva del Este de Asia.

El Este de Asia ha desarrollado un patrón de especialización en maquinaria eléctrica. Específicamente, el sureste asiático ha concentrado sus exportaciones en componentes eléctricos y electrónicos. Las exportaciones e importaciones de maquinaria eléctrica del área representaron el 17.9% y 18.0% del mercado mundial y aparatos de semiconductores el 18.8% y 18.1%, respectivamente. Malasia destaca por detentar las mayores proporciones dentro de la región, seguida por Filipinas, Singapur, Tailandia, Vietnam e Indonesia.

En 2004/05, los componentes eléctricos sumaron el 38% del comercio mundial y el 67% del total de las exportaciones de la ASEAN-6. Para los semiconductores, estas participaciones fueron 32% y 52.9%, respectivamente. Individualmente, destacan: Filipinas, Malasia, Singapur, Tailandia, Indonesia y Vietnam, en este orden de importancia. (Ver Gráfica 6.13-6.14)

Gráfica 6.13

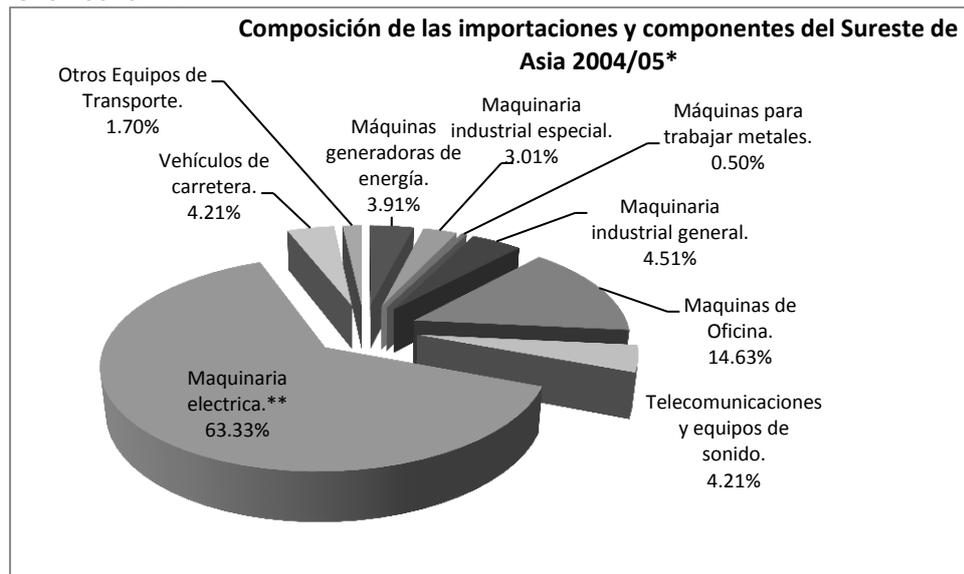


* El sureste de Asia es la ASEAN-6,

** Los aparatos de semiconductores tienen el 52.9%

Fuente: Elaboración propia con base en UN Comtrade

Gráfica 6.14



** Los aparatos de semiconductores tienen el 53.6%
Fuente: Elaboración propia con base en UN Comtrade

El actual comercio de maquinaria eléctrica (partes y componentes) en el Este de Asia es resultado de dos factores relacionados con la primera economía exportadora a nivel mundial. Por un lado, el paso de China de manufacturar productos de miscelánea a ensamblar bienes de maquinaria y equipo de transporte³⁴. Por otro lado, la exitosa integración de China en las cadenas de producción de bienes manufacturados que dominan grandes segmentos del comercio global, específicamente la industria de electrónicos y textiles. Ambos elementos se han traducido en el crecimiento de las exportaciones chinas de maquinaria, como “tecnologías de la información y comunicaciones”.

Entre 1992/3 y 2004/5, el peso del rubro de “maquinaria y equipo de transporte” sobre las exportaciones chinas totales aumentó de 17% a 45% y la participación de “maquinaria eléctrica, aparatos y partes” aumentó de 5% a 11.3%; mientras la proporción de “manufacturas de miscelánea” descendió de 49% a 31%. Al mismo tiempo, las exportaciones chinas de “maquinaria y equipo de transporte” detentaron el 11% del mercado mundial en 2004/5 y “maquinaria eléctrica, aparatos y partes” el 12%, lo cual representó un aumento de 6% y 5%, respectivamente. Asimismo, “máquinas de oficina” y “telecomunicaciones y equipos de sonido” fueron

34 De acuerdo con la Revisión 3 del *Standard International Trade Classification* (SITC, Rev 3). - UN trade system (1992-2005), las exportaciones de manufacturas abarcan cuatro grandes rubros: Químicos y productos relacionados (5), Recursos basados en manufactura (6 – 68), Maquinaria y equipo de transporte (7) y Artículos de miscelánea manufacturados (8). Entre las nueve categorías que integran el grupo siete se encuentra el grupo de “Maquinaria eléctrica, aparatos y partes”.

dos rubros con ascensos importantes [Athukorola, Prema-chandra., 2010:415]

En los capítulos anteriores demostré como China recibe la mayor proporción de los componentes de alta tecnología producidos en la región, mientras realiza flujos comerciales extra-regionales de bienes finales, desarrollando su rol como un centro de ensamble de bienes acabados para mercados avanzados. Ahora, lo importante es establecer la composición geográfica del comercio de componentes y productos finales de China en el rubro de “maquinaria y equipo de transporte”.

Para 2004/5, el 68% de las importaciones chinas de componentes procedió del Este de Asia, 19% de la OECD y 13% de otros países. De estas dos terceras partes, el 23% correspondió a Japón, el 45% al noroeste asiático y el 16% al sureste asiático. El mayor crecimiento lo obtuvieron los tigres asiáticos, particularmente Malasia, aunque continúan predominando las importaciones de los dragones asiáticos. Las exportaciones chinas de los componentes de maquinaria y equipo de transporte siguen la misma estructura de las importaciones.

El patrón geográfico que rige las importaciones y exportaciones de bienes finales en China es diferente al comercio de partes y componentes. En primer lugar, la diferencia entre las compras chinas de productos acabados producidos en el Este de Asia y los elaborados en los países de la OECD no es amplia. Según datos de 2004/5, la brecha son cinco puntos porcentuales. En segundo lugar, sólo un tercio de las exportaciones chinas de maquinaria y equipo de transporte tiene como destino final el Este de Asia, resultado de un fuerte descenso de casi un cuarto por ciento desde 1992/3.

Antes de concluir este apartado debo comentar que las importaciones de maquinaria (componentes e importaciones finales) procedentes del Sureste de Asia son las que están más asociadas con el incremento del producto interno bruto de china; cuando éstas proceden del Sureste de Asia el efecto sobre el PIB chino es 3.8 puntos porcentuales mayor respecto a terceros países. [Athukorala, Prema-Chandra., *Op Cit.*: 425].

6.5. La red asiática de producción de electrónicos.

Hasta el momento he analizado que el crecimiento económico del Este de Asia está estrechamente ligado a la participación de los países asiáticos en las redes de producción regional, siendo éstas la forma por excelencia de la organización comercial del Este de Asia. También he demostrado como el comercio del Este de Asia se encuentra dominado por el intercambio de partes y componentes de maquinaria eléctrica (específicamente, semiconductores), siendo la cadena de electrónicos un motor fundamental del crecimiento económico del Este de Asia, sin olvidar la cadena hilo-textil y automotriz.

En general, dos elementos destacan en el funcionamiento de las redes de producción asiáticas. Primero, las corporaciones japonesas han sido el principal arquitecto de las cadenas de producción en la región, junto con las empresas multinacionales estadounidenses; y recientemente, las firmas de otros países asiáticos en desarrollo; particularmente Taiwán y China, mantienen posiciones estratégicas en la integración oriental. Segundo, las firmas asiáticas han basado sus redes de producción sobre filiales locales, a diferencia de Estados Unidos donde las redes de producción están apoyadas en proveedores externos.

6.5.1. El proceso formativo.

Hasta 1985, la producción mundial de electrónicos estuvo centrada en Estados Unidos, Europa y Japón. Desde entonces, la región del Este de Asia ha mantenido altas tasas de crecimiento en la producción de electrónicos, siendo fundamental en la transformación industrial y el desempeño económico de la región. En palabras de Byron y Assche (*Op. Cit.*, 351), “el surgimiento de la región — asiática— ha ido <<mano a mano>> con el desarrollo de las redes de producción global de electrónicos”.

De acuerdo con los citados autores, en los primeros años de la década de los ochenta, los Nuevos Países Industrializados del Este de Asia fueron los primeros en unirse a la red de producción global de electrónicos a través de filiales extranjeras de empresas multinacionales. Una vez que éstos ganaron experiencia y sus costos laborales aumentaron las presiones competitivas forzaron nuevas redes de subcontratación hacia los países de la ASEAN de más bajo salario y, posteriormente, hacia China.

Sin embargo, desde la década de los setenta, el ambiente altamente competitivo en la industria de electrónicos había forzado a reducir los costos de producción a través del traslado de sus fases de producción intensivas en fuerza de trabajo hacia el Este de Asia. A finales de los años sesenta, Singapur fue el primero en integrarse a la red de producción de electrónicos vía el ensamble de semiconductores³⁵. Para 1972, las corporaciones multinacionales operando en Singapur habían comenzado a re-localizar algunos procedimientos de bajo valor agregado a países cercanos, tales como Malasia, Tailandia y Filipinas. De esta forma, Singapur ascendió en la cadena de valor y se convirtió en un centro de ensamble global cada vez más especializado en computadoras periféricas, específicamente: discos duros y computadoras³⁶.

Asimismo, Japón utilizó a Filipinas para enfrentar la competencia de las empresas multinacionales estadounidenses. De acuerdo con Haltmaier (*Op. Cit.*, 164), existen tres razones para la inversión japonesa en Filipinas. Primero, Filipinas ofrece importantes ventajas geográficas porque está más cerca a Japón que Singapur, Malasia y Tailandia. Además, Filipinas tienen una relativamente abundante oferta de ingenieros y técnicos graduados. Finalmente, un número importante de trabajadores filipinos hablan fluidamente el inglés. Esto ha facilitado la comunicación entre los japoneses y los directivos estadounidenses y entre las subsidiarias o contratistas en Filipinas³⁷.

En la fragmentación de los procesos de producción, las partes y los componentes son enviados a Filipinas desde las bases centrales de las firmas multinacionales localizadas mayoritariamente en Japón o los Estados Unidos, donde los productos son diseñados. Últimamente, el comercio de alta tecnología entre Filipinas y China, ha estado creciendo de forma significativa y acelerada, especialmente por el lado de las exportaciones. La proporción de las exportaciones

35 El vínculo del sureste de Asia con la red de producción global de electrónicos comenzó en 1968 con el arribo de las compañías estadounidenses: *National Semiconductors* y *Texas Instrument*, para establecer plantas de ensamble de semiconductores. En los primeros años de la década de los setenta, Singapur tuvo la mayor proporción de las actividades de ensamble de las industrias estadounidenses y europeas de semiconductores. [Athukorola, Prema-chandra., *Op. Cit.*, 408]

36 Para finales de los 1980s, Singapur fue el exportador mundial más grande de discos duros, sumando por casi la mitad de la producción mundial (Mc Kendrick *et al.*, 2000).

37 Desde 1998, las exportaciones de electrónicos en Filipinas han representado el 30% del PIB, mientras las importaciones han promediado 25% sobre éste. Por ejemplo, en 2005, las exportaciones se establecieron en el 27.5% del PIB y las importaciones sobre el 25%, resultando un balance de 2.5% del PIB para electrónicos en Filipinas. [Haltmaier, Jane T., 2010:166]

de alta tecnología de Filipinas hacia China ha aumentado de 1.3% en 2000 a 13% en 2005, participación que ha sobrepasado la proporción de las importaciones. [Haltmaier, Jane T., 2010:165]

Técnica e institucionalmente, además de la fragmentación internacional de la producción, la expansión de la red de producción de electrónicos en el Este de Asia ha sido dirigida por tres desarrollos, explicados por Byron y Assche. En primer lugar, la ejecución del sistema modular en la producción de electrónicos, el cual consiste en componentes —semiconductores, hardware y sistema operativo— que “interactúan uno con el otro a través de estándares bien definidos y arquitecturas codificadas” (*Op. Cit.*, 359), siendo libres de fabricarse y ensamblarse en diferentes países, precisamente por la estandarización de los interfaces entre componentes que resulta de los avances en las tecnologías de la información.³⁸

Las manufacturas tienen dos arquitecturas básicas: modular e integral. La primera de ellas busca la estandarización de la interacción entre componentes para su fácil ensamble, el fin principal es lograr rápidos resultados a un bajo costo. Contrariamente, la arquitectura integral mantiene una compleja interacción entre componentes. Las mejoras implican un número considerable de ensayos y errores tanto para los ensambladores como los productores de componentes. El objetivo fundamental es mejorar la calidad del producto en el largo plazo.

Estados Unidos y China están desarrollando una arquitectura modular, pero bajo una diferencia trascendental [Ohno, Kenichi., *Op Cit.*: 212]. La ventaja comparativa de las manufacturas estadounidenses se apoya en productos modulares intensivos en conocimiento. En el caso de la economía china, esta ventaja está sostenida en productos modulares intensivos en fuerza de trabajo.

Las innovaciones tecnológicas en comunicaciones y transportes son un segundo elemento que ha facilitado la operación de la cadena de producción de electrónicos en el Este de Asia, porque han logrado mejorar la coordinación geográfica entre las fases de producción, impulsando una reducción de los costos

38 “La modularidad (*Modularity*) es una propiedad tecnológica de un producto que está relacionada con la forma en que diferentes componentes de un bien final interactúan uno con el otro” [Ganges, Byron., y Ari Van Assche., *Op Cit.*: 359]. La primera arquitectura modular en la producción de electrónicos fueron las computadoras personales de IBM. En general, “las computadoras desktop son un típico producto modular, en el cual componentes comunes de varias compañías pueden ser libremente combinados, sean éstos coreanos, taiwaneses o tailandeses” [Ohno, Kenichi., *Op Cit.*: 211]

de transformación. Estos factores han favorecido tanto la fragmentación vertical de la cadena de valor de electrónicos como la subcontratación de actividades manufactureras en las economías asiáticas de relativa abundante fuerza de trabajo.

