



**OPORTUNIDADES Y RETOS ECONÓMICOS DE CHINA
PARA MÉXICO Y CENTROAMÉRICA**

Este documento fue elaborado por el señor Enrique Dussel Peters, con la colaboración de Liu Xue Dong, en cuya labor fueron apoyados por la Unidad de Desarrollo Industrial de la Sede Subregional de la CEPAL en México. Las opiniones expresadas en él son de la exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

No ha sido sometido a revisión editorial.

ÍNDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCIÓN	1
I. ANTECEDENTES CONCEPTUALES	3
II. CHINA: ESTRATEGIA DE POLÍTICA ECONÓMICA, INSTRUMENTOS Y ADHESIÓN A LA OMC	7
1. Desempeño socioeconómico	7
2. Estrategias, políticas y retos	17
3. Estructura comercial.....	26
4. La adhesión de China a la OMC y el ATC: beneficios y compromisos	32
5. El mercado estadounidense: ¿exportaciones complementarias o competidores?.....	37
6. Relaciones comerciales de Centroamérica y México con China	48
III. RETOS Y OPORTUNIDADES: LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCIÓN.....	57
1. La organización industrial global de la cadena	59
2. La cadena en China	61
3. La estructura comercial de China.....	67
4. El mercado estadounidense: ¿exportaciones complementarias o competidores	68
5. Relaciones comerciales de Centroamérica y México con China	74
IV. RETOS Y OPORTUNIDADES: LA CADENA DE PCs.....	78
1. La organización industrial global de la cadena de PCs.....	78
2. La cadena en China	82
3. La estructura comercial de China.....	90
4. El mercado estadounidense: ¿exportaciones complementarias o competidores?.....	92
5. Relaciones comerciales de Centroamérica y México con China	96
V. CONCLUSIONES	100
BIBLIOGRAFÍA	109

INTRODUCCIÓN

Desde fines del decenio de 1970 la República Popular de China —en lo que sigue China— ha presentado un espectacular desempeño en términos macroeconómicos, inversión extranjera directa (IED), tasas de ahorro y crecimiento del PIB, así como avances significativos en el ámbito social. En los años noventa, con los procesos de apertura comercial y su adhesión a la Organización Mundial de Comercio (OMC) en 2001, también se incrementó notablemente su participación en el comercio internacional: actualmente es la sexta economía en el mundo y mantiene la cuarta posición en el comercio mundial (FMI 2004). Como contraparte, el desempeño económico de América Latina, Centroamérica y México ha sido bastante modesto en los últimos 20 años.

La dinámica socioeconómica de China es real y no resultado de estadísticas distorsionadas. En muchos casos, los conceptos y las experiencias de gran parte de los países en vías de desarrollo parecieran no ser suficientes —o incluso no ser útiles— ante el desempeño de China: ¿cómo explicar la dinámica y transición de un país socialista —o de “economía de mercado socialista”— en donde las actividades económicas y políticas del Estado preponderan con un alto grado de intervencionismo?, ¿cuáles son las causas para que la economía china retome su senda de crecimiento y presencia global, después de varios siglos? ¹ Con más del 20% de la población mundial, y considerando sus avances en su integración comercial al mercado mundial, los cambios en su población rural y urbana, los logros en cuanto a la reducción de la pobreza, y sus respectivos retos internos, la transición socioeconómica y política por la que ha transcurrido y continuará en las siguientes décadas no puede ser analizada y evaluada como una más dada sus profundas implicaciones globales. ² Según diversas fuentes y respectivas metodologías, el producto interno bruto (PIB) de la economía china será superior al de los Estados Unidos entre 2015 y 2041.

Los objetivos del documento son dos. Primero, realizar una reseña bibliográfica para profundizar el conocimiento sobre la economía china en general, y específicamente con respecto a las cadenas de valor hilo-textil-confección y electrónica/computadoras personales (o PC), ambas de relevancia económica para Centroamérica y México, respectivamente, con el objeto de concretar las oportunidades o amenazas que presentan la economía china en el corto, mediano y

¹ Es de la mayor trascendencia, y desde una perspectiva histórica, examinar que China hasta el siglo XVI haya sido una de las potencias económicas internacionales, si no es que la principal. Sólo el Delta Yangzi contaba con una población entre 31 y 37 millones de habitantes en 1750, y semejante a la de toda Europa, con mercados comparables con los europeos y avances tecnológicos importantes. Sin embargo, fueron particularmente la intensidad en la agricultura y de ciertos cultivos como la papa en Europa —con altos rendimientos de calorías por área—, el uso masivo de carbón, y a diferencia de leña en China, y resultantes innovaciones como la maquinaria de vapor, las que permiten explicar el rezago de China desde entonces. Estos contrastes marginaron la presencia socioeconómica internacional de China (Frank 1998; Pommeranz 2000).

² Qian (2003:331) concluye, después de un minucioso análisis del período de transición socioeconómico de China desde finales de los setenta: “... nada a esta escala y en un período tan corto de tiempo ha sido intentado en la historia mundial”.

largo plazo. Segundo, analizar el tópico de oportunidades y amenazas en general y para las dos cadenas propuestas en terceros mercados —particularmente el estadounidense—, así como en sus propios mercados domésticos, incluyendo los potenciales efectos de la adhesión de China a la OMC en 2001.

El documento se divide en 4 partes. En la primera sección se presentan, en forma sintética, algunos antecedentes conceptuales relevantes para la comprensión de cadenas de valor en el contexto actual de globalización y temas de política que derivan de la experiencia internacional. La segunda parte, analiza brevemente el desempeño socioeconómico y la estrategia de desarrollo en China desde 1978, con énfasis en el período más reciente. Se detallan la estructura comercial y los beneficios y compromisos que China obtuvo ante su adhesión a la OMC en 2001 y se elucida el tema de complementariedad o competencia de Centroamérica, China y México en el mercado estadounidense y de las relaciones comerciales de Centroamérica y México con China. En ambos casos se examina la estructura comercial agregada y a dos dígitos del Sistema Armonizado con el objeto de abordar explícitamente el tema de los retos y oportunidades que implica China para Centroamérica y México. Los capítulos tercero y cuarto analizan a detalle las características de las cadenas de valor hilo-textil-confección y de electrónica/PCs en China, considerando tanto las políticas que ha implementado en las últimas décadas China como su desempeño en los Estados Unidos. En ambos casos se presenta detallada información a 6 y 10 dígitos del Sistema Armonizado, según su disponibilidad. El capítulo 5 concluye sobre los aspectos anteriores y temas vinculados con la complementariedad, oportunidades y amenazas en el corto, mediano y largo plazo entre las economías analizadas.

El documento cuenta con un detallado y amplio anexo estadístico en formato electrónico con información comercial general y de cada una de las cadenas de valor examinadas.³ El anexo consiste de cinco apartados. En el primero se incluyen cuadros que resultan directamente del texto, mientras que los siguientes cuatro apartados incluyen información comercial según las fuentes chinas, mexicanas, centroamericanas y estadounidenses. Dependiendo de la disponibilidad, los datos incluyen importaciones y exportaciones por países para el período 1990-2003, a nivel agregado, por capítulos del Sistema Armonizado, por segmentos de las cadenas a examinarse y por productos a seis y hasta 10 dígitos.

Los múltiples insumos y análisis de Liu Xue Dong fueron significativos y valiosos para la elaboración del documento. De igual forma estamos muy agradecidos con Lorena Cárdenas, Iván Darío Gutiérrez Bravo y Luis Daniel Torres, quienes se encargaron de elaborar el anexo estadístico y de revisar varias versiones del texto. Claudia Schatán y René Hernández, funcionarios de la Subse de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en México, dieron importantes comentarios y sugerencias al documento, mientras que múltiples organismos empresariales, funcionarios, académicos y expertos de China, Centroamérica, los Estados Unidos y México nos proporcionaron valiosa información y análisis para llevar a cabo el documento.

El documento es resultado de la primera fase del Proyecto “Retos económicos de China para Centroamérica y México”, llevado a cabo en la Subse de la CEPAL en México durante marzo-julio de 2004.

³ El anexo estadístico se encuentra en <http://www.cepal.org.mx>.

I. ANTECEDENTES CONCEPTUALES

Al menos desde la década de los noventa se ha generado una profunda discusión y reflexión sobre los efectos de los ajustes estructurales en América Latina. Este debate ha generado importantes coincidencias y consensos macroeconómicos —y más allá de la estabilidad macroeconómica comprendida como el control fiscal y políticas monetarias restrictivas, liberalización comercial y financiera, así como paralelos procesos de privatización y desregulación (Williamson 1990)— con respecto a la relevancia de la existencia y/o generación de instituciones y su financiamiento, el combate a la corrupción y la pobreza, así como redes sociales e instrumentos de gobernanza empresarial (*corporate governance*) en instituciones como el Fondo Monetario Institucional y el Banco Mundial (BM 1998; FMI 2003; Rodrick 2003a). Independientemente de este nuevo consenso, y más allá de los “fundamentales macroeconómicos”, existen todavía significativas diferencias: mientras que particularmente el Fondo Monetario Internacional (FMI) insiste en consolidar y profundizar la estrategia macroeconómica seguida en los países en vías de desarrollo desde la década de los ochenta, varias otras instituciones y autores han establecido replantear la estrategia macroeconómica. El Banco Interamericano de Desarrollo (BID), por ejemplo, reconoce diversas iniciativas de fomento de la competitividad industrial en América Latina “para facilitar el acceso a recursos clave, desarrollar nuevas capacidades y explotar las economías de aglomeración” (BID 2001:249). Así, es importante ir “más allá del Consenso de Washington” (BM 1998) y hacer frente a la volatilidad e incertidumbre internacional y nacional (CEPAL 2002), considerando que América Latina no ha recuperado su senda de crecimiento desde la década de los ochenta, a diferencia de gran parte de Asia y particularmente China. Desde esta perspectiva, es importante no caer en políticas macroeconómicas ortodoxas y extremas (Stiglitz 2002:xiii) —sin justificación conceptual— e implementar mecanismos que permitan y fomenten el crecimiento económico.

Ya desde los setenta y particularmente durante los ochenta se han analizado con detalle las principales causas por las cuales empresas transnacionales (ETNs) han transferido una creciente parte de segmentos de sus cadenas mercantiles globales (*global commodity chains*) (Gereffi y Korzeniewicz 1994; Piore y Sabel 1984; UNCTAD 2001, 2003). Los cambios que requirió la estructura productiva global —conocida como producción flexible— fueron implementados como respuesta a la creciente flexibilización por parte de la demanda, particularmente e inicialmente en sectores industriales como el automotriz, electrónica y confección. En un contexto de apertura en los países industrializados y en vías de desarrollo —tanto de mercancías como de capitales y servicios, así como la sustancial mejoría en los medios de transporte y la revolución informática y de los medios de comunicación electrónicos—, las empresas transnacionales fueron crecientemente capaces de transferir territorialmente segmentos de la cadena de valor agregado de sus actividades (Storper 1997). A diferencia de anteriores períodos, por ejemplo en la sustitución de las importaciones durante los sesenta en América Latina, en donde las ETNs o exportaban sus productos a la región o los producían en el continente, en los ochenta y noventa fueron capaces de integrar crecientemente estos segmentos de la cadena como parte de la estrategia y red global de productos finales.

Al menos desde los 1970s, y con mucho vigor desde la década de los ochenta, el proceso de globalización ha permitido la transferencia de segmentos de cadenas de valor en muy diversos territorios. Este proceso ha generado un espectacular proceso de subcontratación (*outsourcing*) a nivel global liderada inicialmente por el sector productivo y posteriormente por las empresas distribuidoras y comercializadoras. Por un lado, ha permitido que algunos territorios se especialicen en procesos de segmentos específicos de la cadena de valor: cultivo, proveeduría de materias primas, ensamble y subensamble, producción de partes y componentes, investigación y desarrollo, mercadeo, servicios postventa, etc., y dependiendo de la actividad particular. Todos estos procesos requieren de diversos grados de comercio internacional, con el objeto de integrar estos segmentos a un producto o servicio final. No obstante este proceso, desde los noventa se refleja adicionalmente el requisito de grandes clientes, en su mayoría vendedores al por menor, de integrar los procesos transferidos (Bair y Dussel Peters 2004); es decir, a diferencia del período reciente anterior, estas empresas exigen que los subcontratistas se hagan directamente responsables íntegramente de los costos, inventarios, financiamiento, calidad, cantidad, insumos y del propio proceso de transformación, del empaque y envío al consumidor final. Estos procesos —conocidos como “paquete completo” (*full packaging*) y con características diversas dependiendo del sector específico— permiten potencialmente un mayor grado de integración y de apropiación de valor agregado por parte de los respectivos territorios, pero generan enormes nuevos retos para los propios subcontratistas y territorios donde se realizan estos procesos.

Desde la segunda mitad de los noventa un grupo de autores (Humphrey y Schmitz 2001) ha analizado la relevancia de la “eficiencia colectiva” —comprendida como la ventaja competitiva resultante de externalidades de economías locales y acciones conjuntas— para los respectivos territorios y su papel para comprender el comportamiento positivo de los agrupamientos o *clusters*. Schmitz (1997) argumenta que la eficiencia colectiva y la conformación de redes interempresa en territorios específicos es una de las características fundamentales para comprender su competitividad global. Recientes análisis (Humphrey y Schmitz 2000) señalan que la integración al mercado mundial depende de diferentes tipos de gobernabilidades de las cadenas (*chain governance*): cuanto mayor la verticalidad y el control de un reducido grupo de clientes y/o compradores, menor será el potencial de escalamiento (*upgrading*) local y de difusión y aprendizaje.⁴ Desde esta perspectiva, la generación de un proceso de “eficiencia colectiva” no es parte necesaria de las trayectorias de diversos agrupamientos y distritos industriales, tal y como lo demuestra Rabelotti (1997) al comparar distritos industriales en Italia y México. Por el contrario, cuanto mayor sea el número de clientes y menor la dependencia de estándares impuestos por parte de las empresas líderes, mayores serán las opciones de integración, coordinación, cooperación, difusión, aprendizaje y escalamiento local e interempresarial, es decir de conformación de un tejido de redes interempresa territorial.

Los aspectos anteriores son relevantes desde diversas perspectivas. En primer lugar, llevan a cuestionar las políticas macroeconómicas que se han implementado en la mayor parte de

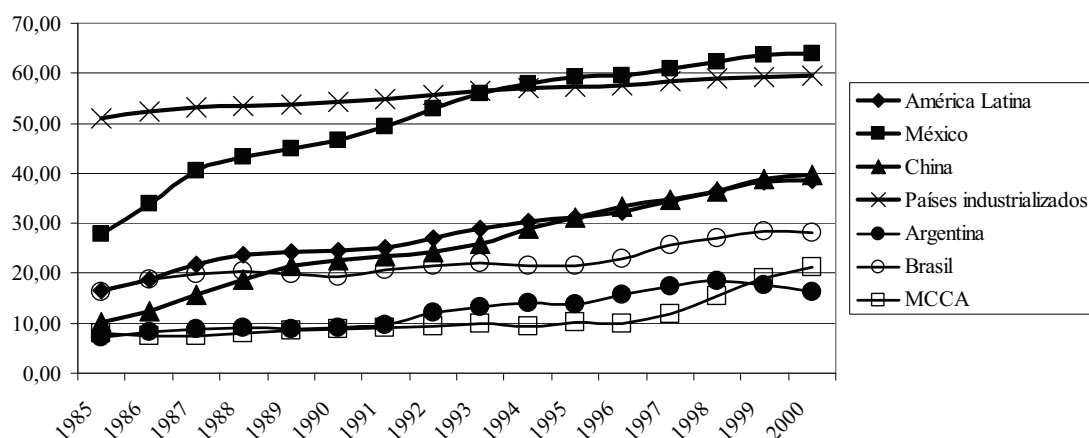
⁴ Con base en una amplia experiencia en la industria electrónica Ernst (2003:2) señala que “definido como un cambio a productos, servicios y fases de producción de mayor valor agregado, el escalamiento industrial necesita de una fuerte base de conocimiento ... sustanciales inversiones en activos de largo plazo, tales como habilidades y capacidades de innovación e investigación especializadas ... en países donde la estructura industrial doméstica ofrezca incentivos limitados a las empresas para invertir en estos activos de largo plazo el potencial de escalamiento continuará limitado”.

América Latina desde la década de los ochenta y sus “fundamentales económicos”. El debate en torno a la competitividad y a la generación de condiciones competitivas para el sector productivo implica una batería de instrumentos para su logro: políticas territoriales, de capacitación, difusión de tecnología, de generación de capacidades, sistemas de incentivos en general, de fomento a las micro, pequeñas y medianas empresas, la Investigación y Desarrollo (I&D), del marco regulatorio y de competencia, incorporación de empresas proveedoras y la relación público-privada, entre muchos otros (Chang 2002; Katz y Stumpo 2001; Lall 1999).⁵ Los retos, desde esta perspectiva, son enormes. Así, si bien los países centroamericanos, China y México han aumentado significativamente el contenido tecnológico de sus exportaciones (véase el gráfico 1), esta tendencia no necesariamente refleja una mayor complejidad de los procesos incorporados a estas actividades.⁶

Gráfico 1

EXPORTACIONES CON NIVEL TECNOLÓGICO MEDIO Y ALTO, 1985-2000

(Porcentaje sobre el total)



Fuente: Elaboración propia con base en la CEPAL (2004a).

En segundo lugar, es importante ir más allá de planteamientos meramente macroeconómicos para el fomento de la competitividad, pero también de los determinantes

⁵ Con base en un exhaustivo análisis de diversos países y las fuentes de su crecimiento, además de diversas anteriores publicaciones, Rodrick (2003b:10-11) destaca la relevancia de la calidad de las instituciones, mientras que el “comercio —o más específicamente, políticas gubernamentales hacia el comercio— no juegan de lejos un papel tan importante como el contexto institucional”.

⁶ La complejidad, por ejemplo tecnológica, de los productos no necesariamente coincide con los procesos que se requieren para su elaboración: productos de alta tecnología, por ejemplo una PC, no incluyen procesos tecnológicamente avanzados en todos sus segmentos, por ejemplo en el ensamble de partes y componentes. Como resultado, el análisis de los segmentos de cadenas de valor es crucial. Para un análisis más detallado sobre la metodología del gráfico 1 y la diferenciación entre procesos y productos, véase Dussel Peters (2003).

microeconómicos de la competitividad planteados por Porter (1990) a inicios de los noventa. Tal como lo han señalado en diversos autores, instituciones y corrientes conceptuales y el propio Porter (1998) en la actualidad la competitividad debe comprenderse en su dimensión sistémica (microeconómica, mesoeconómica, macroeconómica y metaeconómica) y territorial. Desde esta perspectiva diversos autores han destacado la importancia de la competitividad en su dimensión de segmentos de cadenas de valor, sistémica y territorial (Dussel Peters 2004; Messner 2002; Messner y Meyer-Stamer 1994) con el objeto de comprender la racionalidad de los encadenamientos mercantiles globales y la creciente flexibilización productiva, las redes intra e interempresa, los requerimientos de competitividad de los segmentos de la cadena global, la calidad de las instituciones durante períodos de transición,⁷ particularmente desde los respectivos territorios y su población: ¿de qué servirían segmentos y/o cadenas globales competitivas con territorios sin opciones de integración y de escalamiento⁸ al mercado mundial y con efectos negativos en la generación de empleo, salarios reales, el consumo y la inversión, así como el PIB y el PIB per cápita? Diversas experiencias territoriales-sectoriales destacan, en el analizado proceso de globalización, la creciente importancia del desarrollo de capacidades en tecnología y de diseño de productos, más que la especialización en la manufactura y ensamble de los mismos (Ernst y Lüthje 2003).⁹

Desde esta perspectiva, el proceso de globalización y sus efectos socioeconómicos y territoriales puede generar procesos de endogeneidad territorial o, en otros casos, un proceso de polarización tanto en términos absolutos como relativos. La capacidad de los territorios de endogeneizar los procesos y segmentos de cadenas mediante los que se integran al mercado mundial son de la mayor trascendencia en tópicos como el desarrollo tecnológico y la I&D, su difusión, la generación de valor agregado y de empleo y su calidad, los procesos de aprendizaje y el nivel de vida de la población, así como el nivel de capacitación y educativo requerido, entre otras variables socioeconómicas.

⁷ Qian (2001, 2003:305) destaca la importancia de la especificidad de las “instituciones transicionales” (*transitional institutions*): “El principio general de cambios institucionales que mejoren la eficiencia y sea compatible con los intereses es simple, pero las formas y mecanismos de instituciones transicionales muchas veces no lo son. Reformas institucionales exitosas generalmente no son una copia directa de las instituciones con las mejores prácticas. No requieren serlo y a veces no deberían serlo. No requieren serlo porque existe espacio para mejorar la eficiencia que no implica ajustes detallados al inicio. No deben serlo porque las condiciones iniciales y específicas del país requiere de arreglos especiales. Así, inevitablemente, instituciones transicionales reflejan una variedad de formas no estándares”.

⁸ Desde la perspectiva de segmentos de encadenamientos mercantiles globales el proceso de escalamiento o *upgrading*—entendido como la integración y apropiación a superiores segmentos de la cadena y, por ende, de mayor valor agregado— puede darse tanto a nivel de productos, procesos, intra o intercadena (Gereffi, Humphrey, Kaplinsky y Sturgeon 2001).

⁹ Al respecto los autores analizan que en la actualidad se han diferenciado crecientemente el desarrollo de los productos y su manufactura, paralelo a un profundo proceso de verticalización de la I&D con efectos significativos en la división del trabajo internacional y la transferencia de segmentos de cadenas globales, particularmente en la manufactura de las cadenas. Las implicaciones de estos procesos para el escalamiento (*upgrading*) territorial son de gran relevancia.

II. CHINA: ESTRATEGIA DE POLÍTICA ECONÓMICA, INSTRUMENTOS Y ADHESIÓN A LA OMC

El capítulo, en su primer apartado, aborda brevemente el desempeño socioeconómico desde los ochenta de la economía China y las principales políticas adoptadas en China, haciendo énfasis en las condiciones actuales de la estrategia de desarrollo, sus fortalezas y debilidades, y detallando los actuales instrumentos de fomento al comercio exterior y la IED. El apartado es significativo para comprender la economía china y la estrategia de desarrollo seguida durante las últimas décadas; por otro lado es esencial comprender la profundidad, envergadura y dinámica de la socioeconomía de China, con el objeto de no caer en una visión simplista de análisis exclusivo sobre el comercio. La segunda sección analiza la estructura comercial agregada a dos dígitos del Sistema Armonizado de China con sus principales socios comerciales, mientras que en la tercera se establecen los compromisos y beneficios y efectos de la adhesión de China a la OMC desde 2002 y algunos de sus esperados efectos. En el tercer apartado se examinan con mayor detalle, y a nivel de capítulos del Sistema Armonizado, las relaciones comerciales de los Estados Unidos con China, Centroamérica y México, así como las relaciones comerciales directas entre Centroamérica, China y México.

1. Desempeño socioeconómico

China, e incluso más allá del “milagro del Este Asiático” (BM 1993) es uno de los casos de mayor dinamismo socioeconómico del siglo XX, proceso que ha continuado hasta inicios del siglo XXI. Con casi 1.300 millones de habitantes en 2003 —o alrededor del 20% de la población mundial—, la tasa de crecimiento promedio anual (tcpa) del PIB per cápita ha aumentado en 8% durante 1978-2002, considerando un aumento de la población de más de 310 millones de personas durante el período. Durante el período el desempeño ha sido más de 13 veces superior al de América Latina en su conjunto (véase el cuadro 1). Si bien la brecha absoluta del PIB per cápita se ha cerrado con América Latina, a 2002 el de China todavía sólo representa el 26% del de la región.¹⁰

En el contexto del aumento del PIB y del PIB per cápita de China una serie de variables macroeconómicas reflejan adicionalmente la dinámica y algunas de sus características desde 1978 (véase el cuadro 2):¹¹

¹⁰ En 2003 el aumento del PIB per cápita fue de 8,4% (Pitsilis et al. 2004). Según diversas fuentes y respectivas metodologías (Maddison 1998ab; Goldman Sachs (2003) el PIB de la economía china pudiera ser superior al de los Estados Unidos entre 2015 y 2041.

¹¹ La información del apartado, a menos de que se indique de otra forma, se obtuvo de *World Development Indicators* del Banco Mundial (BM 2004a).

Cuadro 1

PIB PER CÁPITA DE PAÍSES SELECCIONADOS, 1960-2002

(Tasas de crecimiento promedio anual por décadas,
medido en dólares constantes de 1995)

	1960	1970	1980	1990	2000	2001	2002	1978- 2002
Mundo	3,4	1,8	1,4	1,2	2,7	0,0	0,7	1,2
OCDE	4,4	2,6	2,5	1,7	2,9	0,3	1,0	2,0
América Latina y el Caribe	2,5	3,4	-0,8	1,6	2,2	-1,2	-2,2	0,6
Argentina	2,3	1,3	-2,9	3,5	-1,7	-5,2	-11,7	-0,1
Brasil	3,2	5,9	-0,4	1,3	3,1	0,1	0,3	0,8
Costa Rica	2,0	2,8	-0,5	2,9	-0,3	-0,6	1,2	1,0
El Salvador	2,2	-0,2	-1,5	2,6	0,6	0,1	0,4	-0,4
Guatemala	2,6	2,9	-1,6	1,4	0,9	-0,3	-0,4	0,0
Honduras	1,5	2,1	-0,7	0,4	3,0	0,0	0,0	-0,2
México	3,4	3,6	-0,3	1,8	5,0	-1,7	-0,5	1,1
Nicaragua	3,4	-2,8	-4,0	1,2	9,9	0,3	-1,6	-2,6
China	1,5	4,3	7,7	8,9	7,2	6,7	7,3	8,0

Fuente: elaboración propia con base en el Banco Mundial (2004a).

Cuadro 2

CHINA: VARIABLES MACROECONÓMICAS SELECCIONADAS, 1978-2002

	1978	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Población (millones)	956	1 051	1 135	1 151	1 165	1 178	1 192	1 205	1 218	1 230	1 242	1 254	1 263	1 272	1 280
Población económicamente activa (millones)	519	600	672	683	692	702	711	720	728	736	744	751	757	763	769
Expectativa de vida (años)	--	68	69	--	69	--	--	69	--	70	--	--	70	--	71
PIB (dólares constantes de 1995) (tasa de crecimiento)	11,7	13,5	3,8	9,2	14,2	13,5	12,6	10,5	9,6	8,8	7,8	7,1	8,0	7,5	8,0
Agricultura (% del PIB)	28,10	28,35	27,05	24,46	21,77	19,87	20,23	20,51	20,39	19,09	18,57	17,63	16,35	15,84	15,38
Industria (% del PIB)	48,16	43,13	41,61	42,11	43,92	47,43	47,85	48,80	49,51	49,99	49,29	49,42	50,22	50,10	51,09
Manufactura (% del PIB)	40,71	34,93	32,87	32,73	33,09	34,55	34,45	34,66	34,70	34,65	33,67	33,78	34,74	34,66	35,39
Servicios (% del PIB)	23,74	28,52	31,34	33,43	34,31	32,70	31,93	30,69	30,09	30,93	32,13	32,95	33,42	34,07	33,53
Inflación (precios al consumidor)	--	--	3,06	3,54	6,34	14,58	24,24	16,90	8,32	2,81	-0,84	-1,41	0,26	0,46	-0,77
Balance fiscal general (% del PIB)	--	--	-1,94	-2,27	-2,21	-2,04	-1,85	-1,75	-1,59	-1,46	-2,23	-2,94	--	--	--
Formación bruta de capital fijo (% del PIB)	29,63	29,46	25,51	27,48	31,22	37,48	36,05	34,71	34,38	33,78	35,27	35,92	36,46	37,83	40,24
IED bruta (% del PIB)	--	0,75	1,22	1,40	3,62	7,39	6,60	5,40	5,18	5,48	5,30	4,54	4,32	4,83	4,69
Ahorro interno bruto (% del PIB)	--	33,64	37,95	38,11	37,72	41,78	43,06	43,13	41,73	42,98	42,34	40,50	39,00	40,88	43,37
Exportaciones de bienes y servicios (% del PIB)	4,60	9,99	17,53	19,43	19,50	17,08	25,32	23,99	21,03	23,07	21,92	22,29	25,87	25,47	28,86
Exportaciones de bienes y servicios (tasa de crecimiento)	..	2,03	5,19	13,08	11,21	13,61	25,17	6,39	-0,71	22,93	7,16	15,16	30,57	9,62	29,42
Manufacturas (% de las exportaciones de bienes)	--	--	71,58	75,72	78,73	80,63	82,31	84,02	84,36	85,36	87,30	88,28	88,22	88,60	89,84

/Continúa

Cuadro 2 (Conclusión)

	1978	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Exportaciones de alta tecnología (% de las exportaciones manufactureras)	--	--	--	--	6,11	6,84	7,95	10,05	12,00	12,68	15,08	16,76	18,58	20,57	23,31
Importaciones de bienes y servicios (% del PIB)	4,93	14,12	14,32	16,09	17,96	18,60	23,45	21,69	18,88	18,30	17,29	19,20	23,20	23,08	25,91
Importaciones de bienes y servicios (tasa de crecimiento)	..	48,12	-16,06	18,18	30,22	40,07	10,84	7,46	1,14	11,12	3,11	22,59	24,50	10,78	27,52
Manufacturas (% de las importaciones de bienes)	--	--	79,79	81,04	80,43	84,00	83,87	78,46	79,10	77,14	81,26	80,29	75,74	78,21	80,45
Balanza de bienes y servicios (% del PIB)	-0,32	-4,13	3,21	3,34	1,54	-1,52	1,87	2,30	2,15	4,77	4,63	3,09	2,67	2,39	2,95
Cuenta corriente (% del PIB)	--	--	6,32	5,26	4,19	3,00	6,37	5,65	5,49	5,80	6,34	7,19	--	--	--
Deuda externa total (millones de dólares)	--	16 696	55 301	60 259	72 428	85 928	100 457	118 090	128 817	146 697	144 007	152 085	145 706	170 059	168 255
Crédito interno del sector bancario al sector privado (% del PIB)	51,05	67,19	87,71	89,95	88,18	99,81	89,33	88,33	94,63	103,55	114,39	121,81	124,55	125,37	136,48
Tasa de interés real (%)	--	-2,0	3,5	1,8	0,7	-3,1	-7,4	-1,0	3,9	7,8	9,0	8,2	4,9	4,6	5,6
Tipo de cambio oficial (promedio anual, por dólar)	1,68	2,94	4,78	5,32	5,51	5,76	8,62	8,35	8,31	8,29	8,28	8,28	8,28	8,28	8,28
Tipo de cambio real (1995 = 100)	--	215,7	117,0	103,8	93,3	82,6	89,7	100,0	109,7	116,9	119,2	115,3	118,2	123,4	121,4
PIB por unidad de energía (dólares constantes de 1995 por equivalente de petróleo)	1,03	1,67	1,97	2,14	2,36	2,54	2,73	2,83	2,97	3,22	3,49	3,71	3,93	4,23	--

Fuente: Elaboración propia con base en el Banco Mundial (2004a)

a) **Inflación, balance fiscal y tipo de cambio**

China ha logrado un importante control de la inflación durante la década de los noventa y desde 1997 ha sido inferior al 3%. De igual forma, y aunque con limitaciones en la información, el déficit en el balance fiscal no ha superado el 3% durante 1990-1999. Dado que desde 1994 China mantuvo prácticamente fijo su tipo de cambio nominal, acumulando hasta 2003 más de 300.000 dólares en reservas, el tipo de cambio real se ha depreciado, con niveles de subvaluación cercanos al 20% desde 2001. No obstante significativas presiones de los Estados Unidos y agencias multilaterales, las autoridades chinas no han mostrado interés en revaluar el yuan hasta mediados de 2004.¹²

b) **Cambios en la composición del PIB y del empleo**

La agricultura ha perdido constantemente participación en el PIB, al caer de niveles superiores al 30% en los ochenta a menos del 16% desde 2001. Como contraparte, el sector servicios aumentó su peso en el PIB para llegar al 33,53% del PIB en 2002. En la industria —y particularmente en su subsector más significativo, la manufactura— se observan dos períodos: a) 1978-1990, donde su participación cae constantemente y b) 1990-2002, donde se recupera en forma significativa: con una tcapa de 12,1% y 12,9% para la manufactura y la industria, respectivamente y aumentaron su participación en el PIB para alcanzar el 35,39% y 51,09%, respectivamente. La estructura del empleo, de igual forma, ha cambiado en forma significativa durante 1980-2002: la participación de la población rural ha caído de 80,4% de la población total al 62,4%, es decir, la población urbana se incrementó durante el período en casi 290 millones de personas. Considerando la alta participación de la industria en el PIB, su participación en el empleo ha sido muy inferior e incluso ha disminuido desde inicios de los noventa: de niveles superiores al 21% del empleo total al 17,5% en 2000 (véase el cuadro 3). No obstante, y ante el crecimiento de la población y el empleo durante 1980-2000, es de la mayor relevancia considerar la generación de empleo durante el período en general, y particularmente para la industria: durante el período 1980-1987 China generó alrededor de 53 millones de empleos en la industria, superior a la población económicamente activa en México y al de la población de los 5 países centroamericanos; desde entonces el empleo en la industria ha disminuido, aunque sigue representando en 2000 145 millones de empleos o el 17,5% del empleo total.¹³ Las dimensiones de China como la “fábrica mundial”, desde esta perspectiva, cobra dimensiones relevantes y

¹² Inherente al debate en torno al tipo de cambio y su fijación/flexibilidad destaca el tópico de la liberalización de la cuenta de capital, a la cual China se ha negado por el momento. Para un debate sobre el tema, véase: FMI (2004), Krueger (2003); Renqing (2003); Xiaochuan (2004); USTR (2004). No obstante el debate, el propio FMI estima un crecimiento del PIB del 8,5% y 8% para 2004 y 2005, respectivamente.

¹³ La información obtenida por el Banco Mundial (2004a) tiene serios problemas, considerando que existe un rubro de “otros” —que los autores calcularon— y que representa el 23,3% del empleo en 2000. Bajo este rubro pudieran incluirse campesinos en las zonas urbanas, empresas rurales y empleos informales (Brooks 2004; Brooks y Tao 2003:7; González García 2003; OCDE 2002:537).

permite comprender parte de los cambios estructurales llevados a cabo por la economía: ¹⁴ para el período posterior 1987-2000 ni la industria ni el sector agrícola generan empleos, sus fuentes se encuentran en los servicios, campesinos en busca de trabajo en las ciudades y empleos informales.

c) Ahorro e inversión

Considerando la dinámica del PIB, el ahorro interno bruto y la formación bruta de capital fijo, ambos como proporción del PIB, crecieron de niveles inferiores al 30% y 35%, respectivamente, en los ochenta, a niveles superiores al 40% y 43%, respectivamente, en 2002. Paralelo a este espectacular desempeño destacan los muy bajos niveles de la tasa de interés real, que durante 1980-2002 no fue superior al 9%, así como el relativamente alto y creciente nivel del crédito interno del sector bancario al sector privado, el cual representó el 137% del PIB en 2002. Tanto los niveles como la dinámica han sido significativamente superiores a la de los países latinoamericanos y explica una de las principales diferencias en la dinámica de acumulación de los países considerados.

d) Inversión extranjera directa

La IED en China creció sustancialmente desde 1993 y representó el 11,9% de la formación bruta de capital fijo durante 1991-2002. China se ha consolidado desde mediados de los noventa como el principal receptor de IED de los países en vías de desarrollo y, desde 2002, se ha convertido en el principal a nivel global, incluso superando a los Estados Unidos. Mientras que la participación de América Latina y el Caribe (LAC) en la IED total ha disminuido durante los noventa, del 15,21% al 8,6% durante 1997-2002, para China se mantuvo relativamente estable y participó con el 8,09% en 2002 y el 9,79% si se incluye a Hong Kong. La participación de fusiones y adquisiciones sobre la IED fue de apenas 3,9% en 2002 y de 40% para LAC (UNCTAD 2004ab; Woetzel 2004). Recientes encuestas (ATKearney 2003; McKinsey 2004; UNCTAD 2004d) indican que los flujos de IED a China continuarán, particularmente en inversiones en activos (véase el cuadro 1 del anexo estadístico 1). Recientes estudios (Woetzel 2004) indican que la mayoría de las empresas extranjeras realizan ganancias en la actualidad y que se estas actividades son una fuente de ganancia significativa para las empresas transnacionales: las ganancias netas de las filiales estadounidenses aumentaron de 1.000 millones de dólares en 1990 a 6.000 millones de dólares en 2002 y empresas como Volkswagen han realizado en los últimos años mayores ganancias en China que en Alemania.

¹⁴ Durante 1980-2001 el empleo de las empresas de propiedad estatal (EPE) cayó en 27,5 millones para alcanzar 38,5 millones de empleos. Para el mismo período el empleo en las empresas colectivas cayó en más de 10 millones; estas pérdidas pudieron recuperarse por los empleos generados en las empresas conjuntas (corporaciones limitadas, propiedad conjunta y/o unidades por acciones), aquellas empresas con financiamiento extranjero y las privadas, las cuales aumentaron su empleo en 1980 de 0, 0 y 0,8 millones a 15,2, 6,7 y 36,6 millones en 2001, respectivamente. Es decir, conjuntamente sólo estos estratos de empresas generaron 57,7 millones de empleos (Brooks y Tao 2003).

Cuadro 3

CHINA: POBLACIÓN Y EMPLEO POR SECTORES

(Porcentaje sobre el total)

	1980	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1980- 2002 a/
Población total (millones)	981	1 084	1 102	1 119	1 135	1 151	1 165	1 178	1 192	1 205	1 218	1 230	1 242	1 254	1 263	1 272	1 280	299
Población rural (porcentaje)	80,36	75,33	74,45	73,54	72,60	71,85	71,08	70,29	69,48	68,64	67,80	66,94	66,06	65,15	64,21	63,30	62,37	-17,98
Población urbana (porcentaje)	19,64	24,67	25,55	26,46	27,40	28,15	28,92	29,71	30,52	31,36	32,20	33,06	33,94	34,85	35,79	36,70	37,63	17,98
Población entre 15 y 64 años	586	709	725	741	758	768	779	790	801	813	821	829	837	845	853	866	878	292
Desempleo (% del empleo)	4,9	2	2	2,6	2,5	2,3	2,3	2,6	2,8	2,9	3	3	3,1	3,1	3,1	--	--	-1,8
Desempleo (millones)	28,7	14,2	14,5	19,3	18,9	17,7	17,9	20,5	22,4	23,6	24,6	24,9	25,9	26,2	26,5	--	--	-2,3
Población empleada b/	558	695	710	722	739	751	761	770	779	789	796	804	811	819	827	--	--	269
Agricultura (porcentaje del empleo total)	68,7	60	59,4	60	53,5	53,9	53,1	51,2	49,7	48,6	47,8	47,4	47,5	47,4	46,9	--	--	-21,80
Industria (porcentaje del empleo total)	18,2	22,2	22,4	21,6	19	19,2	19,6	20,4	20,8	21,1	20,8	20,4	18,1	17,7	17,5	--	--	-0,70
Servicios (porcentaje del empleo total)	11,7	10,3	10,6	10,6	9,5	9,8	10,2	10,1	11,1	11,7	12,1	12,4	12,3	12,5	12,3	--	--	0,60
Otros (porcentaje del empleo total)	1,4	7,5	7,6	7,8	18	17,1	17,1	18,3	18,4	18,6	19,3	19,8	22,1	22,4	23,3	--	--	21,90
Empleo (millones)	558	695	710	722	739	751	761	770	779	789	796	804	811	819	827	--	--	269
Agricultura	383	417	422	433	395	405	404	394	387	383	380	381	385	388	388	--	--	5
Industria	101	154	159	156	140	144	149	157	162	166	166	164	147	145	145	--	--	43
Servicios	65	72	75	77	70	74	78	78	86	92	96	100	100	102	102	--	--	36
Otros	8	52	54	56	133	128	130	141	143	147	154	159	179	183	193	--	--	185

Fuente: Elaboración propia con base en el Banco Mundial (2004a).

a/ El período depende del último año en el que existe información.

b/ Asumiendo que la población empleada es la diferencia entre la población entre 15 y 64 años y la desempleada.

e) Comercio exterior

Al igual que gran parte de América Latina y el Caribe, el comercio exterior de China ha reflejado una significativa orientación hacia las exportaciones, aumentando éstas del 4,6% del PIB en 1978 a 28,86% en 2002. No obstante, la dinámica exportadora de China ha sido muy superior a la de América Latina, aumentando su participación con Hong Kong de 1,86% de las exportaciones globales en 1980 a 8,20% en 2002, mientras que las latinoamericanas lo hicieron de 4,35% al 5,02%. Estas tendencias se acentúan particularmente desde 1990. Varios aspectos son relevantes (véase el cuadro 4): ¹⁵ 1. Si bien en 2002 los niveles de las exportaciones e importaciones de China con respecto a su PIB no se diferencian significativamente con la de los países latinoamericanos, sí destacan por la tpea más alta durante 1990-2002 bajo ambos rubros, de 14,9% y 16,8%, respectivamente, 2. la composición de las exportaciones chinas reflejan un profundo cambio estructural, sólo comparable con el realizado por México: si hasta inicios de los ochenta las exportaciones de materias primas y petroleras llegaron a participar con casi el 50% de

Cuadro 4

CHINA Y PAÍSES DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: COEFICIENTE DE IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES, 1978-2002

(Como porcentaje del PIB)

	1978	1985	1990	1995	2000	2001	2002
Coefficiente de exportaciones de bienes y servicios							
América Latina y el Caribe	10,20	14,80	14,08	14,90	17,07	17,55	21,29
Argentina	8,61	11,74	10,36	9,65	10,89	11,53	27,69
Brasil	6,68	12,25	8,20	7,72	10,66	13,21	15,76
Centroamérica	29,95	20,81	27,10	30,81	31,98	29,48	29,15
México	10,47	15,41	18,60	30,42	31,03	27,43	27,20
China	4,60	9,99	17,53	23,99	25,87	25,47	28,86
Coefficiente de importaciones de bienes y servicios							
América Latina y el Caribe	11,11	10,04	11,98	15,86	18,11	18,54	18,50
Argentina	5,72	6,27	4,63	10,08	11,52	10,21	12,80
Brasil	7,86	7,10	6,96	9,49	12,18	14,20	13,65
Centroamérica	34,87	25,41	36,71	42,33	44,25	43,85	43,68
México	11,04	10,33	19,71	27,75	32,97	29,69	29,18
China	4,93	14,12	14,32	21,69	23,20	23,08	25,91

Fuente: Elaboración propia con base en el Banco Mundial (2004a).

¹⁵ Adicionalmente, en 1980 el 75% de las exportaciones eran realizadas por empresas estatales, mientras que en 1998 su participación se redujo al 25%; mientras que el 39%, 17% y 16% se realizaban vía empresas colectivas, individuales y otras (Anguiano 2004).

las exportaciones, en 2002 el 89,84% de las exportaciones eran manufactureras, y con una creciente participación de productos de alta tecnología (véase los cuadros 2 y 3 del anexo estadístico 1; Perkins 2001), 3. Si bien durante 1990-2002 la tcap de las importaciones de bienes y servicios de China fue superior a la de sus exportaciones, China generó en promedio un superávit en la balanza de bienes y servicios del 2,6% del PIB en promedio y un superávit en la cuenta corriente promedio de 1,8% del PIB, 4. A 2002 las importaciones de China y Hong Kong fueron superiores a los 500.000 millones de dólares y una importante dinámica desde entonces, convirtiéndose desde los noventa en uno de los mercados de mayor atractivo internacional.

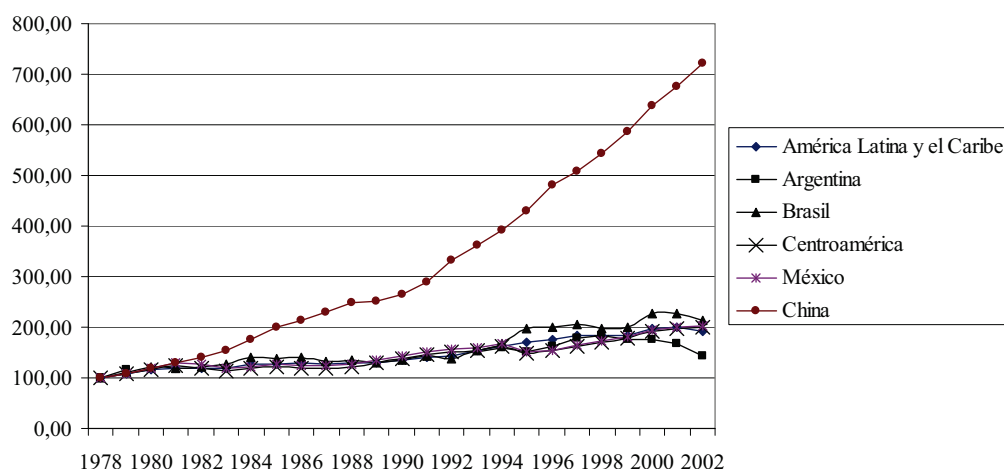
f) Consumo de los hogares

El presupuesto final de los hogares dedicado al consumo, medido en dólares de 1995, se incrementó en China, al igual que el PIB per cápita, en forma sustancial, con una tcap de 8,6% durante 1978-2002 y 8,7% durante 1990-2002 (véase el gráfico 2).¹⁶ El alto dinamismo del PIB per cápita como del presupuesto final de los hogares dedicado al consumo durante un período tan extenso es de la mayor relevancia para las expectativas de los individuos y la población y la generación de estabilidad política y social, no obstante los retos que se indican más abajo.

Gráfico 2

**PAÍSES SELECCIONADOS: PRESUPUESTO FINAL DE LOS HOGARES
DEDICADO AL CONSUMO, 1978-2002**

(Dólares de 1995, 1978 = 100)



Fuente: elaboración propia con base en Banco Mundial (2004a).

¹⁶ No obstante, la clase media urbana con ingresos superiores a 1,250 per cápita sólo representa parte de los dos deciles más altos y menos de 100 millones de personas (Nolan 2003:16-17). Woetzel (2004) estima que 4% de los hogares o más de 50 millones de personas, tienen ingresos superiores a los 20.000 dólares.

g) Educación

La República Popular de China ha realizado crecientes esfuerzos en el ámbito educativo, tanto en general para incorporar a una mayor población a niveles superiores educativos, como especializados y vinculados a algunos de los programas prioritarios durante los ochenta y noventa, como se verá posteriormente. Estas políticas han resultado en aumentos sustanciales en la participación de la respectiva población a nivel primario, secundario y terciario: desde 1980, y hasta 2000, los estudiantes a nivel secundario aumentaron en más de un 20% con respecto al total, y, al nivel terciario, la participación bruta aumentó del 1,70% al 12,68%. Este importante aumento en el nivel educativo ha sido paralelo al aumento de los gastos en I&D realizados durante los noventa, aumentando de 0,6% del PIB en 1996 al 1,09% en 2001, así como al crecimiento en un 27,2% de los investigadores en I&D durante el mismo período. Si bien los niveles de ingreso en el nivel terciario en China son inferiores a los de América Latina y el Caribe —de 22,6% en 2000— la dinámica de crecimiento ha sido significativamente superior bajo este rubro en China. El coeficiente de gastos de I&D sobre el PIB, así como el número de investigadores es superior en China (véase el cuadro 5).

Cuadro 5

CHINA: EDUCACIÓN E INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO, 1970-2001

	1970	1980	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Escolaridad primaria, bruta (porcentaje)	90,94	112,60	125,15	117,53	119,80	123,03	119,53	116,06	113,87	--
Escolaridad secundaria, bruta (porcentaje)	24,27	45,92	48,69	65,77	68,94	58,95	--	66,72	68,25	--
Escolaridad terciaria, bruta (porcentaje)	0,07	1,70	2,97	5,25	5,65	6,09	7,39	9,70	12,68	--
Gastos en investigación y desarrollo (% del PIB)	--	--	--	--	0,60	0,68	0,70	0,83	1,00	1,09
Investigadores en I&D (por millón de personas)	--	--	--	--	459	479	391	424	551	584

Fuente: elaboración propia con base en Banco Mundial (2004a).

h) Disminución de la pobreza y desarrollo de infraestructura

China ha sido, en términos absolutos y relativos, el caso más exitoso en la reducción de la pobreza en el siglo XX. Tanto diversas políticas orientadas hacia la reducción de la pobreza y el importante crecimiento económico logrado desde finales de los setenta permitieron que la pobreza disminuyera de 490 millones en 1981 a 88 millones en 2002 o de 49% de la población a 6,9%. Existe un importante consenso (BM 2004cde; Sangui, Zhou y Yanshun 2004) en cuanto al impacto de la inversión pública en el abatimiento de la pobreza durante los últimos 20 años —particularmente durante el período 1978-1985 de alto crecimiento— y bajo rubros como la

construcción en general y de carreteras en regiones rurales.¹⁷ Estos importantes avances socioeconómicos también se reflejan en el aumento de China en el Índice de Desarrollo Humano desde mediados de los setenta (NU 2004).

2. Estrategias, políticas y retos

“La verdad se encuentra en la práctica (*shishi qiushi*). Si podemos lograr un aumento en el ingreso promedio de toda la población china, entonces se probará que nuestra práctica fue correcta. Si nuestras futuras experiencias prueban que hemos sostenido el socialismo y prevenido la restauración del capitalismo, entonces demostrará que nuestra práctica fue correcta” (Deng Xiaping 1979, en Nolan 2004:7).

El desempeño socioeconómico anterior es resultado de diversos aspectos, incluyendo externos e internos. Con respecto al primer grupo de temas varios estudios han resaltado tanto las positivas condiciones globales de integración al mercado mundial vía exportaciones como el interés de los países de la OCDE, y particularmente de los Estados Unidos, de integrar la economía china a sus respectivos mercados, no obstante profundos conflictos y diferencias ideológicas, políticas y militares (Cohen 2000; Nolan 2003; Wang 1992). Es de igual forma importante destacar que, mediante relaciones formales e informales, la comunidad china a nivel global, y particularmente en Asia y en los Estados Unidos, se ha convertido en una significativa base para incrementar el comercio en los países en donde reside. En países como Indonesia, Tailandia y Malasia, donde apenas si representan el 2,5%, 14% y 30% de la población, respectivamente, participan con el 73%, 80% y 69% de los respectivos capitales nacionales.

Las condiciones y medidas de política internas, sin embargo, parecieran preponderar, particularmente para comprender las diferencias con otros países y los de América Latina considerados. Desde una perspectiva de estrategia de desarrollo el caso de China destaca por diversos aspectos desde finales de los setenta.

En **primer lugar**, una visión pragmática de largo plazo y dinámica, acompañada de instrumentos, mecanismos, recursos y la coordinación de instituciones a nivel local, provincial y central. Una serie de autores han destacado los cambios de la “fórmula de objetivos” (Fan y Zhang 2003:13)¹⁸ y la multiplicidad de “instituciones transicionales” (Qian 2001, 2003) en este proceso, que no ha estado exento de contradicciones y dificultades. Este proceso de reformas con visión de largo plazo —iniciado a finales de los setenta y con cambios importantes en 1993— ha

¹⁷ Sin la intención de abarcar la temática, estos estudios destacan que varios de estos programas, particularmente el Programa Nacional de Reducción de la Pobreza 8-7 desde 1994, “fue el primer programa para aliviar y reducir la pobreza con objetivos, mediciones y tiempos específicos” (BM 2004c:2). Con base en los instrumentos de este programa —créditos subsidiados, alimentos por trabajo y presupuesto del gobierno central- el Gobierno de China lanzó el Plan de Reducción de la Pobreza Rural del Nuevo Siglo 2001-2010, enfocando sus esfuerzos en 50.000 pueblos urbanos pobres, y buscando incrementar los objetivos, su transparencia y la participación a nivel local.

¹⁸ Los mismos autores señalan, en síntesis, “que nada fue accidental en la constantemente cambiante “fórmula de objetivos” y que la lógica de la economía política prevaleció” (Fan y Zhang 2003:13).

buscado explícitamente la creación de mercados domésticos mediante políticas que han buscado diversificar los tipos de propiedad y particularmente la no-estatal bajo la coordinación del gobierno en sus diversos niveles (Perkins 2001). El proceso anterior ha culminado con la explícita invitación a empresarios a integrarse en 2001 al Partido Comunista Chino.

En **segundo lugar**, estas reformas iniciaron en el sector agrícola con el objetivo de vincular el sistema de responsabilidad con la producción y alcanzar niveles de autosuficiencia, estableciendo a las unidades familiares como unidades básicas de producción. Con la experiencia de escasez de producción agrícola y masivas hambrunas durante el siglo XX, el sector agrícola continúa siendo, hasta 2004, un sector de la mayor prioridad de la política económica (Nolan 2003:12-13; Yifu Lin y Yao 2001).¹⁹ El éxito de las reformas en el sector agrícola hasta mediados de los ochenta, en términos de producción, aumento del consumo y disminución de la pobreza, generó condiciones sociopolíticas para continuar con las reformas en otros ámbitos (Nolan y Paine 1986).

En **tercer lugar**, destaca que desde finales de los setenta las políticas económicas disminuyeron el peso de las empresas propiedad del Estado (EPE) y empresas de propiedad colectiva y local (EPC) al permitir e incentivar activamente nuevas formas de propiedad. Como resultado, la participación de ambas cayó del 75% y 24% del producto industrial en 1980 al 25% y 21% en 2002, respectivamente. Si en 1980 no existían formas de propiedad adicionales relevantes, en 2002 las empresas con inversión extranjera, empresas públicas y privadas representaron el 18%, 19% y 17% de la producción industrial de 2002 (Woetzel 2004). y las empresas propiedad del Estado la relevancia del sistema de comunas y de empresas estatales.²⁰ No obstante esta importante disminución de las EPE y las EPC, y ante un aumento del producto de más de 20 veces, incluso estos segmentos lograron incrementos significativos en la producción industrial. Los logros mediante estas reformas —particularmente en términos de inversiones, exportaciones, empleo y la creación de “zonas especiales”— permitieron apoyar a los sectores reformistas del Partido Comunista Chino (PCC), los cuales continuaron con el proceso en empresas estatales, industriales y en las ciudades.

En **cuarto lugar**, y hasta 2004, las reformas partieron de un “doble principio de precios”: en un esquema de planificación central inicialmente la mayoría de los productos, y particularmente los de las empresas estatales, estaban sujetos a precios establecidos. El principio, sin embargo, permitió que un creciente porcentaje de los productos se rigieran bajo condiciones de mercado.²¹ Con base en lo establecido anteriormente, el esquema del “doble principio de precios” permitió generar importantes incentivos para desarrollar durante la década de los ochenta segmentos de mercado y/o con orientación exportadora (Fureng 1986). Este principio, que incentivó la producción más allá de lo establecido en los respectivos planes, además de permitir reformas que fomentaban el aumento de la eficiencia y productividad en forma gradual,

¹⁹ Para un excelente estudio sobre la temática, comparativo con México, véase: Liu Sun (1997).

²⁰ Para un análisis detallado sobre este proceso, véase: Qian (2003:311) y OCDE (2002:132).

²¹ Qian (2003:307) destaca que esta forma gradual de implementación de las reformas permitió generar mercados, mientras que simultáneamente se mantienen cantidades y precios de mercancías especificadas en el plan. Así, la creación de mercados se convierte en un incentivo sin perjudicar, e incluso protegiendo temporalmente, el *status quo*.

fue implementado en la liberalización del mercado agrícola y el mercado laboral, entre otros.²² Sin embargo, y como se verá más abajo, el principio como una “institución transicional” (Quian 2003) fue perdiendo presencia desde mediados de los noventa,²³ también vía la masiva privatización de las TVEs y diversas enmiendas constitucionales en 1998 que reconocían un rol importante del sector privado en la economía, siendo que las metas de los planes en la producción industrial y agrícola representaron el 14,7% y 16,6% de la total, y sólo el 7,2% de las ventas de bienes de consumo, y compensando directamente a potenciales perdedores.

Quinto, el proyecto de reformas en China buscó activamente fomentar empresas, mercados y empleos en los sectores no-agrícolas y particularmente en el industrial. La creación y el activo apoyo de grandes empresas o grupos industriales, “campeones nacionales”, fue considerado como uno de los aspectos cruciales de las reformas. Con base en varias décadas de intenso desarrollo industrial (Perkins 2001), la política industrial desde los ochenta otorgó créditos preferenciales, beneficios arancelarios y no arancelarios, en muchos casos bajo condiciones monopólicas y acceso a mercados financieros y secundarios internacionales en el caso de las EPE (OCDE 2002). Mientras que en sectores como la metalurgia, equipo de transporte, y, en general, en la industria química y pesada preponderaron las empresas de propiedad del Estado (EPE), las empresas con participación extranjera se integraron particularmente en sectores orientados hacia las exportaciones como confección, cuero, electrónica y equipo de telecomunicaciones, entre otros.

Sexto, durante todo este período, y hasta 2004, es de crítica importancia comprender que el sector público, el gobierno y el Partido Comunista Chino, continúan jugando un rol fundamental en la socioeconomía de China y “estructura real del Estado” (Anguiano 2004; Nolan 2003), por ejemplo de control en las EPE.²⁴ El pragmatismo del propio PCC, particularmente desde mediados de los noventa, ha dejado de lado un debate entre el socialismo y el mercado y/o la profundización de un socialismo *sui generis*, y ha hecho énfasis en las características especiales de China mediante una “planeación de economía de mercado” o “socialismo de mercado”. Destaca que desde una perspectiva cuantitativa los ingresos presupuestales, con respecto al PIB, disminuyeron de niveles superiores al 30% en los setenta al 22,9% en 1982 y al

²² Tal y como lo destaca Qian (2003), para ciertos productos industriales el incremento de las empresas rurales y de pueblos (*rural township-village enterprises, TVE*) puede ser significativamente superior al del plan. Bowles y Dong (1999) enfatizan que si bien en general las TVE son consideradas en contraposición a las EPE y de propiedad privada, en realidad se trata de una propiedad colectiva, con importantes efectos en la organización de la empresa, compromisos por parte de sus trabajadores y con efectos mayores en la eficiencia de la misma.

²³ El principio, de igual forma, permitió grandes opciones de corrupción ante las diferencias de los precios de productos según el plan y los precios de mercado, una de las causas de los disturbios sociopolíticos a finales de los ochenta en China.

²⁴ Para algunos autores (Qian 2003:328), esta es la causa de que a diferencia de otros sectores y temas, las EPE no han logrado “instituciones transicionales”, dado que el control del PPC sobre las EPE —incluyendo el nombramiento de los cargos más altos— no ha permitido incentivos para mejorar su eficiencia.

17,9% en 2002.²⁵ Paralelo a este proceso se constata un proceso de descentralización del presupuesto total y de nuevas funciones de los gobiernos locales (Nolan 2003:31); éstos últimos participan actualmente con alrededor del 64% del presupuesto total.²⁶

Séptimo, y desde inicios de los ochenta, China presenta un interesante y complejo sistema de impuestos e incentivos entre los gobiernos centrales y locales y que a nivel provincial y local compiten entre sí. En general, la principal fuente de ingresos tributarios del gobierno central fueron impuestos directos o ganancias de las EPE e impuestos al comercio internacional, mientras que el resto de los ingresos tributarios eran cobrados por los gobiernos provinciales o locales. Los ingresos tributarios locales, por otro lado, se dividían según participaciones preestablecidas y, en términos reales, a inicios de los noventa las provincias retenían el 90% de los ingresos obtenidos, mientras que el 70% de las provincias obtenían ingresos netos por parte del gobierno central. Este “sistema fiscal contractual” (Qian 2003:316) permitía al gobierno central obtener ingresos tributarios y, al mismo tiempo, generó incentivos para que los gobiernos locales y provinciales promovieran sus economías y generaran nuevos ingresos tributarios propios, los cuales podían retener crecientemente. Desde 1994, sin embargo, las relaciones fiscales entre los gobiernos se formalizó mediante la generación de diversas agencias fiscales locales y nacionales, estableciendo que, por ejemplo, el valor agregado se dividiera 3:1 entre los gobiernos nacional y local. Sin embargo, la inequidad regional en la captación de diversos impuestos ha sido enorme (Fidelino y Singh 2004).

Octavo, hasta 2004 las políticas, retos y esfuerzos por parte de la iniciativa privada y el gobierno en sus diferentes instancias deben comprenderse en el marco de programas quinquenales y de largo plazo. Actualmente, por ejemplo, destaca el Programa de Desarrollo Socioeconómico para 2020, en el que el gobierno central establece objetivos generales y metas específicas. Son de relevancia, ya que permiten comprender la orientación, estrategias y prioridades en los temas de interés del Proyecto.²⁷ Destacan entre otros aspectos: a) la cuadruplicación del PIB durante 2000-2020, lo cual implica una tasa de crecimiento anual de 7,2% del PIB, con lo que el PIB per cápita alcanzará entre 4.000 y 5.000 dólares, b) incrementar la participación de las exportaciones de alta tecnología del 25,2% al 45% en 2020, c) aumentar

²⁵ Para algunos autores el gobierno tiene varias fuentes adicionales “cuasi-fiscales” de ingreso, y particularmente en los depósitos bancarios, los cuales le reditúan alrededor del 2% del PIB anualmente. No obstante presiones de instituciones financieras internacionales, hasta el momento los gobiernos locales se han negado a abandonar los generalizados depósitos bancarios anónimos, que son una de las principales formas de garantizar la propiedad privada (Qian 2003:318 ss.). Sólo hasta abril de 2000 se decretó que todos los nuevos depósitos bancarios requerían de una identificación.

²⁶ El proceso de descentralización, sin embargo, va mucho más allá de un proceso de transferencia de presupuesto y funciones. Como se analizaba anteriormente, los gobiernos locales son en la actualidad propietarios de una importante parte de las empresas en China y permitió, hasta mediados de los noventa, sobrellevar importantes incertidumbres e ineficiencias con respecto a la garantía de la propiedad privada. La propiedad de empresas por parte de los gobiernos locales, de igual forma, permite incrementar los ingresos tributarios y las “TVEs son un ejemplo de cómo instituciones existentes pueden modificarse para servir al nuevo objetivo de desarrollo” (Qian 2003:313-314). Resultados iniciales (Sonobe y Otsuka 2003) indican que este proceso de cambio de propiedad generó muy altos incrementos en la productividad regional.

²⁷ Véase también: <http://www.people.com.cn/GB/jingji/1037/2387506.html>, consultado en julio de 2004.

del 50% al 60% del personal ocupado en zonas no agrícolas, d) reducir las disparidades de los ingresos agrícolas y no agrícolas por persona, de 1:2.8 en 2000 a 1:2.5 en 2020 y, e) aumentar la escolaridad de la población de 6,4 años a 12,1 años, además de múltiples objetivos vinculados al medio ambiente y la socioeconomía.

Noveno, en la actualidad las autoridades chinas —particularmente el gobierno central— ha buscado simplificar y hacer más transparentes los incentivos a empresas, sectores y regiones, eliminando gran parte de los subsidios directos. Las principales diferencias y beneficios tributarios, así como el tratamiento a la IED en China, radican en:²⁸

a) Desde 1994 China establece los impuestos de los gobiernos central y local en 25 tipos y ocho categorías. Entre los principales impuestos destacan el impuesto al valor agregado (17% en general y 13% para ciertos productos), al ingreso de empresas (33%) e individuos (5%-45%), al consumo (3%-30%), a las empresas (3%), así como a diversos otros (autos, botes, al sector agrícola y al comercio exterior). En varios de estos casos pueden existir reducciones significativas, dependiendo de la región donde se realizan las actividades y el tipo de actividad. El gobierno central se encarga de obtener los ingresos tributarios del IVA, consumo y arancel, mientras que las autoridades locales y provinciales del resto.

b) Existen actualmente 13 tipos de impuestos para inversiones extranjeras. Entre los principales destacan: a) impuesto sobre la renta (30% general y 3% de impuesto local) y, b) IVA. No obstante, la normatividad actualmente incentiva la nueva inversión extranjera en regiones y sectores que realicen sus procesos en el largo plazo, usando una serie de instrumentos: a) Empresas que se establezcan por más de 10 años no pagarán impuestos en los primeros dos años desde que realicen ganancias, y hasta el quinto año sólo pagarán el 50% de los impuestos requeridos,²⁹ b) en las Zonas Económicas y Sectores Especiales.³⁰ En estos casos se aplican una diversidad de incentivos, dependiendo del sector y la zona específica, incluyendo reducciones en el ISR del 15%-30% después del quinto año de establecimiento, exenciones si las inversiones son mayores a 15 años o si se trata de coinversiones chinas o con montos superiores a una cantidad invertida específica. Con el objeto de incentivar a empresas extranjeras en procesos de desarrollo tecnológico, la normatividad actual permite que —siempre y cuando continúen desarrollando tecnología después de las exenciones durante los primeros 5 años— continúen beneficiándose de exenciones posteriores e incluso deduzcan pérdidas de un año hasta en los siguientes 5 años, así como de impuestos aduanales y aranceles requeridos para sus actividades y del IVA de los

²⁸ Para un análisis detallado, véase: Baker & McKenzie (2003); Beijing Local Taxation Bureau (2004); CCPIT (2004); MOFCOM (2004); OMC (2001a).

²⁹ Estos beneficios tributarios sólo se otorgan a empresas extranjeras en 10 sectores, incluyendo la agricultura, textiles e industrias empacadoras, maquinaria y electrónica, energía, construcción y desarrollo científico y tecnológico, entre otros (CCPIT 2004).

³⁰ Las Zonas Económicas Especiales (ZEP) fueron resultado de políticas iniciadas en 1978 y como un proceso de “laboratorio” y experimentación de la apertura comercial y beneficios otorgados a la iniciativa privada y a empresas extranjeras. Después de varias ampliaciones en 1984, 1985, 1990 y 1992 en la actualidad abarcan tres ZEP en las provincias de Guangdong (Shenzhen, Zhuhai y Shantou), una en Fujian (Xiamen), otra en Hainan, 14 ciudades costeras, los deltas del Changjian y del Zhujiang, la zona de Pudong en Shangai y varias ciudades a orillas del río Changjiang, 15 zonas libres de derechos aduaneros, 32 zonas de desarrollo industrial económico y tecnológico y 53 zonas de desarrollo industrial de altas y nuevas tecnologías.

insumos domésticos. Varios de estos programas tienen validez hasta 2010 y presentan explícitamente la opción de trato nacional con la banca de desarrollo y comercial en China.

c) En la actualidad existe un amplio marco de participación para la IED en la economía, la cual se divide en cuatro categorías: fomentadas, permitidas, restringidas y prohibidas. Conforme a lo establecido en los compromisos con la OMC, China fomentará el establecimiento de empresas extranjeras para reformar la agricultura tradicional y su industrialización, en infraestructura y sectores como la energía, en tercer lugar, en sectores y centros de desarrollo, de alta tecnología de informática y electrónica (nuevos materiales e industria aeroespacial) y, cuarto, en el establecimiento de empresas que reformen industrias como la mecánica y el escalamiento (*upgrading*) de la industria textil con tecnología avanzada. Otras prioridades incluyen el uso eficiente de los recursos naturales y renovables, proyectos en el oeste del país y de exportación. Todos los sectores fomentados estarán al menos exentos en el arancel del equipo importado

d) Si bien las ZEP ya no ofrecen beneficios arancelarios y se han aplicado aranceles en forma homogénea en toda China ante la adhesión con la OMC, se benefician en las ZEP particularmente las actividades intensivas en tecnología y conocimiento, reduciéndose el impuesto sobre la renta del 33% al 15%.

e) Uno de los aspectos más notorios en el cambio de políticas económicas es la modificación en el régimen de reembolso de los impuestos: la tasa integral de reembolso se redujo de 15,11% al 12,11% desde enero de 2004, por ejemplo. Para el sector textil y de confección la tasa cayó en 4%, al bajar desde 17% a 13%.³¹ Es de esperarse, según fuentes oficiales, que la disminución en la tasa de reembolso afecte negativamente el desempeño exportador en el futuro.

No obstante los avances logrados en la República Popular de China, es de igual manera importante señalar diversos retos socioeconómicos que pudieran gestarse en el corto, mediano y/o largo plazos:

Primero. Si bien la pobreza absoluta ha disminuido en forma destacable, también ha aumentado en forma significativa la **inequidad**, y particularmente de las regiones rurales con respecto a las urbanas y dentro de las zonas urbanas, tal y como ha sido analizado para la década de los ochenta (Knight y Song 1993):³² durante 1997-2002 los ingresos urbanos per cápita en dólares aumentaron en 57,6% y en sólo 15,2% para los rurales (Pitsilis et al. 2004). Los coeficientes de inequidad urbana y el coeficiente de gini han aumentado sustancialmente durante 1992-2001 (Fidelino y Singh 2004; Fu 2003; Nolan 2003:16; The Economist 2004).

³¹ <http://www1.cacs.gov.cn/DefaultWebApp/showNews.jsp?newsid=201140001836>, consultado en julio de 2004.

³² La OCDE (2002:546) señala que durante 1980-1999 los salarios reales de las EPE se han mantenido a niveles semejantes que los urbanos, aunque los salarios rurales y de las empresas colectivas urbanas se encuentran más de un 30% por debajo de los salarios urbanos en 1999. Destaca que los salarios de las actividades privadas urbanas se encuentran en más de un 20% por encima de los salarios urbanos.

Cuadro 6

CHINA: REEMBOLSO DE IMPUESTOS DE PRODUCTOS EXPORTADOS,
1985-2002

	Reembolso (1 000 millones de yuans)	Reembolso (1 000 millones de dólares)	Exportaciones (1 000 millones de dólares)	Reembolso/ exportaciones (porcentaje)
1985	1,97	0,67	27,35	2,45
1986	4,4	1,27	30,94	4,12
1987	7,67	2,06	39,44	5,22
1988	11,3	3,04	47,52	6,39
1989	15,3	4,06	52,54	7,73
1990	18,5	3,87	62,09	6,23
1991	25,44	4,78	71,84	6,65
1992	28,5	5,17	84,94	6,08
1993	30,1	5,22	91,74	5,69
1994	45	5,22	121,01	4,31
1995	54,92	6,58	148,77	4,42
1996	82,6	9,93	151,05	6,58
1997	43,25	5,22	182,79	2,85
1998	43,7	5,28	183,71	2,87
1999	62,77	7,58	194,93	3,89
2000	81,04	9,79	249,2	3,93
2001	107,15	12,95	266,16	4,86
2002	125,92	15,21	325,6	4,67

Fuente: Elaboración propia con base en el Departamento de Estadística de China y Departamento de Aduanas Generales de China.