Las políticas de liberalización enfocadas a reducir las barreras al comercio y la inversión en el Este de Asia han sido otro insumo importante para las cadenas de producción operando en la región, particularmente sobre la producción de un bien electrónico que necesita cruzar las fronteras en múltiples ocasiones para convertirse en una mercancía de consumo final. Esta estrategia de internacionalización del capital está relacionada con los mecanismos de cooperación económica que el Este de Asia ha desarrollado en la última década de forma importante.

Particularmente, a partir de la crisis asiática de 1997-98³⁹, la institucionalización de la cooperación económica del Este de Asia es un tema que los gobiernos de la región han conducido a través de favorecer un mayor número de acuerdos comerciales dentro del área; teniendo como contexto la organización formal de Europa Occidental y América del Norte a través de la Unión Europea y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. En Septiembre de 2007, 21 Acuerdos Comerciales Regionales (ACR) habían sido implementados, 8 ACR habían sido firmados, y más de tres docenas de ACR han sido negociadas o consideradas en el área⁴⁰. Los resultados más importantes de la multiplicidad de los acuerdos de libre comercio en el Este de Asia está en la dinámica de *profundización de la interdependencia regional* expresada en el crecimiento del comercio intra-regional, los altos índices de comercio intra-industrial vertical y el mayor volumen en el comercio de partes y componentes.

³⁹ De acuerdo con Kevin G. Cai (2003), una de los motivos por los cuales la crisis financiera asiática de 1997 impulsó el proceso de integración reside en que el contagio de la crisis, que comenzó en Tailandia el 2 de Julio de 1997, manifestó la carencia de un mecanismo de coordinación entre los gobiernos de la región. Incluso, las medidas restrictivas que promovió el FMI como solución de la crisis financiera asiática y la oposición de los gobiernos del Este de Asia dieron como resultado la iniciativa de crear un Fondo Monetario Asiático.

⁴⁰ Estos ACR presentan cinco características importantes: 1) 28 de ellos fueron firmados después de la crisis financiera asiática, 2) los ACR, en su mayoría, han adoptado una forma de negociación bilateral, 3) no existe una distinción entre cooperación intra e inter-regional, 4) un número significativo de ACR han tomado la forma de un centro y un radio (hub-and-spoke) que podría producir un fenómeno de spaghetti bowl (término acuñado por Jagdish Bhagwati en 1995) o noodle bowl (a partir de la experiencia de Japón) -- que obstaculiza, en algunos casos, el desarrollo de la red de producción asiática, como aportó Falck---, 5) la conducción a través de un efecto domino de estos ACR hacia un regionalismo significativo ha sido débil (Innwon, Park. 2008: 4-5). Sin embargo, según Artur Gradziuk (2010), la creación de un área de libre comercio del Este de Asia mediante una extensión de la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN) se puede ubicar como un primer mecanismo para lograr un verdadero regionalismo.

6.5.2. China: área líder de procesamiento.

El arribo de China al mercado mundial de electrónicos ha sido consecuencia tanto de la re-localización de ciertas fases productivas de las principales corporaciones multinacionales occidentales y japonesas, como del liderazgo de las compañías tecnológicas de Taiwán, Hong Kong, Singapur y Corea; contrariamente al ascenso de Japón⁴¹ en la década de los ochenta.

El posicionamiento de China como el primer exportador mundial de electrónicos representa la tercera fase de un proceso de transformación llevado a cabo por el Este de Asia durante 25 años. Adoptando la tesis de Byron y Assche (*Op. Cit.*, 356), la expansión y difusión de la producción y comercio de electrónicos del Este de Asia ocurrió en oleadas. La primera de ellas inició aproximadamente en 1983, cuando las NEIS comenzaron a desarrollar productos electrónicos de consumo, tales como audio y video, desplazándose después dentro del procesamiento de datos electrónicos y otras áreas más sofisticadas.

La segunda oleada está representada por la producción y comercio de electrónicos en la ASEAN-4. Hasta los primeros años noventa, estas cuatro economías fueron pequeños jugadores de la industria electrónica, pero cuando los costos laborales crecieron en las NEIS, los países de la ASEAN se convirtieron en una alternativa atractiva.

En el transcurso de la tercera oleada, la región del Este de Asia se ha consolidado como el centro de producción de electrónicos por excelencia y China como la localidad líder de ensamble final. El año 2004 marcó un punto de coyuntura en el ascenso de China al comercio mundial de electrónicos. En primer lugar, la proporción de China sobre las exportaciones de electrónicos mundiales excedió el porcentaje de Estados Unidos, la Unión Europea, Japón y la ASEAN-4. La participación de China solamente es superada por las NEIS, cuyo conjunto de economías aún dirige las exportaciones mundiales de electrónicos.

41 Cuando el país del sol naciente ascendió como un principal exportador de bienes electrónicos de consumo estuvo apoyado en las compañías locales.

En segundo lugar, en ese año (2004) China dejó de ser un importador neto de productos electrónicos (componentes electrónicos y bienes finales) y pasó a ser una nación superavitaria en tal rubro, tratándose de un saldo comercial positivo conducido por un fuerte incremento de las exportaciones netas de China de bienes finales de electrónicos, las cuales más que compensaron el aumento del déficit comercial de China en componentes electrónicos.

El patrón comercial bilateral de China que demuestra la posición de China como una *plataforma ensambladora final clave para la industria de electrónicos del Este de Asia* puede ser resumido por los siguientes datos (*Ibidem.*, 356-357)⁴²: 1) *China es un importador neto de los componentes electrónicos desde Japón, las NEIS y la ASEAN-4*; 2) *China es un exportador neto de bienes finales electrónicos a los EUA, la Unión Europea-15 y Japón*; 3) *Las fuentes primarias de componentes chinos varía por tipo de componente*; 4) *Más de tres cuartos de las importaciones chinas de componentes proceden de Japón y las NEIS*; 5) *Japón exporta a China más componentes pasivos (SITC 772), tales como switches (interruptores) y relays (retransmisores)*; 6) *Corea se especializa en exportar a China partes de equipos de telecomunicación (SITC 7649)*; 7) *Hong Kong y Filipinas, exportan a China mayoritariamente partes para equipos de oficina (SITC 759)*; 8) *Taiwán, Singapur y Malasia exportan a China relativamente más componentes activos (SITC 776), particularmente semiconductores.*

En la bibliografía especializada el *índice de ventaja comparativa revelada* (IVCR)⁴³ ha sido un indicador útil para visualizar las posiciones relativas de las

42 Los datos proporcionados por Byron y Assche (*Op. Cit.*) corresponden al año 2004 y la fuente es: *Statistics Canada World Trade Analyzer*.

43 Expresión matemática del *índice de la ventaja comparativa revelada*.

VCR: ventaja comparativa revelada

VCE: ventaja comparativa revelada de exportaciones

VCI: ventaja comparativa revelada de importaciones

i: país en estudio

r: el resto del mundo que interviene en el intercambio comercial de dos bienes.

a: bien en estudio

n: resto de bienes.

$$VCR_a^i = VCE_a^i - VCM_a^i \quad (1)$$

$$VCE_a^i = \ln [(X_a^i / X_n^i) / (X_a^r / X_n^r)] \quad (2)$$

$$VCM_a^i = \ln [(M_a^i / M_n^i) / (M_a^r / M_n^r)] \quad (3)$$

De acuerdo con Vollrath, Thomas L., (1991) este término representa, en realidad, la *ventaja de competitividad revelada*.

economías asiáticas dentro de la cadena de producción de electrónicos.

En el cuadro 6.14 se puede observar como Japón y Estados Unidos están enfocados en exportar bienes intermedios e importar bienes finales, estando concentrado su IVCR en la fase de producción de bienes intermedios con valores de 1.15 y 0.83, respectivamente. Las NEIS mantienen los más altos valores de su IVCR en productos intermedios tanto en exportaciones como en importaciones, y la diferencia por fase de producción entre el IVCR de ensamble final (0.99) y bienes intermedios (1.40) es bastante amplia a favor de este segundo grupo.

Contrariamente, la ASEAN-4 y China son importadores de bienes intermedios y exportadores de bienes finales, concentrado su IVCR en la fase de ensamble final. China presenta el más alto IVCR de exportación de bienes finales (1.41), así como de importación de bienes intermedios (1.27), después de Filipinas, obteniendo un alto valor del IVCR en la fase de producción de ensamble final (1.79). Por lo tanto, aunque China y la ASEAN-4 mantienen un comportamiento similar en el comercio bienes intermedios y finales, China está más especializada como un productor de mercancías acabadas.

El comercio de bienes intermedios y productos finales es una medida de la fragmentación de la producción en la industria de electrónicos. Dentro del Este de Asia, las NEIS están primeramente involucrados en la producción y exportación de bienes intermedios, siendo la fuente más importante de estos productos para otros países asiáticos en desarrollo, además de ser un destino líder de las exportaciones japonesas y estadounidenses de componentes. La ASEAN-4 y China, junto con las economías asiáticas de menor ingreso, compran grandes volúmenes de partes y componentes a las NEIS y venden productos finales, tanto a los mismos países de la ASEAN-4 (re-exportación), como otros mercados desarrollados.

Cuadro 6.14: Las posiciones de las economías asiáticas dentro de la cadena de producción de electrónicos.

	Índices de Ventaja Comparativa Revelada					
	Bienes finales		Bienes intermedios		Índice de fase de producción	
	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Ensamble final	Intermedios
China	1.41	0.63	0.72	1.27	1.79	0.91
ASEAN-4	1.12	0.55	0.90	1.32	1.48	1.18
Indonesia	1.11	0.65	0.86	1.24	1.38	1.06
Malasia	1.01	0.57	0.97	1.31	1.32	1.27
Filipinas	1.13	0.38	0.93	1.43	1.61	1.33
Tailandia	1.36	0.70	0.74	1.22	1.66	0.91
NEIS	0.80	0.67	1.14	1.23	0.99	1.40
Hong Kong	0.80	0.80	1.11	1.15	0.91	1.28
República de Corea	0.77	0.47	1.17	1.37	1.05	1.60
Singapur	0.81	0.73	1.14	1.19	0.97	1.36
Taiwán	0.84	0.49	1.13	1.36	1.14	1.53
Japón	0.63	1.11	1.26	0.92	0.58	1.15
Estados Unidos	0.95	1.29	1.04	0.79	0.75	0.83

Nota: El índice de la fase de ensamble final es el producto del IVCR de bienes finales importados y el IVCR de bienes finales exportados. El índice de la fase intermedia es el producto del IVCR de bienes intermedios importados y el índice de VCR de bienes intermedios exportados.

Fuente: Gangnes, Byron., y Ari Van Assche. 2010:362

Conclusiones.

La dinámica exportadora de China, junto con otras naciones de la ASEAN-6, está circunscrita al avance industrial de Japón y las NEIS asiáticos. Economías que, al mismo tiempo están inmersas en una fase del capitalismo occidental guiada por el desarrollo tecnológico que permite la incorporación de zonas de bajo perfil a la dinámica de acumulación de capital, entendiendo por bajo perfil, áreas poco industrializadas, con gran oferta de mano de obra y potencial desarrollo económico si el capital extranjero ingresado es conducido por el Estado.

El ascenso de China al mercado mundial no es ajeno al contexto internacional, mismo que ha permitido el desplazamiento del liderazgo asiático de Japón a China mediante un proceso de escalamiento industrial regional desarrollado en tres periodos en función de la *evolución sistemática de la oferta* de recursos. Esto ha dado lugar a una especialización productiva regional y una profunda división del trabajo dentro del área, particularmente, en el sector de electrónicos. Los datos muestran que la competitividad del Este de Asia se encuentra en las industrias de componentes eléctricos y electrónicos.

La cadena regional de producción sobre la citada industria ha fomentado un creciente comercio entre las fronteras del Este de Asia en partes y componentes, y bienes finales, quedando establecidas las funciones de cada país en esta red de acuerdo con sus ventajas comparativas. En el caso de China y otros países de la ASEAN estas ventajas están concentradas en los bajos salarios.

En estricto sentido, la ubicación del sector de electrónicos de tecnología media como el eje del desarrollo y crecimiento del Este de Asia, incluido China, ha provocado que el proceso de integración asiática esté dominando el patrón de comercio de bienes finales e intermedios. La importación de componentes es intra-regional (incremento en el comercio bilateral de componentes entre China y el Sureste de Asia) mientras las exportaciones de bienes finales es extra-regional.

El resultado más importante de este proceso: los bienes finales de mayor comercio que antes eran ofertados por Japón a la economía estadounidense ahora lo son por China con la “ayuda” del resto de las economías asiáticas. El papel de China dentro del Este de Asia es el de un *conductor* del crecimiento regional y la demanda occidental, particularmente estadounidense. El tamaño de su mercado interno aún no adquiere las dimensiones necesarias para ser un destino principal de los bienes finales producidos a través de las cadenas de producción desarrolladas en el área. Por lo tanto, el papel de china como *motor/ingeniero* de crecimiento del Este de Asia todavía es limitado. De acuerdo con esta explicación, la *disociación* de la región asiática respecto a la economía de Estados Unidos no es posible porque no existe un mercado de consumo alternativo de tales dimensiones.

Por lo que, actualmente, la dinámica del mercado mundial tiene dos ejes: el centro chino de producción de manufacturas que le permite a esta economía oriental sostener cuantiosos superávits comerciales y el centro de consumo estadounidense que absorbe tanto la producción china como sus saldos monetarios positivos con la finalidad esto último de financiar su profundo déficit comercial.

ANEXO
CAPÍTULO 6

METODOLOGÍA

Clasificación por categoría tecnológicas en productos de tres dígitos de acuerdo con SITC Revisión 3, *Standard Internacional Trade Classification*.

Productos primarios (PP)

001,	Animales vivos, excepto pescado	245	Leña (excepto desperdicios de madera) y carbón vegetal.
011,	Carne de animales bovinos, refrigerado o congelado.	246	Madera en astillas o partículas y residuos de madera.
022,	Leche y crema y productos lácteos excepto mantequilla o queso	261	Fibras textiles de seda
025	Huevos de ave y yemas de huevo, frescas, desecadas o conservadas de otra forma, azucarados o no, ovoalbúmina.	263	Fibras textiles de algodón
034	Pescado, fresco (vivo o muerto), refrigerado o congelado.	268	Lana y otro cabello animal (incluyendo lana peinada)
036	Crustáceos, moluscos, pescados invertebrados	272	Fertilizantes crudos
041	Trigo (incluida la escanda) y morcajo sin moler.	273	Piedra, arena y grava.
042	Arroz	274	Azufre y piritas de hierro sin fundir
043	Cebada, sin moler	277	Abrasivos naturales, N.E.S. (incluso diamantes industriales)
044	Maíz (no incluye maíz dulce) sin moler	278	Minerales Crudos, N.E.S.
045	Cereales sin moler (excepto trigo, arroz, cebada y maíz)	291	Materiales de Animales Crudos, N.E.S.
054	Hortalizas, frescas, refrigeradas, congeladas o simplemente conservadas; raíces, tubérculos y otros productos vegetales comestibles, nep, frescos o secos.	292	Materiales de Vegetales Crudos, N.E.S.
057	Frutas y nueces (excepto nueces oleaginosas), frescos o secos	321	Carbón, pulverizada o no, pero no sin aglomerar
071	Café y sustituto de café	333	Aceites petroleros y minerales bituminosos, crudos
072	Cocoa	342	Propano licuado y butano
074	Te y Mate	343	Gas natural, aunque no sea gas licuado
075	Especies	344	Gases petroleros y demás hidrocarburos gaseosos, N.E.S.
081	Alimentos materiales para animales (excepto cereales sin moler)	345	Gas de coque, gas de agua, gas productor y gases similares, otros que gases petroleros y otros hidrocarburos gaseosos.
091	Margarina y manteca	351	Corriente eléctrica
121	Tabaco, sin manufacturar; desperdicios de tabaco	681	Plata, platino y otro grupo de metales de platino
211	Cueros y pieles (excepto pieles finas), materia prima (pieles sin curtir)	682	Cobre
212	Pieles finas, sin curtir, (incluso cabezas peletería, colas y demás trozos, utilizables en peletería)	683	Níquel
222	Aceite de semillas y frutos oleaginosos para la extracción de suaves aceites vegetales fijos (excluyendo harinas y comidas)	684	Aluminio
223	Aceite de semillas y frutos oleaginosos, enteros o quebrados de un tipo usado para la extracción de otros aceites vegetales fijos (incluyendo sus harinas y comidas, N.E.S)	685	Plomo
231	Caucho natural, balata, gutapercha, guayule, chicle y gomas naturales similares en formas primarias (incluido el látex) o en placas, hojas o tiras.	686	Zinc
244	Corcho, natural, materia prima y desperdicios (incluyendo corcho natural en bloques u hojas)	687	Estaño

Manufacturas basadas en recursos agrícolas (M1)

012	Carne, otra que no sea de ganado bovino y comestible, fresca, refrigerada o congelada (excepto carne y despojos de carne no apta para consumo humano)	122	Tabaco manufacturado (incluso con sucedáneos de tabaco)
016	Carne y desperdicios comestibles, salados, en salmuera, secos o ahumados, harina y polvos comestibles y comidas de carne o desperdicios de carne	232	Caucho sintético, caucho de reciclaje, residuos, maridajes y recortes de caucho sin endurecer.
017	Carne y desperdicios comestibles de carne, preparada o preservada N.E.S.	247	Madera áspera o escuadrada
023	Mantequilla y demás materias grasas de la leche	248	Madera, simplemente trabajada y rieles de travesía de madera.
024	Quesos y Requesón	251	Celulosa y papel de residuos
035	Pescado, deshidratado, salteado, ahumado	264	Yute y otras fibras textiles, N.E.S., brutas o trabajadas pero sin hilar; estopas y desperdicios de estas fibras (incluidos los desperdicios de hilados e hilachos)
037	Pescados, crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos, preparados o en conserva, N.E.S.	265	Fibras textiles vegetales (excepto algodón y yute), en bruto o procesados pero sin hilar, desperdicios de estas fibras.
046	Sémola y harina de trigo y harina de morcajo o tranquillón	269	Ropa usada y otros artículos textiles usados, trapos.
047	Comidas de cereales y harinas, N.E.S.	421	Grasas vegetales y aceites, suaves, crudos, refinados o fraccionados.
048	Preparaciones de cereales y preparados de harina o fécula de frutas o verduras	422	Grasas vegetales y aceites (que no sean suaves), crudos, refinados o fraccionados.
056	Hortalizas, raíces y tubérculos, preparados o en conserva, N.E.S.	431	Grasas animales o vegetales y aceites procesados; mezclas o preparaciones alimenticias de grasas o aceites animal o vegetal,
058	Frutas en conserva y frutos preparados (excepto jugos de frutas)	621	Materiales de caucho, incluyendo pastas, planchas, hojas, varillas, hilo y tubos, etc.
059	Frutas/Jugos de Vegetales	625	Neumáticos de caucho, bandas de rodadura intercambiables, flaps y cámaras de aire para todo tipo de ruedas.
061	Azúcar, melaza y miel	629	Artículos de caucho, N.E.S.
062	Confitería de azúcar	633	Manufacturas de corcho
073	Chocolate y otras preparaciones de comida que contienen cocoa, N.E.S.	634	Chapas, contrachapas, tableros de partículas, y otras maderas, N.E.S.
098	Productos y preparados comestibles, N.E.S	635	Manufacturas de maderas, N.E.S.
111	Bebidas no alcohólicas, N.E.S.	641	Papel y cartón
112	Bebidas alcohólicas		

Manufacturas basadas en otros recursos (M2)

281	Mineral de hierro y concentrados	514	Función compuesto de nitrógeno
282	Desperdicios y desechos ferrosos, lingotes de hierro o de acero.	515	Compuestos orgánico-inorgánico, compuestos heterocíclicos, ácidos nucleicos y sus sales.
283	Minerales de cobre y sus concentrados; matas de cobre; cobre de cementación.	516	Químicos Orgánicos, N.E.S.
284	Minerales de níquel y sus concentrados; matas de níquel, productos sintetizados de óxidos de níquel y demás productos intermedios de la metalurgia del níquel.	522	Elementos químicos inorgánicos, óxidos y halogenuros.
285	Aluminio mineral y concentrado (incluso alúmina)	523	Sales metálicas y peroxisales de ácidos inorgánicos.
286	Minerales y concentrados de uranio o torio	524	Productos químicos inorgánicos, N.E.S., compuestos orgánicos e inorgánicos de metales preciosos.
287	Minerales y concentrados de metales básicos, N.E.S.	531	Materias colorantes orgánicas sintéticas y lacas colorantes y preparaciones basadas al respecto.
288	Base no ferrosos desperdicios y desechos metálicos, N.E.S	532	Extractos tintóreos y curtientes, y materiales curtientes sintéticos.
289	Minerales y concentrados de metales preciosos; residuos, desechos y basura de metales preciosos (excepto el oro)	551	Aceites esenciales, perfume y sabor de materiales.
322	Briquetas, lignito y turba	592	Almidón y fécula, sustancias albuminoideas; colas.
325	Coca-cola y semicoque (incluso residuos) de carbón, de lignito o de turba, aglomerado o no; carbón de retorta.	661	Cal, cemento y materiales elaborados de construcción, excepto de vidrio y arcilla.
334	Aceites de petróleo o de mineral bituminoso (exceptos crudos), productos que contienen los mismos 70% (por peso) o más de estos aceites, NES.	662	Materiales de construcción de arcilla y materiales de construcción de refacción.
335	Productos residuales de petróleo, N.E.S. y materiales relacionados.	663	Manufacturas minerales.
411	Aceites y grasas minerales.	664	Vidrio
511	Hidrocarburos, N.E.S. sus derivados halogenados, sulfatados, nitrados o nitrosados.	667	Perlas, piedras preciosas y semipreciosas, labradas y no labradas.
		689	Varios metales no ferrosos utilizados en metalurgia y aleaciones metal cerámicas.

Textiles, prendas de vestir y calzado (MBT1)

611	Cuero	659	Revestimientos para el suelo, etc.
612	Manufacturas de cuero natural o composición de cuero, N.E.S.-talabartería o guarnicionería.	831	Baúles, maletas, neceser, binoculares y cámaras, bolsos, carteras, etc. De piel, etc., juegos de viaje para aseo personal, costura, etc.
613	Peletería, curtida o vestida (incluida trozos y recortes), ensamblados o sin ensamblar sin la adición de otros materiales, excepto prendas de vestir, etc.	841	Abrigos para hombres o niños, chaquetas, trajes, pantalones, camisas, ropa interior, etc., de tela tejida (excepto trajes de baño y ropa revestida o laminada)
651	Hilados textiles	842	Abrigos para mujeres o niñas, capas, chaquetas, trajes, pantalones vestidos, faldas, ropa interior, etc., de textiles tejidos (excepto de baño y ropa revestida o laminada)
652	Tejidos de algodón (excepto tejidos estrechos o especiales)	843	Abrigos para hombres y niños, chaquetas, trajes, pantalones, camisas, etc., excepto de baño o ropa recubierta), tejido o fabricado de punto textil.
654	Tejidos de materia textil que no sean fibras de algodón o artificiales y tejidos estrechos o especiales.	844	Abrigos para mujeres, capas, chaquetas, trajes, pantalones, vestidos, ropa interior, etc (excepto ropa de baño y ropa recubierta), de punto.
655	Tejidos de punto (incluyendo tejidos de punto tubulares, N.E.S. tejidos aterciopelados y tejidos calados), N.E.S.	845	Prendas de vestir, de textiles, incluso de punto o de crochet, N.E.S.
656	Tules, encajes, bordados, cintas, pasamanería y confecciones pequeñas.	846	Accesorios de ropa, o de fábricas de textiles, incluso de punto o ganchillo (excepto los de bebés)
657	Hilados especiales, tejidos especiales textiles y productos relacionados.	848	Artículos de ropa y accesorios para ropa, de distintas fábricas textiles; cabeza de todos los materiales.
658	Artículos confeccionados, total o parcialmente de materias textiles, N.E.S.	851	Calzado.

Otras manufacturas de baja tecnología (MBT2)

642	Papel y cartón, cortados en formas determinadas, y artículos de papel y cartón.	696	Cubiertos
665	Manufacturas de cristal (cristalería)	697	Equipos del hogar o base de metal, N.E.S.
666	Cerámica	699	Manufacturas de base de metal, N.E.S.
673	Hierro o productos planos de acero sin alear, no laminados, sin chapar ni revestir.	811	Construcciones prefabricadas.
674	Hierro y productos laminados planos de acero sin alear, chapados o revestidos.	821	Muebles y sus partes; camas, colchones, somieres, cojines y similares.
675	Productos de aleación de planos laminados de acero.	892	Documentos impresos.
676	Barras de hierro y acero, varillas, ángulos, perfiles y secciones, incluyendo láminas de pilotes.	893	Artículos, N.E.S de plásticos.
677	Hierro y rieles de acero, y materiales de construcción para vías de ferrocarril.	894	Rodados, juguetes, juegos y artículos deportivos.
678	Hierro y alambre de acero.	895	Proveedor de artículos de oficina y papelería, N.E.S.
691	Estructuras metálicas y partes, N.E.S., de hierro, acero o aluminio.	896	Trabajo de arte, piezas de colección y antigüedades.
692	Envases metálicos para almacenamiento o transporte.	897	Joyas, orfebrería y platería, y otros artículos de materiales preciosos o semipreciosos, N.E.S.
693	Artículos de alambre (excepto cables aislados para electricidad) y enrejados para cercas.	898	Instrumentos musicales, partes y sus accesorios; discos, casetes y otras grabaciones sonoras o similares (excepto películas fotográficas, etc.)
694	Clavos, tornillos, tuercas, pernos, remaches y artículos similares, de hierro, acero, cobre o aluminio.	899	Artículos de manufactura miscelánea, N.E.S.
695	Herramientas para uso en la mano o en máquinas.		

Productos automotrices (MMT1)

781	Carros de motor y otros vehículos motores principalmente diseñados para el transporte de personas (no transporte público), incluyendo camionetas y automóviles de carrera.	784	Partes y accesorios para tractores, automóviles y demás vehículos de automóviles, camiones, vehículos de transporte público y vehículos de motor. N.E.S.
782	Vehículos automóviles para el transporte de mercancías y vehículos automotores para usos.	785	Motocicletas (incluyendo ciclomotores) y velocípedos motorizados y no motorizados; vehículos para inválidos.
783	Vehículos automotores, N.E.S.		

Productos químicos y metales básicos (MMT2)

266	Fibras sintéticas adecuadas para hilado.	581	Tubos y tubos de plástico.
267	Fibras sintéticas, N.E.S. Adecuadas para el hilado y desperdicios de fibras sintéticas.	582	Placas, hojas, láminas, hojas y tiras de plástico.
512	Alcoholes, fenoles, alcoholes fenólicos y sus derivados halogenados, sulfurados, nitrados o nitrosa dos.	583	Monofilamento con una dimensión de corte transversal superior a 1mm, barras, varillas y perfiles de plástico, no más que la superficie trabajada.
513	Ácidos carboxílicos y anhídridos, halogenuros, peróxidos y peroxiácidos, sus derivados halogenados, sulfurados, nitrados o nitrosados.	591	Insecticidas, fungicidas, herbicidas, reguladores del crecimiento vegetal, ETC., desinfectantes y productos similares, presentados o envasados para venta al menudeo, ETC.
533	Pigmentos, pinturas, barnices y materiales conexos.	593	Explosivos y productos pirotécnicos.
553	Perfumería, cosméticos, o preparaciones de tocador, excluyendo jabones.	597	Aditivos preparados para aceites minerales ETC.; líquidos para transmisiones hidráulicas, anticongelantes y des-congelantes fluidos, preparaciones lubricantes.
554	Jabones, y preparaciones para limpieza y brillo.	598	Productos químicos de miscelánea, N.E.S.
562	Fertilizantes manufacturados	653	Tejidos de materiales textiles artificiales (excepto tejidos estrechos o especiales)
571	Polímeros de etileno en formas primarias.	671	Arrabio y fundición especular, hierro esponjoso, hierro o acero granulado y polvos y ferroaleaciones.
572	Polímeros de estireno en formas primarias.	672	Hierro o lingotes de acero y otras formas primarias y productos intermedios de hierro o acero.
573	Polímeros de cloruro de vinilo o de otras olefinas halogenadas, en formas primarias.	679	Tubos de hierro y acero, tubos y perfiles huecos, accesorios para tubos y tuberías.
574	Poli acetales, otros poliésteres y resinas epoxi, en formas primarias; policarbonatos, resinas alquímicas y otros poliésteres, en formas primarias.	786	Remolques y semirremolques; otros vehículos, no automóviles, especialmente diseñados y equipados para transporte.
575	Plásticos, N.E.S., en formas primarias.	791	Vehículos de ferrocarril (incluidos los Aero trenes) y equipo conexo.
579	Desechos, desperdicios de plásticos.	882	Materiales fotográficos y cinematográficos.
		883	Películas cinematográficas, impresas y reveladas, incluso con registro de sonido o que consistan registro de sonido solamente.