Segundo, en las últimas dos décadas la sociedad china ha transcurrido por **masivas migraciones poblacionales**: de áreas rurales a urbanas, de la agricultura a la industria y servicios. El aumento de la PEA, de igual forma, crecerá entre 10 y 13 millones de personas anualmente hasta 2010 y se estima en el corto plazo que continuarán masivos desplazamientos del sector agrícola al resto de la economía (Mengkui y Zhongyuan 2003). La OCDE (2002:13) destaca en este contexto que si bien los sectores no-agrícolas han incrementado significativamente su participación en el PIB, su absorción de fuerza de trabajo ha sido muy inferior; una reducida utilización de la capacidad instalada y un gran número de empresas en sectores como el automotriz y autopartes, entre otros, hacen entrever masiva expulsión de fuerza de trabajo. Es de esperarse que subsistan en el corto y mediano plazo estas tendencias y que tanto las áreas urbanas como la industria continúen generando empleo. Como se analiza en el siguiente apartado, estas tendencias pudieran agravarse ante los efectos de los acuerdos con la OMC en los sectores agrícola y servicios y ante la compleja situación de las EPE. Si bien el gobierno en sus respectivas instancias ha buscado coordinar y regular la migración laboral —sólo la provincia de Guangdong reportó 5,3 millones de trabajadores de otras provincias en 2002 (Luethje 2004)— la logística de estos procesos son complejos y social y políticamente problemáticos.

Tercero, existe un importante consenso en que **las reformas de las EPE** pueden generar enormes dificultades económicas y sociopolíticas.³³ China cuenta actualmente con un enorme grupo de empresas: a mediados de los noventa se estimaban casi 8.000.000 de empresas industriales, 113.800 EPE y casi 1.600.000 empresas colectivas, entre otras (Perkins 2001:255); esta dispersión y el propio tamaño dificultan también políticas industriales y su fomento. En 2003, las EPE representaron alrededor del 30% del PIB —del total de 159.000 EPE, las reformas se orientan particularmente hacia las 2.696 grandes empresas— y están siendo abordadas por comisiones del gobierno central, provincial y local mediante un control y monitoreo específico.³⁴

A diferencia de los sectores agrícola, industrial y de servicios no estatales, las EPE han encontrado diversos problemas para su reforma, particularmente en el rígido control del PPC (Qian 2003). No obstante lo anterior, durante 1996-2001, entre 30 y 48 millones de empleos fueron expulsados de las EPE (Nolan 2003:14). En la actualidad, las EPE representan alrededor del 25% de la producción industrial y se han concentrado en actividades como servicios y comercio minorista, transporte, comunicación y banca. Si bien su presencia ha disminuido durante los últimos 20 años, continúan siendo la columna vertebral de la economía desde múltiples perspectivas. La problemática de las EPE, por otro lado, es en parte responsable de la debilidad del sector financiero.³⁵ Desde 1999 el gobierno ha buscado reformar a las EPEs —de las empresas no financieras alrededor del 60% son propiedad del gobierno central, el resto de los gobiernos provincial y local— mediante dos formatos: a) la reducción de sus actividades, b) la diversificación de la propiedad de las EPEs, en donde el estado sólo mantendrá el 100% de la propiedad en algunas de ellas, entre 500 y 1.000 grandes grupos industriales y, c) la creación de la Corporación Estatal para la Administración de Activos para absorber la deuda de los 4 grandes bancos estatales (Fa y Zhang 2003; Ma y Fung 2002; Qian 2003). Por último, un sector de las EPE, y particularmente en el sector textil, ha incrementado sustancialmente los subsidios recibidos por el gobierno central, del 1,61% de los subsidios totales del gobierno central en 1990 al 20,57% en 2000 (véase el cuadro 7). Los gobiernos local y provincial otorgan entre el 20% y el

³³ Es relevante no caer en simplismos con respecto a las EPE, es decir, existen casos de reformas exitosas —tal como lo analizan Nolan y Yeung (2001) para Shougang en acero y Saniu en la farmacéutica— de las EPE que continúan con un alto grado de ingerencia por parte del PCC y con innovaciones y adopciones de nuevas formas de organización y de tecnologías. Otros análisis (Jefferson y Rawski 1999) concluyen que las EPE han realizado profundas reestructuraciones hasta finales de los noventa y con importantes avances en el aumento de la productividad y eficiencia. Mientras que autores como Sachs y Woo (1994) establecen una visión extrema de ineficiencia e incluso incapacidad de reforma de estas empresas, Lo (1999) señala que el desempeño de las EPE —y su caída en el producto industrial del 78% al 47% durante 1978-1993— ha sido muy superior a lo generalmente analizado y conocido: en comparación con las empresas de propiedad colectiva y de propiedad privada en muchos casos, las EPE de gran tamaño han sabido aumentar su eficiencia y beneficiarse de las economías de escala, mientras que las EPE de menor tamaño han sido las principales perdedoras (Mako y Zhang 2002; Nolan 1996). Un breve análisis sobre el tema en 2004 (Orr 2004) indica que la situación de las EPE, representando el 17% del PIB, es mejor de lo generalmente aceptado y que un sector importante de estas empresas ha logrado realizar ganancias significativas.

³⁴ Véase: http://www.drcnet.com.cn/New_Product/expert/showdoc.asp?doc_id=198337, consultado en julio de 2004.

³⁵ Lo (1999) indica que los subsidios del gobierno central a las EPE han disminuido de niveles superiores al 11% del PIB en los ochenta a 3,2% en 1994.

25% de los subsidios a las EPE, en 2000 el 22,4%: sólo Beijing y Shangai desembolsan más del 42% de estos recursos (OMC 2001a:72).

Cuadro 7

CHINA: SUBSIDIOS DEL GOBIERNO CENTRAL A EMPRESAS DE
PROPIEDAD ESTATAL POR SECTORES

(Porcentajes)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Industria metalúrgica	0,98	1,01	0,87	2,99	4,16	6,46	8,81	11,41	11,19
Industria de los metales ferrosos	0,53	0,59	0,83	1,44	5,92	12,53	8,36	6,87	6,23
Industria de la maquinaria	3,22	3,50	9,47	3,81	14,39	17,84	16,91	11,67	11,22
Industria del carbón	47,33	46,10	45,45	47,64	48,19	25,94	23,09	17,58	19,88
Industria petrolera	36,04	37,57	34,27	26,86	0,00	0,00	0,00	7,08	4,39
Industria química	3,25	2,79	2,40	3,93	7,05	7,42	7,45	5,56	6,64
Industria de los textiles	1,61	1,65	1,34	2,96	2,71	7,23	12,19	17,14	20,57
Industria ligera	5,64	5,45	4,09	8,90	4,07	3,25	4,60	7,12	3,15
Industria del tabaco	0,00	0,00	0,00	0,00	12,25	18,43	16,19	10,71	11,82
Total de los nueve sectores	98,60	98,66	98,71	98,54	98,73	99,10	97,76	95,17	95,09
Los demás sectores	1,40	1,34	1,29	1,46	1,27	0,90	2,24	4,83	4,91

Fuente: Elaboración propia con base en la OMC (2001a:71).

Cuarto. En la actualidad existe un diverso y nutrido debate en torno a la **participación territorial en el crecimiento** de la economía china (Maddison 1998b). La mayoría de los autores coinciden en un proceso de polarización generado desde inicios de los noventa, en donde incluso durante el período de alto crecimiento 1985-1996 la incidencia de la pobreza aumentó en 8 de las 29 provincias (González García 2001:192ss.; Nolan 2003:13).³⁶ La orientación exportadora del aparato productivo ha profundizado este proceso de polarización territorial (Perkins 1999). Este proceso pudiera profundizarse con la liberalización de servicios comprometida ante la OMC (Mattoo 2002). Otros autores —y sin ignorar las brechas entre las regiones del interior/oeste y costera/este— señalan que desde los setenta y hasta mediados de los noventa la totalidad de las provincias de la RPC reflejó un importante crecimiento del PIB (Qian 2003:300). La generación de empleo y la tasa de desempleo, por otro lado, reflejan importantes diferencias desde los noventa, particularmente entre el Norte —que incluye a Beijing y el Este— que incluye a Shangai, con el Noroeste (Brooks y Tao 2003; Zheng y Hu).

³⁶ El tema de la significativa reducción de la pobreza en términos absolutos, aunque aumento de la inequidad, requiere de mayor análisis a nivel provincial, ya que por el momento existen discrepancias entre estas tendencias y las nacionales elaboradas recientemente por el Banco Mundial (BM 2004e).

Quinto, si no es que el principal señalado por múltiples analistas es la creciente **degradación del medio ambiente** que ha generado tanto el proceso de urbanización como de industrialización, siendo que en la actualidad el carbón continúa siendo la principal fuente energética, con niveles de eficiencia inferiores a los de los países industrializados en 1950 (OCDE 2002; Nolan 2003:27ss.). Este proceso no sólo disminuye las áreas fértiles y para el cultivo, sino que ha aumentado la contaminación bajo todos sus rubros. El cuadro 2, de igual forma, refleja que durante 1979-2002 el coeficiente del PIB sobre unidad de energía ha aumentado en más de un 300%, también reflejando altos grados de ineficiencia en su utilización y consumo.

Sexto. Como resultado, China se ha convertido desde mediados de los noventa en **la nación de mayor dinamismo en su demanda de materias primas**: de alimentos a hierro y acero, petróleo y gas, entre muchos otros (Newsweek 2004).³⁷ Ante los altos y crecientes costos de las materias primas y la propia energía, limitaciones internacionales a su demanda pudieran restringir este tipo de especialización productiva y comercial.

Séptimo. Coinciden diversas fuentes y analistas en que China, en la actualidad, enfrenta importantes retos en el **sector financiero** y la banca de desarrollo, temas vinculados también al ya analizado tópico de las EPE. No obstante este consenso, existen divergentes posturas en cuanto a la profundidad de la problemática. Algunos autores (Kang y Jones 2004; The Economist 2004) indican que la situación es semejante a la del Este Asiático antes de su crisis en 1997-1998 y resultado de la sobrerregulación de los flujos financieros y el mercado de capitales, entre otros; la cartera vencida se estima entre un 44% y 68% del PIB; si bien el gobierno inyectó 45.000 millones de dólares en el Banco de China y el Banco de Construcción de China, se estiman alrededor de 300.000 millones de dólares adicionales en cartera vencida de los principales bancos (Barnett 2004; Pitsilis et al. 2004). Otro grupo de autores, sin embargo, considera que las condiciones del sector financiero son manejables, y particularmente de continuar con la senda de crecimiento de la economía durante las últimas décadas.³⁸

3. Estructura comercial

Para el período 1990-2002 China había contribuido con el 12,4% y 13,1% del incremento de las importaciones y exportaciones globales. En este contexto, ¿cuáles son las principales características del comercio internacional de China —a nivel agregado y a dos dígitos del

³⁷ En 2004 China consume el 7% del petróleo y 30% del hierro a nivel global, con una alta tasa de crecimiento desde los noventa (Asian Business 2004). Actualmente produce alrededor del 20% del acero mundial y su consumo es superior a su producción.

³⁸ Información de OCDE (2000:80) refleja un alto grado de concentración de los activos de la banca, tanto pública y desarrollo como de la comercial: en 1998 las EPE concentraban entre el 75% y el 80%, mientras que menos del 10% se orientaba a las empresas no estatales. El futuro del sector bancario, desde esta perspectiva, depende significativamente de las EPE y de la reducción de la cartera vencida, aunque la información financiera y detallada de cada empresa es escasa (Stallings 2003). Fan y Zhang (2003:15), por ejemplo, señalan que la cartera vencida de los principales 4 bancos estatales se redujo sustancialmente en 2002 para alcanzar un 26,1% de su cartera. Véase también: Orr (2004).

Sistema Armonizado (SA) según sus principales socios comerciales y los países considerados en el estudio— así como los beneficios y compromisos de China al ingresar a la OMC? ³⁹

El comercio exterior de China refleja, por un lado, el alto grado de integración comercial con Asia, y particularmente con un primer círculo de países como Japón, la provincia china de Taiwán, la República de Corea y Hong Kong ⁴⁰ y, como segundo círculo, con Singapur, Tailandia, Indonesia y Malasia, que representaron en 2002 el 41,86% y 7,22% de su comercio total, respectivamente. Si bien la participación de estos grupos de países ha disminuido ligeramente desde 1992, y particularmente por la sustancial caída de las importaciones de Hong Kong —que más bien se deben a particularidades de su registro, además de intermediar alrededor del 22% del comercio de China (Rumbaugh y Blancher 2004)— es, adicionalmente, de la mayor relevancia el significativo peso que tienen las exportaciones a los Estados Unidos, las cuales contribuyeron con un 25,55% del incremento de las exportaciones durante 1992-2002. Los países latinoamericanos considerados participaron en 2002 con menos del 2% de las importaciones chinas y del 1,5% de sus exportaciones, aunque con un importante dinamismo durante el período. Destaca el desempeño de las exportaciones de Brasil y Argentina, en menor medida por parte de México y un comercio mínimo con cada uno de los países centroamericanos. ⁴¹

La mayor parte del importante superávit comercial de China se ha obtenido con los Estados Unidos, la Unión Europea y los países latinoamericanos considerados, particularmente México. Por el contrario, la balanza comercial de China con el primer y segundo círculo de países asiáticos es negativa, y particularmente con la provincia china de Taiwán, la República de Corea y Japón, con los cuales ha acumulado altos déficit. Como contraparte, sólo el superávit comercial acumulado durante 1992-2002 con los Estados Unidos representó el 89,27% del superávit total durante el período (véase el gráfico 3 y el anexo estadístico 2).

La estructura desagregada del comercio exterior chino (véase el cuadro 8) refleja un relativamente alto y creciente grado de concentración: los principales 5 capítulos participaron con el 50,40% y 59,48% de las exportaciones e importaciones, respectivamente. Destacan varios aspectos (véase el anexo estadístico 2):

³⁹ La información comercial fue obtenida por la UNCTAD para el período 1992-2002 (véase el anexo estadístico 2). Si bien existen otras fuentes agregadas con una serie más larga, se seleccionó esta fuente por ser la única que incluye información desagregada a seis dígitos del SA para 1996-2002. Es importante señalar que este apartado usará exclusivamente como fuente el comercio registrado por China, mientras que en los siguientes apartados se incluyen otras fuentes; como se verá, las diferencias en la información pueden ser muy grandes.

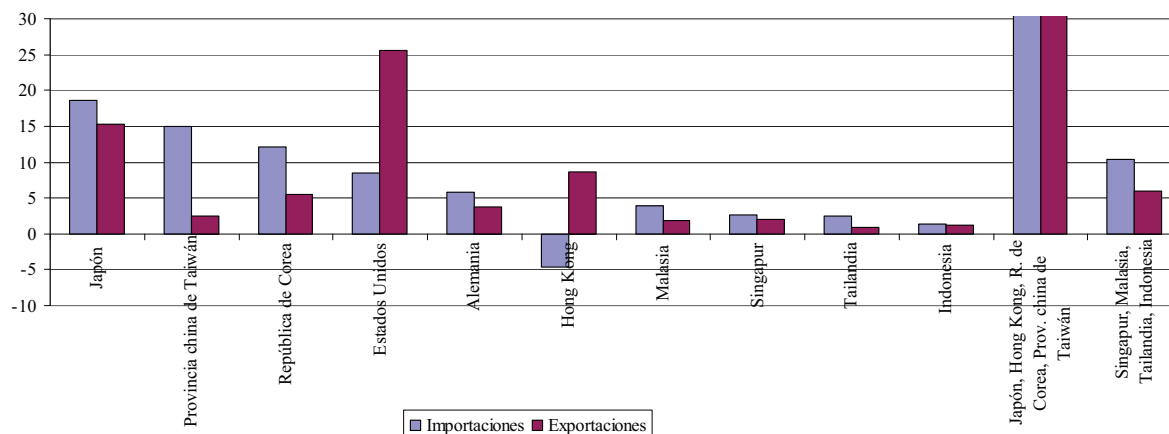
⁴⁰ Hong Kong ha sido históricamente —también porque obtiene un trato arancelario y de cuotas diferentes a China— el principal intermediario del comercio internacional y particularmente de las exportaciones chinas, 53% de las exportaciones chinas fueron reexportadas desde Hong Kong durante 1988-1998 (Hanson y Feenstra 2001).

⁴¹ La CEPAL (2004b) realiza un valioso e inicial análisis sobre la relación comercial agregada bilateral entre América Latina y el Caribe con China, destacando las crecientes exportaciones del MERCOSUR —particularmente de Argentina y Brasil- y Chile vía productos agrícolas.

Gráfico 3

CHINA: CONTRIBUCIÓN DE PAÍSES AL CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES
E IMPORTACIONES, 1992-2002

(Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en el cuadro 3 de anexo estadístico 2.

a) Las exportaciones de mayor intensidad de fuerza de trabajo —prendas de vestir, zapatos y juguetes, entre otros— han incrementado su valor absoluto, pero con mucho menor dinamismo que la totalidad de las exportaciones chinas; los tres capítulos (véase el cuadro 8; Yin 2003) vieron caer su participación en las exportaciones totales del 18,65% en 1996 al 14,79% en 2002 ó 48.167 millones de dólares. Como contraparte, el desempeño de la electrónica (capítulo 85) y autopartes (capítulo 84) ha sido espectacular en términos absolutos y relativos. Estos rubros generaron en 2002 el 35,60% de las exportaciones o 115.921 millones de dólares.

Cuadro 8

CHINA: PRINCIPALES CAPÍTULO EXPORTADOS E IMPORTADOS
(A DOS DÍGITOS DEL SISTEMA ARMONIZADO), 1996-2002

(Porcentajes)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Exportaciones (porcentaje sobre el total)							
85 Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.	13,35	13,43	14,66	16,90	18,49	19,28	20,49
84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos.	7,21	7,50	9,07	9,82	10,76	12,62	15,11
62 Prendas y complementos de vestir excepto los de punto.	9,65	9,26	8,47	7,99	7,57	7,12	6,32
61 Prendas y complementos de vestir, de punto.	5,05	6,41	6,28	6,03	5,39	5,06	4,91
95 Juguetes, Juegos y artículos para recreo o para deportes, sus partes y accesorios.	3,96	4,11	4,22	3,95	3,69	3,41	3,56
Subtotal	39,22	40,72	42,70	44,69	45,90	47,49	50,40
Importaciones (porcentaje sobre el total)							
85 Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.	13,65	15,45	18,80	21,27	22,54	22,94	24,82
84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos.	21,66	17,40	17,56	16,80	15,30	16,64	17,66
27 Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas, ceras minerales.	4,96	7,27	4,84	5,39	9,19	7,19	6,55
39 Materias plásticas y manufacturas de estas materias.	6,35	7,16	7,46	7,01	6,42	6,26	5,89
90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o de precisión; instrumentos y aparatos médico-quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos.	2,55	2,56	2,84	3,03	3,23	4,01	4,57
Subtotal	49,18	49,83	51,49	53,48	56,68	57,06	59,48

/Continúa

Cuadro 8 (Conclusión)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Balanza comercial (principales 5 capítulos superavitarios y deficitarios) (millones de dólares)							
Total	12 215	40 421	43 572	29 232	24 109	22 545	30 426
62 Prendas y complementos de vestir excepto los de punto.	13 764	16 100	14 835	14 848	18 113	18 213	19 817
61 Prendas y complementos de vestir, de punto.	7 444	11 477	11 245	11 420	13 041	12 981	15 460
95 Juguetes, Juegos y artículos para recreo o para deportes, sus partes y accesorios.	5 410	7 208	7 486	7 457	8 971	8 812	11 247
64 Calzado, polainas, botines y artículos análogos, partes de estos artículos.	6 750	8 183	8 099	8 373	9 530	9 766	10 786
94 Muebles; mobiliario médico - quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otras partidas; anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos, y artículos similares; construcciones prefabricadas.	2 874	3 645	4 146	5 218	6 762	7 237	9 450
90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o de precisión; instrumentos y aparatos médico-quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos.	-554	354	296	-332	-963	-3 329	-6 117
85 Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.	1 222	2 563	586	-2 288	-4 677	-4 582	-6 566
39 Materias plásticas y manufacturas de estas materias.	-5 230	-5 353	-5 298	-6 486	-8 068	-8 562	-9 342
27 Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas, ceras minerales.	-956	-3 358	-1 616	-4 271	-12 825	-9 112	-10 886
72 Fundición, hierro y acero.	-3 716	-2 243	-3 368	-5 120	-5 979	-8 716	-10 933

Fuente. Elaboración propia con base en WITS (2004).

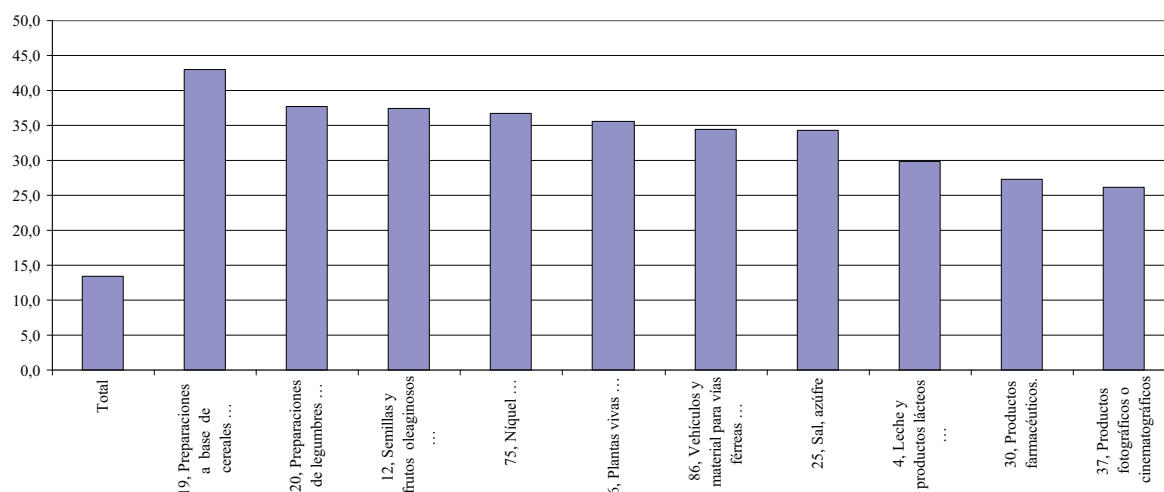
b) En el caso de las importaciones, la estructura desagregada a nivel de capítulos refleja, por un lado, altas importaciones de productos electrónicos y de autopartes, los cuales han aumentado su participación del 35,31% en 1996 al 42,48% en 2002. Por otro lado, las materias primas —petróleo y plásticos, entre otros— generan más del 12% de las importaciones totales en 2002.

c) La estructura comercial de China se encuentra en un importante proceso de transición: siguen preponderando productos intensivos en fuerza de trabajo —los que permiten generar un superávit comercial en la actualidad, de los principales 5 capítulos según su superávit comercial, todos son de esta índole— pero la dinámica exportadora es mayor en productos electrónicos y de autopartes.

d) Existe un número significativo de capítulos con una dinámica muy superior a la tasa de crecimiento promedio anual (tcpa) de las importaciones totales, e incluso por encima de los principales rubros señalados. Es en estos rubros donde los países latinoamericanos parecieran tener un potencial significativo de exportación a China en el corto plazo: en su totalidad se trata de capítulos de alimentos, bebidas y materias primas (véase el gráfico 4).⁴²

Gráfico 4

CHINA: TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO ANUAL DE LAS
IMPORTACIONES (CAPÍTULOS) CON MAYOR DINÁMICA
EN LAS IMPORTACIONES (1996-2002)



Fuente: Elaboración propia con base en UNCTAD (2004).

⁴² El tema será analizado con detalle —a 6 dígitos del Sistema Armonizado y por país— en la siguiente fase del proyecto y con base en la información estadística anexada y las entrevistas a empresas.

e) Se desprende de los cuadros del anexo estadístico 2 por un lado, que en la actualidad una parte significativa de las exportaciones chinas se realizan vía Hong Kong, y particularmente de productos electrónicos y autopartes, generando en 2002 un superávit comercial superior a los 20.000 millones de dólares y con mínimas importaciones bajo estos capítulos. En el caso de los Estados Unidos, el principal receptor de las exportaciones chinas, también se manifiestan los cambios en la estructura exportadora total: una gradual pero profunda disminución de las exportaciones intensivas en fuerza de trabajo —particularmente de hilo-textil-confección, juguetes y calzado, entre otros— y un alto dinamismo de autopartes y electrónica, los cuales representaron el 37,47% de las exportaciones a los Estados Unidos en 2002. El creciente superávit comercial de China con los Estados Unidos, de 42.789 millones de dólares en 2002, se explica en más de un 35% por estos dos capítulos, mientras que juguetes, muebles, prendas de vestir y de cuero, entre otros, generan la mayor parte del superávit actual.

f) Como contraparte, China presenta grandes diferencias comerciales con los países asiáticos y particularmente Japón y la provincia china de Taiwán. En el caso de la provincia china de Taiwán, por ejemplo, China experimenta un alto y creciente déficit comercial que alcanzó 31.475 millones de dólares, resultado de exportaciones e importaciones por 6.586 y 38.061 millones de dólares en 2002, respectivamente. Sólo tres capítulos —electrónica, autopartes e instrumentos ópticos— participaron con el 54,15% de las importaciones chinas de la provincia china de Taiwán.

4. La adhesión de China a la OMC y el ATC: beneficios y compromisos

Después de varios años de arduas negociaciones, la República Popular de China ingresó el primero de enero de 2002 a la OMC; a diferencia de otras adhesiones de países socialistas, el de China, por su tamaño e implicaciones, no sólo fue más prolongado, sino que además del protocolo colectivo de adhesión requirió de negociaciones bilaterales con 37 partes contratantes antes de su ingreso (Rodríguez y Rodríguez 2003; SE 2002). El Protocolo de Adhesión (OMC 2003abc) del 23 de noviembre de 2001 y su firma el 11 de diciembre de 2001, establecen detallados beneficios y compromisos. Para China el beneficio inmediato es el acceso a mercados y la obtención permanente del status de Nación Más Favorecida (NMF) y así no depender de exámenes anuales para tener acceso a mercados, como en el caso de los Estados Unidos (Wang 1992). De igual forma, futuros conflictos comerciales deberán ser resueltos en forma multilateral en la propia OMC. Por último, la adhesión de China también puede comprenderse como parte integral de una estrategia de largo plazo, e iniciada hace varias décadas, en la cual incrementa sustancialmente su presencia y poder regional y global (Businessweek 2002b; Medeiros y Fravel 2004; Moore 2004; Rosen 1999).

Entre los compromisos destacan:

a) La no discriminación a inversiones extranjeras, otorgando trato nacional y de Nación Más Favorecida (NMF) a inversiones extranjeras.

b) Implementación inmediata de las provisiones TRIMs (*Trade-Related Investment Measures*) y TRIPs (*Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*).

c) La mayor parte de los aranceles se eliminarán o reducirán en 2004, las cuotas a las importaciones en 2005 y los aranceles sobre bienes industriales y agrícolas caerán en promedio un 9% y 15%, respectivamente.

d) Con algunas excepciones —134 productos sujetos al control del Estado (OMC 2001a:Anexo2A2)— eliminará impuestos de exportación. En el caso de las importaciones, las sujetas al control del Estado afectan a 84 productos a 8 dígitos del SA, incluyendo mercancías como el trigo, aceite crudo y vegetal, así como abono químico y algodón.

e) A 2005 eliminará una serie de medidas no arancelarias, incluyendo licencias, contingentes y prescripciones de licitación de importaciones.

f) Restringirá inmediatamente subsidios al sector productivo, particularmente a los productos agrícolas a un máximo de 8,5% del valor de la producción, así como subsidios a las exportaciones agrícolas.

g) Eliminará prescripciones con base en resultados a empresas, incluyendo requisitos de balanza comercial, contenido nacional, transferencia de tecnología y según resultados en I&D.

h) En 2005 todas las empresas establecidas en China tendrán el derecho de comerciar, con excepción de las actividades reservadas al Estado.

i) El comercio de servicios se verá afectado en forma sustantiva, permitiendo inversión extranjera en sectores como la servicios financieros y banca, seguros, servicios legales y profesionales, telecomunicaciones y turismo.

j) No obstante la adhesión de China a la OMC, varios países se reservan el derecho de mantener las restricciones arancelarias sobre diversos productos chinos. Los respectivos países y grupos de países —Argentina, la Comunidad Europea, Hungría, México, Polonia República Eslovaca y Turquía— se refieren sobre todo a textiles y prendas de vestir (OMC 2001a:Anexo 7). México mantendrá medidas *antidumping* a las importaciones procedentes de China —que en algunos casos son superiores al 1.000%— durante seis años, es decir, hasta el 31 de diciembre de 2007, y que no podrán someterse a las disposiciones de la OMC.⁴³

k) Otros miembros podrán usar durante 15 años medidas *antidumping*, considerando a China como una Economía de No Mercado, lo cual permite no usar los precios domésticos como punto de referencia y así utilizar un estándar más laxo en las investigaciones.

⁴³ Hasta 2002 México imponía cuotas compensatorias a 1.310 productos chinos, particularmente de la cadena hilo-textil-confección, aunque también otros como bicicletas, calzado, encendedores, juguetes y lápices (SE 2002:9).

l) Eliminará mecanismos de control de precios,⁴⁴ con algunas excepciones (se trata de varios cientos de productos, incluyendo el tabaco, productos farmacéuticos y cereales) (OMC 2001c:Anexo 4).

m) Estos compromisos y sus avances serán supervisados por el Mecanismo de Examen Transitorio de la OMC.

Desde entonces, y hasta mediados de 2004, se han examinado una serie de aspectos con respecto a la adhesión de China a la OMC (Cass, Williams y Barkers 2003; USDC 2003; USGAO 2003; USITO 2003; Yang 2003):

a) China enfrentará los principales retos en el sector servicios (Mattoo 2002; OCDE 2002; Rumbaugh y Blancher 2004; USITC 1999) y en la agricultura como resultado de las nuevas condiciones de acceso de la inversión extranjera. Por el momento no existen estimaciones cuantitativas al respecto.⁴⁵

b) A diferencia del resto de los países que se adhirieron a la OMC, China lo hizo sin haber homologado gran parte de sus leyes y normatividades internas con las de la OMC, aunque ha realizado importantes esfuerzos desde entonces.

c) Se espera que la reducción arancelaria, que ya había iniciado en los noventa, se profundice, y continúe el proceso de sustitución de cuotas por aranceles, particularmente en la agricultura.⁴⁶

d) Las empresas extranjeras contarán ahora con un marco legal claro y que garantiza sus intereses.

e) Ya desde los noventa, pero crecientemente desde el ingreso a la OMC, el gobierno central chino ha iniciado con un proceso de “cuasi-privatización” de las actividades de sus ministerios, mediante el cual burócratas se han aparentemente convertido en empresarios y dirigentes de empresas y organismos “cuasi-estatales”, aunque no necesariamente permiten la entrada de nuevas empresas y ni aumentan el nivel de competencia doméstica (Brooks y Tao 2003; Gilboy 2004).

f) Desde 2002 se han presentado relativamente pocas controversias. Si bien todavía no formal ante la OMC, la principal es resultado de un trato tributario diferenciado entre los productos importados y los domésticos: todos tienen que pagar un 17% de IVA, el cual puede reembolsarse según criterios analizados en el capítulo 2.2. Sin embargo, y como se examinará en

⁴⁴ “China permitirá que las fuerzas del mercado determinen los precios de las mercancías y servicios de cualquier sector que sean objeto de comercio exterior y eliminará las prácticas de precios múltiples para tales mercancías y servicios” (OMC 2001c:7).

⁴⁵ Martin y Bhattacharya (2003), por ejemplo, destacan serios problemas en la información, así como enormes diferencias entre los aranceles reales y las bases negociadas en la OMC.

⁴⁶ En 1982 el promedio arancelario ponderado fue de 55,6%, y cayó al 42,9% y 12,7% en 1992 y 2002 (Yang 2003). Para el mismo período el arancel promedio cayó del 42,9% al 12,3% y disminuirá a niveles inferiores del 10% en 2005 (Ianchovichina y Martin 2003; Rumbaugh y Blancher 2004).

el siguiente capítulo, microcircuitos y semiconductores importados no cuentan con la posibilidad de reembolso y, consideran, no reciben un “trato nacional” (USITO 2003:12).

g) Desde el ingreso a la OMC, instituciones como USITO (2003) y USTR (2004) resaltan que diversos estándares —técnicos y particularmente vinculados a las telecomunicaciones— han sido propuestos por los gobiernos locales y, según estas instituciones, para alcanzar el mismo proteccionismo industrial que prevaleció anteriormente (USITO 2003:13).⁴⁷

h) Con la adhesión de China a la OMC, China fue formalmente incluida en el Acuerdo de Textiles y Confecciones (ATC), cuya cuarta y última fase de liberalización de cuotas culmina a inicios de 2005 (Dussel Peters 2004). Considerando las medidas transitorias de salvaguardia por un período de 15 años y las medidas unilaterales que un grupo de países pueden tomar hasta el 31 de diciembre de 2007, el aumento de las exportaciones chinas bajo este rubro pudiera ser gradual. Estos estrictos y sectorializados compromisos temporales son únicos en la historia de adhesiones de la OMC.⁴⁸

i) En cuanto a la electrónica y tecnologías de la información, China se convirtió en miembro de la ITA (*Information Technology Agreement*) con su adhesión a la OMC. Además de una significativa reducción arancelaria de estos productos —la cual fue en promedio de 13% en 2003 y será eliminada para 2/3 partes de los mismos— China se comprometió a liberalizar el comercio y la distribución de servicios de productos electrónicos y de alta tecnología en tres años, y recordando que hasta 2002 éstos servicios estaban restringidos a empresas autorizadas.

j) Por último, aunque no en importancia, existe incertidumbre con respecto a la implementación de los compromisos por parte de China en la eliminación de cuotas, el cumplimiento de los TRIPs, la eliminación de barreras no arancelarias, compras gubernamentales, entre otros de los compromisos (ATMI 2001ab; Businessweek 2002; Pearson 2003; Segal 2004; USGAO 2003, 2004a; USTR 2004a).⁴⁹

Estimaciones —con base en diversas metodologías y modelos—, señalan los principales efectos de China en su adhesión a la OMC, destacando:

⁴⁷ En el caso de la electrónica, por ejemplo, el desarrollo de nuevos estándares para teléfonos celulares, DVDs y sistemas de administración de logística la motivación puede ser la de liberar el costo de la patente (Segal 2004:9).

⁴⁸ El proceso de salvaguarda, al momento de recibir la solicitud de consultas, China está sujeto a mantener el envío de los textiles o los productos de textil pertenecientes a la(s) categoría(s) que estén sometidas a las consultas en un nivel no superior de 7,5% (6% para las categorías de productos de lana) por arriba de la cantidad efectuada durante los primeros 12 meses de los últimos 14 meses antes de empezar la solicitud de consultas. Si no se llega un acuerdo satisfactorio entre las partes durante 90 días de consulta, la consulta podría continuar y el miembro solicitante de la consulta podría mantener los límites de importación.