Productos de ingeniería (MMT3)

711	Calderas de vapor, calderas denominadas de agua y planta auxiliar para su utilización y sus partes.	745	Maquinaria no eléctrica, herramientas y aparatos mecánicos y sus partes, N.E.S.
713	Motores de émbolo y sus partes, N.E.S.	746	Bolas o cojinetes de rodillo
714	Máquinas y motores no eléctricos (excepto turbinas de vapor, motores de émbolo de explosión y maquinaria generadora de energía), sus partes, N.E.S.	747	Grifos, llaves, válvulas y accesorios análogos para tuberías, calderas, depósitos, etc, (incluyendo válvulas de presión y temperatura controlada)
721	Maquinaria agrícola (excepto tractores) y sus partes.	748	Ejes de transmisión y manivelas; engranajes y ruedas, cajas de engranajes, embragues, etc. y sus partes.
722	Tractores (excepto equipo mecánico de manipulación)	749	Partes no eléctricas y accesorios de maquinaria, N.E.S.
723	Planta de ingeniería civil y contratistas de equipo.	762	Aparatos receptores de radiodifusión, incluso con grabaciones de sonido o reproductores de sonido o con reloj.
724	Maquinaria textil y de cuero, y sus partes, N.E.S.	763	Registrador de sonidos o reproductores; registro de televisión e imagen, grabadoras o reproductoras.
725	Taller de papel y maquinaria de planta celulosa, guillotinas para hojas y maquinaria para la fabricación de artículos de papel y sus partes.	772	Aparatos eléctricos para empalme o protección de circuitos eléctricos o para empalme o conexión de circuitos eléctricos (sin teléfono, etc)
726	Impresión y encuadernación de maquinaria, y sus partes.	773	Equipos para distribución de electricidad, N.E.S.
727	Máquina de procesamiento de alimentos (excepto los nacionales)	775	Equipo de hogar tipo eléctrico y no eléctrico, N.E.S.
728	Maquinaria y equipo especializado para industrias particulares, y sus partes, N.E.S.	793	Buques, embarcaciones (incluso aerodeslizadores) y estructuras flotantes.
731	Máquinas herramientas de trabajo de extracción de metal u otro material.	812	Instalaciones sanitarias y calefacción de elementos y accesorios, N.E.S.
733	Máquina herramienta para trabajar metal, carburos metálicos sinterizados o cermets, sin remover material.	813	Accesorios de iluminación y accesorios, N.E.S.
735	Partes y accesorios principalmente para máquinas herramientas que trabajan metal, sea o no que remuevan metal; portaherramientas.	872	Instrumentos y aparatos, N.E.S., para propósitos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria.
737	Máquinas para trabajar metales (excepto máquinas herramientas) y sus partes, N.E.S.	873	Medidores y contadores, N.E.S.
741	Equipos de calefacción y refrigeración y sus partes, N.E.S.	884	Bienes ópticos, N.E.S.
742	Bombas para líquidos	885	Relojes.
743	Bombas (no para líquidos), compresores de aire o gases y ventiladores; campanas de ventilación con ventilador incorporado, centrífugas; filtrados ETC.	891	Armas y municiones.
744	Equipos mecánicos de manipulación y sus partes, N.E.S.		

Productos electrónicos y eléctricos (MAT1)

716	Rotativos eléctricos y sus partes, N.E.S.	761	Los receptores de televisión (incluidos los monitores y proyectores)
718	Maquinaria generadora de energía y sus partes, N.E.S.	764	Equipos de telecomunicaciones, N.E.S.; y partes, N.E.S., y accesorios de los aparatos correspondientes de telecomunicaciones, etc.
751	Maquinaria de oficina.	771	Máquinas de energía eléctrica (excepto maquinaria de generación de energía), y sus partes.
752	Maquinaria de procesamiento de datos automáticas y unidades; lectores magnéticos o ópticos; máquinas de transcribir media codificada y procesamiento de esos datos, N.E.S.	774	Aparatos de electrodiagnóstico para medicina, cirugía, odontología o veterinaria y aparatos radiológicos.
759	Partes y accesorios identificables para uso solamente o principalmente con máquinas de oficina o máquinas de procesamiento de datos automáticos.	776	Termoiónica, catodo frío o fotocátodo, válvulas y tubos, diodos, transistores dispositivos semiconductores similares, circuitos integrados, etc., partes.

Otros productos de alta tecnología (MAT2)

525	Materiales radioactivos y conexos.	871	Instrumentos y aparatos de óptica, N.E.S.
541	Productos medicinales y farmacéuticos, excepto los medicamentos (del grupo 542)	874	Medida, control, análisis e instrumentos de control y aparatos, N.E.S.
542	Medicamentos (incluyendo medicamentos de veterinaria)	881	Aparatos fotográficos y equipamiento, N.E.S.
712	Turbinas de vapor y otras turbinas de vapor, y sus partes, N.E.S.	778	Maquinaria eléctrica y aparatos, N.E.S.
792	Aeronaves y equipos asociados; vehículos especiales (incluidos satélites) y vehículos de lanzamiento de naves especiales, y sus partes.		

Otros

911	Paquetes postales.	961	Moneda no de oro y no corriente.
931	Operaciones y mercancías especiales no clasificadas según su naturaleza.	971	Oro no monetario Ex oro

CONCLUSIONES

En su conjunto, este análisis cumplió con su cometido al demostrar que existe una significativa relación entre el crecimiento de la economía de Estados Unidos y el aumento de su déficit externo, y de éste con la dinámica de acumulación del Este de Asia, particularmente con la plataforma exportadora que representa China. La complejidad de esta interdependencia hizo indispensable emplear diferentes enfoques teóricos para comprobar las hipótesis de trabajo.

En relación a la primera hipótesis, se logró demostrar que la suma de la escuela macroeconómica y estructural producen un grupo de variables neurálgicas que sirven para explicar el DEEU. Entre las variables de la teoría macroeconómica que se lograron confirmar en el estudio del DEEU, destacaron los flujos de capital internacional. Esta investigación encontró que los flujos de inversión extranjera ingresados en la cuenta de capital de Estados Unidos han sido un elemento clave en el financiamiento de sus importaciones, pero en este proceso, el capital extranjero ha reforzado el efecto ingreso y de precios relativos que son justamente los mecanismos macroeconómicos que favorecen el crecimiento del DEEU.

Un elemento que se comprobó en la investigación es que Estados Unidos se favorece de las reservas internacionales acumuladas por el Este de Asia. Porque, en la medida en que Japón y China adquieren significativas cantidades de valores financieros transados en el mercado de capital estadounidense, el financiamiento del DEEU, sucede. Durante el segundo semestre del 2002 y el primer semestre del 2004, Japón destinó casi el monto total de sus reservas a la compra de títulos de Tesoro de Estados Unidos. En 2003, China consignó aproximadamente el 75% de sus reservas a la adquisición de valores estadounidenses y poco menos del 50% en Títulos del Tesoro.

Entre los elementos propuestos por la visión estructural del DEEU, se logró verificar la presencia de prácticas comerciales proteccionistas procedentes de Japón y China bajo una política económica asistida por el Estado. Sin embargo, también se pudo observar que el tradicional enfoque estructural contiene ciertas debilidades en tanto que plantea que la desindustrialización estadounidense, como resultado de las

prácticas desleales seguidas por sus principales socios comerciales, entre los cuales se incluye a China, ha sido una de las causas fundamentales del crecimiento del DEEU. durante la última década. En este sentido, uno de los objetivos del estudio fue probar porque un análisis multifactorial apreciado de situar las causas estructurales del DEEU. debe incorporar los impactos del proceso de globalización expresado en la internacionalización del capital productivo y financiero; toda vez que estos procesos influyen en el ciclo económico de Estados Unidos, en estricto sentido, en el nivel de su PIB.

A partir de especificar los procesos inscritos en la globalización como parte de los factores estructurales subyacentes al DEEU. con China se comprobó la segunda hipótesis, que la internacionalización del capital realizado por las empresas multinacionales a través de los flujos de inversión extranjera directa ingresados en China, tanto procedentes de Oriente (predominantemente Hong Kong, Taiwán, y Japón) como de Occidente (Estados Unidos y la Unión Europea, particularmente), han contribuido en la construcción de una plataforma exportadora regional dentro de China, siendo las empresas de inversión extranjera las que más exportan en esta nación asiática.

En relación con lo anterior, el estudio constató que la inversión directa estadounidense en China está vinculada con el crecimiento del DEEU. porque las filiales de las multinacionales estadounidenses operando en la economía del Gran Dragón están entre las que más exportan, transfieren constantemente tecnologías de producción, contribuyen al desarrollo del sector financiero, marketing e infraestructura, y fortalecen una red de intermediarios y compañías comerciales dentro del país oriental.

Una vez mostrado la función de la inversión extranjera en el crecimiento exportador de China, se probó la tercera hipótesis, que el reformado modelo de crecimiento chino y la reestructuración industrial del Este de Asia son los procesos exógenos y endógenos que posicionaron a China en el mercado estadounidense. Respecto al primer factor, la investigación concluyó que el modelo de crecimiento económico chino, puesto en marcha por el Partido de Estado (núcleo del Sistema

Político de China) a través de los Planes Quinquenales de Desarrollo, ha logrado conceder al capital extranjero y nacional la infraestructura necesaria, el mercado suficiente y la mano de obra indispensable para su rentabilidad. Incluso, consciente del riesgo de quedar como una economía enquistada en la producción manufacturera de bajo valor agregado, la intervención del Estado está enfocada hacia las innovaciones tecnológicas. De ahí, los siete lineamientos de su política industrial para el siglo XXI: 1) los paquetes de incentivos para industrias de tecnología, 2) la política de contenido local, 3) los estándares de tecnología doméstica, 4) las normas de adquisición pública, 5) la promoción de industrias estratégicas estatales, 6) la transferencia de tecnologías, 7) la internacionalización de las compañías chinas.

Igualmente, la investigación logró comprobar a través del estudio de los índices de ventaja comparativa revelada en el Este de Asia que la reestructuración industrial del Este de Asia liderada por Japón ha contribuido en ubicar a China como un líder exportador hacia el mercado estadounidense, pero aún en sectores tradicionales. Finalmente, la última hipótesis respecto a los sectores en los cuales China se posiciona en el mercado estadounidense, la investigación concluyó que existe una total relación entre la hegemonía de China en el mercado estadounidense de eléctricos y electrónicos y las características de su plataforma exportadora.

Una vez descritas la evaluación de las hipótesis, a continuación el lector puede acercarse a una síntesis en forma conclusiva de los seis capítulos que integran este trabajo de investigación. En el transcurso del primero, se pudieron verificar un conjunto de máximas de la teoría económica respecto al DEEU. Primero se comprobó que, contablemente, el DEEU. es resultado de un exceso de inversión en relación a los fondos domésticos disponibles y la cuenta de capital permite financiar ese faltante a través de flujos de inversión extranjera, hecho que ha posibilitado un crecimiento económico mayor al que permitirían los recursos estadounidenses a partir de la década de los ochenta, de ahí que la posición negativa de la inversión internacional neta en Estados Unidos sea casi equivalente al excedente de inversión en capital respecto a los ahorros nacionales.

En el mismo capítulo se demostró que el efecto ingreso y de precios relativos son las relaciones macroeconómicas latentes en la evolución del DEEU. En la fase histórica de crecimiento de la economía estadounidense (1996-1999), los flujos de capital externo aumentaron los precios de las acciones, activos y el valor del dólar; el efecto riqueza que resultó desanimó el ahorro nacional privado. En el ciclo recesivo (2001-2002), los ahorros externos promovieron bajas en las tasas de interés reales, frenando los escasos ahorradores privados estadounidenses. En el último ciclo expansivo (2003-2007), el déficit presupuestal federal y el efecto riqueza (asociado con el mercado residencial) fueron las razones principales de los limitados ahorros estadounidenses y del creciente déficit comercial del país.

Particularmente, durante 1992-99, el desarrollo de nuevas tecnologías en el procesamiento de la información y las telecomunicaciones (shock de oferta de largo plazo sobre el crecimiento denominado *boom* tecnológico), el avance de los mercados financieros y el descenso de los precios de algunas importaciones clave para Estados Unidos, particularmente del petróleo (shock de oferta de corto plazo sobre el crecimiento), contribuyeron a la construcción de un excepcional ciclo expansivo en la economía estadounidense, haciéndose presente el efecto ingreso sobre el desequilibrio de las transacciones foráneas estadounidenses. Además, la crisis financiera del Este de Asia de 1997 contrajo la actividad económica de esa región y debilitó la demanda por exportaciones estadounidenses.

Asimismo, en el primer capítulo se pudo observar que el enfoque macroeconómico tiene inconsistencias en lo tocante al estudio de la sustentabilidad del DEEU.. Esta fragilidad, sin pretenderlo apriorísticamente, desembocó en una reflexión central para la investigación: la interacción de las variables macroeconómicas implicadas en el DEEU. no sucede en un sistema estable y por tanto la sustentabilidad del DEEU. enfrenta escenarios de crisis sistémicas. Mientras la relación macroeconómica estadounidense entre ahorro e inversión avanza, los fundamentos estructurales, aquellos pertenecientes a la esfera productiva de la economía, también van acomodándose, algunos en retroceso, otros en avanzada, sin existir un juego suma cero.