⁴⁹ El gobierno estadounidense reporta que China no ha enviado información al Mecanismo de Examen Transitorio de la OMC sobre precios y subsidios (USTR 2004b:iii) y que aumentará la presión para lograr un monitoreo efectivo de los compromisos.

a) El alto crecimiento de la demanda doméstica y sus importaciones en las últimas décadas, como se analizó anteriormente, es un tema de creciente interés para empresas transnacionales de bienes y servicios. Las concesiones por parte de China en estos ámbitos, y particularmente en servicios y agricultura, incrementará los flujos de IED (Yang 2003).

b) La adhesión de China a la OMC profundizará la integración regional en Asia, así como el comercio intraindustria y el patrón examinado en el subcapítulo anterior: los países de la ASEAN (Asociación de Países del Sureste de Asia) y del Sur de Asia continuarán incrementando sus exportaciones de materias primas con diferentes grados de transformación, así como partes y componentes para ser elaborados y exportados por China (FMI 204; Rumbaugh y Blancher 2004; Yang 2003).

c) En general, y considerando que China ya ha reducido sustancialmente sus aranceles durante los noventa, los efectos en el ingreso y el aumento del comercio internacional son positivos, y en algunos casos alcanzan hasta un aumento del PIB del 5,8% (Francois y Spinanger 2002).⁵⁰ Rumbaugh y Blancher (2004:13), sin embargo, destacan que estos efectos pueden ser subestimados, ya que las elasticidades del comercio asumidas no incorporan cambios estructurales significativos, tal y como pudieran suceder para el caso de los servicios. Existen sin embargo importantes coincidencias en cuanto a que prendas de vestir será el principal sector beneficiado por la adhesión de China a la OMC, mientras que se esperan efectos negativos en el sector agrícola y particularmente en alimentos, bebidas y tabaco. Para el caso de textiles se esperan importantes aumentos de importaciones y de la producción doméstica como insumo para el incremento de las exportaciones de prendas de vestir. En el caso de la electrónica se esperan muy pequeños cambios positivos en torno al PIB y al empleo (Ianchovichina y Martin 2003; Martin y Bhattacharya 2003:50).

d) Pocas de estas estimaciones analizan con detalle los posibles efectos directos y en terceros mercados a nivel sectorial para los países latinoamericanos. De los que realizan este análisis, coinciden en que los efectos para China serán particularmente importantes, y positivos en el PIB, empleo y exportaciones, en productos intensivos en fuerza de trabajo como textiles y confección, cuero y calzado y juguetes, entre otros (Ianchovichina y Martin 2003; OCDE 2002:142).⁵¹ En la mayor parte de estos modelos se concluye que México será el principal perdedor en términos de PIB y exportaciones, mientras que China resultará beneficiada en la cadena hilo-textil-confección y en la electrónica (Francois y Spinanger 2002). Según las más recientes estimaciones China podría aumentar su participación en el mercado estadounidense de

⁵⁰ En este caso, de todos los países considerados en el modelo agregado, sólo dos países resultarían con un efecto negativo en su PIB: la provincia china de Taiwán (-0,34%) y México (-2,8%). Destaca el caso de México con los mayores efectos negativos, tanto por la eliminación del ATC como por la liberalización de los servicios.

⁵¹ Hilaire y Yang (2003), con base en el modelo Global Trade Analysis Project (GTAP) desarrollado por el FMI, por ejemplo, estiman que el CAFTA pudiera tener un efecto positivo de 1,5% en el PIB regional, y particularmente por el aumento en las exportaciones a los Estados Unidos de prendas de vestir. Sin embargo, al considerar la liberalización de las cuotas en 2005, el efecto positivo disminuye sustancialmente, ya que, estiman, las exportaciones sólo aumentarían a la mitad de lo previsto. Yang (2003), de igual forma estima que América Latina será el principal perdedor bajo el rubro de prendas de vestir con el ingreso de China a la OMC, calculando una pérdida en sus exportaciones de —32,2% hasta 2006. Ninguno de estos modelos considera a Centroamérica.

16% al 50% con la eliminación de cuotas, mientras que para México caería de 10% al 3% y para el resto de América del 16% al 5%, afectando particularmente a Centroamérica y República Dominicana (Kyvic 2004).

5. El mercado estadounidense: ¿exportaciones complementarias o competidores?

Con base en la información estadística obtenida por parte del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, ¿qué características tienen las exportaciones de Centroamérica, China y México a los Estados Unidos a dos dígitos del Sistema Armonizado? El siguiente capítulo analizará con detalle el comercio para las cadenas hilo-textil-confección y electrónica/PC.

El anexo estadístico 2 presenta con detalle la estructura comercial, y particularmente la importadora, de los Estados Unidos a dos y 10 dígitos para el período 1990-2003. Entre los principales aspectos a dos dígitos destacan:

a) Con una tasa de crecimiento promedio anual (tcpa) de 7,5% para el período, las importaciones estadounidenses han transcurrido durante el período por cambios significativos: los principales exportadores a los Estados Unidos a inicios de la década de los noventa —Canadá, Japón, Alemania, Reino Unido, la República de Corea, la provincia china de Taiwán y Francia— vieron caer su participación durante 1990-2003.

b) De los países examinados en el estudio, todos presentan una tcpa por encima de la del promedio de las importaciones estadounidenses y han desplazado a países como Japón y la Unión Europea durante el período. Centroamérica, China y México presentaron una tcpa de sus exportaciones a los Estados Unidos de 13%, 12,6% y 19,4% para 1990-2003, respectivamente. Si en 1990 México, China y Centroamérica fueron los exportadores 3, 12 y 32 de los Estados Unidos, en 2003 lo fueron el 3, 2, y 25, es decir, México se mantuvo, mientras que las exportaciones Chinas y de Centroamérica aumentaron sustancialmente. No obstante, destaca que en 2003 prácticamente todos los países vieron reducir su participación en las importaciones de los Estados Unidos, incluyendo Centroamérica y particularmente México, mientras que China la aumentó de 10,81% a 12,13% (véase el cuadro 9).

c) Los procesos de la producción compartida (*production sharing processes* o PSP por sus siglas en inglés) —los que permiten que sólo grave arancel el valor agregado y no las partes y componentes estadounidenses— han jugado un papel importante para ciertos países y sectores en los Estados Unidos, particularmente los de América Latina y el Caribe (véanse los cuadros del Anexo 2). Mientras que China se benefició mínimamente de este tratamiento arancelario, México fue el principal beneficiario, seguido por los países centroamericanos y del Caribe. Destaca, por un lado, que el PSP ha perdido participación en las importaciones totales de los Estados Unidos, cayendo del 8,23% en 1990 al 3,92% en 2003, también como resultado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y otros acuerdos con Centroamérica y el Caribe que otorgan mayores beneficios arancelarios a sus exportaciones (Dussel Peters 2004). En segunda instancia, el PSP fue de la mayor relevancia —y lo sigue siendo en algunos casos— considerando que en 1990 el 40,44% de las exportaciones mexicanas y el 46,91% de las hondureñas, por ejemplo, se internaron a los Estados Unidos mediante este programa, aunque cayeron al 5,02% y 0,49% en 2003, respectivamente. En tercer lugar, el PSP dio preferencia a

procesos con alto valor agregado estadounidense, y particularmente en el caso de los países de América Latina y el Caribe (ALC): el contenido estadounidense de las exportaciones de ALC fue en la mayoría de los casos durante el período superior al 50%, en algunos incluso superior al 80%, mientras que para China nunca fue superior al 20% (véase el anexo estadístico 2). En cuarto lugar, la mayor parte de las importaciones bajo los PSP fueron realizadas en el sector de hilo-textil-confección, y en mucho menor medida en la electrónica.

Cuadro 9

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES TOTALES POR PAÍSES
SELECCIONADOS, 1990-2003

(Porcentajes, según posicionamiento en 2003)

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	1990- 2003	Tasa de crecimiento promedio anual 1990-2003
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	7,45
1 Canadá	18,56	19,59	19,00	19,14	18,23	17,92	19,00	7,16
2 China	3,08	6,13	8,26	9,01	10,81	12,13	7,59	19,40
3 México	6,01	8,34	11,18	11,52	11,61	10,98	9,52	12,55
4 Japón	18,24	16,55	12,09	11,14	10,50	9,48	13,97	2,17
5 Alemania	5,71	5,02	4,84	5,20	5,28	5,32	5,18	6,87
6 Reino Unido	4,06	3,60	3,55	3,63	3,50	3,40	3,66	5,99
7 República de Corea	3,73	3,25	3,30	3,08	3,06	2,95	3,09	5,53
8 Provincia china de Taiwán	4,59	3,90	3,35	2,94	2,78	2,52	3,61	2,60
9 Francia	2,60	2,23	2,44	2,65	2,44	2,31	2,48	6,47
10 Irlanda	0,35	0,55	1,36	1,64	1,94	2,06	1,06	23,06
11 Malasia	1,06	2,35	2,11	1,96	2,07	2,03	1,95	12,91
12 Italia	2,56	2,21	2,06	2,09	2,10	2,02	2,21	5,52
13 Brasil	1,58	1,22	1,14	1,27	1,35	1,42	1,28	6,55
14 Arabia Saudita	2,03	1,10	1,19	1,09	1,05	1,37	1,24	4,25
15 Venezuela	1,86	1,25	1,45	1,25	1,24	1,33	1,33	4,74
16 Tailandia	1,07	1,53	1,35	1,30	1,28	1,21	1,35	8,40
17 Singapur	1,99	2,50	1,59	1,32	1,22	1,14	1,84	2,96
18 India	0,65	0,77	0,89	0,86	1,02	1,04	0,86	11,41
19 Israel	0,67	0,77	1,07	1,06	1,08	1,02	0,90	10,95
20 Suecia	1,00	0,84	0,79	0,78	0,80	0,89	0,85	6,51
21 Holanda	1,00	0,85	0,80	0,83	0,86	0,88	0,88	6,34
26 Hong Kong	1,91	1,38	0,94	0,85	0,80	0,70	1,20	-0,53
38 Costa Rica	0,20	0,25	0,29	0,26	0,27	0,27	0,27	9,70
39 Honduras	0,10	0,19	0,26	0,28	0,28	0,26	0,23	15,90
41 Guatemala	0,16	0,20	0,22	0,23	0,24	0,24	0,21	10,67
48 El Salvador	0,05	0,11	0,16	0,17	0,17	0,16	0,13	17,89
60 Nicaragua	0,00	0,03	0,05	0,05	0,06	0,06	0,04	35,20

Fuente: Elaboración propia con base en el anexo estadístico 2.

El desempeño exportador de Centroamérica, China y México, permite, al menos inicialmente, concluir que todos se han beneficiado de las crecientes importaciones de los Estados Unidos durante 1990-2003, si bien la dinámica de China ha sido muy superior a la de Centroamérica y México, además de haber desplazado a México y haberse convertido en el segundo importador de los Estados Unidos desde 2002.

Considerando los aspectos anteriores, ¿qué nos refleja la estructura importadora de los Estados Unidos a dos dígitos del Sistema Armonizado durante 1990-2003, tanto sobre el valor de sus importaciones como sobre el arancel efectivamente pagado por las mismas? Los cuadros del anexo estadístico 2 manifiestan que sólo los principales 5 capítulos de importación estadounidenses —automotriz,⁵² autopartes, electrónica, petróleo e instrumentos y aparatos de óptica— representaron el 55,53% de las importaciones en 1990-2003. Por otro lado, si bien la tasa arancelaria efectivamente pagada por exportar a los Estados Unidos es relativamente baja y a tendido a disminuir —del 3,29% en 1990 al 1,58% en 2003—, existen grandes disparidades a nivel de capítulos: en 2003 las prendas de vestir pagaron tasas arancelarias superiores al 11%, mientras que la electrónica pagó un 0,70% (véase el cuadro 10).

⁵² El Wall Street Journal (Wonacott, White y Shirouzu 2004) destaca que empresas como GM y VW, entre otras empresas automotrices, han decidido en 2004 realizar sustanciales inversiones por más de 3.000 millones de dólares y 7.000 millones, respectivamente, mientras que General Motors espera que China, actualmente el tercer productor de autos en el mundo para la empresa, se convierta en el primero en 2025.

Cuadro 10

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES TOTALES A DOS DÍGITOS DEL
SISTEMA ARMONIZADO, 1990-2003

		Porcentaje											Tasa de crecimiento promedio anual
		1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1990-2003	1990-2003
	Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	7,5
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios.	14,98	13,76	13,33	13,21	13,54	14,45	13,47	13,95	14,65	13,91	14,04	6,9
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos.	13,50	16,49	16,44	16,55	16,86	16,16	14,87	14,13	13,91	13,55	15,10	7,5
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.	11,79	15,36	14,48	14,04	13,90	14,24	15,29	13,54	13,07	12,52	13,75	8,0
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas, ceras minerales.	12,96	7,87	9,13	8,85	6,20	7,22	10,77	10,53	9,98	12,36	9,63	7,1
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o de precisión; instrumentos y aparatos médico-quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos.	2,69	3,03	3,00	3,03	3,10	3,00	3,01	3,05	2,99	3,08	3,01	8,6

Fuente: Elaboración propia con base en el anexo estadístico 2.

El cuadro 11 concentra la información para examinar el tópico sobre las potenciales fuentes de conflicto entre las exportaciones de Centroamérica y México con las chinas en los Estados Unidos. Tomando los principales 10 capítulos de exportación de Centroamérica y México en 2003, varios aspectos destacan de esta matriz:

a) Estos principales 10 capítulos de exportación representaron para Centroamérica en 2003 el 88,15% de sus exportaciones y el 83,77% para México, mientras que sólo el 30,29% y 52,27% para China, respectivamente. Lo anterior es relevante, ya que estos primeros resultados reflejan un mayor potencial de conflicto con México y un mayor potencial de complementariedad con Centroamérica.

b) En el caso de Centroamérica sus exportaciones de prendas de vestir (capítulos 61 y 62) hacia los Estados Unidos representan en 2003 casi el 60% del total exportado, partiendo de menos de un 30% en 1990. Bajo estos rubros, y como se analizará con detalle en el siguiente capítulo, Centroamérica, China y México compiten directamente. En el capítulo 61, prendas de punto, por ejemplo, las exportaciones centroamericanas representaron del 15,94% de las importaciones de este rubro de los Estados Unidos en 2003, y el 10,76% de China y 9,85% de México. Particularmente México pareciera haber perdido dinamismo desde 2000, aunque la competencia entre los tres países es significativa. Mientras que las exportaciones mexicanas pagan para el capítulo 61 un 0,73% de arancel, las centroamericanas y chinas lo hacen con un 5,97% y 11,27%, respectivamente. En otros capítulos como el 85 —electrónica— durante el período la participación centroamericana en las exportaciones totales de los Estados Unidos ha aumentado en más de cinco veces durante 1990-2003, aunque es inferior en más de treinta veces a la participación de China. A diferencia de estos capítulos, es en aquellos como frutos comestibles, café, pescados y crustáceos, combustibles minerales y azúcares (capítulos 8, 9, 3, 27 y 17) donde la presencia centroamericana en el mercado estadounidense es importante y no compite con China en forma significativa, además de que los aranceles estadounidenses en todos estos casos son muy reducidos. En el caso de los frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones (capítulo 8), por ejemplo, las exportaciones de la región crecieron con una tcap de 5,5% y representaron en 2003 el 22,32% de las importaciones estadounidenses, mientras que apenas lo fue de 1,34% por parte de China.

Cuadro 11

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE CENTROAMÉRICA Y MÉXICO, PRINCIPALES 10 CAPÍTULOS Y
COMPETENCIA CON CHINA, 1990-2003

	Porcentaje en exportaciones de Centroamérica				Porcentaje en importaciones de los Estados Unidos				tcpa (1990- 2003)	Tasa arancelaria (porcentajes)			
	1990	1995	2000	2003	1990	1995	2000	2003		1990	1995	2000	2003
Centroamérica	100,00	100,00	100,00	100,00	0,52	0,79	0,97	0,99	13,0	6,07	4,97	5,72	3,54
61 Total	7,18	20,01	34,38	38,18	2,12	8,45	15,32	15,94	28,5	19,80	9,15	9,05	5,97
62 Prendas y complementos de vestir, de punto.	21,71	31,60	22,30	19,25	3,86	8,34	8,00	7,19	11,9	19,42	9,37	11,27	6,12
8 Prendas y complementos de vestir excepto los de punto.	20,08	12,51	7,26	8,23	23,13	26,48	21,78	22,32	5,5	0,10	0,01	0,01	0,00
85 Frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones.	2,72	2,76	4,43	7,86	0,12	0,14	0,28	0,62	22,6	2,73	1,11	0,47	0,48
Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.													
90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o de precisión; instrumentos y aparatos médico-quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos.	0,30	0,64	1,61	3,94	0,06	0,17	0,52	1,26	37,5	2,42	0,06	0,00	0,00
9 Café, té yerba mate y especias.	14,40	8,85	6,15	3,65	17,04	14,72	22,62	17,44	1,6	0,00	0,00	0,00	0,00
3 Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos.	5,50	4,35	2,98	2,36	3,16	4,39	4,31	3,38	5,8	0,01	0,00	0,00	0,00
98 Importación de mercancías mediante operaciones especiales.	0,99	1,09	1,29	1,92	0,21	0,36	0,44	0,71	18,8	0,00	0,00	0,00	0,00

/Continúa

Cuadro 11 (Continuación)

		Porcentaje en exportaciones de Centroamérica				Porcentaje en importaciones de los Estados Unidos				tcpa (1990- 2003)	Tasa arancelaria (porcentajes)			
		1990	1995	2000	2003	1990	1995	2000	2003		1990	1995	2000	2003
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas, ceras minerales.	0,92	0,63	1,36	1,46	0,04	0,06	0,12	0,12	17,0	0,35	0,43	0,24	0,01
17	Azúcares y artículos de confitería.	5,01	2,08	0,81	1,31	9,95	9,22	6,42	8,44	1,9	0,29	0,00	0,05	0,06
México														
	Total	100,00	100,00	100,00	100,00	6,12	8,30	11,17	10,96	12,4	2,94	0,84	0,23	0,14
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.	25,68	26,71	26,32	23,82	13,32	14,43	19,22	20,86	11,8	3,94	0,59	0,18	0,20
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios.	12,12	16,72	19,15	18,39	4,95	7,35	13,47	15,46	16,1	2,78	0,82	0,11	0,05
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos.	7,91	10,25	12,54	12,59	3,59	5,16	9,42	10,18	16,5	1,88	0,50	0,08	0,06
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas, ceras minerales.	17,53	9,46	9,40	11,23	8,28	9,19	9,78	10,52	8,6	0,38	0,43	0,08	0,00
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o de precisión; instrumentos y aparatos médico-quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos.	2,22	3,45	3,27	4,33	5,04	9,45	12,14	15,43	18,4	4,16	0,44	0,09	0,05

/Continúa

Cuadro 11 (Continuación)

	Porcentaje en exportaciones de Centroamérica				Porcentaje en importaciones de los Estados Unidos				tapa (1990- 2003)	Tasa arancelaria (porcentajes)			
	1990	1995	2000	2003	1990	1995	2000	2003		1990	1995	2000	2003
94 Muebles; mobiliario médico - quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otras partidas; anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos, y artículos similares; construcciones prefabricadas.	2,18	2,26	2,81	3,66	10,48	13,03	16,03	17,02	17,0	2,27	0,26	0,04	0,01
98 Importación de mercancías mediante operaciones especiales.	3,34	3,36	3,15	3,08	8,32	11,48	12,38	12,62	11,7	0,00	0,04	0,02	0,02
62 Prendas y complementos de vestir excepto los de punto.	1,84	2,92	3,77	3,02	3,88	8,12	15,61	12,56	16,8	16,82	1,88	0,45	0,73
61 Prendas y complementos de vestir, de punto.	0,29	1,58	2,57	2,12	1,02	7,02	13,25	9,85	31,0	19,04	1,36	0,38	0,73
7 Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios.	3,06	1,95	1,17	1,53	68,43	67,16	59,79	58,74	6,6	7,04	4,85	2,33	0,80
China													
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	3,08	6,13	8,22	12,10	19,4	8,22	5,91	3,79	3,16
61 Prendas y complementos de vestir, de punto.	7,15	3,02	2,03	2,10	12,63	9,91	7,71	10,76	8,7	14,53	15,08	11,49	11,27
62 Prendas y complementos de vestir excepto los de punto.	13,89	7,19	4,16	3,60	14,75	14,75	12,70	16,54	7,6	14,19	12,32	11,93	10,66
8 Frutos comestibles, cortezas de agrios o de melones.	0,05	0,03	0,03	0,04	0,38	0,47	0,64	1,34	16,6	0,80	1,41	0,55	0,88
85 Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.	12,67	17,31	19,55	18,89	3,31	6,91	10,51	18,26	23,1	4,87	3,92	1,36	1,24

/Continúa

Cuadro 11 (Continuación)

		Porcentaje en exportaciones de Centroamérica				Porcentaje en importaciones de los Estados Unidos				tcpa (1990- 2003)	Tasa arancelaria (porcentajes)			
		1990	1995	2000	2003	1990	1995	2000	2003		1990	1995	2000	2003
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o de precisión; instrumentos y aparatos médico-quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos.	1,01	2,80	2,81	2,13	1,16	5,65	7,69	8,37	26,5	4,90	3,83	1,30	1,18
9	Café, té yerba mate y especias.	0,20	0,08	0,05	0,05	1,41	1,01	1,43	2,65	6,5	0,88	0,52	0,55	0,74
3	Pescados y crustáceos, moluscos y otros invertebrados acuáticos.	2,61	0,61	0,52	0,59	8,95	4,76	6,38	10,33	6,5	0,04	0,26	0,17	0,01
98	Importación de mercancías mediante operaciones especiales.	0,28	0,38	0,38	0,38	0,35	0,96	1,09	1,71	22,2	0,00	0,00	0,02	1,13
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas, ceras minerales.	4,35	0,97	0,73	0,30	1,03	0,75	0,56	0,29	-2,9	0,59	0,44	0,34	0,53
17	Azúcares y artículos de confitería.	0,01	0,01	0,03	0,04	0,14	0,51	1,74	2,82	29,8	6,57	6,01	5,31	5,75
China														
	Total	100,00	100,00	100,00	100,00	3,08	6,13	8,22	12,10	19,4	8,22	5,91	3,79	3,16
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.	12,67	17,31	19,55	18,89	3,31	6,91	10,51	18,26	23,1	4,87	3,92	1,36	1,24
87	Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios.	0,44	1,10	1,95	1,62	0,09	0,49	1,19	1,41	31,9	6,54	6,51	5,77	4,39
84	Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos.	3,10	7,96	13,40	19,62	0,71	2,96	7,41	17,52	37,6	3,92	1,83	0,47	0,34

/Continúa

Cuadro 11 (Conclusión)

		Porcentaje en exportaciones de Centroamérica				Porcentaje en importaciones de los Estados Unidos				tapa (1990- 2003)	Tasa arancelaria (porcentajes)			
		1990	1995	2000	2003	1990	1995	2000	2003		1990	1995	2000	2003
27	Combustibles minerales, aceites minerales y productos de su destilación, materias bituminosas, ceras minerales.	4,35	0,97	0,73	0,30	1,03	0,75	0,56	0,29	-2,9	0,59	0,44	0,34	0,53
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o de precisión; instrumentos y aparatos médico-quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos.	1,01	2,80	2,81	2,13	1,16	5,65	7,69	8,37	26,5	4,90	3,83	1,30	1,18
94	Muebles; mobiliario médico - quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otras partidas; anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos, y artículos similares; construcciones prefabricadas.	1,82	4,34	7,20	7,76	4,40	18,49	30,22	39,78	33,5	5,81	5,13	2,59	1,97
98	Importación de mercancías mediante operaciones especiales.	0,28	0,38	0,38	0,38	0,35	0,96	1,09	1,71	22,2	0,00	0,00	0,02	1,13
62	Prendas y complementos de vestir excepto los de punto.	13,89	7,19	4,16	3,60	14,75	14,75	12,70	16,54	7,6	14,19	12,32	11,93	10,66
61	Prendas y complementos de vestir, de punto.	7,15	3,02	2,03	2,10	12,63	9,91	7,71	10,76	8,7	14,53	15,08	11,49	11,27
7	Legumbres y hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios.	0,16	0,08	0,05	0,06	1,81	2,15	2,02	2,73	11,3	16,42	8,53	9,70	8,57

Fuente: Elaboración propia con base en el anexo estadístico.

c) Las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos se han concentrado crecientemente en productos de la electrónica, automotriz y autopartes (capítulos 85, 87 y 84), con alrededor del 55% de las exportaciones en 2003, mientras que el petróleo continúa generando el 10% de las exportaciones durante 1990-2003. Particularmente en la electrónica y autopartes, y crecientemente en automotriz, México compite directamente con China en el mercado estadounidense. El sector electrónico será abordado en el siguiente capítulo, pero destaca que durante el período la tcap de México y China fueron de 11,8% y 23,1%, respectivamente; si en 1990 las exportaciones mexicanas electrónicas representaron el 13,32% de las importaciones estadounidenses bajo este rubro y aumentaron al 20,86, las chinas lo hicieron del 3,31% al 18,26% durante el mismo período, considerando que las chinas pagan un arancel en 2003 más de seis veces superior al mexicano. El capítulo de autopartes (capítulo 84) manifiesta un extraordinario crecimiento por parte de las exportaciones chinas: si las de México crecieron con una tcap de 16,5%, las chinas lo hicieron en un 37,6% durante 1990-2003 y su participación en las importaciones totales de los Estados Unidos creció de 3,59% a 10,18% para México y de 0,71% a 17,52% para China, superando ampliamente a México y a otros competidores. En el sector automotriz —capítulo 87— México se ha consolidado como uno de los principales proveedores a los Estados Unidos, representando el 15,46% de las importaciones estadounidenses en 2003, aunque China, con apenas el 1,41% de las importaciones estadounidenses en 2003, presenta una tcap 31,9%, el doble de México durante 1990-2003. Destaca también el caso de los muebles —capítulo 94—, el cual representa en 2003 el 3,66% de las exportaciones mexicanas y el 7,75% de las chinas: si bien ambas economías han incrementado su participación en el mercado estadounidense, en 2003 las chinas superaron ampliamente a las mexicanas, participando con el 39,78% de las importaciones estadounidenses, mientras que las mexicanas lo hicieron con el 17,02%. En prendas de vestir —como se analizó para el caso de Centroamérica— la competencia entre Centroamérica, China y México es ardua, aunque desde 2000 China pareciera incrementar significativamente su presencia, a diferencia del estancamiento en Centroamérica y el declive mexicano. Por último, aunque no en importancia, el petróleo y otros productos agrícolas como legumbres y hortalizas —capítulo 7 del Sistema Armonizado—, no compiten con productos chinos y cuentan con una alta presencia en los Estados Unidos: en el caso de las legumbres y hortalizas, por ejemplo, las exportaciones mexicanas a los Estados Unidos participan con más del 60% de las importaciones estadounidenses durante 1990-2003. En todos estos casos México paga aranceles muy por debajo de los de China; en las legumbres y hortalizas, por ejemplo, fueron de 0,8% para México y de 8,57% para China.

El análisis anterior, con base en los principales 10 capítulos de exportación de Centroamérica y México a los Estados Unidos, refleja un tratamiento arancelario que ha beneficiado particularmente a México y, en menor medida a Centroamérica, mientras que son mucho más altos para China. De igual forma, los resultados de este análisis presentan un alto grado de competencia de los principales capítulos exportados por Centroamérica y México a los Estados Unidos con China: prendas de vestir, electrónica y autopartes, particularmente, pero también en rubros como muebles, instrumentos y aparatos de óptica, entre otros. Con algunas excepciones —prendas de vestir de punto para Centroamérica y automotriz para México— la dinámica de crecimiento china y su creciente participación en el mercado estadounidense parecieran haber iniciado un profundo proceso de desplazamiento de sus principales competidores desde 2000. El proceso pareciera ser particularmente profundo en el caso de las

manufacturas ligeras,⁵³ aunque con expectativas a incrementarse en otros sectores como el automotriz y autopartes. Por el contrario, en los capítulos de energía y productos agrícolas y agroindustriales la presencia de China es reducida y, considerando el análisis agregado de las importaciones chinas bajo estos rubros, no son de esperarse crecientes niveles de competencia con China en el mercado estadounidense.

6. Relaciones comerciales de Centroamérica y México con China

En el subcapítulo se usan las estadísticas centroamericanas —que fueron proporcionadas por SIECA a dos y seis dígitos del Sistema Armonizado (véase el anexo estadístico 4)— y de BANCOMEXT para el comercio mexicano a 2 y 6 dígitos (véase el anexo estadístico 3).⁵⁴

El cuadro 12 refleja que para el período 1994-2002 las exportaciones e importaciones de Centroamérica presentan una tpa de 8% y 9,6%, respectivamente, mientras que las de China fueron de 75% y 26,9%. El comercio de Centroamérica con China y Hong Kong se duplicó durante el período para alcanzar en 2002 525 millones de dólares o el 2,1% de las importaciones y el 1,2% de las exportaciones. De los países de la región destaca que sólo Costa Rica exporta a China y Hong Kong, mientras que todos importan de estos países. Como resultado, China y Hong Kong presentan un creciente superávit comercial con Centroamérica que llegó a 347 millones de dólares en 2002, aunque reducido ante el déficit comercial total de 11.149 millones de dólares para el mismo año.

⁵³ En este sentido, los resultados son compatibles con lo examinado por CNIME/Global Insight (2003), Global Insight (2004a) y Shadlen (2004). CNIME/Global Insight (2003) constata un masivo desplazamiento al 2012 en juguetes, muebles y alimentos, aunque de menor medida en confección, electrónica, autopartes y automotriz. Con base en estudios sencillos Global Insight (2004:14ss.) concluye que la cadena hilo-textil-confección tiene un alto potencial de competencia con China, la electrónica y el *software* se encuentran en el límite, mientras que en automotriz, autopartes y la industria aeroespacial de México está relativamente establecida y lo seguirá siendo con los Estados Unidos.

⁵⁴ Como se indica en los respectivos anexos estadísticos, la información para Centroamérica proporcionada por SIECA no incluye información de maquila, lo cual es de particular interés para el análisis del comercio con China en su mercado doméstica; en 2002 se señalan diversos problemas de registro entre los países centroamericanos, por lo que no es posible agregar por países la información. La información sobre México desagrega la información en comercio temporal y definitivo.

Cuadro 12

CENTROAMÉRICA: SOCIOS COMERCIALES SELECCIONADOS, 1994-2003

(Millones de dólares, con excepción de la tasa de crecimiento promedio anual)

	Importaciones			tcpa 1994- 2002	Exportaciones			tcpa 1994- 2002	Balanza comercial		
	1994	2000	2002		1994	2000	2002		1994	2000	2002
Costa Rica	3 025	5 229	6 274	9,5	2 243	5 529	4 950	10,4	-782	300	-1 323
Países desarrollados	1 917	3 545	4 280	10,6	1 681	4 029	3 302	8,8	-236	485	-978
Estados Unidos	1 336	2 553	3 261	11,8	927	2 723	2 353	12,3	-409	170	-907
Países subdesarrollados	1 108	1 684	1 993	7,6	562	1 499	1 648	14,4	-546	-185	-345
México	137	367	380	13,6	22	104	114	22,7	-115	-263	-266
China	21	76	100	21,7	0	13	33	82,0	-21	-63	-67
Hong Kong	17	37	43	12,5	13	16	51	19,0	-4	-21	9
El Salvador	2 253	3 795	3 909	7,1	819	1 332	1 238	5,3	-1 434	-2 462	-2 671
Países desarrollados	1 303	1 767	1 739	3,7	401	472	333	-2,3	-902	-1 295	-1 407
Estados Unidos	915	1 299	1 295	4,4	179	311	249	4,2	-736	-988	-1 046
Países subdesarrollados	950	2 028	2 170	10,9	418	860	905	10,1	-533	-1 168	-1 265
México	105	257	295	13,7	21	13	32	5,3	-84	-244	-263
China	12	33	69	24,0	0	0	1	34,7	-12	-33	-68
Hong Kong	9	22	25	14,1	0	1	1	28,2	-8	-22	-24
Guatemala	2 648	5 171	6 304	11,5	1 503	2 699	2 462	6,4	-1 145	-2 472	-3 842
Países desarrollados	1 585	2 744	3 736	11,3	714	1 385	934	3,4	-871	-1 359	-2 802
Estados Unidos	1 139	2 070	2 806	11,9	479	971	725	5,3	-660	-1 099	-2 081
Países subdesarrollados	1 063	2 427	2 568	11,7	789	1 314	1 528	8,6	-274	-1 114	-1 041
México	186	576	553	14,6	67	120	76	1,5	-119	-456	-477

/Continúa

Cuadro 12 (Continuación)

	Importaciones			tapa 1994- 2002	Exportaciones			tapa 1994- 2002	Balanza comercial		
	1994	2000	2002		1994	2000	2002		1994	2000	2002
China	4	44	78	44,5	0	3	0	101,1	-4	-41	-78
Hong Kong	20	19	44	10,8	0	1	0	5,0	-19	-18	-44
Honduras	1 468	2 885	3 106	9,8	640	1 322	962	5,2	-828	-1 563	-2 144
Países desarrollados	919	1 630	1 554	6,8	512	919	626	2,5	-407	-711	-928
Estados Unidos	683	1 338	1 196	7,2	332	701	446	3,7	-351	-636	-750
Países subdesarrollados	549	1 255	1 552	13,9	128	403	336	12,8	-421	-852	-1 216
México	46	145	186	19,1	2	6	11	24,1	-44	-139	-175
China	7	15	21	13,5	0	0	0	--	-7	-15	-20
Hong Kong	9	12	14	6,8	0	0	0	--	-9	-11	-14
Nicaragua	853	1 721	1 802	9,8	351	629	635	7,7	-502	-1 091	-1 168
Países desarrollados	379	622	716	8,3	223	388	254	1,7	-157	-234	-462
Estados Unidos	214	417	495	11,1	144	238	166	1,8	-70	-179	-329
Países subdesarrollados	474	1 099	1 086	10,9	128	242	381	14,6	-345	-857	-705
México	27	87	102	17,8	11	23	25	10,6	-16	-63	-77
China	1	10	39	60,1	0	0	0	26,3	-1	-10	-38
Hong Kong	0	4	4	30,5	1	0	0	-11,4	0	-4	-4
Centroamérica	10 247	18 801	21 396	9,6	5 555	11 512	10 247	8,0	-4 691	-7 289	-11 149
Países desarrollados	6 103	10 307	12 026	8,8	3 531	7 193	5 449	5,6	-2 572	-3 114	-6 577
Estados Unidos	4 288	7 676	9 053	9,8	2 062	4 945	3 939	8,4	-2 226	-2 731	-5 114
Países subdesarrollados	4 144	8 494	9 370	10,7	2 024	4 318	4 797	11,4	-2 119	-4 175	-4 572
México	501	1 432	1 515	14,8	123	267	257	9,6	-378	-1 165	-1 258
China	46	179	306	26,9	0	16	35	75,0	-45	-162	-271
Hong Kong	54	95	130	11,7	14	18	54	18,3	-40	-76	-76

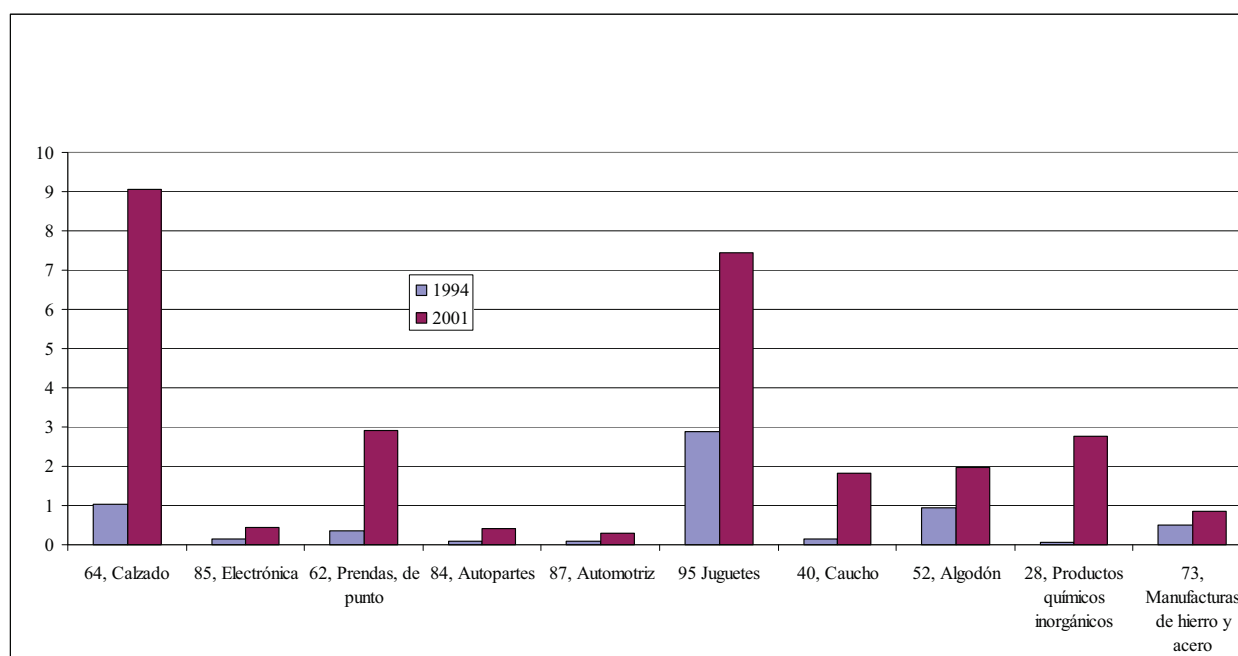
Fuente: elaboración propia con base en Anexo Estadístico 3.

Considerando los aspectos anteriores, ¿en qué capítulos se han concentrado las importaciones de China y Hong Kong en la región? El gráfico 5 refleja que, por el momento, las exportaciones chinas a Centroamérica no ocupan un papel predominante en ninguno de los principales 10 capítulos exportados durante 1994-2001, los cuales concentraron el 59,73% de las exportaciones chinas a la región durante el período. En varios capítulos el desempeño ha sido muy dinámico —particularmente en calzado, prendas de vestir de punto, juguetes y productos químicos inorgánicos—, aunque en ninguno de los casos supera el 10% de las importaciones totales bajo el respectivo capítulo en 2001: incluso en el caso del calzado, el de mayor presencia china en la región, las exportaciones participaron con el 9,06% del total del rubro en 2001.

Gráfico 5

CENTROAMÉRICA: IMPORTACIONES CHINAS EN LOS PRINCIPALES 10 CAPÍTULO,
CON RESPECTO A LAS IMPORTACIONES TOTALES DEL RESPECTIVO CAPÍTULO,
1994-2001

(Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en anexo estadístico.

Por el momento, la temática no ha recibido mayor análisis en los sectores privado y público en Centroamérica, aunque pareciera incrementarse un sentimiento de amenaza sobre sus exportaciones en el mercado estadounidense sobre la temática.⁵⁵

⁵⁵ Además de algunas referencias en periódicos, la Revista INCAE en 2003, como excepción, publicó varios números sobre el tema de China, aunque no lo vincula directamente con la economía centroamericana y/o casos específicos de potencial y/o amenaza.

Para el caso de México su comercio se encuentra altamente concentrado en los Estados Unidos y representó, en 2003, el 88,78% de las exportaciones y el 61,82% de las importaciones (véase el cuadro 13). Las exportaciones han incrementado su concentración en los Estados Unidos durante los noventa. Las exportaciones mexicanas a China y Hong Kong presentan una tpc de 26,3% y 10,6% para 1993-2003, respectivamente, y en el caso de las orientadas a China con un desempeño que duplicó las exportaciones mexicanas. No obstante esta dinámica, éstas apenas representaron el 0,34% y 0,16% de las exportaciones mexicanas en 2003. Conjuntamente, Hong Kong y China se convirtieron en 2003 en el quinto receptor en importancia de las exportaciones mexicanas,⁵⁶ después de los Estados Unidos, Canadá, España y Alemania. El desempeño de las exportaciones chinas a México, sin embargo, ha sido mucho más dinámico: con una tpc de 37,6% durante 1993-2003 aumentaron de 386 millones de dólares en 1993 a 9.401 millones en 2003 y, desde 2002, China se ha convertido en el segundo importador de México, después de los Estados Unidos. Las exportaciones chinas representaron en 2003 el 5,50% del total en 2003, además del 0,30% de Hong Kong. Así, y no obstante el reducido comercio de México con China, ésta se ha convertido en el principal país con el que México tiene una balanza deficitaria en 2003 y su segundo socio comercial.

¿En qué capítulos del Sistema Armonizado han tenido mayor repercusión las importaciones chinas? El cuadro 14 refleja la rápida y profunda penetración de las importaciones chinas en su mercado interno para los principales 10 capítulos, destacando:

a) Una muy alta concentración de las exportaciones chinas en dos capítulos — autopartes y electrónica— con una tpc de 62,1% y 49,3%, las más altas de los 10 principales capítulos durante 1993-2003 y que representaron el 68,32% de las importaciones chinas en 2003. Si bien en el resto de los capítulos el monto es significativamente inferior, sorprenden las muy altas tpc para todos los capítulos.

b) A diferencia del caso centroamericano, las importaciones de China sí han logrado ocupar una posición preponderante bajo algunos capítulos, particularmente juguetes y manufacturas de cuero, las cuales representaron en 2003 el 48,40% y 31,10% de las importaciones totales de México de estos capítulos. En otros capítulos como autopartes y electrónica la participación de las importaciones chinas todavía es reducida y no supera el 10%, pero aumenta en forma sustancial.

c) Los dos principales capítulos de importación de China también son los principales generadores del alto déficit comercial de México: en 2003 el déficit de autopartes y electrónica fue superior a los 6.000 millones de dólares o el 68,08% del déficit comercial con China.

⁵⁶ Para una serie de experiencias exitosas de empresas que han exportado a China —incluyendo la cervecera Modelo, Grupo Idesa Petroquímica y Canel's—, así como los retos logísticos que se requieren, véase: <http://www.bancomext.com> (consultado en julio de 2004).

Cuadro 13

MÉXICO: SOCIOS COMERCIALES SELECCIONADOS, 1993-2003

	Exportaciones					tcpa 1993- 2003	Importaciones					tcpa 1993- 2003	Balanza comercial				
	1993	2000	2001	2002	2003		1993	2000	2001	2002	2003		1993	2000	2001	2002	2003
	Valor (millones de dólares)						Valor (millones de dólares)						Valor (millones de dólares)				
Total	51 832	166 455	158 443	160 682	165 355	12,3	65 365	174 458	168 396	168 679	170 958	10,1	-13 533	-8 003	-9 954	-7 997	-5 603
Estados Unidos	42 851	147 686	140 296	142 954	146 803	13,1	45 293	127 534	113 767	106 557	105 686	8,8	-2 443	20 151	26 530	36 397	41 117
Canadá	1 569	3 353	3 070	2 809	2 832	6,1	1 175	4 017	4 235	4 480	4 121	13,4	393	-663	-1 165	-1 671	-1 289
Alemania	430	1 544	1 504	1 237	1 753	15,1	2 852	5 758	6 080	6 066	6 275	8,2	-2 422	-4 215	-4 576	-4 829	-4 522
España	918	1 520	1 254	1 433	1 464	4,8	1 155	1 430	1 827	2 224	2 288	7,1	-238	90	-574	-791	-824
Japón	686	931	621	469	606	-1,2	3 929	6 466	8 086	9 349	7 623	6,9	-3 242	-5 535	-7 465	-8 880	-7 017
Gran Bretaña e																	
Irlanda	202	870	673	625	561	10,8	593	1 091	1 344	1 350	1 242	7,7	-391	-221	-671	-725	-681
China	45	204	282	456	463	26,3	386	2 880	4 027	6 274	9 401	37,6	-342	-2 676	-3 745	-5 819	-8 938
Hong Kong	95	187	120	194	258	10,6	343	456	442	509	517	4,2	-249	-269	-322	-315	-259
Subtotal	46 795	156 294	147 819	150 176	154 740	12,7	55 728	149 632	139 807	136 808	137 152	9,4	-8 933	6 662	8 012	13 368	17 587

Fuente: Elaboración propia con base en el anexo estadístico 3.

Cuadro 14

MÉXICO: IMPORTACIONES DE CHINA SEGÚN LOS PRINCIPALES CAPÍTULO, 2003

	Importaciones chinas (en millones de \$)					tapa 1993- 2003	Importaciones chinas (sobre importaciones totales)					Balanza comercial (en millones de \$)				
	1993	2000	2001	2002	2003		1993	2000	2001	2002	2003	1993	2000	2001	2002	2003
Total	386	2 880	4 027	6 274	9 401	37,6	0,59	1,65	2,39	3,72	5,50	-342	-2 676	-3 745	-5 819	-8 938
84 Reactores nucleares, calderas, máquinas, aparatos y artefactos mecánicos; partes de estas máquinas o aparatos.	26	415	684	1 386	3 272	62,1	0,28	1,64	2,50	4,95	11,20	-26	-258	-478	-1 036	-2 939
85 Máquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes, aparatos de grabación o reproducción de sonido, aparatos de grabación o reproducción de imágenes y sonido en televisión, y las partes y accesorios de estos aparatos.	57	905	1 385	2 255	3 150	49,3	0,45	1,96	3,20	5,68	8,46	-57	-886	-1 378	-2 244	-3 146
95 Juguetes, Juegos y artículos para recreo o para deportes, sus partes y accesorios.	32	236	287	348	373	27,9	7,90	36,23	40,14	40,53	48,40	-32	-236	-287	-348	-373
39 Materias plásticas y manufacturas de estas materias.	16	101	172	223	269	32,4	0,45	0,97	1,73	2,12	2,32	-16	-98	-170	-218	-259
90 Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o de precisión; instrumentos y aparatos médico- quirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos.	15	114	178	212	204	30,1	0,78	2,52	3,85	4,29	3,98	-15	-113	-162	-209	-202
94 Muebles; mobiliario médico - quirúrgico; artículos de cama y similares; aparatos de alumbrado no expresados ni comprendidos en otras partidas; anuncios, letreros y placas indicadoras, luminosos, y artículos similares; construcciones prefabricadas.	5	61	98	145	164	42,0	0,85	4,42	6,38	9,93	11,12	-5	-61	-98	-145	-164
29 Productos químicos orgánicos.	16	85	101	137	144	24,4	0,93	2,25	2,82	3,67	3,40	-14	-82	-95	-122	-117
42 Manufacturas de cuero, artículos de guarnicionaria y talabartería, artículos de viaje, bolsos de mano y continentes similares, manufacturas de tripa.	16	71	99	119	142	24,7	12,52	17,84	25,86	30,61	31,10	-16	-71	-99	-119	-142
87 Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, sus partes y accesorios.	4	39	78	103	139	43,5	0,19	0,23	0,46	0,56	0,80	-4	-35	-73	-88	-124
73 Manufacturas de fundición, de hierro o de acero.	6	54	77	90	119	34,7	0,28	1,07	1,75	2,19	2,93	0	-54	-76	-90	-119

Fuente: Elaboración propia con base en Anexo Estadístico 3.

En el caso mexicano la penetración de importaciones chinas ha recibido una masiva atención en los medios de comunicación y, en menor medida, por diversas publicaciones especializadas. En forma puntual, resaltan diversas perspectivas y visiones:

a) En general, aunque en forma poco sistemática y sin recurrir a las fuentes informativas, organismos empresariales, los diversos niveles del gobierno, expertos y académicos, existe “preocupación”⁵⁷ sobre la competencia entre los productos chinos y México en los Estados Unidos⁵⁸ y la penetración de las exportaciones chinas en México. Claramente, y particularmente desde 2000, la actividades establecidas en México y orientadas hacia las exportaciones a los Estados Unidos, el 90% de su mercado, ha perdido su dinamismo. De finales de 2000 a abril de 2004 la industria maquiladora de exportación, probablemente el sector más sensible a fluctuaciones en los Estados Unidos, había perdido el 18,95% de su empleo y el 22,85% de sus establecimientos, incluso considerando la inicial recuperación desde inicios de 2004.⁵⁹ Según estudios iniciales, durante este proceso de cierre, 177 empresas, o el 33,8% del total de las empresas trasladaron sus actividades a China (John Christman, de Carrillo 2004). En la manufactura, el motor de crecimiento de las exportaciones, México ha perdido desde finales de 2000 hasta mayo de 2004 el 14,44% de su empleo.

b) En México existe un monto importante de importaciones chinas de contrabando, ya sea vía “triangulación” de importaciones chinas —particularmente vía los Estados Unidos— el registro incorrecto de productos, el registro de importaciones como temporales teniendo como destino el mercado interno y/o la importación ilegal (Romero Hicks y Molina Medina 2003). Lo anterior también como resultado de las altas tasas arancelarias y cuotas compensatorias que adoptó México con la adhesión de China a la OMC desde 2002.⁶⁰ No existen actualmente estimaciones del posible monto de este contrabando, aunque sí para sectores como el textil y la confección, como se verá en el siguiente capítulo.

⁵⁷ CNIME/Global Insight (2003:1) concluyen que “México será testigo de una erosión en su actual cuota del mercado de importación de los E.U., a menos que una nueva visión estratégica sea implementada ... muchos de los competidores de México han tenido éxito en obtener cuotas de mercado de esos bienes que los E.U. han importado a un ritmo rápido, mientras que, dependiendo del grupo de bienes, México no. China es uno de los países competidores que ha incrementado su penetración en el mercado de los E.U. en varias de las categorías de bienes”. Véase también: Carrillo y Gomis (2003); Global Insight (2004); Neme (2002); The Economist (2004).

⁵⁸ Diversas fuentes señalan, adicionalmente, “que productos mexicanos como aguacate, uvas, alimentos estilo mexicano, etc. no son vendidos directamente por empresas mexicanas” (García 2004:18).

⁵⁹ Al respecto, Rosen (2003:25) señala que “entonces China se está comiendo la merienda de México, pero más por la inhabilidad mexicana de capitalizar éxitos e inducir amplias reformas que por los salarios de trabajadores más bajos en China ... Las desventajas comparativas de México incluyen una burocracia intrusa que es a veces corrupta, a veces simplemente hostil al sector privado; pobres servicios e infraestructura de transporte; subinversión en desarrollo humano; y una estructura industrial menos que dinámica reflejando una intermediación financiera imperfecta y residuos de “estatismo” ... un ahorro de dos semanas en tiempo de transporte en barco (tres semanas desde China versus una desde México) no va a rescatar a muchas plantas maquiladoras”. Véase también: CNIME/Global Insight (2003) y O’Boyle (2003).

⁶⁰ Paradójicamente, las prendas de vestir importadas de China apenas superan los 35 millones de dólares en 2003.

Por el momento, sin embargo, los análisis sobre los efectos económicos de China, tanto en el mercado interno de México como en los Estados Unidos, han sido poco sistemáticos y se han dejado llevar por posturas entre la amenaza china y el enorme potencial que 1.300 millones de personas pueden demandar.⁶¹

⁶¹ Una de las pocas excepciones es el estudio de Luna-Martínez (2003) que justamente busca diferenciar entre la creación y desviación de comercio, destacando que la electrónica es el sector donde ambos países compiten directamente en el mercado estadounidense.

III. RETOS Y OPORTUNIDADES: LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCIÓN

El capítulo profundiza las tendencias agregadas examinadas en el capítulo 2, y con el objeto de concretizar los retos y oportunidades que implica China para las economías centroamericana y mexicana. El capítulo 2 ya examinó a detalle que la cadena de valor hilo-textil-confección ⁶² es de la mayor relevancia para los tres países y particularmente en sus exportaciones a los Estados Unidos.

El capítulo inicia con una perspectiva global de la cadena hilo-textil-confección con el objeto de comprender los principales actores y empresas en sus segmentos, así como recientes y esperados cambios de su organización industrial en el mediano plazo. La segunda sección profundiza sobre las condiciones de la cadena en China, haciendo énfasis tanto en políticas como estructuras actuales y elementos que consideramos como relevantes para comprender la cadena china. El tercer acápite elabora, y con base en los amplios Anexos Estadísticos elaborados, los segmentos y productos en los que Centroamérica y México compiten con China, tanto en los Estados Unidos como en sus respectivos mercados domésticos.

Antes de iniciar, sin embargo, es conveniente contextualizar las dos cadenas que se analizará con detalle en éste y el siguiente capítulo con respecto a su desempeño durante 1985-2001. El cuadro 15 manifiesta para la cadena hilo-textil-confección (en este caso, por cuestiones estadísticas, se suman hilo y textil), que en el segmento de hilo-textil y en la confección existe una predominante y creciente participación asiática: en 2001 fue del 48,58% en hilo-textil y del 54,75% en confección. En ambos casos destaca el caso de China, aumentando significativamente su participación en el mercado mundial: en 2001 fue de 12,48% y 26,14% para ambos segmentos. En este contexto, la participación en el mercado mundial de Centroamérica y México es reducida, aunque se ha incrementado para el período sustancialmente; en el caso de la confección en 2001 fue de 3,54% y 4,36%, respectivamente, la cual aumentó en más de siete veces durante 1985-2001.

Para el caso del código 752 de la Clasificación Uniforma para el Comercio Internacional (CUCI) —máquinas de oficina y para la elaboración automática de datos— la participación en el mercado mundial de Centroamérica representó el 0,03% en 2001. Aunque también se percibe una predominancia asiática —ante la caída de la participación de los Estados Unidos y la Unión Europea— China aumentó su participación de 0,04% al 8,78% durante el período, mientras que México lo hizo del 0,25% al 4,53%. Para China y México, desde esta perspectiva, la cadena es altamente dinámica y se concentra en un sector de creciente demanda global.

⁶² La cadena hilo-textil-confección incluye cuatro segmentos: a) hilo o fibras, b) textil, c) confección y, d) otros (incluyendo a accesorios). Estos segmentos fueron utilizados para agrupar la información comercial a 6 y 10 dígitos del Sistema Armonizado (véase el Anexo Estadístico para los respectivos países).

Cuadro 15

**CUOTAS DE MERCADO DE LAS EXPORTACIONES DE PAÍSES SELECCIONADOS
EN EL MERCADO MUNDIAL, 1985-2001**

(Porcentajes)

	Cuota de mercado				Participación en sus exportaciones			
	1985	1990	1995	2001	1985	1990	1995	2001
Máquinas de oficina y para la elaboración automática de datos a/								
ALADI	1,49	1,25	1,54	4,67	0,38	0,71	1,01	2,87
MCCA	0,00	0,00	0,00	0,03	0,01	0,02	0,03	0,33
México	0,25	0,94	1,41	4,53	0,20	1,66	2,39	5,53
Estados Unidos	42,33	24,83	18,56	12,71	4,68	4,86	4,29	3,37
Unión Europea	37,82	30,30	26,27	25,30	1,25	1,68	2,12	2,69
Asia	15,87	41,04	51,15	53,22	0,83	3,66	5,12	5,83
China	0,04	0,33	2,60	8,78	0,03	0,27	1,60	4,50
Hilados, tejidos, artículos confeccionados de fibras textiles b/								
ALADI	2,40	2,08	2,30	2,89	1,37	1,62	1,47	1,17
MCCA	0,14	0,14	0,13	0,13	1,54	2,19	1,37	0,82
México	0,36	0,45	0,81	1,44	0,64	1,09	1,33	1,16
Estados Unidos	4,92	4,88	6,13	8,50	1,21	1,31	1,38	1,49
Unión Europea	49,02	44,55	36,12	30,70	3,63	3,39	2,84	2,15
Asia	35,17	40,91	46,87	48,58	4,09	5,01	4,56	3,51
China	7,99	8,67	10,49	12,48	14,17	9,80	6,26	4,23
Prendas de vestir y sus accesorios c/								
ALADI	1,44	1,62	2,70	5,20	0,82	1,41	2,17	3,29
MCCA	0,37	0,79	1,99	3,54	4,03	14,34	27,41	36,11
México	0,61	0,73	1,86	4,36	1,12	1,98	3,85	5,47
Estados Unidos	0,93	1,51	3,08	2,62	0,23	0,46	0,87	0,71
Unión Europea	35,29	32,13	23,48	16,56	2,63	2,75	2,32	1,81
Asia	52,00	52,24	52,99	54,75	6,09	7,19	6,48	6,17
China	8,45	15,27	23,07	26,14	15,09	19,39	17,32	13,78

Fuente: elaboración propia con base en TradeCan (CEPAL 2004).

a/ Se refiere a la fracción 752 de la CUCI.

b/ Se refiere al código 65 de la CUCI.

c/ Se refiere al código 84 de la CUCI.

1. La organización industrial global de la cadena

La cadena hilo-textil-confección es una de las más reguladas históricamente y hasta hoy en día. Tanto en el GATT como en el NAFTA, CAFTA y otros acuerdos de libre comercio gran parte de sus normas y regulaciones se han enfocado en este sector. En forma sintética, ¿qué aspectos pueden destacarse en torno a las normas de comercio que lo afectan, y particularmente hacia los Estados Unidos? ⁶³

En primera instancia, en la actualidad los productos de la cadena están sujetos a las disposiciones del Acuerdo Sobre Textiles y Vestidos (ATV) acordadas en la Ronda Uruguay de la OMC, en la cual se dispuso de cuatro etapas —en 1995, 1998, 2002 y 2005 se eliminarían el 16%, 17%, 18% y el resto de las cuotas, respectivamente— para la eliminación de cuotas que restrinjan su comercio. Si bien desde el primero de enero de 2005 se debieran eliminar la totalidad de las cuotas en la cadena hilo-textil-confección, es importante considerar que pueden existir otras barreras al comercio, particularmente aranceles, pero también normas *antidumping* relativamente laxas hacia China, tal y como se analizó en el segundo capítulo. ⁶⁴

En segundo lugar, y considerando las particularidades del mercado estadounidense, desde los ochenta el régimen comercial creó diversos programas con el objeto de fomentar la maquila en el exterior y de gravar exclusivamente el valor agregado del producto final (y no el insumo estadounidense). Particularmente el régimen de producción compartida (*production sharing*), las leyes 807 (hoy 9802), el Programa de Acceso Especial y la Ley del *Caribbean Basin Trade Partnership Act* (CBTPA, por sus siglas en inglés) en 2000, entre otras, beneficiaron particularmente a México y a los países de la Cuenca del Caribe y con significativos efectos en la cadena hilo-textil-confección (como se verá en el capítulo 3.1.3.). ⁶⁵

En tercer lugar, el aspecto crítico —tanto en el TLCAN como en el CAFTA, entre otros— consiste en si los procesos realizados en la región —del cortado a procesos de serigrafía, bordados, lavados de diferentes tipos, teñidos, entre muchos otros por ejemplo en México y Centroamérica— tampoco gravan arancel al ser considerados como parte de la norma de origen “regional”. Hasta 2004, incluyendo las normas en el CAFTA, el régimen arancelario estadounidense ha sido poco flexible y no ha permitido que los insumos de terceros países —por ejemplo algodón, hilo o textiles asiáticos— se beneficien de este tratamiento arancelario (o

⁶³ Para un análisis detallado, véase: Appelbaum (2003); Appelbaum y Gereffi (1994); Bair y Dussel Peters (2004); Bair y Gereffi (2002); Buitelaar y Rodríguez (2000); Canaintex y Werner International (2002); Dussel Peters (2004).

⁶⁴ Durante 2004 39 países se han, por el momento, adherido a la Declaración de Istambul, firmada el 12 de marzo de 2004, en la cual los respectivos países solicitan que la OMC posponga la última y más sensible liberalización de cuotas de la cadena. La ATMI (2004), por ejemplo, considera que China pudiera llegar a participar hasta en un 65%-75% de las importaciones estadounidenses de la cadena, considerando que ha sido la participación que ha logrado en otros productos en los que recientemente se han abolido las cuotas.

⁶⁵ Evans y Harrigan (2004) destacan que las medidas arancelarias a favor de México, Centroamérica y el Caribe durante los noventa efectivamente permitieron incrementar sustancialmente las exportaciones de la cadena a los Estados Unidos y afectaron negativamente a los exportadores asiáticos. Ante la eliminación de las cuotas en 2005 es posible que los países asiáticos recuperen las participaciones perdidas, si bien los autores señalan que la ventaja geográfica aún persiste.

conocido como la regla de origen de hilo en adelante). Sin embargo, en 1994 el TLCAN permitió que los procesos realizados en México fueran considerados como regionales sin requerir pagar aranceles por el valor de los mismos (Bair y Dussel Peters 2004).⁶⁶

En este contexto normativo, ¿qué tendencias se perciben en la organización industrial global y de los Estados Unidos de la cadena hilo-textil-confección? La cadena es considerada como uno de las organizaciones típicas lideradas o controladas por los compradores, es decir, grandes empresas como Wal Mart o K-Mart, entre otras. De igual forma, desde los noventa se distinguen crecientemente redes de la cadena hilo-textil-confección y diversos segmentos, ya sea de productos con base en fibras naturales o fibras sintéticas. Para el primer caso, por ejemplo, se requieren de redes de materias primas (algodón, lana, seda, etc.), redes de componentes (hilo, tela, etc.), redes de producción o fabricantes de ropa según el mercado específico (en el caso de los Estados Unidos vinculados a Asia, Centroamérica y México), redes de exportación (vía tiendas de menudeo en el caso de los Estados Unidos) y la venta por parte de tiendas de menudeo, tiendas departamentales, especializadas y cadenas de comercio masivo (Appelbaum y Gereffi 1994).

A grandes rasgos existen en la actualidad tres grandes actores en la cadena, con sus respectivas redes: detallistas, comercializadores de productos de marca y los fabricantes de los productos de marca. Los mercados finales destacan por un alto grado de segmentación —tanto en Europa como los Estados Unidos y Asia, por ejemplo y dependiendo de ropa de mujer, hombre, niños, sport, casual, de marca elegante, por colores y estilos, etc.— y el éxito de las tiendas de fábrica, clubes de descuento y *outlets* (Consolidated Stores, Costco, Dollar General, Family Dollar, K Mart, Target Corporation y Wal Mart, entre otros) con respecto a tiendas departamentales (incluyendo a JC Penney, Dillards, Neiman Marcus, May, Dayton-Hudson).

Considerando este proceso de concentración del control de la cadena por estas tiendas departamentales, al menos tres aspectos adicionales son relevantes.

Primero, la relativa saturación de los mercados a nivel global, aunque con excepciones según el segmento específico. Así, Canaintex y Werner International (2002) estiman que el consumo mundial de textiles, con tasas de crecimiento promedio anual cercano al 3% en los sesenta, disminuye por debajo del 1% para 1990-2020. El tema es significativo, ya que implica mercados mucho más competidos y con fuertes presiones a disminuir el costo de las prendas.

Segundo, ya desde inicios de la década de los noventa —en Asia incluso desde los sesenta—⁶⁷ se han generalizado los procesos conocidos como de “paquete completo” (*“full packaging”*). Estos procesos implican —a diferencia de la maquiladora tradicional que recibía los

⁶⁶ Además, e independientemente del tema normativo, es importante considerar si existe capacidad de producción doméstica de algodón, fibras, hilo y textiles, entre otros; en caso de no existir, la norma de origen de “hilo en adelante” no tiene beneficio real, aunque pudiera en el momento de instalar plantas en estos procesos.

⁶⁷ El tema es de la mayor relevancia, es decir, en Asia existen experiencias desde la década de los sesenta en procesos de paquete completo, lo cual les ha permitido integrar en forma significativa los segmentos de la cadena, a diferencia de Centroamérica y México, donde estos procesos datan de la década de los noventa (Bair y Gereffi 2002).

insumos y la tela cortada de los Estados Unidos— que los compradores, vía contrato y estrictas especificaciones del producto, calidad y cantidad, así como estándares de buena conducta y de otros estándares, transfieren la logística, organización y fabricación de las prendas de vestir al subcontratista. El proceso, que puede implicar un proceso de aprendizaje y difusión territorial con el subcontratista, también genera importantes costos de financiamiento que pueden ser hasta de 7-10 veces superiores al de procesos de maquila tradicional (Dussel Peters 2004).

Tercero, la confección la tela puede llegar a generar alrededor del 50% de los costos del producto final, dependiendo del producto específico. La diferencia entre la tela fabricada en China y en los Estados Unidos puede ser de alrededor del 50%; así, e incluyendo costos de fletes, cuotas y aranceles superiores para las prendas de vestir asiáticas, éstas siguen siendo más competitivas en costos que las de México y Centroamérica que usan insumos estadounidenses para beneficiarse de las preferencias arancelarias (Canaintex y Werner International 2002; Dussel Peters 2004). Adicionalmente, el costo de la fuerza de trabajo en China y la India en la confección es un 56% y 61% inferior a la de México y Honduras (Canaintex y Kurt Salmon 2002; Hightower 2004).⁶⁸

Cuarto, el segmento de la cadena define los procesos específicos —nivel tecnológico, empleo y su calidad, tipo de empresa, requerimientos de financiamiento, etc.— es crucial para comprender el potencial de escalamiento (*upgrading*): en productos semejantes, por ejemplo, el que sea de marca o no permite un diferencial de precios de 4 a 1 (Canaintex y Werner International 2002:143); la diferencia en el precio de la docena de t-shirts simples o con un diseño de serigrafía es de 2:1 (Dussel Peters 2004).

Quinto, la mayor parte de Asia logró desde hace varias décadas realizar procesos de paquete completo y de fabricación de equipo original (OEM, por sus siglas en inglés); una de las principales características de este proceso de escalamiento⁶⁹ fue una relativamente rápida transición de la maquila a procesos de paquete completo. Otras empresas asiáticas, y particularmente las japonesas, continuaron escalando la cadena de valor al integrarse de procesos de exportación OEM a otras de fabricación de marca original (OBM, por sus siglas en inglés) e incorporaron sus conocimientos, experiencia y desarrollos de la OEM a procesos de diseño, ventas y *marketing* en el mercado doméstico y global.

2. La cadena en China

Con las reformas urbanas iniciadas en los ochenta, que incluyeron al sector textil y de confección se impulsó un mayor grado de autonomía de las empresas y la opción de canalizar al mercado la producción por encima de la meta establecida en la planificación central. Estos incentivos fueron significativos para comprender el aumento de la producción desde entonces. Estas reformas, de

⁶⁸ Véase también: <http://www.cacs.gov.cn/new/ztbd/gyfzck/wgfy/wgfy03/wgfy0704-5.htm> (consultado en julio de 2004).

⁶⁹ La “triangulación de la manufactura” en Asia —proceso desde los setenta y ochenta por el cual los compradores ponen órdenes con fabricantes, los cuales transfieren parte de los pedidos a otros territorios, incluyendo a México y Centroamérica, para finalmente entregar los productos finales en los Estados Unidos— ha sido significativo para el proceso de aprendizaje en Asia (Gereffi 2002:15).

igual forma, permitieron el incremento de empresas de otras propiedades, particularmente las empresas rurales, las cuales comenzaron a establecer alianzas con las empresas de propiedad Estatal (EPE): de esta forma se aprovechó la fuerza de trabajo barata de las regiones rurales en la confección y las altas inversiones con niveles tecnológicos importantes en la industria textil de las EPE (Liu Sun 1997; Quinliang 2004). En 1998 se emprendieron una serie de medidas de reforma económica que afectaron significativamente a la cadena hilo-textil-confección: el Consejo del Estado redujo el empleo en el sector público en alrededor de 4 millones a nivel central, provincial y local, lo cual también llevó a reducir los ministerios de 40 a 29. En el caso particular del sector textil y confección el Ministerio de la Industria Textil formaba parte del Consejo del Estado. A partir de 1998, sin embargo, se crea la Cámara Nacional de Exportaciones e Importaciones de Productos de Textil y Confección, con el objeto de coordinar las actividades de las empresas. Es decir, en la actualidad la coordinación de empresas de la cadena, así como de políticas y estrategias se encuentran en una institución con intereses público-privado.

Como se analizó con detalle en el capítulo 2, la cadena hilo-textil-confección es una de las que mayores subsidios recibió durante los noventa (véase el cuadro 7) y aumentó del 1,61% de los subsidios totales del gobierno central otorgado a las empresas de propiedad estatal en 1990 al 20,57% en 1998. Para el fomento a las exportaciones los reembolsos otorgados a la cadena han sido sustanciales.

En la actualidad China es el primer productor y exportador internacional de los productos de textil y de confección. En círculos oficiales existe consenso sobre las limitaciones de la cadena, particularmente en cuanto al diseño, el desarrollo de marcas y fabricación de materiales sofisticados para la fabricación de ropas. China se ha especializado en la etapa de ensamble y cuenta con poca capacidad para diseñar las modas y marcas propias, así como en la distribución final de los productos. En este contexto de búsqueda de escalar a los segmentos de mayor valor agregado, el Décimo Plan Quinquenal para 2000-2005 establece las siguientes metas:

- a) Incrementar el valor agregado del sector de 267.800 millones de yuans en 2000 a 430.000 millones de yuans en 2005, o en un 60,6%.
- b) El volumen de la producción de fibra de textil aumentará de 12,1 millones de toneladas en 2000 a 14,25 millones de toneladas en 2005 y el consumo aparente por persona aumentará de 6,6 kg a 7,4 kg para el período.
- c) Las exportaciones se incrementarán de 52.000 millones de dólares en 2000 a entre 70.000 y 75.000 mil millones de dólares en 2005, es decir, con una tpa cercana al 7%.
- d) La estructura entre los segmentos de vestidos, decoraciones e industrias se modificará de una proporción de 67%, 20% y 13%, respectivamente, a un 64%, 21% y 15% en 2005, es decir, se busca explícitamente fomentar la diversificación de la cadena.
- e) La productividad del trabajo aumentará de 25.000 yuans por trabajador en 2000 a 35.000 yuans en 2005.

- f) El consumo energético por cada 10.000 yuans de producción se reducirá en 15%.
- g) En 2005 el uso del agua reciclada en la producción representará 30% del consumo actual, en las ramas de estampado el consumo de agua por cada 100 metros se reducirá de 3,6 toneladas a 3,0 toneladas.

Para alcanzar las metas planteadas, el gobierno chino aplicará una serie de medidas: ⁷⁰

- a) Reforzar el control de la capacidad productiva global y evitar las duplicidades en inversiones, particularmente en las ramas saturadas.
- b) Garantizar la estabilidad de la superficie sembrada de algodón con el propósito de mantener la producción en un nivel superior a 4,5 millones de toneladas.
- c) Incentivar el progreso tecnológico a través del fomento de alianzas entre las empresas y los centros de investigación y establecer centros de desarrollo para las compañías de gran escala (véase los esquemas de incentivos examinados en el capítulo 2).
- d) Diversificar las exportaciones con una mejor estructura de productos mediante la aplicación consecutiva de la ventaja competitiva derivada de la mano de obra barata y abundante.
- e) Continuar con la aplicación de una estrategia de desarrollo sustentable.

¿En qué condiciones se encuentra actualmente la cadena hilo-textil-confección en China? En 2000 el número de las empresas estatales y las de otras propiedades con un volumen de ventas superior a 5 millones de yuans fue de 18.900, ⁷¹ las cuales cuentan con un total de activos de 977.300 millones de yuans y generaron un importe de 267.800 millones de yuans por concepto del valor agregado que representaban 11,9%, 8,3% y 11,3%, respectivamente dentro del total de la industria manufacturera. El empleo fue cercano a los 13 millones (véase el cuadro 16). ⁷²

⁷⁰ Véase también el China National Textile Industry Council (<http://www.cnfti.org.cn/ecnfti.htm>), consultado en julio de 2004.

⁷¹ Según el USITC (1999:8-5) a fines de los noventa China contaba con alrededor de 40.000 empresas de confección, de las cuales el 42% eran TVEs, 42% con IED, 7% privadas y 6% EPE. Según la misma fuente (USITC 2004:E17), el número de establecimientos cayó de 45.600 a 21.144 durante 1997-2001, mientras que los trabajadores en estas empresas cayeron de 10,7 millones a 7,9 millones.

⁷² Según otras fuentes el empleo en 2002 pudiera ser cercano a 15 millones (CNTIC 2004) e incluso a los 18 millones (Vallés Costas 2004). Como punto de referencia para los siguientes apartados, la industria maquiladora en Centroamérica alcanzó en 2003 383.245 empleos (Remy 2003) y en México 600.000 empleos (Vallés Costas 2004), es decir, representan entre el 5,5% y el 7,6% del empleo de China en el sector.