Por lo tanto, la evolución del DEEU. se da en un contexto donde el ciclo económico estadounidense (CEE) es interdependiente de la dinámica de acumulación de otros países, actualmente de las economías del Este de Asia. En consecuencia, la proyección de la teoría económica de un suave aterrizaje del DEEU. (es decir, un descenso pausado del DEEU.), condicionado a políticas que incrementen el ahorro nacional, no es un hecho seguro, incluso mantiene un margen de error significativo.

Respalda en los resultados en esta investigación, es que difiere del análisis macroeconómico convencional y concluyo que el DEEU. transcurre en un frágil escenario por no decir contradictorio. Éste se consolida en un sistema económico que crece en gran parte por los recursos externos --para ello ha promovido la apertura mundial de las cuentas de capital desde el colapso del Sistema de Bretton Woods-- y al mismo tiempo desarrolla instrumentos y mecanismos dentro del sistema financiero internacional que favorecen un “duro aterrizaje” del DEEU. como lo manifestó la secuencia de hechos del tercer trimestre del año 2007: crisis financiera, contracción de la actividad económica y un descenso de las importaciones, además de los efectos sobre el empleo y los niveles de ahorro privados.

Me refiero a que uno de los elementos disminuidos en el análisis macroeconómico es la vulnerabilidad del financiamiento del DEEU. debido a la integración de la cuenta de capital de ese país. Recientemente, esta cuenta no se compone por inversión directa (asociada con nuevos bienes de capital) en su mayor parte, sino por inversión de portafolio que mantiene un nivel de riesgo mayor.

En cifras, se observó que desde 1990, con excepción de 1998 y 1999, la proporción de inversión extranjera directa descendió respecto al total de activos foráneos en Estados Unidos, ubicándose en 11.57% en 2007, 31 puntos porcentuales menos en relación al máximo logrado en 1998. Particularmente, entre 2002 y 2004, la cuenta de capital estadounidense estuvo dominada por inversión extranjera tanto en acciones privadas como en bonos gubernamentales y Títulos del Tesoro.

En el capítulo dos se explicó como el vecino país del norte ha llegado a ser el principal responsable de la profundización del déficit en cuenta corriente por parte de los países desarrollados y los saldos positivos externos de China la fuente más importante de los crecientes superávit en cuenta corriente de los países en desarrollo. A partir de este análisis se comprobó que tal proceso ha resultado en la reestructuración mundial de los países exportadores e importadores netos de capital, y en la ubicación de los países emergentes como proveedores netos de fondos para el mercado estadounidense, abandonando su tradicional posición de receptores netos de recursos.

En 2007, China se posicionó como el primer exportador neto de capital, el 21.3% de los flujos financieros externos corrió por su cuenta, Alemania siguió con el 14.5% y Japón con el 12.1%. La participación de los restantes diez primeros exportadores de capital (todos países en desarrollo) fue menor a dos dígitos. Estados Unidos continuó siendo el principal importador neto de capital, recibiendo el 49.2% de los flujos financieros externos en 2007, seguido por España (9.8%) y el Reino Unido (8.0%).

En 1997, por primera vez en la historia, la mayor proporción de reservas internacionales mundiales se concentró en los países en desarrollo. Asia salvaguardó el 29.94%, Japón el 12.74% y China el 8.35%, no obstante la crisis financiera que sacudió a la región oriental en aquel año. En 2002, la intervención de Asia aumentó al 38.10% del total de las reservas internacionales y alcanzó el 46.05% en el año 2007. Si bien, Japón redujo su participación de 17.99% en 2002, a 14.69% en 2007; China mantuvo su tendencia ascendente de 11.37% en 2002, a 23.57% en 2007.

Asimismo, en el segundo capítulo se expuso el planteamiento de la visión estructural de una relación recíproca entre el DEEU. y el proceso de desindustrialización nacional. Empíricamente se encontró que el comportamiento del valor agregado en la industria manufacturera estadounidense en relación al PIB comprueba un escenario de desindustrialización, siempre y cuando éste sea identificado con el descenso de la relación entre la producción de manufacturas y el PIB. Cifras de este proceso son: durante 1990-1995, la tasa de crecimiento media anual del producto en manufacturas fue de 3.91%, en el periodo 1995-2000: 3.49%,

entre 2000 y 2001: -6.33% y en el transcurso 2001 – 2007: 2.83% (el comportamiento de estas tasas fue más acentuado para los bienes durables que para los no durables). En cambio, las proporciones del sector financiero se ubicaron en 4.93%, 5.68%, 6.23% y 4.67% en los mismo periodos. En función de tal desempeño, el valor agregado de la manufacturera representó el 16.3% del PIB estadounidense en 1990 y el 11.7% en 2007, mientras la industria de las finanzas aumentó su participación sobre el PIB en 2.7%, alcanzando el 20.7% de éste en 2007. Sin embargo, la proporción entre la producción de manufacturas y el PIB en Estados Unidos puede cambiar por múltiples factores no necesariamente asociados al desequilibrio comercial.

Esta investigación no coincide con la tesis que relaciona el proceso de desindustrialización estadounidense con prácticas comerciales injustas procedentes de Japón en un principio y recientemente de China. Porque, los procesos de innovación tecnológica que impulsan nuevos sectores industriales, la deslocalización de ciertas fases de producción hacia localidades con condiciones más idóneas sobre la acumulación, y la *financiarización* de la economía son procesos determinantes en el desempeño del ciclo económico estadounidense.

Finalmente, el capítulo dos abordó uno de los objetivos más importantes del trabajo de tesis: poner en retrospectiva y perspectiva el DEEU. con el Este de Asia. Ésto, se trató de resolver a partir del análisis del DEEU. respecto a sus tradicionales socios comerciales del Este de Asia. Encontrando, que el DEEU. con China representó el 21.54% del DEEU. total en 1992, descendió a 19.47% en 1994 y alcanzó el 27% en 1997. A partir de ese año y hasta 2000, la participación descendió a 19.13%, pero aumentó a 32.40% en 2007.

La creciente participación de las exportaciones chinas en el mercado de Estados Unidos ha desplazado a Japón como el socio comercial asiático con mayor participación sobre el déficit comercial estadounidense. En 1992, Japón participó con el 58.70% del déficit comercial estadounidense y, después de una tendencia claramente descendente, la proporción fue de 10.42% en 2007. Esta trayectoria decreciente la han seguido otros países del este de Asia de ingreso alto (Japón, Hong Kong, Corea,

Taiwán y Singapur) y medio (Indonesia, Malasia, Tailandia y Filipinas), aunque con un comportamiento menos homogéneo.

En el capítulo tres se observó que Estados Unidos a través del *United States Trade Representative* no mantiene una actitud pasiva frente a las políticas proteccionistas de los socios comerciales de oriente, en cambio, responde con medidas restrictivas en cuanto al volumen de específicas importaciones, (los estatutos de compras americanas, el control de compras de productos agrícolas y bienes manufacturados y los códigos de propiedad, entre otras políticas), con mecanismos que buscan la sanción unilateral ante prácticas injustas de comercio (Sección 301 y Sección 201 del Acta Comercial de Estados Unidos) y mediante litigios circunscritos en la OMC, institución a la cual EE.UU. recurre continuamente después de haber concedido a China el estatus de Relaciones Comerciales Permanentes y Normales.

En el capítulo citado también se demostró que paralelamente al comercio administrado, Estados Unidos ha desarrollado una apertura bilateral enfocada hacia Oriente Medio durante la última década. Por lo que, en oposición a la escuela estructural que deja ver una débil respuesta de EE.UU. se puede concluir que este país ha enfrentado el llamado “terreno desnivelado de comercio” a través de una política de unilateralismo estratégico, bilateralismo necesario y multilateralismo conveniente.

A partir del análisis de los procesos inscritos en la globalización que forman parte de los factores estructurales subyacentes al DEEU. con China, el capítulo cuarto se centró en el análisis de la relación entre la IED en China y su dinámica exportadora. En cifras se obtuvo que en 2007, los responsables del 70.82% de los proyectos extranjeros y del 49.55% de la IED realizada en China fueron los primeros diez inversionistas asiáticos, expresando tales cifras la continuidad de Taiwán y Hong Kong (aunque con una tendencia descendente en el periodo de estudio) y el ingreso de Singapur, Macao y Corea (entre otras economías orientales) en la denominada fábrica del mundo; particularmente, su intensa incursión en los primeros años del siglo XXI.

Durante la década de los noventa, la participación de Estados Unidos y la Unión Europea sobre la IED china también ascendió de forma constante. En 1999, Estados Unidos alcanzó el 11.96% de los proyectos extranjeros chinos y un año después sumó el 10.77% de la IED realizada en el país asiático. Sin embargo, para la primera década del siglo XXI, Estados Unidos revirtió su tendencia ascendente. En 2007, la economía estadounidense sólo fue responsable del 6.80% del número de proyectos extranjeros y del 3.13% de la inversión extranjera realizada en China. Durante el periodo de estudio, los sectores exportadores más dinámicos de China coincidieron plenamente con sus primeras cinco industrias receptoras de IED: electrónicos y productos eléctricos, industria textil, materias primas químicas y productos químicos, prendas de vestir y otros productos de fibra y equipos de transporte.

En general, el crecimiento de las ventas a terceros países efectuadas por las empresas de inversión extranjera operando en China fue un proceso que destacó. Estas firmas realizaron el 1.88% de las exportaciones chinas totales en 1986, un máximo de 58.30% en 2005 y 55.34% en 2008. La dinámica de tales firmas ha estado concentrada en cien empresas, responsables de aproximadamente un tercio de las exportaciones chinas y ubicadas en el sector de electrónicos. En el periodo de estudio, la compañía taiwanesa Foxconn Precision Industry destacó por mantener el primer lugar de las EIE orientales exportadoras en China desde hace casi una década y Lenovo sobresalió por conseguir un escaño entre los diez primeros sitios. En particular, Estados Unidos, Hong Kong, la Unión Europea, Japón y Taiwán, en dicho orden de importancia, contribuyeron con el 87.99% de las exportaciones chinas realizadas por las EIE en 1993 y el 75.48% en 2007. Una proporción no menor al 20% de esta participación corresponde a las empresas de capital estadounidense.

De acuerdo con la literatura revisada para este cuarto capítulo, se refirieron los diferentes motivos por los cuales las firmas orientales y occidentales invierten en China. Por ejemplo, las firmas de Hong Kong y Taiwán invierten por dos motivos: ensamblar a bajo costo distintos bienes, incluidos electrónicos avanzados, y vender en el mercado mundial a través de los puertos de embarque construidos en la costa este del país oriental. En comparación, las compañías con financiamiento de Estados Unidos y la Unión Europea están ubicadas en líneas de ensamble y manufactura de productos más

sofisticados y apuestan a las ganancias originadas por las ventas en el mercado interno.

En el transcurso de la investigación pudo confirmarse la observación que K.C. Fung realizó a los planteamientos anteriores: “afirmar que las empresas occidentales invierten en China exclusivamente para desarrollar nichos donde vender sus productos y no con el objetivo de producir para vender posteriormente en ultramar, resulta una hipótesis de riesgo. Porque, en realidad, las firmas extranjeras con fondos estadounidenses persiguen ambos propósitos”. (K.C.Fung., Entrevista UCSC, 2010)

En el capítulo cinco se explicaron como una de las ventajas de China el despliegue de un modelo mixto de crecimiento, en el cual confluyen tres esquemas de desarrollo. El primero, el *Mercado Emergente Post-Comunista*, mediante el cual, el Partido de Estado defiende la propiedad directa sobre empresas estratégicas a través de los Derechos de Propiedad Gubernamental. El segundo está conformado por un conjunto de elementos inscritos en el esquema de Desarrollo de Estado del Este de Asia. China aprendió de los planes económicos de Japón y Corea, que el crecimiento económico está apoyado en tres factores: 1) altas tasas de ahorro, 2) significativos volúmenes de inversión estatal en infraestructura, 3) e industrias estratégicas orientadas a la exportación. Finalmente, los principios de una economía de mercado socialista” o “economía estatal de libre mercado” apoyada en el principio *gaige-kaifang* (*reforma doméstica – apertura de la economía global*) también están presentes en el modelo económico chino.

Reconocemos que la combinación de los modelos económicos en China, arriba citados, merecen un análisis teórico, histórico y político, mismo que no fue objeto de estudio. Esta investigación asumió que China ha desarrollado su economía bajo lineamientos diferentes a los marcados por la escuela neoclásica o neoliberal de excesiva desregulación, hecho que, cabe mencionar, ha llevado a identificar a China como un modelo alternativo de crecimiento. Sin embargo, las debilidades que muestra para atender los estándares ambientales y laborales, entre otros, por el momento difícilmente la sitúan como un camino alternativo a seguir.

El capítulo seis expuso el proceso de reconversión industrial de Japón, trasladando actividades manufactureras intensivas en fuerza de trabajo y tecnológicamente estandarizadas hacia países de bajos salarios, particularmente del Este de Asia. Conforme las industrias tradicionales (prendas de vestir y calzado, y ensamble manual de partes y componentes de electrónicos) se desplazan de Japón hacia los NEIS, la ASEAN-4, China y Vietnam, paralelamente, han comenzado un proceso de escalamiento industrial desde la fabricación por contrato hasta la fase de innovación y diseño, el cual ha sido concretado por Taiwán y Corea. La región oriental ha avanzado en esta trayectoria tecnológica, aún existe una “barrera de cristal” que frena la marcha del conjunto de las economías hacia la fase de innovación y diseño. China, por el alcance y escala de producción, estaría realizando el escalamiento industrial más importante a nivel mundial, siempre y cuando, logrará internalizar las tecnologías.