Cuadro 16

INDUSTRIA DE TEXTIL Y DE CONFECCIÓN EN CHINA, 2000

	Total	Por empleado
Número de empresas	18 900	
Número de empleados	13 000 000	
Activos totales (millones de yuans)	977 300	75 200
Valor agregado (millones de yuans)	267 800	20 600
Utilidad e impuesto (mil millones de yuans)	57 880	4 400
Producción de fibras (millones de toneladas)	12,1	0,9
Producción de fibras sintéticas (millones de toneladas)	6,9	0,5
Ropas (millones de piezas)	16 500	1 269 000
Exportaciones (millones de dólares)	52 100	4 000

Fuente: Comisión Nacional de Reforma y Desarrollo de China (consultado en julio de 2004).

En el contexto de la adhesión de China a la OMC y la eliminación de cuotas en la cadena, cifras oficiales para 2003 reflejan que la inversión efectuada en el sector creció 80,4% y a diferencia de un 26,7% registrado a nivel nacional. Cabe mencionar que el desempeño de las inversiones fijas observado en el sector textil y de confección se ubicó en el quinto sitio en 2003, después de las ramas de hierro, aluminio, cemento y automóviles, con tasas de crecimiento de 96,6%, 92,9%, 121,9% y 87,2%, respectivamente.⁷³ La preponderante participación de las EPE durante los noventa en la industria textil ha caído significativamente: de más del 90% de la producción en los setenta a menos del 30% a mediados de los noventa, destacando masivas coinversiones entre las EPE y TVE (Moore 2002:160).

Según diversos análisis y empresas, en la actualidad los principales beneficios y ventajas de China en la cadena hilo-textil-confección consisten en (véase el cuadro 17):

a) Contar con experiencia de procesos de paquete completo desde los ochenta y, adicionalmente, la generación de un importante sistema de proveeduría y particularmente de producción de textiles: ya desde los noventa cuenta con más del 25% de las máquinas hiladoras globales (USITC 1999), cuya participación se ha incrementado desde entonces.⁷⁴ Adicionalmente, ha integrado una buena parte de los segmentos de la cadena de valor: materias primas (algodón y fibras), accesorios, manufactura de hilo e hilaza, de textiles y el procesamiento de las mismas a prendas de vestir, alfombras y textiles industriales (USITC 2004:E5-E10). China cuenta actualmente con las empresas nacionales y globales de proveeduría e insumos para realizar prácticamente la totalidad de productos, mientras que por ejemplo México se concentra en pocos productos (*jeans* y *t-shirts*), al igual que Centroamérica

⁷³ Para un análisis de la temática, así como el debate sobre el “calentamiento” de la economía china, desde una perspectiva china, véase: Liu (2002, 2003 y 2004).

⁷⁴ En 2002 China contaba con alrededor del 22,8% de las máquinas hiladoras y había adquirido durante 2000-2002 más del 50% de las mismas. A diferencia, la capacidad instalada en México representaba menos del 2,3% (Hightower 2004).

(Hightower 2004). Alrededor del 60% de la producción en confección es exportada y se concentra mayormente en la provincia de Guangdong.⁷⁵

Cuadro 17

COMPARACIÓN DE COSTOS, 2004

(Pesos)

	México	China
Salarios por hora	2,35	0,4
Materia prima (hilo NE 20/1)	1,22	0,88
Tinte/químicos	0,06	0,03
Energía (\$/1000 libras)	6,5	2,3
Agua	0,05	0,02
Transporte a los Estados Unidos (\$ por libra)	0,08	0,16
Construcción (\$ por pie 2)	52	12
Depreciación del equipo (años)	12	10
Tasa de interés bancaria	4,50%	2%
Impuesto sobre la renta	32%	33%

Fuente: Hightower (2004).

b) Es fundamental comprender la profunda integración productiva y comercial entre Hong Kong y China: las empresas de Hong Kong durante los noventa, e incluso antes de su integración a China en 1997, ya habían transferido una parte sustantiva de los segmentos de menor valor agregado a China, y particularmente hacia las EPE (Quinliang 2004; USITC 1999). Esta experiencia le ha permitido a China incrementar sustancialmente el nivel tecnológico en las plantas, así como mejorar los canales de ventas y distribución internamente y en el exterior. Si bien todavía en sus inicios, los compradores internacionales encuentran crecientemente un pequeño grupo de marcas internacionalmente conocidas, así como un mayor grado de innovación y diseño (Gao, Woetzel y Yu 2003; USITC 2004).

c) A diferencia de otros países de Asia, China cuenta con tiempos de transporte marítimo muy competitivo, entre 12 y 18 días a la costa este de los Estados Unidos, mientras que puede durar hasta el triple desde otros países asiáticos (USITC 2004:E-9).

d) El éxito de las exportaciones de China en Japón y Australia es de la mayor trascendencia, manifestando que puede ofrecer y exportar prendas de vestir de la mayor calidad;

⁷⁵ En el segmento de la industria de confección existen una serie de actores, incluyendo: a) empresas chinas con capital de Hong Kong y que exportan la mayor parte de su producción, b) las EPE que venden su producción para el consumo interno y, c) las EPE privatizadas o TVEs, que se orientan en su mayoría al mercado interno y conforman la parte más significativa de este estrato de empresas (USITC 2004:E-9).

Australia después de eliminar sus cuotas de importación con China importa prácticamente la totalidad de prendas de vestir de China (Appelbaum 2003).

En China, y no obstante la creciente participación en diversos mercados y a nivel global, existe preocupación sobre el futuro potencial de la cadena hilo-textil-confección en los mercados internacionales, considerando las condiciones y estructuras existentes, así como los recientes esfuerzos en inversión. Por un lado, y como se analizó en el capítulo 2, las condiciones de adhesión a la OMC, si bien permitirán probablemente desde 2005 la eliminación de cuotas, también incluyen medidas *antidumping* y de otra índole relativamente laxas explícitamente en contra de China.⁷⁶ En segundo lugar, China ha reducido significativamente su reembolso a las exportaciones, y particularmente hacia la cadena hilo-textil-confección,⁷⁷ con el objeto de dar preferencia a otros sectores, como se verá en el siguiente capítulo. En tercer lugar, China se enfrentará también con la competencia de otros países, incluyendo India, Pakistán y Bangladesh, que en algunos casos cuentan con fuerza de trabajo más barata que China.⁷⁸ Cuarto, el precio de los insumos requeridos por la cadena, y particularmente el algodón, ha aumentado en forma importante, también como resultado de condiciones climatológicas adversas.⁷⁹ En quinto lugar, y según lo señalado en el Décimo Plan Quinquenal para las Industrial Textiles y de Confección, durante los noventa, en agregado, las empresas estatales habían operado con pérdidas: en 1997 habían llegado a 10.600 millones de yuanes;⁸⁰ según otras estimaciones durante 1994-1996 las 4.031 empresas textiles de 1997 generaron alrededor de 1.000 millones de dólares en pérdidas (USITC 1999:8-8). Otros autores estiman que recientemente alrededor de un tercio de las EPE operan con pérdidas (Hightower 2004). Sexto, la confección de China requiere importar en la actualidad alrededor del 63% de su consumo textil (USITC 2004);⁸¹ en caso de que las

⁷⁶ Desde la perspectiva de los países que se tienen que atener a cuotas impuestas unilateralmente, el análisis de Kathuria y Bhardwaj (1998) demuestra para el caso de la India que, como contramedida, el gobierno hindú incentivó con subsidios las exportaciones en aquellas naciones donde existían restricciones vía cuotas. Así, estos países se enfrentan a subsidios agrícolas generalizados en los Estados Unidos y la Unión Europea, subsidios adicionales a productores de algodón cercanos a los 3.706 millones de dólares en 2001/2002 (BM 2003), además de cuotas y altos aranceles.

⁷⁷ Para el caso de las exportaciones de la cadena, la tasa de reembolso se redujo del 17% al 13% (<http://www1.cacs.gov.cn/DefaultWebApp/showNews.jsp?newsid=201140001836>) (consultado en julio de 2004).

⁷⁸ De acuerdo con estas fuentes oficiales, además de China, India será otro ganador de la liberación del comercio internacional. Véase: <http://www.cacs.gov.cn/new/cybg/cybg04/cybg0211-1.htm> y <http://www.cacs.gov.cn/new/ztbd/gyfzck/wgfy/wgfy03/wgfy0704-5.htm>, consultados en julio de 2004; USITC (2004:E11).

⁷⁹ Al final de 2003, el precio por libra de algodón en los mercados internacionales registró una tasa de aumento de 38% en comparación con el nivel alcanzado al inicio del mismo año, para ubicarse en 0,75 dólares. Además, el precio de petróleo ha aumentado significativamente, a lo que se agrega la escasez de energía eléctrica que prevalece en China. Todos estos factores generan presiones sobre el costo de la producción sectorial. Véase: <http://www1.cacs.gov.cn/DefaultWebApp/showNews.jsp?newsId=201140001836>, http://caitec.mofcom.gov.cn/article/200405/20040500218394_1.xml y <http://www.cacs.gov.cn/new/ztbd/gyfzck/wgfy/wgfy03/wgfy0704-7.htm> (consultados en julio de 2004).

⁸⁰ Como resultado de estas medidas, se estima que se relocizaron alrededor de 1,4 millones de empleos en el sector. Véase: http://www.drcnet.com.cn/new_product/drcexpert/showdoc.asp?doc_id=124853 (consultado en julio de 2004).

⁸¹ Esta información, también usada por fuentes oficiales chinas, no se corrobora con la información comercial detallada presentada más abajo.

exportaciones de confección aumentarán se espera un aumento semejante de los textiles. Por último, particularmente la industria textil y las EPE requieren de una mejoría tecnológica importante, y no obstante los masivos despidos y el proceso de modernización desde mediados de los noventa, considerando que además de tener exceso de capacidad, el 90% de la maquinaria en el sector de algodón tenía más de 10 años en 2001 (USITC 2004).

3. La estructura comercial de China

De la estructura comercial internacional de la cadena hilo-textil-confección en el anexo estadístico 2 se desprende:

a) Con una tcap de 118,2% durante 1996-2002 las exportaciones de la cadena en 2002 participaron con el 16,94% de las exportaciones en 2002. Considerando posibles triangulaciones de las exportaciones de la cadena vía Hong Kong, los tres principales receptores de las exportaciones chinas, Japón, Hong Kong y los Estados Unidos, representaron el 23,55%, 20,03% y 10,61%, respectivamente, y con tendencia a disminuir por parte de Japón y a aumentar en los otros dos casos. México se ha convertido en el décimo receptor en importancia, con el 1,52% de las exportaciones chinas en 2002. Esta estructura exportadora de la cadena hilo-textil-confección es de la mayor trascendencia ya que, a diferencia de los países centroamericanos y México, refleja una relativamente alta diversificación de sus exportaciones donde las estadounidenses, incluso si se incluyeran la totalidad de las exportaciones de Hong Kong en 2002, son inferiores a 1/3 parte de sus exportaciones de la cadena.

b) Las importaciones de la cadena han sido muy inferiores, y acumularon durante 1996-2002 155 de dólares o el 0.009% de las importaciones totales.

c) Como resultado, la cadena es altamente superavitaria para China, siendo que sólo para 1996-2002 generó más de 187.000 millones de dólares o el 86,52% del superávit de China durante todo el período. Considerando las mínimas importaciones de la cadena, China realiza un superávit con todas las naciones con las que comercia de la cadena, siendo que Japón, Hong Kong y los Estados Unidos son los principales receptores.

Por segmentos, la cadena refleja, de igual forma, una serie de características:

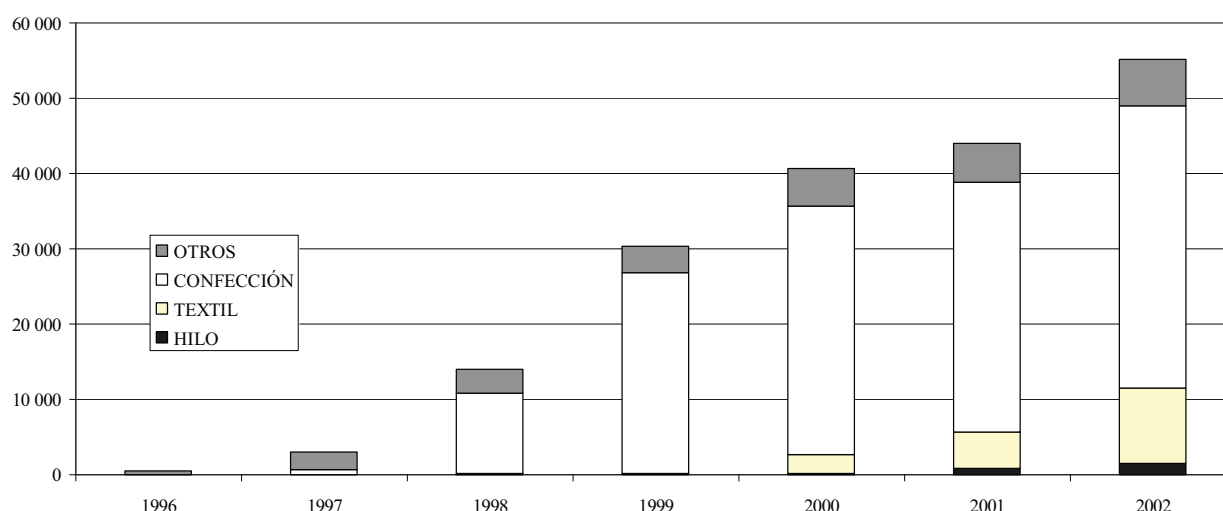
a) Aunque reducidas en su monto, el 89,64% de las importaciones durante 1996-2002 son del segmento textil.

b) El gráfico 6 y el Anexo Estadístico 2 reflejan el impresionante crecimiento de las exportaciones chinas de la cadena, con una tcap del 79,1% durante 1996-2002. Es interesante señalar que si bien la confección ocupa un lugar primordial en la cadena —con el 75,53% de las exportaciones durante 1996-2003— su participación ha disminuido; se observa un importante crecimiento de las exportaciones tanto de hilo como de textiles, con una tcap de 164,4% y 174,1%, respectivamente. La tendencia refleja, y como se examina más abajo, un proceso de relativa diversificación de las exportaciones chinas.

c) Considerando los principales 25 productos de exportación de la cadena por parte de China, los resultados reflejan un nivel de concentración relativamente bajo, ya que representan para el período el 42,01% de las exportaciones en el período.

Gráfico 6

CHINA: EXPORTACIONES DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCIÓN, 1996-2002



Fuente: Elaboración propia con base en el anexo estadístico 2.

4. El mercado estadounidense: ¿exportaciones complementarias o competidores?

El mercado estadounidense es de la mayor relevancia para las exportaciones de Centroamérica, China y México y representaron en el 2002 el 10,61%,⁸² niveles superiores al 95% y 92,73% de sus exportaciones de la cadena, respectivamente. ¿En qué segmentos de la cadena se han especializado los respectivos países en el mercado estadounidense?

El anexo estadístico 5 refleja con sumo detalle el desempeño de las exportaciones de los tres países a los Estados Unidos durante 1990-2003 de la cadena hilo-textil-confección. El gráfico 7 refleja en términos generales la dinámica de los países en cuestión. Destaca, por un lado, que Centroamérica, China y México son los principales exportadores durante el período a los Estados Unidos —con una tcap de 20,4%, 13,3% y 23,3% respectivamente— y representaron en 2003 el 34,44% de las importaciones totales de la cadena de los Estados Unidos. Adicionalmente se distinguen dos períodos: a) 1990-2000, donde las importaciones de los Estados Unidos crecieron con una tcap de 12,1%, y b) el período 2000-2003, con una tcap de 3,3%. Durante el primer período las exportaciones de Centroamérica y México fueron muy dinámicas e incrementaron significativamente su participación en las exportaciones totales de los

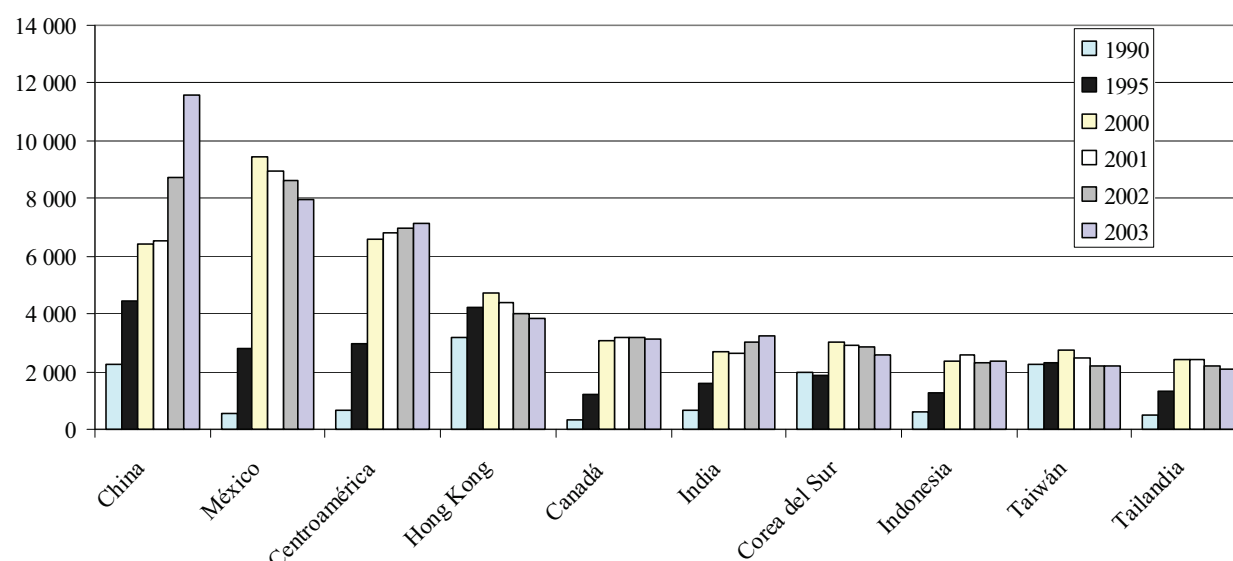
⁸² Para el caso de China es importante recordar que gran parte de sus exportaciones son reexportadas vía Hong Kong.

Estados Unidos, para alcanzar un 9,43% y 13,49% en 2000, desde entonces, sin embargo, cayeron al 9,19% y 10,25% en 2003, respectivamente. Por el contrario, si la dinámica de crecimiento de China fue inferior a la de los países considerados durante el primer período, con una tcapa de 10,9%, durante 2000-2003 alcanzó un 21,8% para desplazar a México y Centroamérica desde 2001 y convertirse en el primer importador de los Estados Unidos de la cadena, en 2003 con una participación de 14,99% —con Hong Kong de 19,92%— y muy por encima de sus competidores.

Gráfico 7

**ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE LA CADENA
HILO-TEXTIL-CONFECCIÓN, 1990-2003**

(Millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en el anexo estadístico 5.

El anexo estadístico 5, de igual forma, permite analizar con detalle y por países el diferenciado trato arancelario que han recibido las importaciones estadounidenses. Por un lado, se vislumbra una generalizada disminución de la tasa arancelaria efectivamente pagada —ponderada por el monto de las importaciones— por las importaciones de la cadena, que disminuye de 18,64% al 10,88% en 2003.⁸³ Mientras que los países latinoamericanos han sido los principales beneficiados del régimen arancelario durante el período, los asiáticos pagan aranceles muy superiores: de los principales exportadores de la cadena a los Estados Unidos México ha sido el más beneficiado —su tasa arancelaria cayó del 18,12% al 0,66% durante 1990-2003— mientras que el arancel de Centroamérica⁸⁴ disminuyó del 18,93% al 10,88%. Por el contrario, China y

⁸³ Es decir, incluso ante esta caída de la tasa arancelaria Estados Unidos recaudó 8.422 millones de dólares en aranceles en 2003 de las importaciones de la cadena hilo-textil-confección.

⁸⁴ Es importante considerar que existen grandes diferencias en el tratamiento arancelario en la región: en 2003 Honduras pagó por sus exportaciones un arancel de 3,16%, mientras que Guatemala un 11,48%.

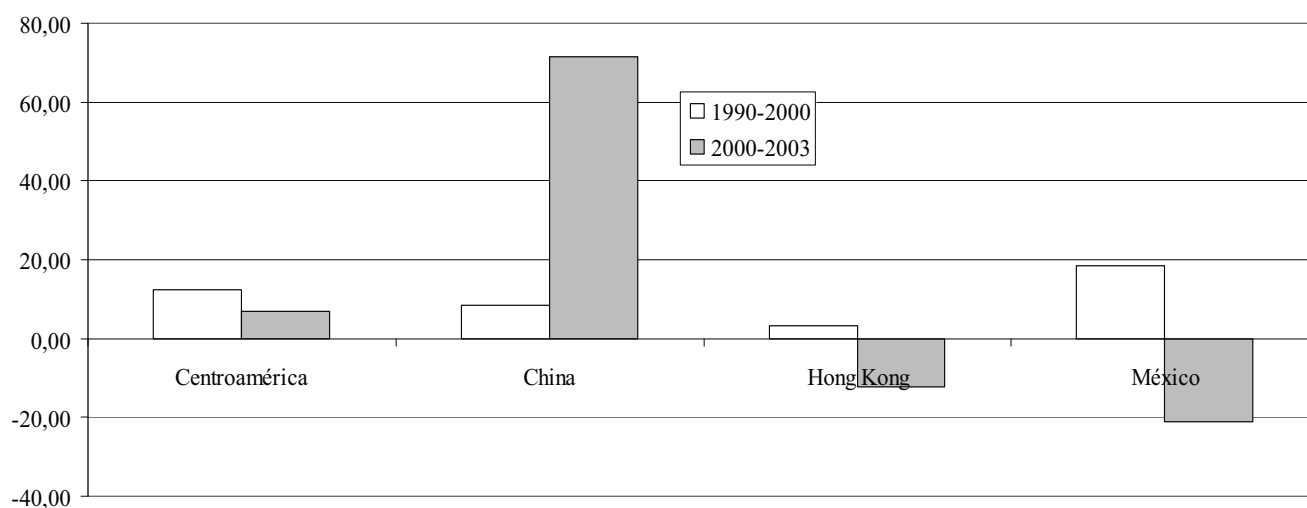
Hong Kong son de los países con una mayor tasa arancelaria, de 11,88% y 17,46% en 2003, respectivamente, es decir, un 1.694% y 2.537% superior a la mexicana.

Las tendencias anteriores también se reflejan en que si durante 1990-2000 Centroamérica, China y México incrementaron en forma semejante su participación en el incremento de las importaciones estadounidenses, esta tendencia cambió para el segundo período: sólo China participó con el 71,36% del incremento de las importaciones estadounidenses de la cadena.

Gráfico 8

**ESTADOS UNIDOS: PARTICIPACIÓN EN EL INCREMENTO DE LAS IMPORTACIONES
DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCIÓN**

(Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en el anexo estadístico 5.

¿En qué segmentos de la cadena participan los países en cuestión? El cuadro 18 refleja las principales características de las importaciones de la cadena y su composición, destacando:

Cuadro 18

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE PRODUCTOS DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCIÓN, 1990-2003

	Valor (millones de dólares)						Porcentajes (segmento Estados Unidos = 100)				Porcentaje (total del respectivo país = 100)				Tasa de crecimiento	
	1990	2000	2001	2002	2003	1990-2003	1990	2000	2003	1990-2003	1990	2000	2003	1990-2003	1990-2000	2000-2003
Total																
Hilo	361	1 404	1 293	1 304	1 310	12 868	100,00	100,00	100,00	100,00	1,68	2,00	1,69	1,89	14,5	-2,3
Textil	2 077	5 454	5 087	5 492	5 407	55 225	100,00	100,00	100,00	100,00	9,68	7,77	6,98	8,13	10,1	-0,3
Confección	17 635	56 219	56 576	56 968	61 165	548 198	100,00	100,00	100,00	100,00	82,18	80,10	78,99	80,71	12,3	2,9
Otros	1 385	7 107	7 398	8 421	9 554	62 923	100,00	100,00	100,00	100,00	6,45	10,13	12,34	9,26	17,8	10,4
Total importado por Estados Unidos	21 458	70 183	70 354	72 184	77 436	679 214	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	12,6	3,3
Centroamérica																
Hilo	15	11	11	8	8	150	4,09	0,79	0,63	1,16	2,32	0,17	0,12	0,26	-2,8	-9,7
Textil	10	9	5	5	5	161	0,47	0,17	0,09	0,29	1,53	0,14	0,07	0,28	-0,4	-20,7
Confección	598	6 555	6 767	6 933	7 058	55 942	3,39	11,66	11,54	10,20	93,96	99,10	99,18	98,82	27,0	2,5
Otros	14	39	36	41	46	359	1,00	0,55	0,48	0,57	2,18	0,59	0,64	0,63	11,0	5,2
Total exportado a los Estados Unidos	637	6 615	6 819	6 987	7 117	56 612	2,97	9,43	9,19	8,33	100,00	100,00	100,00	100,00	26,4	2,5
China																
Hilo	6	13	11	15	13	135	1,56	0,95	1,01	1,05	0,25	0,21	0,11	0,18	9,0	-0,3
Textil	182	324	268	396	454	3 709	8,77	5,95	8,40	6,72	7,99	5,04	3,91	4,97	5,9	11,9
Confección	1 773	4 477	4 602	5 594	7 258	53 321	10,05	7,96	11,87	9,73	77,82	69,60	62,52	71,43	9,7	17,5
Otros	317	1 618	1 656	2 739	3 883	17 482	22,93	22,77	40,64	27,78	13,93	25,15	33,45	23,42	17,7	33,9
Total exportado a los Estados Unidos	2 278	6 433	6 536	8 744	11 608	74 647	10,62	9,17	14,99	10,99	100,00	100,00	100,00	100,00	10,9	21,7
Hong Kong																
Hilo	3	1	1	0	0	24	0,73	0,08	0,01	0,19	0,08	0,02	0,00	0,04	-8,1	-45,5
Textil	122	187	160	111	58	1 796	5,89	3,42	1,07	3,25	3,85	3,97	1,51	3,21	4,3	-32,3
Confección	3 033	4 478	4 211	3 877	3 702	53 795	17,20	7,97	6,05	9,81	95,42	95,30	96,96	96,13	4,0	-6,2
Otros	21	33	31	45	58	344	1,48	0,47	0,61	0,55	0,65	0,70	1,53	0,62	4,9	20,7
Total exportado a los Estados Unidos	3 178	4 699	4 403	4 032	3 818	55 960	14,81	6,70	4,93	8,24	100,00	100,00	100,00	100,00	4,0	-6,7
México																
Hilo	33	250	226	214	213	1 903	9,19	17,79	16,23	14,79	6,17	2,64	2,68	2,80	22,4	-5,2
Textil	40	398	376	430	392	3 288	1,95	7,30	7,25	5,95	7,52	4,20	4,94	4,83	25,7	-0,5
Confección	405	8 256	7 811	7 425	6 904	58 946	2,30	14,68	11,29	10,75	75,28	87,18	86,94	86,64	35,2	-5,8
Otros	59	566	531	551	432	3 899	4,29	7,97	4,53	6,20	11,04	5,98	5,44	5,73	25,3	-8,6
Total exportado a los Estados Unidos	538	9 470	8 945	8 620	7 941	68 036	2,51	13,49	10,25	10,02	100,00	100,00	100,00	100,00	33,2	-5,7

Fuente: Elaboración propia con base en el anexo estadístico 5.

a) Mientras que Centroamérica y México se han especializado en las exportaciones de confección —con el 99,18% y 86,94% de sus exportaciones de la cadena en 2003— China ha diversificado sus exportaciones en forma considerable: las de confección han disminuido su participación en el total exportado del 77,82% al 62,52% durante 1990-2003 y particularmente las exportaciones de otros —es decir, de accesorios e insumos requeridos para la confección y otros productos como alfombras (véase el Anexo Estadístico 5)— se han incrementado durante 1990-2003, con una tcapa de 21,2%, para alcanzar el 33,45% de las exportaciones chinas de la cadena a los Estados Unidos. Este desempeño permitió que las exportaciones de China del segmento de “otros” o accesorios se haya casi duplicado durante 1990-2003 sobre el total importado de los Estados Unidos y alcance un 40,64% en 2003 y refleja la anteriormente analizada capacidad de proveeduría generada y búsqueda de diversificación fomentada por las políticas señaladas anteriormente.

b) Durante el período 2000-2003, un período de estancamiento en las importaciones estadounidenses, China casi duplicó la tcapa con respecto a 1990-2000 en todos sus segmentos, con excepción de hilo: en el segmento de confección, por ejemplo, la tcapa fue de 17,5%, mientras que alcanzó el 2,5% y -5,8% para México.

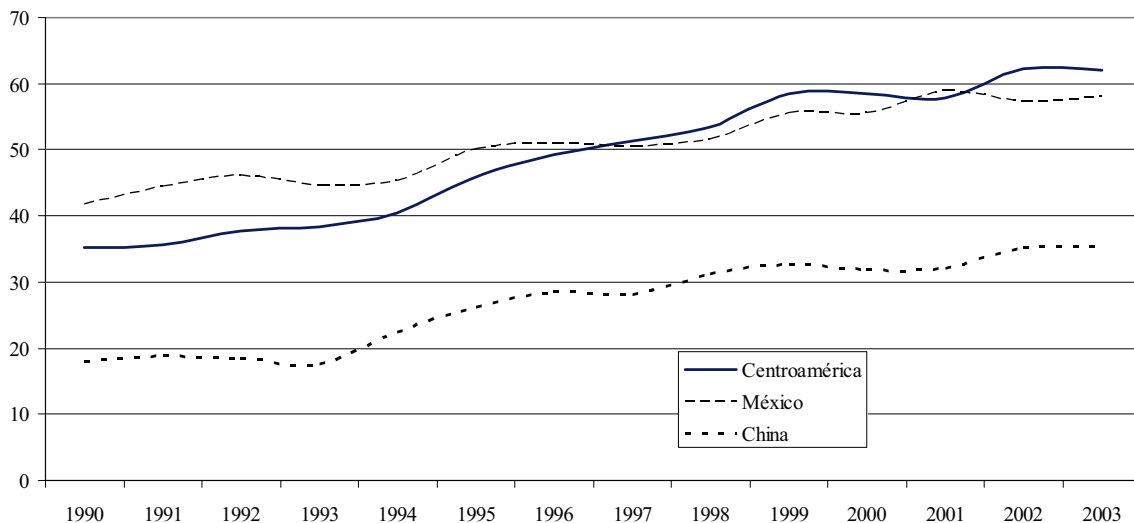
c) En el segmento de confección Centroamérica, China y México se encuentran “empatados” en 2003, con el 11,54%, 11,87% y 11,29% de las importaciones estadounidenses, respectivamente. Sin embargo, las centroamericanas se estancaron durante 2000-2003, las de México cayeron y las de China aumentaron sustancialmente.

d) La tasa arancelaria pagada por China en el segmento de confección fue de 12,59% en 2003 y 2,1 veces superior a la centroamericana y 16,8 veces a la mexicana.

Gráfico 9

ESTADOS UNIDOS: PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES 25 PRODUCTOS EN LAS IMPORTACIONES TOTALES DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCIÓN, 1990-2003

(Porcentajes)



Fuente: Elaboración propia con base en el anexo estadístico 5.

Por último, y a nivel de 10 dígitos del Sistema Armonizado, las importaciones estadounidenses de los países analizados reflejan (véase el anexo estadístico 5):

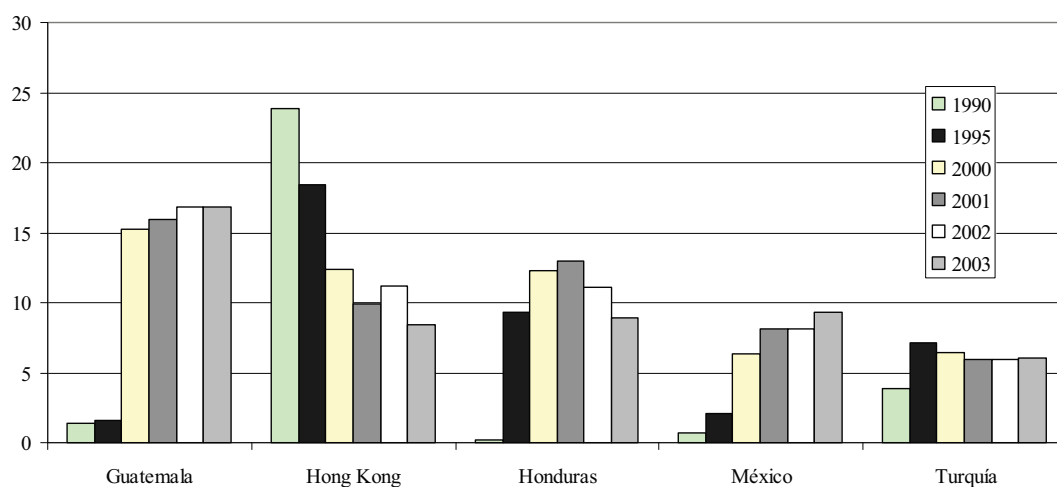
a) Centroamérica y México reflejan relativamente altos coeficientes de concentración de los principales 25 productos de exportación sobre el total exportado a los Estados Unidos de la cadena hilo-textil-confección, y en ambos casos es cercano al 60% en 2003, mientras que para China es de 35,39% (véase el gráfico 9). El tema es relevante, ya que la dinámica exportadora en el caso de los primeros depende de un grupo relativamente reducido de productos a 10 dígitos del Sistema Armonizado.

b) Los cuadros 61 al 84 del anexo estadístico 5 analizan a 10 dígitos del Sistema Armonizado, los principales 3 productos de exportación a los Estados Unidos y los respectivos 5 principales competidores. Si bien cada fracción requiere de un estudio detallado y hasta por una empresa, un par de aspectos destacan. Primero, que de los principales tres productos chinos, éstos sólo compiten con otros países asiáticos como la República de Corea, Taiwán, Filipinas, Tailandia y Sri Lanka, entre otros. Segundo, y de los principales 3 productos de exportación de Centroamérica a los Estados Unidos, éstos compiten con China, Hong Kong, Turquía, México, República Dominicana y otros países centroamericanos. En el principal producto de exportación centroamericano —la fracción 6110202075 (Suéteres (“jerseys”), “pullovers”, “cardigans”, chalecos y artículos similares, de punto, de lana o pelo fino)— que generó en 2003 exportaciones por 723 millones de dólares o el 10,16% de las exportaciones totales de la cadena de la región, se observa una profunda competencia entre Guatemala, Hong Kong, Honduras, México y Turquía (véase el gráfico 10). La situación es semejante para los principales productos mexicanos: compiten con países centroamericanos y asiáticos primordialmente. En todos estos casos a nivel de fracción arancelaria destacan los altos aranceles pagados por los países asiáticos.

Gráfico 10

**ESTADOS UNIDOS: PRINCIPALES 5 COMPETIDORES DE LAS IMPORTACIONES
DE LA FRACCIÓN 6110202075, 1990-2003**

(Porcentajes sobre el total de las importaciones)



Fuente: Elaboración propia con base en el anexo estadístico 5.