Los patrones de especialización comercial regional también van evolucionando conforme el proceso antes expuesto se desarrolla. Así lo demuestran las proporciones del mercado mundial que detenta cada economía en función de sus exportaciones totales y los índices de ventaja comparativa revelada de exportación. Desde mediados de la década de los noventa, el Este de Asia ha ocupado un cuarto de las exportaciones mundiales (+/-, 3%) y su actividad exportadora está concentrada en dos rubros: “productos electrónicos y eléctricos” (MAT1) y “textiles, prendas de vestir y calzado” (MBT1), ocupando en promedio el 47.90% y 41.20% de sus ventas mundiales, durante el periodo 1995-2009

Durante el periodo de estudio, no obstante una tendencia descendente en sus índices relativos de exportación, uno de los motores clave del Este de Asia ha sido las exportaciones del grupo MBT1, destacando la *ventaja relativa* de China, Hong Kong, Indonesia y Tailandia. Respecto a los productos de tecnología media, Japón presenta una posición regional hegemónica en productos automotrices. El país del sol naciente continúa siendo el primer exportador, tanto de automóviles, como de partes y componentes, pero su proporción sobre las exportaciones automotrices globales presenta una tendencia. Entre 1995 y 2009, la proporción de Japón sobre éstas descendió de 18.39% a 13.83%. De 1995 al 2009, Corea y Tailandia sobresalieron

entre las economías asiáticas que lograron incorporarse al mercado automotriz con los índices relativos de exportación más altos de la región.

Al margen de Japón y Corea, la actividad exportadora de la región no ha sido significativa en los otros dos grupos de tecnología media. En cambio, excluyendo Indonesia, el rubro de “productos electrónicos y eléctricos” es el de mayor crecimiento y presencia en las economías del Este de Asia. En el último quinquenio, Hong Kong, Malasia, Filipinas y Singapur, han rebasado el índice de ventaja relativa de exportación de China, cuyas ventas de electrónicos y eléctricos alcanzaron el 22.75% de las exportaciones mundiales en 2009. Finalmente, únicamente Japón tiene índices positivos de exportación en el rubro: “otros productos de alta tecnología”, aunque China ha aumentado su presencia sobre las exportaciones mundiales en tales productos.

En el mismo capítulo seis se encuentra el análisis del índice de ventaja comparativa revelada global del Este de Asia, a partir del cual se pudo soportar la tesis que China es una plataforma regional de exportación distante de lograr un patrón comercial sostenido en una ventaja comparativa dentro de sectores de alta tecnología. También, en el estudio se observó que dentro de la región, Japón continúa destacando por una plataforma comercial intensiva en conocimiento y alta tecnología; y Corea, Hong Kong, Tailandia, Singapur, Filipinas y Malasia, sostienen una importante ventaja comparativa revelada en “productos electrónicos y eléctricos de alta tecnología”. Este proceso apoya la dinámica regional de crecimiento económico en torno al sector de “electrónicos y tecnología”.

A partir de un comparativo entre los índices de ventaja comparativa revelada, el capítulo seis soportó que los sectores “desplazados” de la economía estadounidense se trata de los intensivos en mano de obra y el primer rubro de manufacturas medias. Estados Unidos posee un conjunto mayoritario de índices positivos a partir del sector “productos químicos y metales básicas de mediana tecnología”, demostrando ser una economía con capacidades de exportación en los rubros de alta tecnología. También, destaca la continua ventaja comparativa revelada de Estados Unidos en “manufacturas basadas en recursos agrícolas”.

China tiene un índice global de ventaja comparativa revelada positivo únicamente en dos sectores: “textiles, prendas de vestir y calzado” y “otras manufacturas de baja tecnología”. Este hecho corroboró la responsabilidad del tipo de plataforma exportadora regional operando en China en las características del DEEU. con este país oriental. La plataforma está sostenida en altos índices de especialización vertical, producto de altos coeficientes de importación de partes y componentes procedentes del Este de Asia, particularmente para la elaboración de manufacturas de alto contenido tecnológico. Por lo tanto, aun cuando China mantiene un desarrollo industrial y tecnológico continuo, sigue siendo un centro de procesamiento manufacturero. La diferencia es que, actualmente, China tiene una posición estratégica en las cadenas globales de producción de bienes de alta tecnología que le permite incursionar de forma exitoso en el mercado estadounidense.

BIBLIOGRAFÍA

Abrams, Stan. (2010) "China's Industrial Policy: Resistance is Futile" en *China Hearsay* – China Business & Economy, Intellectual Property, WordPress & Mimbo. (21 septiembre 2010)

Aguilar, Alonso. (2002) *Globalización y Capitalismo*, Plaza y Janés. México.

Álvarez, Alejandro. (2010) Seminario de Doctorado en *Economía Internacional*, 23 de noviembre 2010. Programa de doctorado en economía-Facultad de Economía. UNAM.

----- (2009) Seminario de Doctorado en *Economía Internacional*, 14 de abril 2009. Programa de doctorado en economía-Facultad de Economía. UNAM.

Amsden, Alice H. (2007) *Escape from Empire, The Developing World's Journey through Heaven and Hell*. THE MIT Press. Pg.1-20

----- (2003a) *The rise of "The Rest": Challenges to the west from late-industrializing economies*, Oxford University Press.

----- (2003b) *Beyond late development: Taiwan's upgrading*, The MIT Press. Cambridge, Massachusetts.

----- (1992) *Asia's next giant: South Korea and late industrialization*, Oxford University Press.

Arrighi, Giovanni. (2010) *The Long Twentieth Century. Money and Origins of our Times*. Verso, London·New York.

Arrighi, Giovanni. (2007) "Origins and dynamic of the chinese ascent" en Arrighi, Giovanni., *ADAM SMITH IN BEIJING Linages of the Twenty-First Century*. Brooklyn, NY:Verso. pp. 351-378.

Athukorala, Prema-Chandra. (2010) "China and Southeast Asia in the new regional division of labour", en Yueh, Linda. ed. *The Future of Asian Trade and Growth. Economic development with the emergence of China*. Routledge. London y New York. pp. 406-432

Azhar, A.K.M., Robert J.R. Elliott y Junting Liu. (2010) "The evolution of product quality in trade between China and ASEAN" en Yueh, Linda. ed. *The Future of Asian Trade and Growth. Economic development with the emergence of China*. Routledge. London y New York. pp. 378-431

Banco Mundial. (1993) *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*, Oxford University Press.

Bayard, Thomas O. y Kimberly Ann Elliott. (1994) *Reciprocity and Retaliation in U.S. Trade Policy*, Institute for International Economics. Washington, DC.

Bellamy, John y Robert W. Mc Chesney. (2004) "The American Empire: Pax Americana or Pox Americana?" en *Monthly Review* Vol. 56, no.4. (Septiembre) <http://www.monthlyreview.org/0904jbfwrw.htm>

Barbezat, Sean Michael. (2009) "Trafficking of Women and the Harmonious Society: The Chinese National Plan of Action on Combating Trafficking in Women and Children within the Context of Chinese Patriarchy and Reform" en Nowakowski, Arianna, ed. *Human Rights in China*, Human Rights & Human Welfare an online journal of academic literature review, University of Denver. pp. 3-16

Bergsten, C. Fred y Marcus Noland. (1993) *Reconcilable Differences? United States-Japan Economic Conflict*, Institute for International Economics. Washington, DC.

Bernanke, Ben S. (2005) "The Global Saving Glut and the U.S. Current Account Deficit" en *Updates speech given on March 10, 2005, at the Sandridge Lecture, Virginia Association of Economists*, Federal Reserve Bank of New York.

Blecker, Robert, A. (1996) *U.S. Trade Policy and Global Growth*, Economic Policy Institute. Washington, DC.

Blecker, Robert A. (1992) *Beyond the Twin Deficits: A Trade Strategy for the 1990s*. Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe,, Inc.

Boruss, Michael. (1997) "Left for dead: Asian production networks and the revival of US electronics" en BRIE Working Paper No. 100. Berkeley, California.

Bosworth, Barry. (1993) *Saving and Investment in a Global Economy*, Brookings Institution. Washington, DC.

Bruce, Robert. (2009) Seminario de Doctorado en *Economía Internacional*, 28 de abril 2009. Programa de doctorado en economía-Facultad de Economía. UNAM.

Burke, James. (2000) "U.S. INVESTMENT IN CHINA WORSENS TRADE DEFICIT U.S. firms build export-oriented production base in China's low-wage, low labor-protection economy", Briefing Paper #93, Economic Policy Institute. Washington, DC. pp. 1-12

Business China. (2010) "China to Finish Draft Plans for Strategic Emerging Industries by End- Sept", en *Business China Feeling China's Economic Pulse* (21cbh.com), 21st Century News Group.

Chang, Ha-Joon. (2008) *Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism*, Bloomsbury Press.

Chantasawat, Busakorn, K.C. Fung, Francis Ng y Alan Siu. (2010) "Domestic capital, sources of foreign direct investment, and national output in China" en Yueh, Linda. ed. *The Future of Asian Trade and Growth. Economic development with the emergence of China*. Routledge. London y New York. pp. 113-128

Chen, An. (2002) "Capitalist Development, Entrepreneurial Class, and Democratization in China," *Political Science Quarterly*, vol. 117, no. 3 (Otoño), The Academy of Political Science, New York. pp. 401-422.

Cline, William R. (2006) "The US External Deficit and Developing Countries", en Working Paper Num. 86, Center for Global Development.

----- (2005) "The United States as a Debtor Nation", Center for Global Development, Institute for International Economics.

Cohen, Stephen, Robert A. Blecker y Peter D. Whitney. (2003) *Fundamentals of U.S. Foreign Trade Policy*. 2^a ed. Westview Press.

Cohen, Stephen. (1998) *An Ocean Apart: Explaining Three Decades of U.S.- Japanese Trade Frictions*. Westport, Conn.: Praeger.

David, Harvey. (2007) *A Brief History of Neoliberalism*, Oxford University Press. pp. 120-206.

Dean, Judith, K.C. Fung y Zhi Wang. (2009) "Vertical specialization in Chinese trade", *BOFIT Online* 2009. No. 5. Bank of Finland, Institute for Economies in Transition.

Deng, Ziliang, Adam Blake y Rod Falvey. (2010) "A computable general equilibrium modelo foreign direct investment productivity spillovers in China" en Yueh, Linda. ed., *The Future of Asian Trade and Growth. Economic development with the emergence of China*. Routledge. London y New York. pp. 91-112.

Destler I.M. (2005) *American Trade Politics*. Institute for International Economics. Washington, DC.

Dooley, Michael, David Folkerts-Landav y Peter Garber. (2005) "A Map to the Revived Bretton Woods End Game: Direct Investment, Rising Real Wages and the Absorption of Excess Labor in the Periphery", en Deutsche Bank Global Research.

Dooley, Michael, David Folkerts Landau y Peter M. Garber. (2004) "The US Current Account Deficit and Economic Development: Collateral for a Total Return Swap" en NBER Working Paper No. W10727, National Bureau of Economic Research (NBER)

Eichengreen, Barry. (2002) "Trade Deficits in the Long Run" en NBER Working Paper No. W2437, National Bureau of Economic Research.

Elwell, Craig K., Marc Labonte y Wayne M. Morrison. (2007, enero) *Is China a Threat to the U.S. Economy?*, CRS Report for Congress RL33604. Washington, DC: Congressional Research Service.

Elwell, Craig K. (2004) "Deindustrialization of the U.S. Economy: The Roles of Trade, Productivity, and Recession" en *CRS Report for Congress Received through the CRS Web, RL32350*. Congressional Research Service ∞ The Library of Congress (Abril 15, 2004)

Ernst, Dieter. (2004) "Global production networks in east Asia's electronic industry and upgrading prospects in Malaysia", en Yusuf, Shahid, Anjum Altaf y Kaoru Nabeshima,

Global production networking and technological change in east Asia, World Bank y Oxford University Press.

Ernst, Dieter. (2003) "Redes globales de producción, difusión de conocimiento y formación de capacidades locales. Un marco conceptual" en Dussel, Enrique, *et al.* (coordinadores) *La industria electrónica en México: Problemáticas, perspectivas y propuestas*, Universidad Guadalajara. México.

Feenstra, Robert C., Wen Hai, Wing Thye Woo y Shunli Yao. (2001) "The US-China Bilateral Trade Balance: Its Size and Determinants" en NBER Working Paper No. W6598, National Bureau of Economic Research.

Foreign Affairs and International Trade Canada, Foreign Direct Investment Statistics (CANSIM Table 376-0051)

Freeman, Christopher y Carlota Pérez. (1998) "Structural crises of adjustment: business cycles and investment behaviour" en Dosi, Giovanni, *Technical change and economic theory*, London Printer.

Fry, Lisa. (2009) "Chinese Women and Economic Human Rights" en Nowakowski, Arianna, ed. *Human Rights in China*, Human Rights & Human Welfare an online journal of academic literature review, University of Denver. pp. 41-56

Fukuoka, Fumitaka. (2005) "Japan and the 'Flying Geese' Pattern of East Asian Integration" *eastasia.at* Vol. 4, no. 1, (octubre)

Fung, K.C., Lawrence J. Lau y Joseph S. Lee. (2004) *U.S. Direct Investment in China*. Washington, DC: The AEI Press.

Fung, K. C. y Lawrence J. Lau. (1997) "The China - United States Bilateral Trade Balance: How Big Is It Really?", en UCSC Economics Dept No 369, University of California at Santa Cruz and Chinese University of Hong Kong - Office of the Vice-Chancellor.

Ganges, Byron y Ari Van Assche. (2010) "China and the future of the Asian electronics trade" en Yueh, Linda. ed. *The Future of Asian Trade and Growth. Economic development with the emergence of China*. Routledge. London y New York. pp. 351-377

García, Alvaro. (1998) "La globalización de la economía y el sistema monetario internacional" en Estudios Gerenciales, octubre-diciembre, núm. 069, Universidad ICESI. Cali. Colombia, pp. 29-36

Garnaut, Ross, Ligang Song, Stoyan Tenev y Yang Yao. (2005) *China's Ownership Transformation*, The International Finance Corporation and The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank., Washington, DC.

Gaulier, Guillaume., Françoise Lemoine y Deniz Ünal-Kesenci. (2005) "China's Integration in East Asia: Production Sharing, FDI & High-Tech Trade", *CEPII's Working Papers no.09 (CENTER D'ÉTUDES PROSPECTIVES ET D'INFORMATIONS INTERNATIONALES*, Junio 2005)

Gereffi, Gary, John Humphrey y Timothy Sturgeon. (2003) "The governance of global value chains" en Review of International Political Economy, noviembre, John Hopkins University, pp. 1-21.

Gereffi, Gary. (2001) "Shifting Governance Structures in Global Commodity Chains, With Special Reference to the Internet" en American Behavioral Scientist, Vol. 44, No. 10, pp. 1616-1637

Gereffi, Gary. (1994) "The organization of buyer-driven global commodity chains: How U.S. retailers shape overseas production networks" en Gereffi, Gary y Miguel Korzeniewicz (eds.) *Commodity chains and global capitalism*, Westport, CT: Praeger. pp. 95-122

Goodman, David S.G. y Xiaowei Zang. (2008) "The New Rich In China: the dimensions of social change" en Goodman, David. ed. *The New Rich in China Future rulers, present lives*. Routledge. New York.

Goodman, David S.G. (2008) "Why China has no new middle class: cadres, managers and entrepreneurs" en Goodman, David. ed. *The New Rich in China Future rulers, present lives*. Routledge. New York.

Gradziuk, Artur. (2010) "Implications of ASEAN-China Free Trade Agreement (ACFTA)" en *BULLETIN* No. 8 (84), POLISH INSTITUTE OF INTERNATIONAL AFFAIRS, Warsaw, Polonia. (Enero 19)

Griswold, Daniel T. (2001) "America's Record Trade Deficit A Symbol of Economic Strength" en Trade Policy Studies No. 12, Cato Institute's Center for Trade Policy Studies.

Guillén, Arturo. (2008) "La Crisis Inmobiliaria y la Recesión Global", Ponencia a SEPLA (Sociedad Latinoamericana de Economía Política y Pensamiento Crítico). Buenos Aires, Argentina, octubre.

Guo, Yingjie. (2008) "Class, stratum and group: the politics of description and prescription" en Goodman, David. ed. *The New Rich in China Future rulers, present lives*. Routledge. New York.

Gunter, Frank R. (2004) "Capital flight from China: 1984-2001", *China Economic Review* 15 (1) pp. 63-85; North-Holland.

Gutiérrez-Haces, Teresa. (2008) "Atrapados entre los Acuerdos de Integración Económica y la Protección a la Inversión Extranjera: El caso del capítulo 11 del TLCAN", en *Desarrollo Económico de América Latina y los Procesos de Integración*, Alfredo Guerra Borges (coordinador), Siglo XXI. México. (en prensa)

----- (2002) "La Gestación de un Tratado de Libre Comercio en América del Norte Bajo el Reinado de la Globalización", en *El Desarrollo en América Latina y los Procesos de Integración Subregional Balance y Perspectivas*, Salvador Rodríguez y Alfredo Guerra Borges (compiladores), Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 75-111. México.

Guttmann, Robert. (2008) "A Primer on Finance-Led Capitalism and Its Crisis" en Revue de la regulation, Capitalisme, Institutions, Pouvoirs, No. 3/4, Maison des Sciences de l'Homme Paris Nord.

Haley, George T. (2007) "Statement Before the U.S.-China Economic and Security Review Commission Hearing on the *Extent of the Government's Control of China's Economy, and Implications for the United*", en *United States – China Economic and Security Review Commission.*, (Mayo 24-25)

Haley, Usha C.V. y George Haley T. (2006) "The Indian elephant and the Chinese dragon: differing development strategies of India and China and effects on business environments" en *Indian Journal of Economics and Business*. (Septiembre 1)

Haltmaier, Jane T. (2010) "The role of China in Asia: engine, conduit or steamroller?" en Yueh, Linda. ed. *The Future of Asian Trade and Growth. Economic development with the emergence of China*. Routledge. London y New York. pp. 131-198.

Hervey, Jack L. y Loula S. Merkel. (2000) "A Record Current Account Deficit: Causes And Implications" en Economic Perspectives, Vol. XXIV, No. 4, Pp. 3-12, Federal Reserve Bank of Chicago.

Hess, William. (2010) en "A New Industrial Order", en *The Diplomat*, Tokyo. (25 Octubre) <http://the-diplomat.com/china-power/2010/10/25/a-new-industrial-order/>

Holtz-Eakin, Douglas. (2005) "Economic Relationships Between The United States and China", CBO Testimony, Congressional Budget Office. Washington, DC. 14 de abril.

Hong, Pingfan. (2001) "Global Implications of the US Trade Deficit Adjustment", UN/DESA Discussion Paper No. 17, United Nations - Department of Economic and Social Affairs (DESA)

Honglin, Kevin. (2005) "Why does so much FDI from Hong Kong and Taiwan go to Mainland China?", *China Economic Review* 16 (3) pp. 297-307; North-Holland. ELSEVIER.

Hsiao, L.C. Russell. (2008) "IN A FORTNIGHT" en *China Brief (a journal of analysis and information)* vol. VIII, núm, 21, 7 de noviembre 2008. pp. 1-3

Hummels, David, Jun Ishii y Kei-Mu Yi. (2001, junio) "The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade", *Journal of International Economics* 54 (1) pp. 75-96. North Holland, ELSEVIER.

Hung Kawn, Chi. (2002) "The Rise of China and Asia's Flying-Geese Pattern of Economic Development: An Empirical Análisis Base don US Import Statistics" en *NRI Papers* No. 52 Nomura Research Institute (1 Agosto, 2002)

International Monetary Fund. (2008) "Perspectivas de la Economía Mundial (*Resumen Ejecutivo*)", en *World Economic Outlook (WEO)*, Fondo Monetario Internacional, Washington, DC.

International Monetary Fund. (2008) "Country and Regional Perspectives" en *World Economic Outlook (WEO)*, Fondo Monetario Internacional. Washington, DC. pp. 49-81

International Monetary Fund, World Economic and Financial Surveys. (2008) "Informe sobre la estabilidad financiera mundial" en *Global Financial Stability Report (Resumen Ejecutivo)*, Fondo Monetario Internacional. Washington, DC. pp. i-ix

International Monetary Fund. (2006) "Global Financial System Resilience in the Face of Cyclical Challenges" en *World Economic and Financial Stability Report, Market Developments and Issues*. Washington, DC. pp. 1-50

International Monetary Fund. (1994) *Balance of Payments Manual, 5th ed.* Washington, D.C.

Innwon, Park. (2008) "Regional Trade Agreements in East Asia: Will They Be Sustainable?" en *MPRA Paper* No. 5068, Munich Personal RePEc Archive. pp- 1-6 (1 Marzo)

Irwin, Douglas A. (1996) *Three Simple Principles of Trade Policy*, American Enterprise Institute. Washington, DC.

Jane, Mary. (2006) *CRS Report for Congress, U.S.- Oman Free Trade Agreement*, Congressional Research Service-The Library of Congress; Washington.D.C . (Octubre 10, 2006)

Johnson, Chalmers. (1995) *Japan: Who Governs? The Rise of the Development State*, New York: W.W. Norton.

Kaplinsky, Rapahael. (2005) *Globalization poverty and inequality. Between a rock and hardplace*, UK Polity Press.

Kaplinsky, Rapahael. (1998) "Globalization, industrialisation, and sustainable growth: The pursuit of the nth rent" en Discussion Paper, No. 380, Brighton: Institute of Development Studies. University of Sussex.

Katz, Richard. (1998) *Japan: The System that Soured*, Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe.

Kei-Mu, Yi y Papaioannou Stefan. (2001) "The Effects of a Booming Economy on the U.S. Trade Deficit", en Current Issues In Economic And Finance Vol.7, Num. 2, Federal Reserve Bank of New York.

Klitgaard, Thomas y Karen Schiele. (1997) "The Growing U.S. Trade Imbalance With China" en Current Issues in Economics and Finance Vol. 3, No. 7, Federal Reserve Bank of New York and affiliation not provided to SSRN.

Koehn, Jasmine. (2009) "The Continuation of Slavery in the Modern World: The People's Republic of China and Forced Labor Practices" en Nowakowski, Arianna, ed. *Human Rights in China*, Human Rights & Human Welfare an online journal of academic literature review, University of Denver. pp. 95-104

Koopman, Robert, Zhi Wang y Shang-jin Wei. (2008, marzo) How Much of Chinese Exports Is Really Made in China? Assessing Foreign and Domestic Value-Added in Gross Exports, *Office of Economics Working Paper* No. 2008-03-B. Washington, DC: U.S. International Trade Commission.

Kroeber, Arthur. (2006) "*China's industrial and foreign trade policies: what are they and how successful have they been?*" (Mayo 2006)

<http://www.polsci.indiana.edu/china/papers/kroeber.pdf>

Krugman, Paul. (2009) *The Return Of Depression Economics And The Crises Of 2008*, W.W. Norton & Company, New York.

Krugman, Paul R. y Maurice Obstfeld. (1999) *Economía Internacional Teoría y Política*, Mc Graw Hill (4 ed)

Krugman, Paul. (1997) "What Ever Happened to the Asian Miracle?" *Fortune* 136, no. 4, pp. 26-29

División de Información y Relaciones Exteriores de la OMC. (2010) *Entender la OMC. 5ta ed.* Publicaciones de la OMC. Ginebra, Suiza.

L. Mann, Catherine. (1999) *Is the U.S. Trade Deficit Sustainable?*, Institute for International Economics. Washington, DC.

Lardy, Nicholas R. (2003) "United States–China Ties: Reassessing the Economic Relationship (Testimony before the House Committee on International Relations US House of Representatives)" en *Speeches, Testimony, Papers* Peterson Institute for International Economics. Washington, DC.

Lardy, Nicholas R. (2002) *Integrating China into the Global Economy*, Brookings Institution. Washington, DC.

Larios, José; Betty Alvarado y Elena Conterno. (2011: 575) "Descentralización Fiscal" en *Trimestre Fiscal* No. 84, INDETEC (Instituto para el Desarrollo Técnico de las Haciendas Públicas), Guadalajara, Jal.

Lawrence, Robert Z. (1991) "How Open Is Japan?" en Paul Krugman, ed., *Trade with Japan: Has the Door Opened Wider?* University of Chicago Press.

Lepillez, Karine. (2008) "The Dark Side of Labor in China" en Nowakowski, Arianna, ed. *Human Rights and Contemporary Slavery*, Human Rights & Human Welfare an online journal of academic literature review, University of Denver. pp. 59-71

Lincoln, Edward J. (1990) *Japan's Unequal Trade*, Brookings Institution. Washington, DC.

Lum, Thomas y Dick K. Nanto. (2006) "China's trade with the United States and the World", Report for Congress, Congressional Research Service; 14 de marzo 2006

Magdoff, Harry, y Paul M. Sweezy. (1991) "Pox Americana" en *Monthly Review*, Vol. 43, no. 3, pp. 1-13. (Julio-Agosto 1991)

Morley, Andrea. (2009) "The Challenges of Change: Causes and Consequences of Child Labor in China" en Nowakowski, Arianna, ed. *Human Rights in China*, Human Rights & Human Welfare an online journal of academic literature review, University of Denver. pp. 118-129

Nath Bandyopadhyay, Sankha. (2006) "U.S. Current Account Deficit: Global Implications" en Affiliation Not Provided to SSRN, Social Science Research Network.

National Science Foundation. (2010a) "Chapter 5. Academic Research and Development"; *NSF Science and Engineering Indicators*; Arlington V: National Science Board.

<http://www.nsf.gov/statistics/seind10/c5/c5h.htm>

<http://www.nsf.gov/statistics/seind10/pdf/c05.pdf>

National Science Foundation. (2010b) "Chapter 6. Industry, Technology, and the Global Marketplace"; *NSF Science and Engineering Indicators*; Arlington V: National Science Board.

<http://www.nsf.gov/statistics/seind10/c6/c6h.htm>

<http://www.nsf.gov/statistics/seind10/pdf/c06.pdf>

Ohno, Kenichi. (2010) "Overcoming the middle income trap: the challenge for East Asian high performers" en Yueh, Linda. ed. *The Future of Asian Trade and Growth. Economic development with the emergence of China*. Routledge. London y New York. pp. 199-222.

Organización Mundial de Comercio. (2008) Examen de las Políticas Comerciales Informe de los Estados Unidos, WT/TPR/G/200. 5 de mayo de 2008

----- (2003) Examen de las Políticas Comerciales Informe de los Estados Unidos, WT/TPR/G/200. 17 de diciembre de 2003

----- (2001) Examen de las Políticas Comerciales Informe de los Estados Unidos, WT/TPR/G/200. 20 de agosto de 2001

----- (1999) Examen de las Políticas Comerciales Informe de los Estados Unidos, WT/TPR/G/200. 1º de junio de 1999

Ozawa, Terutomo. (2006) "Asia's en Labour-Driver Economic Development, Flying-Geese Style. An Unprecedented Opportunity for the Poor to Rise?" en *UNU-WIDER Research Paper No. 2006/ 59* (United Nations University – World Institute for Development Economics Research, Julio 2006)

Ozawa, Terutomo. (1989) *El reciclaje de los excedentes japoneses en los países en desarrollo*, Centro de estudios monetarios latinoamericanos, México.

Pérez, Carlota. (2002) *Revoluciones tecnológicas y capital financiero*. Siglo XXI editores. México.

Ping, Xin-Qiao. (2010) "Vertical specialization and intra-industry trade in China (1992-2003)" en Yueh, Linda. ed. *The Future of Asian Trade and Growth. Economic development with the emergence of China*. Routledge. London y New York. pp. 75-90

Pomfret, John. (2010) *China's industrial policy is bigger concern than yuan, U.S. Executives say; en The Washington Post – Politics., Washington D.C. (Mayo 7)*.

Porter, Michael, Hirotaka Takeuchi y Mariko Sakaibara. (2000) *Can Japan Compete?* Cambridge, Mass.: Perseus Publishing.

Prestowitz, Clyde, Jr. (1988) *Trading Places: How We Allowed Japan to Take the Lead*, New York: Basic Books.

Pyle, Kenneth B. (1996) *The Japanese Question: Power and Purpose in a New Era*, The AEI Press, 2a ed. Washington, DC.

Ramdeo, Shivani. (2009) "A Legal System That Compromises Due Process and Promotes Organ Harvesting & Human Rights Abuse of Prisoners: A Case Study of China" en Nowakowski, Arianna, ed. *Human Rights in China*, Human Rights & Human

Welfare an online journal of academic literature review, University of Denver. pp. 167-177

Rodríguez y Rodríguez, María Teresa. (2008) "China ante las Instituciones de Bretton Woods" Ponencia presentada en la Sesión 5 del Congreso Más Allá de Bretton Woods: La Economía Transnacional en Busca de Nuevas Instituciones del 15 al 17 de octubre de 2008. Instituto de Investigaciones Económicas. México.