5. Relaciones comerciales de Centroamérica y México con China

Como ya se había analizado anteriormente, y con base en las fuentes de información centroamericanas, el comercio bilateral agregado de Centroamérica con China es muy reducido, aunque con una dinámica importante. El Anexo Estadístico 4 y el cuadro 19 presentan con detalle las principales características comerciales de la cadena hilo-textil-confección para la región y cada uno de sus países, destacando para 1994-2002:

- a) Durante el período Centroamérica no exporta a China.
- b) No obstante lo anterior, China se ha sabido posicionar crecientemente en las importaciones de la región para alcanzar, conjuntamente con Hong Kong, el 9,71% de las importaciones de la cadena en 2002, partiendo de un 4,20% en 1994. La tpa de China es de 40,8% durante el período.
- c) Costa Rica y Guatemala son los principales importadores de la cadena de China, participando con el 75,84% de la región en 2003, particularmente bajo los segmentos de textiles y confección. En el caso de Guatemala, por ejemplo, las importaciones de China y Hong Kong generaron el 19,39% de las importaciones de la cadena en 2003.

Para el caso de México —cuya fuente de información distingue entre actividades de maquila y no maquila— el intercambio con China ha sido de mayor peso durante 1993-2003. El 91,94% de las exportaciones de la cadena se orienta a los Estados Unidos durante 1993-2003, y con tendencia a aumentar durante el período. México, por otro lado, no exporta productos de la cadena a China y fueron de 190 millones de dólares o el 0,22% del total a Hong Kong.

Sin embargo, la presencia de los países asiáticos, y particularmente China, ha sido muy dinámica en las importaciones de la cadena en México. El gráfico 11 refleja que los Estados Unidos son el principal exportador a México de la cadena durante el período. Por otro lado, no obstante las altas tasas arancelarias —también como resultado de medidas *antidumping*— las exportaciones chinas aumentaron con una tpa de 20% durante 1993-2003 para participar con el 4,58% de las importaciones mexicanas en 2003 (o el 7,96% incluyendo a Hong Kong).

Cuadro 19

CENTROAMÉRICA: SOCIOS COMERCIALES SELECCIONADOS DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCIÓN, 1994-2002

(En millones de dólares, con excepción de la tasa de crecimiento promedio anual)

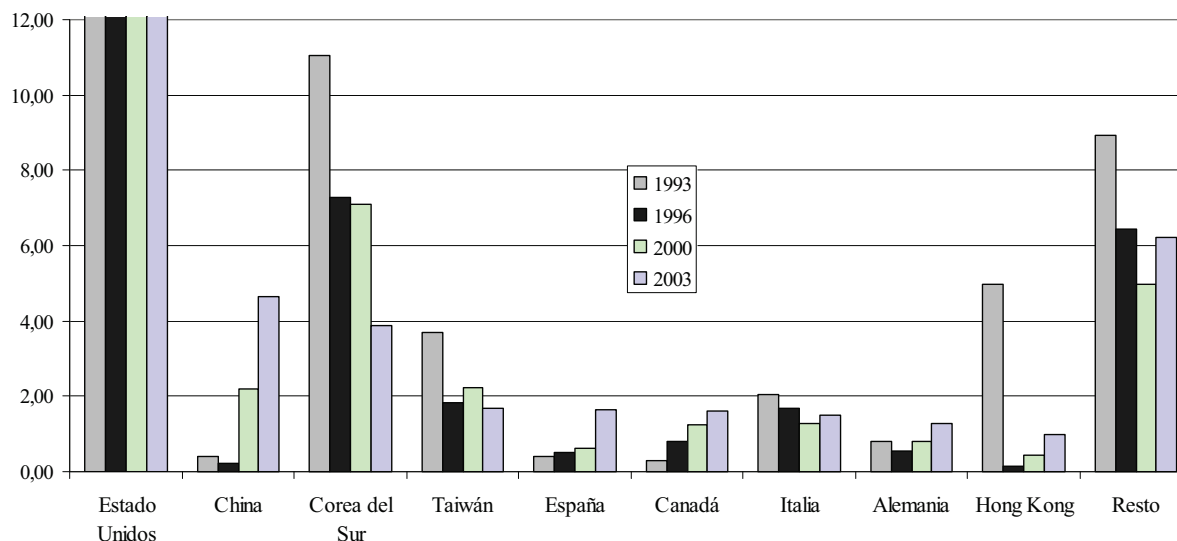
	Importaciones				Exportaciones				Balanza comercial		
	(millones de pesos)			tapa	(millones de pesos)			tapa	(millones de pesos)		
	1994	2000	2002		1994	2000	2002		1994	2000	2002
Costa Rica	118	473	449	18,2	96	435	423	20,3	-22	-38	-26,3
Estados Unidos	38	346	275	28,0	65	390	390	25,1	27	44	114,6
México	3	25	21	27,6	4	3	2	-9,8	1	-22	-19,6
China	2	20	31	46,0	0	0	0	--	-2	-20	-31,2
Hong Kong	2	2	3	4,9	0	0	0	--	-2	-2	-3,1
El Salvador	77	146	169	10,2	107	149	160	5,2	30	3	-8,4
Estados Unidos	22	56	52	11,4	42	50	54	3,4	20	-6	2,0
México	9	9	9	-1,3	6	6	11	7,7	-3	-3	2,6
China	1	2	9	37,2	0	0	0	--	-1	-2	-9,1
Hong Kong	0	3	4	32,4	0	0	0	--	0	-3	-3,7
Guatemala	71	99	165	11,1	72	91	55	-3,3	1	-8	-109,7
Estados Unidos	20	21	28	4,5	16	27	5	-14,5	-4	7	-23,6
México	5	19	17	16,1	6	5	3	-8,3	1	-14	-14,1
China	0	2	27	85,8	0	0	0	--	0	-2	-26,5
Hong Kong	3	1	5	8,6	0	0	0	--	-3	-1	-5,5
Honduras	77	78	100	3,3	17	48	56	16,2	-60	-30	-43,9
Estados Unidos	46	41	34	-3,9	11	33	44	18,6	-35	-8	10,5
México	1	3	3	9,4	0	0	0	--	-1	-3	-2,9
China	2	1	1	-13,2	0	0	0	--	-2	-1	-0,6
Hong Kong	5	1	1	-19,9	0	0	0	--	-5	-1	-0,7
Nicaragua	25	46	49	9,1	11	3	3	-14,6	-14	-43	-46,5
Estados Unidos	3	5	9	14,5	6	1	1	-23,1	3	-4	-7,9
México	0	1	2	24,1	0	0	0	--	0	-1	-1,5
China	0	1	9	54,9	0	0	0	--	0	-1	-8,6
Hong Kong	0	0	1	14,9	0	0	0	--	0	0	-1,4
Centroamérica	368	841	933	12,3	303	726	698	11,0	-65	-116	-234,7
Estados Unidos	129	469	398	15,1	140	502	494	17,0	11	33	95,7
México	19	56	52	13,0	17	14	16	-0,2	-3	-43	-35,6
China	5	26	76	40,8	0	0	0	--	-5	-26	-76,0
Hong Kong	11	7	14	4,0	0	0	0	--	-11	-7	-14,3

Fuente: elaboración propia con base en el anexo estadístico 3.

Gráfico 11

**MÉXICO: IMPORTACIONES DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCIÓN
POR PAÍSES SELECCIONADOS, 1990-2003**

(Porcentajes)



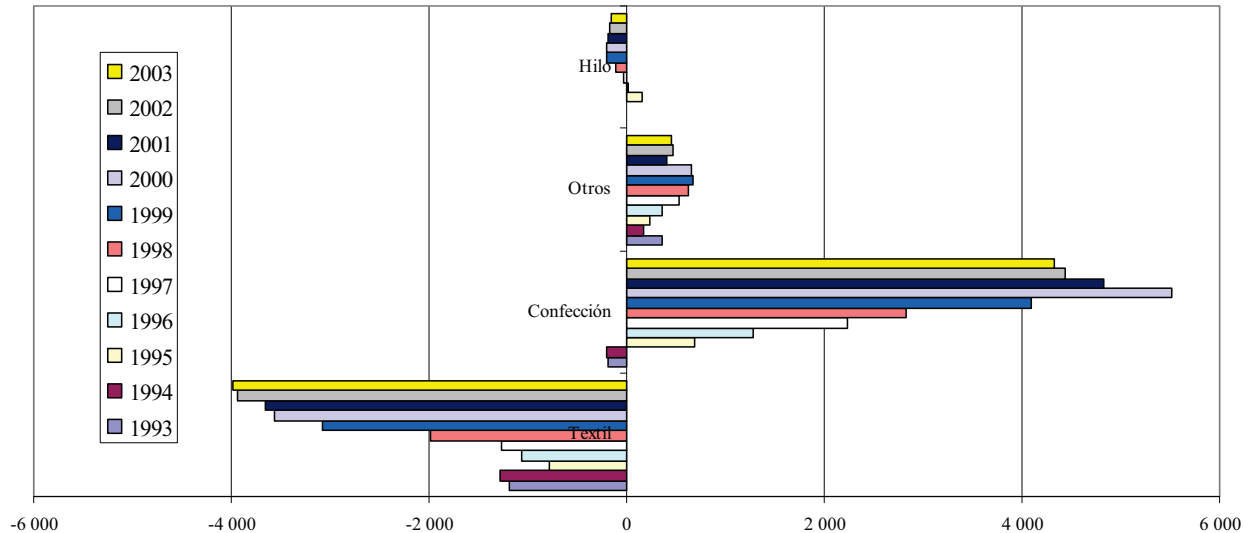
Fuente: Elaboración propia con base en el anexo estadístico 3.

No obstante el importante superávit comercial de México en el segmento de la confección de la cadena total, como contraparte presenta un creciente déficit comercial en el segmento de textiles. Para el período 1993-2003 el superávit alcanzó los 29.846 millones de dólares y el déficit en materia textil los 25.772 millones de dólares (véase el anexo estadístico 3). Como resultado, el superávit comercial de la cadena en su conjunto ha venido disminuyendo constantemente para alcanzar 645 millones de dólares en 2003, a diferencia de 1.480 millones en 1997. De continuar esta tendencia, México pudiera convertirse en un país deficitario en el corto plazo.

Gráfico 12

**MÉXICO: BALANZA COMERCIAL DE LA CADENA HILO-TEXTIL-CONFECCIÓN
POR SEGMENTOS, 1993-2003**

(Millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en el anexo estadístico 3.

La información anterior, sin embargo, no es suficiente para comprender la masiva penetración de las importaciones de la cadena en México. Según recientes estimaciones, actualmente el 58% —o alrededor de 9.500 millones de dólares— del consumo doméstico en México de prendas de vestir es ilegal, las cuales provienen mayoritariamente de Asia y de China. Estas mismas fuentes (CNIV 2004; SE 2003; Vallés Costas 2004) estiman que sólo el 20% del consumo doméstico se suministra localmente, mientras que el alrededor del 22% es importado legalmente. Como se mencionó en el capítulo dos, estas importaciones ilegales se internan ya sea vía triangulación de mercancías, mediante cambios arancelarios —es decir, se importa ropa nueva como usada o bajo otra fracción arancelaria— ante la falta de revisiones por parte de las aduanas estadounidenses⁸⁵ y/o en forma ilegal y robos y su venta en forma ilegal y/o informal. Las medidas *antidumping* generan potentes incentivos para este proceso.

⁸⁵ El USGAO (2004b) reconoce que existen masivas importaciones ilegales de textiles que no son abordadas, por el momento, por la aduana estadounidense, lo cual le preocupa ante la apertura en 2005. Destaca la falta de un sistema automatizado, la falta de inspecciones e incoherencia entre los puertos, la posibilidad legal para que los importadores temporales cambien el destino de la mercancía sin informar a las aduanas y largos períodos para que lleguen a su destino legal, afectando particularmente a México.

IV. RETOS Y OPORTUNIDADES: LA CADENA DE PCs

La cadena de PCs ⁸⁶ fue seleccionada por la importante dinámica exportadora que ha tenido en México durante los noventa y como sector relevante en la electrónica. A inicios del capítulo 3 se examinó que el código 752 de la CUCI —máquinas de oficina y para la elaboración automática de datos— concentra sus exportaciones globales particularmente en Asia, con una cuota de mercado de 53,22% y semejante a la de la confección. El cuadro 15 refleja, de igual forma, que la participación de China en el mercado mundial, la cual aumentó de 0,04% en 1985 a 8,78% en 2001, es muy inferior a la alcanzada en la cadena hilo-textil-confección. En esta cadena la participación de mercado de Centroamérica es mínima —de 0,03% en 2001— mientras que en el caso de México aumentó del 0,25% al 4,53% para el período. Como contraparte, la cuota de mercado de los Estados Unidos y la Unión Europea cayó de niveles cercanos al 80% a menos del 40%.

La estructura del capítulo es semejante a la elaborada en el capítulo 3: inicia con una perspectiva global de la cadena y hace énfasis, en su segunda parte, en las políticas de fomento del gobierno chino hacia la cadena. La tercera sección aborda la estructura comercial de China de la cadena, la competencia/complementariedad que existe entre las exportaciones de los tres países considerados en los Estados Unidos durante 1990-2003, así como la relación comercial bilateral de China con Centroamérica y México.

En este capítulo, a menos que resulte imprescindible, no se explicarán y/o hará referencia a las fuentes de datos, con el objeto de no repetir lo señalado en el capítulo 2.

1. La organización industrial global de la cadena de PCs

A diferencia de la cadena hilo-textil-confección, la cadena de PCs, al igual que la electrónica, ha transcurrido por un importante proceso de liberalización comercial desde la década de los noventa. Si bien persisten barreras no arancelarias, en general éstas y los propios aranceles son mínimos o iguales a cero. Estos son algunos de los fundamentos que permiten la transferencia de segmentos de la cadena de los países industrializados a otros territorios a nivel global.

Este proceso de transferencia de segmentos de la cadena de PCs se ha acelerado durante los noventa, tanto por parte de empresas estadounidenses como europeas y japonesas (Dedrick y Kraemer 1998). Otra característica —a diferencia de la cadena hilo-textil-confección— de ésta cadena es la creciente presencia de redes de empresas lideradas por los productores: miles de empresas a nivel global se encuentran organizadas en círculos de producción y proveeduría

⁸⁶ La actividad específica de las PCs incluye cuatro segmentos: a) dispositivos de almacenamiento, b) computadoras electrónicas y, c) otro equipo periférico (AEA 2003). En los Anexos Estadísticos 3 y 5 se definen el sector y sus respectivos segmentos, a 6 y 10 dígitos del Sistema Armonizado.

alrededor de empresas de OEM (*original equipment manufacturing*) o de marca como IBM, HP, Apple, Ericsson, Toshiba, Dell, Sony, Acer, Siemens, entre otras.

A grandes rasgos la cadena de PCs se caracteriza por:

a) La industria de la computación se caracteriza por una alta intensidad de capital en general —aunque con importantes diferencias según sus segmentos—, lo cual implica, adicionalmente, altas barreras de entrada y salida para las respectivas empresas.⁸⁷ Estas barreras, particularmente altas en la producción de partes y componentes como semiconductores, DRAMs, monitores, monitores y otros —donde la instalación de una planta es resultado de varios años de investigación y desarrollo— implican que una inversión inicial puede costar varios miles de millones de dólares.

b) La electrónica y la cadena de las PCs se caracterizan por un alto grado de innovación: se estima que cada 18-24 meses se duplica el número de transistores en un *chip*, conocida como la Ley de Moore (Yu 1998). Este proceso es característico de esta organización industrial para comprender el alto grado de competencia en todos los segmentos de la cadena y la rapidez, volatilidad y el reducido ciclo del proceso de innovación, de la propia tecnología y la depreciación de la producción de generaciones de productos, incluyendo las propias PCs.

c) Si bien las economías de escala y procesos y productos crecientemente estandarizados juegan un papel crucial en la cadena de valor, como contraparte, también se aprecia un muy alto grado de diversificación de los productos finales (y por ende de los procesos requeridos), con crecientes modalidades territoriales y culturales. Estas divergentes dinámicas⁸⁸ requieren de diversas estrategias por parte de las empresas líderes de las respectivas cadenas de valor, y, en muchos casos, permiten la creación de importantes nichos de mercado.

d) La cadena de valor de las PCs puede desagregarse en los siguientes segmentos generales, y de menor a mayor valor agregado: a) procesos de ensamble y subensamble de partes y componentes, b) Obtención de partes, componentes, productos y procesos con empresas OEM o ODM (*original design manufacturing*), c) Manufactura de partes y componentes, d) Ingeniería y diseño de productos y procesos, e) Investigación y desarrollo de productos y componentes. Adicionalmente existen una serie de segmentos de servicios de venta, distribución y servicios de soporte que generan un alto valor agregado. Estudios y análisis recientes destacan que la parte más importante del valor agregado de la electrónica se genera en el *software*, es decir, se percibe un cambio en el centro de gravedad de la industria hacia estándares de diseño y servicios intensivos en conocimiento (Ernst 2000). Cada segmento requiere de empresas altamente sofisticadas y con respectivos círculos de proveedores e incluso “subsegmentos”.

⁸⁷ Conocida como la Ley de Rock, los costos para construir una planta de semiconductores se duplica cada cuatro años, de alrededor de 100 millones de dólares a mediados de los ochenta a alrededor de 3.000 millones de dólares en la actualidad y a más del doble en 2007.

⁸⁸ Algunos autores (Luethje 2004) destacan que la organización industrial de la industria es crecientemente “modular”: se obtienen partes y componentes, así como servicios, de CMs y en el mercado, mientras que el producto final es configurado según las especificaciones de la OEM.

e) En la industria de la computación la transferencia de segmentos de su cadena de valor se ha generalizado masivamente, primero en los Estados Unidos desde los ochenta, y masivamente en Japón y Europa posteriormente. Para los tres productores Asia se ha convertido en la principal fuente de partes y componentes, y crecientemente de I&D. En la actualidad la transferencia de segmentos de la cadena ha sido profunda en los segmentos de mayor intensidad de trabajo, particularmente el ensamble y subensamble de partes y componentes, aunque crecientemente de la manufactura de partes y componentes, incluso de fabricación de semiconductores como en Asia y Costa Rica.⁸⁹

f) La reorganización industrial liderada por las empresas de marca ha sido significativa desde los ochenta y ha profundizado la estructura vertical. En general, estas empresas controlan los estándares de partes, componentes, productos y procesos, así como a las empresas proveedoras en diferentes círculos, conocido también como “*Wintelism*” (Borras y Zysman 1998), en donde una empresa como Microsoft impone su estándar en los sistemas operativos y *software*, mientras que Intel en los microprocesadores y *hardware*.⁹⁰ Paralelamente, han transferido, en algunos casos por completo, los segmentos vinculados a la manufactura de los productos a proveedores nacionales y globales. Empresas como IBM y HP, entre muchas otras, en la actualidad prácticamente no realizan procesos de manufactura o empresas “*fabless*”. Desde los noventa han surgido los *electronic contract manufacturers* (CM), que, y vinculado a la temática del *full package* en el capítulo anterior, se hacen responsables de la producción completa de partes y componentes y hasta del ensamble del producto final (Solelectron, Flextronics, SCI-Sanmina, Celestica, entre otras, todas con ventas superiores a los 10.000 millones de dólares en 2001 (Lüthje, Schumm y Sproll 2002).⁹¹ Estas redes de empresas —con una participación de entre 15% y 20% del valor agregado global de la cadena de las tecnologías de la información— compiten para ofrecer sus servicios a las OEM, las cuales se concentran en la organización y logística de la cadena, sus partes, componentes, respectivas empresas y, particularmente, el desarrollo de futuras generaciones de tecnología. Un elemento fundamental de esta logística de la cadena de valor global es que su segmento más débil determina el comportamiento de la cadena

⁸⁹ Dutheil (1998) examina para la empresa de productos electrónicos y semiconductores ST Microelectronics —40% propiedad de la empresa china SEG High-Tech y 60% de la francesa St. Microelectronics y con plantas a nivel global— que su planta, en comparación con otra en Muar (Malasia), la de Shenzhen presenta niveles inferiores de productividad y superiores en cuanto a los costos indirectos, y salarios de casi un 30% inferiores.

⁹⁰ Zysman (2004:7) señala al respecto: “Considere a la PC, la computadora personal. ¿Dónde quisiera estar en la cadena de valor? ¿Quiere ser el productor del producto final, la caja, incluso si, como Gateway o HP, la caja tiene su logotipo? ¿O preferiría ser el productor de los elementos constituyentes, los componentes del sistema como el semiconductor, el monitor y el sistema operativo? El valor agregado está en los componentes, los subsistemas y en ese sentido, en los estándares de acuerdo con los que se tienen que construir”.

⁹¹ Lüthje (2004) analiza a detalle este estrato de empresas. Asia es el líder global, concentrando sus actividades de las empresas CM en Malasia y China, México para América del Norte y Hungría, Polonia, República Checa y Rumania para Europa. Si bien las CM se especializan en los procesos estandarizados y básicos de manufactura, el ensamble final, aplicación de *software* y prueba del equipo, existen diferencias importantes en las localizaciones de las plantas. Los Centros de Introducción de Productos, particularmente en los países industrializados, por ejemplo, diseñan prototipos e inician con las líneas de producción, concentrando una gran parte de las actividades de mayor valor agregado.

en su conjunto, es decir, la falla de un proveedor, independientemente de su complejidad y/o costo del proceso o producto, puede retrasar o incluso colapsar el producto final.

g) La cadena de valor liderada por estas grandes ETNs de marca o OEM funcionan en la actualidad en “tiempo real”, la organización industrial basada en el “justo a tiempo” ya no es suficiente ni funcional. Esto es también resultado de que empresas como Dell, entre muchas otras, ofrecen enviar sus productos finales en 48 o 72 horas en los Estados Unidos y directamente al cliente, reduciendo tanto inventarios como intermediarios en la cadena. Como resultado, los segmentos de la cadena de valor se comunican mediante sistemas electrónicos en tiempo real, así como con sus proveedores. La rapidez de respuesta por parte de los segmentos, así como costos y la cercanía a los mercados son aspectos importantes para el establecimiento de los respectivos segmentos, y particularmente de la manufactura y la configuración final de los productos. La competencia entre países por integrarse a diversos segmentos de la cadena de valor de la computación es muy intensa. Particularmente Asia ha sabido aumentar su participación en la manufactura de partes y componentes, así como en el ensamble de éstos (Dedrick/Kraemer 2001; Kraemer/Dedrick 2002).

h) La industria electrónica a nivel global, pero particularmente en las CM y productores de partes y componentes, hacen crecientemente uso de agencias de trabajo con varios objetivos. Por un lado, las empresas CM no requieren pagar los mismos salarios y servicios que a sus trabajadores, con reducciones significativas en la remuneración. En segundo lugar, garantizan la asistencia de los trabajadores —en la mayoría de los casos la seguridad social es mínima o inexistente— una menor rotación y se prohíbe la sindicalización (Cafod 2003; Woo 2003).

i) Varios autores (Dedrick y Kraemer 1998; Ernst 2004) señalan que una de las principales tendencias en la electrónica y PCs desde los noventa es la génesis de Asia como una plataforma exportadora masiva (véase también el cuadro 15). China, la República de Corea, la provincia china de Taiwán, Singapur y la provincia china de Taiwán participan con más del 25% de la producción mundial en la manufactura de productos electrónicos con base en conocimiento internacional “maduro”⁹² y como proveedoras de empresas OEM y de las propias CM.

j) Desde finales de 2000 la industria de la computación se encuentra en una severa crisis. Destaca, por un lado, una generalizada sobreoferta de partes y componentes, así como de productos finales, lo cual ha llevado a importantes caídas en sus respectivos precios. La integración de varios países, particularmente asiáticos, a diversos segmentos de la cadena de valor, ha profundizado esta sobreoferta. Por otro lado, e independientemente de las causas estructurales, la recesión en Japón y los Estados Unidos desde 2001 también ha profundizado este desempeño. Desde finales de 2003 la cadena pareciera iniciar un proceso de recuperación, liderada por el aumento de la demanda en los Estados Unidos (Runiewicz 2004) en equipo de cómputo y oficina estimado del 15% para 2004, con un intenso proceso de competencia vía precios entre empresas como Dell y HP, entre otros (Bank y Mc Williams 2004).

⁹² Ernst (2004) señala la relevancia del concepto de “innovaciones maduras” (*late innovations*) para el caso de estos países —excluyendo a Japón— dado que han sido capaces de innovar en industrias de conocimiento tecnológico altamente complejo, aunque con rezagos importantes con respecto a las OEM y la I&D en los países industrializados. Así, la innovación no sólo surge en tecnologías y empresas “de punta” y centros de excelencia.

Adicionalmente, se estima continuará profundizándose la transferencia de segmentos y empleos en la electrónica y la tecnología de la información, crecientemente en servicios (ITAA 2004).

2. La cadena en China

a) Políticas de fomento a la alta tecnología

En 1988, ante las renovaciones aceleradas de ciencias y tecnologías a nivel mundial y en el contexto de diversificar y reorientar la estructura exportadora (véase el capítulo 2), el gobierno central implementó el “Programa Antorcha China” con el objeto de impulsar el desarrollo de las nuevas y altas tecnologías y sus respectivas aplicaciones en las industrias. Uno de sus componentes principales es el de construir parques industriales de alta tecnología y establecer centros de apoyo a las industrias de alta tecnología, a cargo de la Comisión de Ciencia y Tecnología de China (anteriormente el Ministerio de Ciencia y Tecnología).

En el Noventa Plan Quinquenal de Desarrollo (1996-2000) las políticas cubrían a todos los tipos de computadoras, pero particularmente a la PC con la intención de incrementar los componentes chinos y la capacidad de producir equipo periférico como monitores, impresoras, discos duros y varias grandes empresas en este segmento. Con tal objeto se invitó explícitamente a empresas como IBM, HP, Toshiba y Compaq a realizar coinversiones con Great Wall, Legend, Trontru y Stone y Star, entre otras (Kraemer y Dedrick 2002).

De acuerdo con el Décimo Plan Quinquenal de Desarrollo que cubre el período de 2001 a 2005, el sector de alta tecnología se considera como estratégico. Por tal motivo se planearon las necesidades de impulsar el desarrollo de las industrias relacionadas con alta tecnología para lograr las ventajas competitivas al nivel nacional a través de las diversas acciones, incluyendo.⁹³

- Realizar los proyectos de gran dimensión, concretamente de los siguientes aspectos: una red de información de alta velocidad, microcircuitos integrados,⁹⁴ tecnologías biológicas, aviones de nuevos modelos y cohetes transportadores.
- Impulsar el desarrollo de productos electrónicos digitales, nuevas impresoras, materiales y equipos eléctricos, medicamentos chinos renovadores y aplicación satelital.
- Según las metas establecidas para el sector de *software*, las ventas alcanzarán 250.000 millones de yuans (alrededor de 30.500 millones de dólares), la participación de producción nacional llegará a 60% de la oferta agregada y las exportaciones aumentarán a 5.000 millones de dólares, las cuales representarán 3% en el mercado internacional.

⁹³ Cabe destacar que desde 1997 China ha duplicado los gastos en I&D a 13.000 millones de dólares y ha establecido tres nuevas regiones para la producción electrónica (el Delta de Zhujiang, el Delta del Yangtze en Jiangsu y en Beijing) (USDC 2003).

⁹⁴ En el caso de los semiconductores, se propone aumentar la producción de 2.000 millones en 2000 a 24.000 millones en 2010 (véase también UST5 2004/a:60).

Paralelas a esta iniciativa destacan los múltiples esfuerzos para el fomento a la industria del *software* por parte del gobierno central. Por un lado, con su creación en 1998 el Ministerio de la Industria de la Información ha fomentado activamente el diseño y la aplicación de las políticas de fomento al sector de *software*. En 2000 se publicó por primera vez en China un programa integral de desarrollo sectorial (MII 2000), diseñado y aplicado de manera conjunta entre los ministerios de Finanzas, de Industria de la Información, de Comercio y Departamento de Aduanas. Desde entonces el desarrollo del sector de alta tecnología, sobre todo la rama de *software* y los productos relacionados con las computadoras, de manera formal ha empezado a recibir los beneficios brindados por el gobierno en sus respectivas instancias. Al menos de la misma relevancia es la iniciativa de crear la carrera de *software* en 35 universidades desde 2002, con lo que desde 2005-2006 egresarán docenas de miles de estudiantes anualmente con esta especialización.

El Programa Antorcha de China desde 1999 —con fondos que han variado anualmente de entre alrededor de 125 millones de dólares en 1999 a la mitad en 2003⁹⁵— es de la mayor relevancia ya que refleja el esfuerzo del gobierno chino para profundizar el proceso de industrialización por el que transcurre desde la década de los setenta. Tiene como propósito general apoyar a las empresas dedicadas a la investigación y su aplicación en las industrias de nuevos materiales, biología, electrónica e información, integración de maquinaria y electrónica, nuevas fuentes de energía y ahorro energético, así como fomentar el uso de procesos y productos de alta tecnología de las empresas chinas. De acuerdo con el tamaño, nivel tecnológico, perspectivas de ventas, etc., los proyectos se clasifican a nivel local y nacional, respectivamente. En 1999 el programa se orientó explícitamente a fomentar las exportaciones de alta tecnología.⁹⁶ Así, en 2000 se formuló la primera lista de productos de alta tecnología para exportaciones de manera conjunta entre los ministerios de Comercio, de Tecnología, de la Industria de Información, de Finanzas, Comisión de Desarrollo y Reforma, los Departamentos de Administración de Aduanas Generales de China, de Administración Tributaria y de Certificación de Calidades. La lista de productos fue revisada nuevamente en 2003. Se esperan revisar y evaluar anualmente el listado y los éxitos alcanzados.

Con base en el Programa Antorcha, el sector de alta tecnología en China está conformado por 8 ramas industriales, 1.875 productos y 808 fracciones arancelarias.⁹⁷ Las 8 ramas industriales consisten en:

- a) La industria electrónica y de información
- b) La industria de software
- c) La industria aérea y aeronáutica

⁹⁵ Véase: <http://www.innofund.gov.cn/innocomm/>, con varios comunicados al respecto en 2003, consultado en julio de 2004.

⁹⁶ Recientemente, por ejemplo, fomentó el establecimiento de 91 empresas con el apoyo del Programa en la provincia Zhejiang, obteniendo adicionalmente garantías por alrededor de 800 millones de dólares para 4.550 empresas de alta tecnología. Véase: <http://www.innofund.gov.cn/innocomm/>, consultado en julio de 2004.

⁹⁷ Para el listado completo de las 808 fracciones, véase el cuadro 4 del anexo estadístico 1.

- d) La industria electrónica y de maquinaria
- e) Medicinas y aparatos medicinales biológicos
- f) Materiales nuevos
- g) Fuentes nuevas de energía y productos ahorradores de energía
- h) Los demás (productos de conservación ambiental) ⁹⁸

Uno de los objetivos explícitos del Programa —conforme a las expectativas al 2020 (véase el capítulo 2)— es el de incrementar del 25% al 40% de las exportaciones chinas las de alta tecnología. ⁹⁹ Del listado, los productos relacionados con la producción de computadoras y *software* representan las ramas más dinámicas en el crecimiento durante los últimos 3 años. De acuerdo con las cifras estadísticas, los productos de IT (tecnologías de información) lograron una tasa de crecimiento acumulado superior a 30% durante 2000-2003 y representan actualmente alrededor del 90% de las exportaciones chinas en el sector de alta tecnología

En cuanto a los principales instrumentos para aplicar estas propuestas políticas destacan:

- a) Selección de parques industriales de alta tecnología como base para impulsar las exportaciones de productos con alto contenido tecnológico. De 1999 a la fecha se identificaron 25 parques en Beijing, Tianjin, Shangai, Shenzhen y Suzhou.
- b) Se destina una parte importante del Fondo para Fomento a las Exportaciones (un fondo del gobierno central) para el sector de alta tecnología y se incrementa paulatinamente año por año.
- c) Las empresas de alta tecnología también pueden acceder al Fondo para la Pequeña y Mediana Empresas para Incursionar a Mercados Internacionales.
- d) El Banco Chino de Exportaciones e Importaciones otorga créditos con tasas preferenciales, según lo establecido por el Banco Central de China, al sector de alta tecnología.
- e) Se incentiva a la Compañía China de Seguro para Exportaciones para que otorgue una tasa preferencial a las empresas exportadoras de productos de alta tecnología.
- f) Las aduanas darán preferencia a los productos de exportación de alta tecnología.

⁹⁸ Para el Ministerio de Ciencia y Tecnología la lista está conformada por nueve sectores, ya que los demás se divide en dos: conservación ambiental, planeta y océanos; agricultura moderna. Sin embargo las instituciones manejan el mismo universo de fracciones.

⁹⁹ Al respecto véase el documento:
http://kjs.mofcom.gov.cn/article/200404/20040400204504_1.xml, consultado en julio de 2004.

g) Como se destacó en el capítulo 2, las políticas de estímulos fiscales consisten básicamente en la devolución de impuestos al valor agregado a las empresas exportadoras del sector. Adicionalmente a los incentivos generales, los gobiernos locales han aplicado medidas complementarias para que las empresas puedan obtener la devolución de impuestos en un lapso más corto. Por ejemplo, el gobierno de la ciudad de Beijing ofrece un crédito de un monto hasta 50% de la devolución de impuestos con una tasa de interés de 0%. Por su parte, el gobierno de la ciudad de Beijing también aplica una política de estímulo especial para las empresas exportadoras: 1 centavo de Renminbi por cada dólar recibido por concepto de exportaciones de mercancías generales y 2 centavos de Renminbi para exportaciones de *software*.

Durante 1988-1999 el programa tenía como objetivo fomentar el establecimiento de parques industriales, entre otros proyectos.¹⁰⁰ De acuerdo con el tamaño, nivel tecnológico, ventas, entre otras variables, los proyectos se clasificaban en el respectivo nivel del gobierno. De 1988 a 1999 se realizaron 18,888 proyectos, de ellos 5.045 a nivel nacional. Hasta 2000 se habían establecido 53 parques industriales y se fomentó a 20.796 empresas con exportaciones superiores a los 18.580 millones de dólares y 2,5 millones de empleos (véase el cuadro 20). Del total del personal que labora en los parques industriales de alta tecnología, más de 500.000 son científicos, 52.103 tienen grado de maestría, 9.358 de doctorado y 5.615 realizaron sus estudios en el extranjero.

Cuadro 20

EVALUACIÓN DEL PROGRAMA DE ANTORCHA EN CHINA, 1991-2000

	1991	1993	1996	2000
Número de empresas	2 587	9 687	13 722	20 796
Producción a/	8 730	56 360	230 030	920 930
Exportación b/	160	540	4 300	18 580
Empleo c/	0,1	0,5	1,3	2,5

Fuente: Elaboración propia de acuerdo con cifras de Ministerio de Ciencia y Tecnología de República Popular de China,
<http://www.most.gov.cn/gxjscykfq/index.htm>.

a/ 1.000 millones de yuans.

b/ 1.000 millones de dólares.

c/ Millones de personas.

¹⁰⁰ Para un listado de los actuales parques de alta tecnología en China, y algunas de sus características en términos de número de empresas, empleo e ingreso bruto, utilidad neta, impuestos recaudados y exportaciones, véase los cuadros 5 y 6 del anexo estadístico 1.

b) Condiciones de la cadena

En 2003 se registraron 17.506 empresas en la industria electrónica que realizaron ventas por de alrededor de 218.700 millones de dólares que contribuyeron al PIB con 48.600 millones de dólares. Por su parte las ventas externas alcanzaron un total de 142.100 millones de dólares o una tasa de crecimiento de 51,4% en 2003; representado el 65% y 32,4% del total del sector manufacturero y de las exportaciones chinas. El empleo aumentó de 2,9 millones a 4,1 millones, con una tasa de crecimiento acumulado de 38,4% (véase el cuadro 21).

Cuadro 21

INDUSTRIA ELECTRÓNICA EN CHINA: NÚMERO DE EMPRESAS Y VENTAS EFECTUADAS, 2000-2003

	2000	2001	2002	2003
Número de empresas	6 893	7 522	9 065	17 506
Número de empleados (millones)	2,9	3,0	3,3	4,1
Ventas efectuadas (billones de yuans)	989	1 188	1 400	1 880

Fuente: Elaboración propia con base en el Ministerio de la Industria de Información de China.