Rodríguez y Rodríguez, María Teresa. (2003) "Ingreso de China a la OMC. Su primer impacto sobre el comercio mundial", en Problemas del Desarrollo, vol. 34, núm.134, VII-IX/2003.

Rothschild, William. (2008) "Who's going the wrong way? Major multinationals from some countries are leaving China even as U.S. companies aggressively move in. Why?", Chief Executive (U.S.) 234, pp.38(6); *Chief Executive Group LLC*.

Rowthorn, Robert, y Ramana Ramaswamy. (1999) "Growth, Trade, and Deindustrialization" en *IMF Staff Papers*, Vol. 46, No. 1 (Marzo 1999)

Sandoval Ramírez, Luis. (2002) "LA HEGEMONÍA MUNDIAL DE LAS POTENCIAS. UNA APROXIMACIÓN TEÓRICA" en *Problemas del Desarrollo* Vol. 33, no. 131, pp. 97-129. (X-XII 2002), Instituto de Investigaciones Económicas (IIEc) de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)

Segura, Joaquín., y Oswaldo Segura. (2004) "Índice de ventaja comparativa revelada: un indicador del desempeño y de la competitividad productivo-comercial de un país", en *InterCambio IV-2004*, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura, IICA. pp. 1-10

Scott, Robert E. (2008a) "The importance of manufacturing key to recovery in the states and the nation", en Briefing Paper #211, Economic Policy Institute. Washington, DC.

Scott, Robert. E. (2008b) "THE CHINA TRADE TOLL Widespread wage suppression, 2 million jobs lost in the U.S", en Briefing Paper #219, Economic Policy Institute. Washington, DC.

Shenkar, Oded. (2004) *The Chinese century: the rising Chinese economy and its impact on the global economy, the balance of power, and your job*, Wharton School Publishing.

Shirk, Susan. (1993) *The Political Logic of Economic Reform in China*. Berkeley: University of California Press. pp. 3-52, 149-196

Stiglitz, Joseph E. (2001) "From Miracle to Crisis to Recovery: Lessons from Four Decades of East Asian Experience" en *Rethinking the East Asian Miracle*. The World Bank. Washington, D.C. pp. 509-526

Subler, Jason. (2009) "Chinese Trade Barriers Equivalent Protectionism", en *Midas Letter* – Reuters., Beijing (Febrero 25). http://www.midasletter.com/news/09022503_China-trade-barriers-equivalent-to-protectionism.php - Revisión 11 febrero de 2011.

THE CANADA-U.S. FREE TRADE AGREEMENT (1987) *Trade: Securing Canada's Future*. (COPY 10-12-87) pp. 1-10

The Economist (2008a) "A ravenous dragon A special report on China's quest for resources", en The Economist, 15 de marzo 2008.

The Economist (2007) "High-tech hopefuls A special report on technology in India and China", en The Economist, 10 de noviembre 2007.

The Gateway to China-US Business (1999) *China's Foreign Trade, China US Net & Original Creator*. (Marzo 4, 1999) <http://www.chinaus.net>

Thurow, Lester. (1992) *Head to Head: The Coming Battle Among Japan, Europe, and America*, Nueva York: Morrow

Trade Deficit Review Commission. (2000) *The U.S. Trade Deficit: Causes, Consequences, and Recommendations for Action*, The U.S. Trade Deficit Review Commission. Washington, DC. 14 de noviembre.

Tyson, Laura D' Andrea. (1992) *Who's Bashing Whom? Trade Conflict in High-Technology Industries*, Institute for International Economics. Washington, DC.

United States Government (2008) *Economic Report of the President* transmitted to the Congress together with The Annual Report of the Council of Economic Advisers, United States Government Printing Office. Washington, DC.

U.S. Trade Deficit Review Commission (2001) "The U.S. Trade Deficit: Causes, Consequences and Recommendations for Action". Washington, D.C.

U.S. Trade Representative. (2005) China in the WTO -Year 3 A Research Report Prepared for the U.S.- China Economic and Security Review Commission., the Office of the U.S. Trade Representative, Washington, DC. (Enero 21, 2005)

Vollrath, Thomas L. (1991) "A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage". *Wehirtschaftliches Archiv*. p. 264-280.

World Bank. (2002) "Box 2.3: Round-tripping of capital flows between China and Hong Kong." en *Global Development Finance*, 2002. Washington, DC.: The world bank, p. 41.

Xiao, Geng. (2004, julio) People's Republic of China's Round – Tripping FDI: Scale, Causes and Implications, *HIEBS Working Papers*, Ref. No. 1137; Hong Kong Institute of Economics and Business Strategy.

Xu, Zhenhui. (2008) "China's Exchange Rate Policy and its Trade Balance with the Us" en Review of Development Economics, vol. 12, núm. 4, Georgia College & State University - Department of Economics and Finance. pp. 714-727

Yamamura, Kozo. (1986) "Caveat Emptor: The Industrial Policy of Japan", en Paul R. Krugman (ed.) *Strategic Trade Policy and the New International Economic*. Cambridge: MIT Press.

Yang, Jingqing. (2008) "Professors, doctors, and lawyers: the variable wealth of the professional classes" en Goodman, David. ed. *The New Rich in China Future rulers, present lives*. Routledge. New York.

Ye, Min. (2009) "Policy learning or diffusion: how China opened to foreign direct investment" en *Journal of East Asian Studies*, East Asia Institute, South Korea.

Yueh, Linda.I, "The China effect: how the emergence of China affects the global economy, export –led growth models and relations with the United States" en Yueh, Linda. ed. (2010) *The Future of Asian Trade and Growth. Economic development with the emergence of China*. Routledge. London y New York. pp. 9-32

Yusuf, Shahid. (2001) "The East Asian Miracle at the Millennium" en *Rethinking the East Asian Miracle.*, The World Bank. Washington, D.C. pp. 1-54.

Periódicos

Barboza, David. (2006, Febrero 9) Some Assembly Needed: China as Asia Factory, *The New York Times*, p. C.2-1

Barboza, David. (2010, Junio 7) As China's Wages Rise, Export Prices Could Follow, *The New York Times*, p. B1

Bradsher, Keith. (2008, Junio 18) Investors Seek Asian Options to Costly China. *The New York Times*. p. A1

Webliografía

Cai, Kevin G. (2003) "The ASEAN-China Free Trade Agreement and East Asian Regional Grouping", *Contemporary Southeast Asia*, Diciembre 1, 2003

Ver <http://www.highbeam.com/doc/1G1-112411701.html>

Chen, Xi Kong., Leonard K. Cheng, K.C. Fung y Lawrence J. Lau. (2007, Diciembre 18) *The Estimation of Domestic Value-Added and Employment Induced by Exports: An Application to Chinese Exports to the United States*; revisión 24 de abril de 2010.

[http://www.bm.ust.hk/~ced/Bookchapter\(Final\).pdf](http://www.bm.ust.hk/~ced/Bookchapter(Final).pdf)

CNNEXPANSIÓN.com (2008, Septiembre 25) Hanesbrands cerrará planta en México., en CNNEXPANSIÓN.com Revisado 15 de Abril 2010 de <http://www.cnnexpansion.com/negocios/2008/09/25/hanesbrands-cerrara-planta-en-mexico>

CNNEXPANSIÓN.com (2009, Febrero 16) La inversión en China cae 32.6%, en CNNEXPANSIÓN.com Revisado 15 de Abril 2010 de

<http://www.cnnexpansion.com/economia/2009/02/16/la-inversion-en-china-cae-326>

El Universal Online Informa. Pierde China fallo de OMC sobre política de importación de autopartes. Miércoles 13 de febrero de 2008.

<http://www.eluniversal.com.mx/notas/481951.html>

Invest in China, Ministry of Commerce of the People's Republic of China (Foreign Investment Department of the Ministry of Commerce & MOFCOM FDI Statistics)

http://www.fdi.gov.cn/pub/FDI_EN/Statistics/AnnualStatisticsData/default.jsp

Liang, Tim. (2009) "Foreign Investment Catalogues and Investment Environment in China" *China Law Update*. Disponible en: http://works.bepress.com/tim_liang/1

Marcos, López, "El Sistema de Bretton Woods (Patrón de Cambios Dólar)" en *Historia de los Sistemas Monetarios (parte 2)* <http://www.stockssite.com/notas/monetario2.html>

National Science Foundation, *Science and Engineering Statistics 2010*:

<http://www.nsf.gov/statistics/seind10/slides.htm>

- U.S. Census Bureau: <http://www.census.gov/foreign-trade/www/index.html>

Pakko, Michael P. (1999) "The U.S. Trade Deficit and the "New Economy", <http://research.stlouisfed.org/publications/review/99/09/9909mp.pdf>. Review Federal Reserve Bank. Septiembre/Octubre

REUTERS (2011) Telkom Kenya eyes 50,000-100,000 new data users. [af.reuters](http://af.reuters.com). (Junio 30) <http://af.reuters.com/article/investingNews/idAFJOE75T03I20110630>

Scott, Robert. E. (1999) "The U.S. Trade Deficit: Are We Giving Away Our Future? (This testimony was given before the Committee on International Relations Subcommittee on International Economic Policy and Trade)", Viewpoints Economic Policy Institute. Washington, DC. 22 de julio.

Shijian, Zhou y Wang Lijun. (2006) "China, US complementary in trade" en China Daily, http://chinadaily.com.cn/china/2006-04/18/content_570030.htm, 18 de abril, p. 4.

www.china.org.cn (2011. a) "Cómo se ha elaborado el XI plan quinquenal" en IV SESION DEL X COMITE NACIONAL DE LA CCPCh, China Internet Information Center.

<http://spanish.china.org.cn/spanish/223810.htm>

www.china.org.cn (2011. b) “Sistema de Cooperación Multipartidaria y Consulta Política bajo la Dirección del PCCh”, en SISTEMA POLÍTICO DE CHINA, China Internet Information Center.

<http://spanish.china.org.cn/spanish/xi-zhengzhi/4.htm>

www.sasac.gov.cn (2011. a) “Central SOEs” en State-owned Assets Supervision and Administration Commission of the State Council (SASAC), the People's Republic of China.

<http://www.sasac.gov.cn/n2963340/n2971121/n4956567/4956583.html>

www.sasac.gov.cn (2011. b) “news updates, Recruitment”, en State-owned Assets Supervision and Administration Commission of the State Council (SASAC), the People's Republic of China. <http://www.sasac.gov.cn/n2963340/n2964712/3050194.html>

www.sasac.gov.cn (2011. c) “Main Functions and Responsibilities of SASAC”, en State-owned Assets Supervision and Administration Commission of the State Council (SASAC), the People's Republic of China.

<http://www.sasac.gov.cn/n2963340/n2963393/2965120.html>

Xinhua. (2010) “Private sector major contributor to China’s new employments in 2009” en *Top Biz News*, CHINADAILY, (30 Agosto)

http://www.chinadaily.com.cn/bizchina/2010-01/30/content_9402597.htm

Yeaple, Stephen. (2008: 7) *Facts and Fallacies about U.S. FDI in China: Comment*, Associate Professor of Economics – University of Colorado at Boulder, Colorado (Marzo 30) http://www.nber.org/books_in_progress/china07/yeaple7-29-08comment.pdf

Sitios web oficiales

*America.gov de Estados Unidos al mundo, <http://usinfo.state.gov>

*Bureau of Economic Analysis. National Economic Accounts. <http://www.bea.gov>

*Estadísticas de Nasdaq: <http://www.frso.org>

*Federal Trade Commission Protecting America's Consumers, <http://www.ftc.gov>

*Lehman, Lee & Xu: <http://lehmanlaw.com>

*Law Info China: <http://www.lawinfochina.com>

*Ministerio de Comercio de la República Popular China:
<http://spanish.mofcom.gov.cn/index.shtml>

*Office of the United States Trade Representative, <http://www.ustr.gov>

Entrevistas

*PhD. K.C. Fung¹. Miércoles 24 de febrero de 2010 (3:30 p.m.) *Los factores implicados en el desarrollo del déficit comercial de Estados Unidos respecto a China*, University of California Santa Cruz, Economics - 401 Engineering 2.

*PhD. K.C. Fung, Miércoles 27 de mayo de 2010 (4:00 p.m.), *Revisión de seis tesis respecto a las relaciones comerciales entre Estados Unidos y China*, University of California Santa Cruz, Economics - 401 Engineering 2.

*Ph.D. Thomas Ehrlich Reifer², Viernes 1 de mayo de 2010 (10:30 a.m) *El ascenso de China al mercado mundial*, University of San Diego, Latin American Studies-Serra Hall 225.

¹ K.C. Fung es co-fundador del Santa Cruz *Institute for International Economics* (SCII. Actualmente, Profesor de Economía en la Universidad de California, Santa Cruz, con las cátedras: Introducción a la Microeconomía y Este y Sureste de Asia. En sus investigaciones destaca el interés por calcular correctamente el balance comercial entre Estados Unidos- China, la estimación del *valor agregado doméstico* y el *contenido extranjero* de las exportaciones Chinas, el comercio e inversión entre China y Estados Unidos, Japón, Corea, Taiwán, Hong Kong, América Latina, y Europa Central y Oriental, así como la *production sharing* y el comercio en partes y componentes.

Entre sus principales actividades sobresalen:

1) Miembro del Consejo de Asesores Económicos de la Casa Blanca en la administración de Bush y Clinton.

2) Delegado del gobierno estadounidense ante la OCDE

3) Consejero y colaborador académico en la Comisión Comercial Internacional de los Estados Unidos, USITC.

4) Consultor del Banco Mundial

5) Investigador del [Hong Kong Institute of Economics and Business Strategy](#)

6) Director Asociado del [Hong Kong Centre for Economic Research](#)

² El Doctor Thomas Ehrlich Reifer trabaja como Asesor del Comité de Estudios de Género y es Miembro Asociado del Instituto Transnacional, una asociación mundial de activistas. Recientemente, el Profesor de la USD se ha concentrado en el análisis de las obras de Giovanni Arrighi. Formalmente, Reifer trabajó en *Focus on the Global South in Asia* y fue Director Asociado del *Institute for Research on World-System* (IROWS) y el *Program on Global Studies* en la UC Riverside.