Cuadro 22

EXPORTACIÓN DE LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA Y DE INFORMACIÓN, 2000-2003

		2001	2002	2003
Exportaciones (millones de dólares)	1. Total (1)	266 160	325 570	438 370
	2. Industria electrónica y de información (2)	65 020	92 040	142 090
Tasa de crecimiento	3. Total	6,8	22,3	34,6
	4. Industria electrónica y de información	17,8	41,6	54,4
Porcentaje	2/1	24,4	28,3	32,4

Fuente: elaboración propia con base en el Ministerio de la Industria de Información de China.

El cuadro 23 indica la creciente orientación exportadora de la producción electrónica, siendo que en la mayoría de los productos las exportaciones crecen más que las ventas domésticas. Además, el desempeño es verdaderamente espectacular en ambos mercados: en

productos como computadoras personales las ventas domésticas crecieron en 2003 en casi un 100%, mientras que las exportaciones en un 55,5% y en varios sectores son incluso superiores.

Cuadro 23

PRODUCCIÓN Y VENTAS REALIZADAS DE PRINCIPALES
ARTÍCULOS ELECTRÓNICOS, 2003

	Producción		Ventas realizadas		Exportaciones	
	Volumen (millones)	Tasa de crecimiento	Volumen (millones)	Tasa de crecimiento	Millones de dólares	Tasa de crecimiento
Total a/	12 915,6	37,7	12 745,7	40,5	28 880	61,1
Teléfonos de celular	186,4	54,5	183,2	56,1	7 380	39,4
Teléfonos digitales	58,1	39,0	53,8	34,6	450	81,8
Televisores a color	65,2	30,3	65,0	23,8	2 560	16,6
Computadora personales	32,2	98,0	30,8	98,9	2 200	55,5
Impresoras	73,3	56,2	73,7	55,2	9 570	62,4
Transmisores a color	90,5	16,1	89,1	15,7	750	17,7
Circuitos integrados	12 410,0	37,5	12 250,0	40,5	5 970	165,7

Fuente: Elaboración propia de acuerdo con las cifras publicadas por el Ministerio de la Industria de Información de China.

a/ El total puede no coincidir con el total debido al redondeo.

Las empresas de capital extranjero han desempeñado un papel crucial durante los últimos 20 años por su participación en el crecimiento del sector.¹⁰¹ En 2003 se habían registrado 4.026 empresas con inversión extranjera en la industria electrónica, las cuales representan el 23% de los establecimientos del sector. Sin embargo, en cuanto a los indicadores de ventas efectuadas, recaudación y ganancia obtenidas, valor agregado y participación dentro del total de las exportaciones realizadas por la industria electrónica, las empresas de capital foráneo contribuyeron con más de 50%, 67,5%, 57,9%, 52% y 82,7%, respectivamente. El cuadro 24 refleja la importante incidencia y peso de las exportaciones según su tipo de propiedad y refleja, en general, el destacado crecimiento de las exportaciones bajo todos los rubros, incluyendo la privada, colectiva y las EPE. Sin embargo, destaca que han sido particularmente las empresas 100% extranjeras las de mayor dinamismo, para el caso de las computadoras, componentes y periféricos con una tcapa de 56,1% durante 1993-2003.¹⁰² Como resultado, las empresas 100% extranjeras han desplazado en los tres sectores al resto de los tipos de propiedad —alcanzando el 75% de las exportaciones de computadoras, componentes y periféricos en 2003— aunque en

¹⁰¹ De las exportaciones e importaciones de productos de alta tecnología, las empresas extranjeras participaron en 2003 con el 84,6% y 72,3%, respectivamente (Rosen 2003).

¹⁰² Empresas taiwanesas como Acer, Quanta, Arima, Hon Hai, FIC y GVC, entre otras, han transferido desde inicios de los noventa una parte significativa de los segmentos de ensamble a China (Kraemer y Dedrick 2002).

todos han aumentado en forma significativa en términos absolutos: en el caso de las EPE, por ejemplo, su participación en las exportaciones de computadoras, componentes y periféricos disminuyó del 64% al 15% durante 1993-2003, aunque aumentó de alrededor de 200 millones de dólares a más de 2.500 millones de dólares en 2003.¹⁰³

Cuadro 24

CHINA: EXPORTACIONES POR TIPO DE PROPIEDAD, 1993-2003

	Miles de millones de dólares		Porcentajes		tapa 1993-2003
	1993	2003	1993	2003	
Maquinaria industrial	4,2	83,0	100	100	34,8
Colectiva	0,0	2,5	1	3	50,4
Empresa propiedad del Estado (EPE)	2,7	12,5	64	15	16,6
Coproducción	0,1	2,5	3	3	34,8
Coinversión	0,6	12,5	15	15	34,8
Empresas extranjeras (100%)	0,7	51,5	17	62	53,4
Privada	0,0	2,5	0,2	3	76,7
Computadoras, componentes y periféricos	0,7	41,0	100	100	50,2
Colectiva	0,0	0,4	0	1	--
Empresa propiedad del Estado (EPE)	0,2	2,5	26	6	29,7
Coproducción	0,0	0,8	4	2	40,2
Coinversión	0,1	6,2	19	15	46,7
Empresas extranjeras (100%)	0,4	30,8	51	75	56,1
Privada	0,0	0,4	0	1	--
Electrónica y equipo de telecomunicaciones	12,3	89,0	100	100	21,9
Colectiva	0,1	2,7	1	3	36,0
Empresa propiedad del Estado (EPE)	6,6	16,0	54	18	9,2
Coproducción	0,9	2,7	7	3	12,0
Coinversión	2,8	24,9	23	28	24,3
Empresas extranjeras (100%)	1,8	38,3	15	43	35,4
Privada	0,0	4,5	0	5	--

Fuente: Elaboración propia con base en Gilboy (2004:39).

Por el momento las empresas chinas en la electrónica y PC no han destacado por su presencia internacional directa. Esta tendencia, sin embargo, pudiera revertirse en el corto plazo por varias razones (Sigurdson y Long 2003). Por un lado, el sector ha continuado con un

¹⁰³ Estas tendencias son también congruentes con una creciente tendencia a que la IED participe en proyectos 100% extranjeros; este tipo de transacciones ya participan con más del 50% de la IED en la actualidad (Woetzel 2004).

importante dinamismo, incluso ante los problemas de la industria durante 2001-2003, particularmente ante la dinámica doméstica. Este proceso ha permitido aumentar la participación de empresas chinas en el mercado interno en telecomunicaciones, entre otros sectores, y paralelamente acumular significativas ganancias para ser invertidas en procesos de coinversiones o adquisición de empresas en China o el extranjero. Por otro lado, varias de las grandes empresas chinas en este rubro han optado por realizar coinversiones y proyectos conjuntos —en el caso de la China Putian Group más de 90 coinversiones con 47 empresas— que rendirán frutos en los próximos años tanto en el fortalecimiento de marcas propias vía nuevas tecnologías como en la comercialización de sus productos.

De acuerdo con el reporte anual del Ministerio de la Industria de Información (MII 2004), el sector del *software* ha aumentado la producción desde 59.300 millones de yuans (aproximadamente 7.200 millones de dólares norteamericanos) en 2000 a 160.000 millones de yuans en 2003 (aproximadamente 17.000 millones de dólares). Otros indicadores del sector también alcanzaron cifras considerables: se establecieron e identificaron 8.582 empresas dedicadas a la fabricación de un total de aproximadamente 18.000 productos registrados de *software*. Además se crearon empleos directos de más de 500.000 personas y de manera indirecta (en las áreas de aplicación, investigación y docencia) están trabajando otras 400.000 personas, de las cuales 250.000 se dedican al desarrollo de sistemas. Al mismo tiempo, las exportaciones de *software* registraron con un valor de 2.000 millones de dólares. Del total de las empresas registradas en 2002, 1.100 obtuvieron un ingreso anual superior a 10 millones de yuans, o 398 empresas más que en 2001; las de ingresos anuales superiores a 100 millones de yuans aumentaron de 200 a 368. En el mismo período, las empresas de capital extranjero (incluyendo las de la provincia china de Taiwán, Hong Kong y Macao) representaron el 13,7% de las empresas registradas y generaron el 17,7% del ingreso del sector.

Por último, China se ha convertido desde los noventa en la principal localización de ensamble y producción en masa, incluyendo diversos productos periféricos para PCs, aunque recientemente con mayor complejidad tecnológica. Todos los principales CM estadounidenses, europeos, japoneses y taiwaneses actualmente tienen plantas en China y particularmente en Shanghai, Nanjing, Beijing, Dongguan y Shenzhen. Particularmente Guangdong ¹⁰⁴ se ha convertido crecientemente en el centro de estas actividades, con más de 15 plantas de las principales CM y alrededor de 85.000 empleos al menos (Luethje 2004). Estas plantas pueden llegar a emplear a más de 60.000 trabajadores en una sola localización, mientras que otras CM

¹⁰⁴ La región cuenta con la logística e infraestructura de Hong Kong y una población de entre 30 y 40 millones de habitantes. Estas empresas cuentan mayormente con trabajadores migrantes —registrados en su región de origen y que en términos reales cuentan con un estatus de segunda clase— vía agencias de empleo públicas o privadas y que requieren de un registro oficial ante las autoridades locales. No obstante este sistema (*hukou*), la rotación en las plantas es de entre 25%-40% anual; los trabajadores viven en las instalaciones de la empresa y obtienen salarios entre 60-100 dólares (operadores), incluyendo jornadas laborales extraordinarias, mientras que los salarios iniciales para ingenieros y técnicos son de alrededor de 250 dólares. En general, y sorprendentemente, no se ofrecen incentivos por productividad, siendo que los costos de los dormitorios y comida es del 30% al 50% del costo por trabajador, además del salario. La capacitación de 2 a 3 días para operadores se realiza en las propias empresas, mientras que el personal de mayor nivel lo hace vía universidades de la propia empresa y/o en forma electrónica o digital. En general, en este segmento de empresas extranjeras no existe presencia alguna de sindicatos (Luethje 2004 y Brooks sobre el tema *hukou*).

han establecido una estrategia de plantas con mayor grado de especialización y menor tamaño. Sin embargo, y un aspecto de la mayor relevancia, China ha integrado crecientemente procesos de mayor valor agregado y ha sustituido, en el caso de las CM a Hong Kong como centro de operaciones de estas empresas, considerando masivas inversiones de empresas de Hong Kong y la provincia china de Taiwán en Guangdong. Empresas chinas como Huawei, CSMC Technologies Corporation, ZTE o TLC, entre otras, son importantes socios y proveedores de marca de estas CM y reflejan el proceso de escalamiento de las actividades realizadas en China, aunque concentradas en un grupo relativamente pequeño de empresas ante los requisitos de las CM. Otras empresas como Hisense, Langchao, Stone, Great Wall, Founder, Legend y Tsinghua Tofang han sabido posicionarse como empresas electrónicas de marca¹⁰⁵ (Lazonick 2003; USDC 2003) con significativas inversiones en I&D.¹⁰⁶ En otros sectores como en semiconductores desde los noventa empresas establecidas en China —8 en 2002, de las cuales 5 eran coinversiones chinas (cuatro de ellas mayoritarias chinas) con Philips, Alcatel, NEC y CMSC y 3 de capital 100% extranjero— han logrado posicionarse a sólo una generación de los semiconductores de punta (USGAO 2002).

3. La estructura comercial de China

Entre los principales aspectos de la estructura comercial china de la cadena de los PCs destaca (véase el anexo estadístico 2):

a) Las exportaciones de PC, con una tcap de 35,6% durante 1996-2002, en 2002 representaron el 10,24% del total de las exportaciones chinas o 33.360 millones de dólares. Este impresionante desempeño se concentra particularmente en cuatro receptores en 2002, Hong Kong, los Estados Unidos, Japón y Holanda, con el 28,34%, 23,30%, 11,36% y 8,38%, respectivamente. Las exportaciones a México han sido las más dinámicas de los países considerados, con una tcap de 102% durante 1996-2002 y 293 millones de dólares en 2002.

b) Las importaciones de la cadena han sido incluso más dinámicas que las exportaciones, con una tcap de 243,7%, para alcanzar los 16.279 millones de dólares. Con la excepción de los Estados Unidos, cuyas exportaciones a China representaron el 12,36% en 2002 y una fuerte tendencia a la baja durante 1996-2002, sólo países asiáticos se encuentran entre los

¹⁰⁵ El tipo de propiedad de las principales empresas de marca en China es singular: el líder Legend está íntimamente vinculado con la Academia de Ciencias, la principal institución de investigación gubernamental, Founder con la Universidad de Beijing y Great Wall surgió del Ministerio de la Industria Electrónica. Los gobiernos locales y provinciales, sin embargo, juegan un papel directo en la oferta de infraestructura, financiamiento y otros apoyos para atraer este tipo de empresas (Kraemer y Dedrick 2002).

¹⁰⁶ Sigurdson y Long (2003) analizan con detalle los casos de Huawei, ZTE, Datang Telecom Industry Group, Putian Group, Huaqiang Group y Lenovo (anteriormente Legend). Destaca en todos estos casos, además de tratarse de grandes grupos con actividades en la electrónica, una importante búsqueda y adaptación de nuevas tecnologías vía coinversiones o compras de empresas en el exterior —TCL anunció en noviembre de 2003 la coinversión con Thomson de SA, participando en 2/3 partes de la nueva empresa y con una producción anual de televisores de alrededor de 18 millones de unidades, considerablemente más que Sony o Panasonic (Sigurdson 2004)— una creciente orientación hacia segmentos de mayor valor agregado y hacia mercados externos.

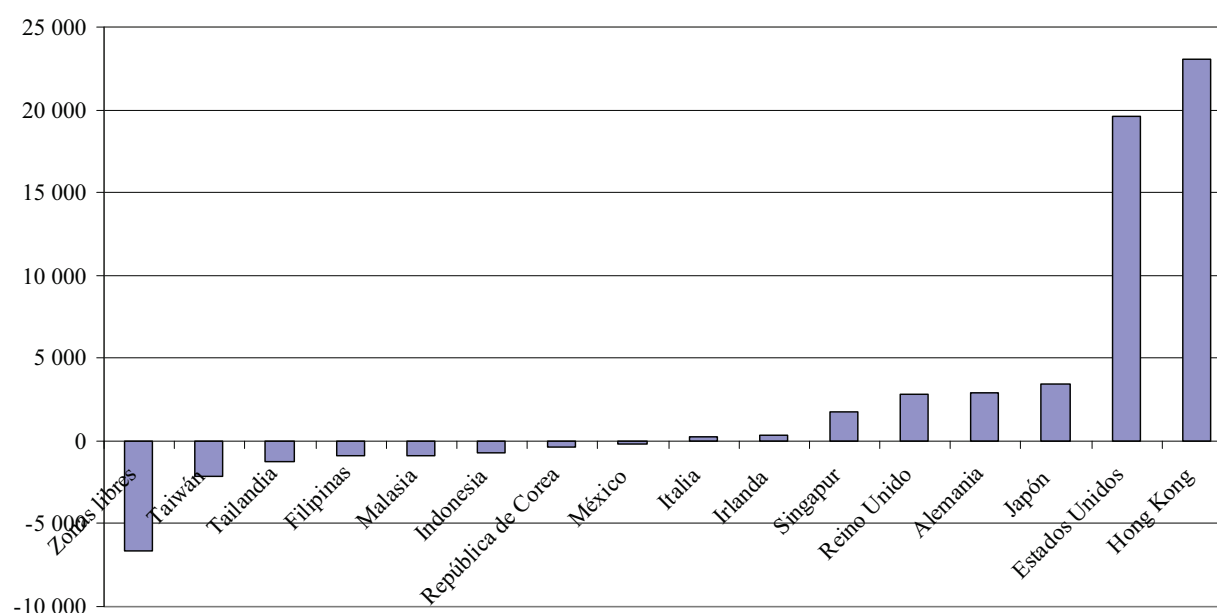
principales 10 proveedores. México ha incrementado en forma significativa su participación, aunque a niveles inferiores todavía a otros países asiáticos, y capturó el 2,42% de las importaciones chinas de PC en 2002.

c) Como resultado, la balanza comercial de la cadena presenta un patrón semejante a la balanza comercial general de China: un importante superávit con Hong Kong, los Estados Unidos y Japón, así como con los países europeos, y altamente deficitaria con el resto de los países asiáticos, de donde importa partes y componentes para su exportación (véase el gráfico 13). Como resultado, el superávit comercial de la cada PC aumentó de 5.363 millones de dólares en 1996 a 17.082, o el 56,14% del superávit comercial obtenido en 2002. Así, tanto la cadena hilo-textil-confección como la de la PC son de las más significativas en cuanto a su superávit para la economía china.

Gráfico 13

**CHINA: BALANZA COMERCIAL ACUMULADA CON PAÍSES
SELECCIONADOS DE LA CADENA PCs, 1996-2002**

(Millones de dólares)



Fuente: Elaboración propia con base en el anexo estadístico 2.

El cuadro 25 refleja el patrón de especialización comercial de la cadena por segmentos. Resulta de interés, por un lado, que China se haya especializado crecientemente en sus exportaciones bajo el segmento de otro equipo de computación periférico para alcanzar el 72,79% de las exportaciones de la cadena en 2002. Así, de los principales 14 productos exportados a 6 dígitos del Sistema Armonizado (véase el anexo estadístico 2), sólo los primeros

tres participaron en 2002 con más del 80% de la cadena. Sorprendentemente, China es superavitaria bajo todos los segmentos de la cadena.

Cuadro 25

CHINA: SALDO COMERCIAL TOTAL EN LA CADENA PC, 1996-2002

(Millones de dólares)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1996-2002
Exportaciones								
Total	5 372	7 590	10 246	11 751	16 658	21 203	33 360	106 181
Computadoras electrónicas	481	590	431	483	1 423	2 521	5 102	11 031
Dispositivos computacionales de almacenamiento	1 114	2 098	2 897	2 171	2 560	3 209	3 977	18 025
Otro equipo de computación periférico	3 778	4 902	6 918	9 097	12 675	15 474	24 282	77 126
Importaciones								
Total	10	9	9	7 153	10 143	11 911	16 279	45 513
Computadoras electrónicas	--	--	--	1 613	1 723	1 912	1 864	7 112
Dispositivos computacionales de almacenamiento	--	--	--	862	1 737	1 844	2 976	7 420
Otro equipo de computación periférico	10	9	9	4 678	6 682	8 155	11 439	30 981
Saldo comercial								
Total	5 363	7 581	10 237	4 598	6 515	9 292	17 082	60 669
Computadoras electrónicas	481	590	431	-1 130	-301	609	3 238	3 919
Dispositivos computacionales de almacenamiento	1 114	2 098	2 897	1 308	823	1 364	1 001	10 605
Otro equipo de computación periférico	3 768	4 893	6 909	4 420	5 993	7 319	12 843	46 145

Fuente: elaboración propia con base en el anexo estadístico 2.

4. El mercado estadounidense: ¿exportaciones complementarias o competidores?

Al igual que para la cadena hilo-textil-confección, el mercado estadounidense es el principal para Centroamérica y México, con el 46,77% y el 90,41%, respectivamente en 2002 y 2003, y el

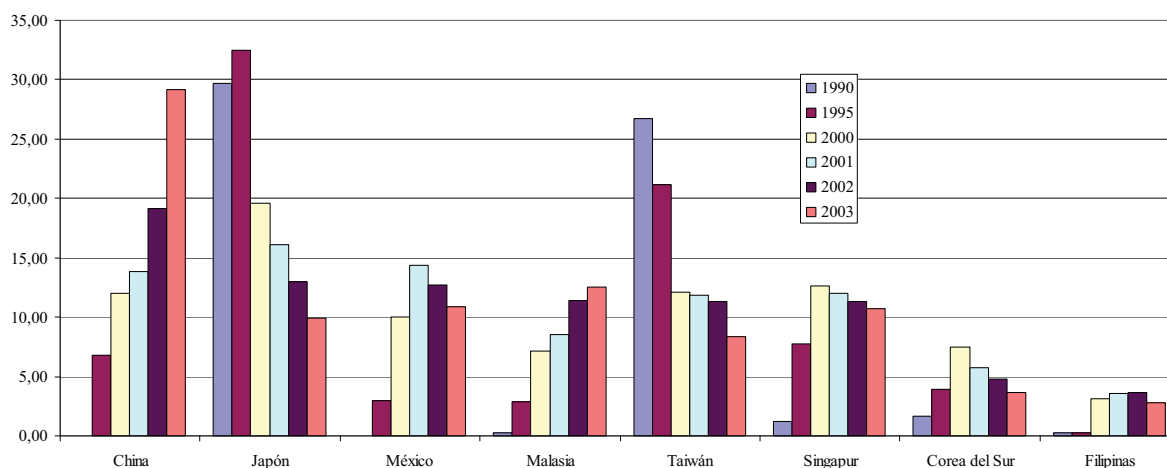
23,30% para China.¹⁰⁷ El gráfico 14 refleja, en términos agregados, la predominancia asiática en las exportaciones de los Estados Unidos: de los principales exportadores en 2003, con excepción de México e Irlanda, todos son asiáticos. Mientras que Japón, la provincia china de Taiwán, Singapur y la República de Corea han visto caer significativamente su participación durante 1990-2003, particularmente China y México se han beneficiado. No obstante, durante el período 2001-2003 se dio un cambio cualitativo: después de una década de crecimientos a dos dígitos de las importaciones estadounidenses en las PC, desde 2001 la dinámica fue negativa y se estancó. Es en este contexto donde la participación de todos los principales exportadores disminuyó, con excepción de China y Malasia. Durante este período 2001-2003 China incrementó su participación del 13,84% al 29,14%. A diferencia de la cadena hilo-textil-confección, en la PC desde finales de los noventa los aranceles se han reducido a su mínimo para todos los países, sin excepción (véase el gráfico 14).

En cuanto a la estructura importadora de los Estados Unidos por segmentos de la cadena PC, desde mediados de los noventa ésta ha cambiado sustancialmente: mientras que las computadoras electrónicas aumentaron su participación del 13,1% al 30,8% durante 1997-2003, los dispositivos computacionales de almacenamiento disminuyeron del 35% al 18%, mientras que el rubro de otro equipo de computación se mantuvo inalterado con alrededor del 52% durante el período.

Gráfico 14

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE LA CADENA PC, 1990-2003

(Porcentaje sobre el total)



Fuente: Elaboración propia con base en el anexo estadístico 5.

¹⁰⁷ Centroamérica exportó 10 millones de dólares a los Estados Unidos en 2003 de la cadena, por lo que no será considerada en este apartado.

¿En qué segmentos se han especializado México y China en el mercado estadounidense? El cuadro 26 refleja un alto grado y creciente grado de especialización de México en el segmento de computadoras electrónicas, las cuales participaron con el 56,82% de las exportaciones mexicanas de la cadena en 2003, mientras que la participación de China en ese segmento es muy inferior y, por el contrario, se ha especializado en el segmento de otros equipos de computación periférico. No obstante esta aparente complementariedad, la estructura anterior sufre significativos cambios en 2001-2003. Sólo en 2003 las exportaciones chinas aumentan espectacularmente en un 56,1% y, en el segmento de computadoras electrónicas lo hace en un 335,6%. Como resultado, la cuota de mercado de china en este segmento aumenta de 4,23% en 2001 al 28,19% en 2003, mientras que la mexicana caen del 26,95% al 20,05%. Este rápido ajuste pareciera indicar un directo desplazamiento de las exportaciones mexicanas por chinas en el mercado estadounidense. En el segmento de otro equipo de computación periférico se aprecian tendencias semejantes desde 2001, aunque en este caso China ha tenido desde los noventa una cuota superior a México.

El anexo estadístico 5 se presentan los resultados de los principales productos de exportación a 10 dígitos del Sistema Armonizado, así como los principales competidores de sus respectivos principales 3 productos de exportación. Destaca, por un lado, un alto grado de concentración en los principales 25 productos: tanto para México como China estos 25 productos representaron más del 95% de las exportaciones de la cadena a los Estados Unidos en 2003. De los tres principales productos mexicanos, en dos México compite directamente con China: en una ha sido desplazado por China (fracción 8471603500), mientras que en la otra (8471500085) México desplaza a China. En la tercera fracción (8471300000) México ha perdido significativamente su cuota en el mercado estadounidense ante la provincia china de Taiwán y Malasia.

Cuadro 26

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE PRODUCTOS DE LA CADENA PC, 1990-2003

	Valor (millones de dólares)						Porcentaje (segmento de los Estados Unidos = 100)						Porcentaje (total de respectivo segmento)					
	1990	2000	2001	2002	2003	1990-2003	1990	2000	2001	2002	2003	1990-2003	1990	2000	2001	2002	2003	1990-2003
Total																		
Computadoras electrónicas	12	13 494	12 134	15 576	19 714	60 931	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	6,08	19,69	20,55	24,99	30,79	23,98
Dispositivos computacionales de almacenamiento	--	16 286	13 353	12 167	11 522	53 328	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	0,00	23,76	22,61	19,52	18,00	20,98
Otro equipo de computación periférico	191	38 758	33 561	34 580	32 784	139 875	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	93,92	56,55	56,84	55,48	51,21	55,04
Total importado por Estados Unidos	204	68 538	59 049	62 323	64 021	254 134	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
México																		
Computadoras electrónicas	0	2 803	3 270	3 654	3 953	20 886	0,21	20,77	26,95	23,46	20,05	34,28	100,00	40,80	38,62	46,22	56,82	45,67
Dispositivos computacionales de almacenamiento	0	217	218	183	152	870	0,00	1,33	1,63	1,51	1,32	1,63	0,00	3,16	2,57	2,32	2,18	1,90
Otro equipo de computación periférico	0	3 849	4 978	4 069	2 852	23 975	0,00	9,93	14,83	11,77	8,70	17,14	0,00	56,03	58,81	51,47	41,00	52,43
Total importado por Estados Unidos	0	6 869	8 466	7 906	6 956	45 731	0,01	10,02	14,34	12,68	10,87	17,99	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
China																		
Computadoras electrónicas	0	1 135	514	1 276	5 557	8 725	0,00	8,41	4,23	8,19	28,19	14,32	0,00	13,75	6,29	10,68	29,79	13,66
Dispositivos computacionales de almacenamiento	0	1 210	1 327	1 713	1 727	9 221	0,00	7,43	9,94	14,08	14,99	17,29	0,00	14,66	16,24	14,34	9,26	14,43
Otro equipo de computación periférico	0	5 911	6 332	8 958	11 368	45 940	0,02	15,25	18,87	25,91	34,68	32,84	100,00	71,59	77,48	74,98	60,95	71,91
Total importado por Estados Unidos	0	8 256	8 173	11 947	18 653	63 886	0,02	12,05	13,84	19,17	29,14	25,14	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Hong Kong																		
Computadoras electrónicas	0	5	3	6	8	49	1,49	0,03	0,03	0,04	0,04	0,08	4,28	2,20	2,02	2,42	3,09	2,80
Dispositivos computacionales de almacenamiento	0	20	14	14	14	140	0,00	0,12	0,10	0,12	0,12	0,26	4,28	9,64	8,17	5,37	5,53	8,02
Otro equipo de computación periférico	4	184	149	247	232	1 559	2,16	0,47	0,44	0,71	0,71	1,11	95,72	88,16	89,81	92,22	91,38	89,18
Total importado por Estados Unidos	4	208	166	268	254	1 748	2,12	0,30	0,28	0,43	0,40	0,69	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia con base en el anexo estadístico 5.

Es importante destacar por último que desde marzo de 2004 se ha iniciado un importante debate y proceso entre China y los Estados Unidos sobre el impuesto al valor agregado aplicable a los circuitos integrados. China —y como parte de los mecanismos de fomento analizados en el capítulo 2— reembolsa parte de este impuesto del 17% a los productores establecidos en China, siempre y cuando cumplan con una serie de requisitos. Los importadores estadounidenses cuyas exportaciones a China ascendieron a 2.020 millones de dólares en 2003, pagaron alrededor de 340 millones de dólares en arancel, el cual no pueden reembolsar. El tema es de la mayor relevancia, tanto específicamente para los incentivos utilizados en el sector de la alta tecnología, pero también con efectos sustanciales en la lógica de incentivos utilizados por el gobierno en sus diferentes instancias. Se espera que en el transcurso de 2004 se lleguen a soluciones en esta controversia ante la OMC.

5. Relaciones comerciales de Centroamérica y México con China

El cuadro 27 —también debido a que la agregación de la información estadística incluye a los semiconductores de la empresa Intel en Costa Rica¹⁰⁸— refleja las exportaciones se concentran mayoritariamente, en 2002 en un 99,60%, en Costa Rica. No obstante, y en forma interesante, las exportaciones de esta empresa parecieran estar relativamente diversificadas, ya que menos del 50% de las exportaciones de Intel se dirigen a los Estados Unidos. Durante el período, y considerando que la empresa inició con sus procesos en 1998, las exportaciones reflejan altas fluctuaciones.

En el caso de las importaciones Costa Rica también es predominante, con el 56,54% de las importaciones de la región en 2002. De igual forma, los Estados Unidos es el principal exportador de productos de la cadena de PC a Centroamérica, con más del 85% durante 1994-2002. La participación de China y Hong Kong, conjuntamente, del 1,78% en 2002.

La relación comercial entre México y China en la cadena de PC es mucho más profunda que con Centroamérica. Los resultados del anexo estadístico 3 reflejan que China, en menos de 5 años, se ha convertido en el principal exportador a México y en el segundo receptor de las exportaciones mexicanas de la cadena en 2003. En ambos casos la dinámica ha sido extremadamente rápida: la tpa de las importaciones mexicanas de China fue de 107,5% —es decir, más que se duplicó cada año— durante 1993-2003, y fue de 314,3% durante 1996-2003. Más del 80% de las exportaciones chinas se realizan bajo el rubro de otro equipo de computación periférico. No obstante, la balanza comercial con China ha sido crecientemente negativa (véase el gráfico 15), mientras que la balanza comercial superavitaria con los Estados Unidos es la que permite mantener superavitario la balanza total de la cadena.

¹⁰⁸ Como se explicó anteriormente, para la definición de las cadenas se partió de un grupo de fracciones a 10 dígitos del Sistema Armonizado. Para el caso de la información de Centroamérica y cada uno de sus países, China y México, sin embargo sólo se contó con información comercial a 6 dígitos. Esta problemática, que deberá ser solucionada en la siguiente fase del Proyecto, implicó, entre otras cosas, que algunas actividades como las de semiconductores sean incluidas por el método de agregación.

Cuadro 27

CENTROAMÉRICA: SOCIOS COMERCIALES SELECCIONADOS DE
LA CADENA PCS, 1994-2002

(Millones de dólares, con excepción de la tasa de crecimiento promedio anual)

	Importaciones			tapa 1994- 2002	Exportaciones			tapa 1994- 2002	Balanza comercial		
	1994	2000	2002		1994	2000	2002		1994	2000	2002
Costa Rica	29	163	284	33,2	0	1628	903	201,6	-29	1 465	619
Estados Unidos	25	142	260	33,8	0	874	423	188,7	-25	732	163
México	0	1	2	24,5	0	11	7	--	0	10	5
China	0	3	1	42,5	0	0	8	--	0	-3	7
Hong Kong	0	1	1	36,5	0	7	38	--	0	6	37
El Salvador	26	99	89	16,6	0	1	1	32,5	-26	-98	-87
Estados Unidos	23	87	76	15,8	0	0	1	29,2	-23	-87	-75
México	0	1	4	35,8	0	0	0	--	0	-1	-4
China	0	0	1	22,1	0	0	0	--	0	0	-1
Hong Kong	0	0	1	43,6	0	0	0	--	0	0	-1
Guatemala	23	118	126	23,7	0	0	1	29,8	-23	-117	-125
Estados Unidos	20	104	101	22,3	0	0	0	36,1	-20	-104	-100
México	0	4	5	40,3	0	0	0	--	0	-4	-5
China	0	1	3	84,9	0	0	0	--	0	-1	-3
Hong Kong	0	0	1	44,0	0	0	0	--	0	0	-1
Honduras	14	49	50	17,3	0	2	1	30,7	-14	-46	-49
Estados Unidos	13	46	41	15,6	0	2	0	37,9	-13	-44	-41
México	0	0	0	14,9	0	0	0	--	0	0	0
China	0	0	0	10,4	0	0	0	--	0	0	0
Hong Kong	0	0	0	28,0	0	0	0	--	0	0	0
Nicaragua	4	24	31	30,0	0	0	1	78,6	-4	-24	-31
Estados Unidos	3	21	26	29,7	0	0	0	73,5	-3	-21	-26
México	0	0	1	31,0	0	0	0	--	0	0	-1
China	0	0	2	--	0	0	0	--	0	0	-2
Hong Kong	0	0	0	--	0	0	0	--	0	0	0
Centroamérica	95	453	580	25,3	0	1 632	907	156,1	-95	1 179	326
Estados Unidos	85	400	503	24,9	0	877	424	160,9	-85	477	-79
México	1	7	12	34,1	0	11	7	--	-1	4	-5
China	0	4	7	51,3	0	0	8	--	0	-4	1
Hong Kong	0	1	3	39,4	0	7	38	--	0	6	35

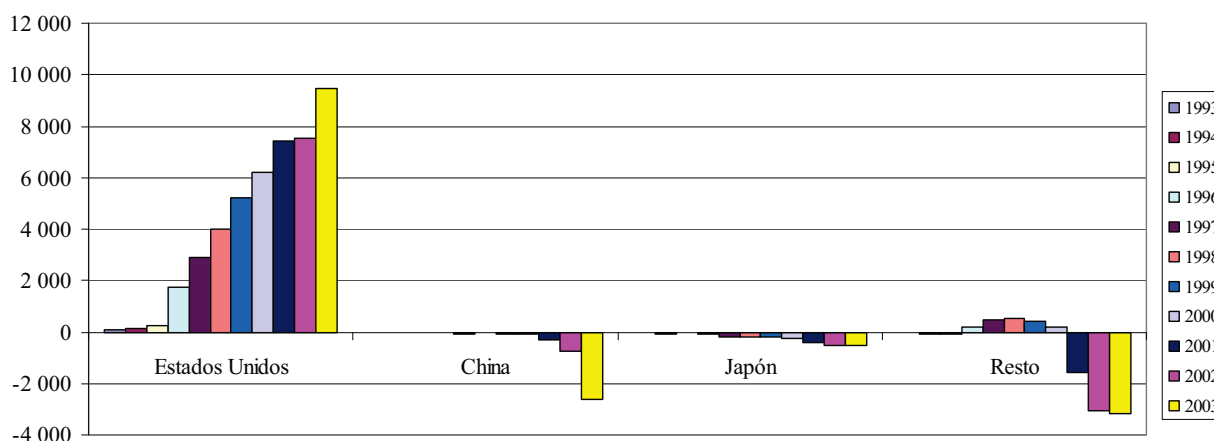
Fuente: Elaboración propia con base en el anexo estadístico 4.

Por último, aunque no es importancia, es importante señalar que el descenso de la actividad exportadora mexicana en el mercado estadounidense —como se analizó en el subcapítulo anterior y para la maquiladora en general en el capítulo 2— ha sido generado en parte directamente por la competencia y la mayor competitividad de la cadena en China. Con base en información de la Cadena Productiva de la Electrónica A.C. (Cadelec), la Secretaría de Promoción Económica del Gobierno del Estado de Jalisco y de las propias empresas, durante 2001-2003 la industria electrónica vio caer el empleo directo e indirecto en 21.217 y 23.880, así como proyectos de inversión de 514 millones de dólares por empresas que trasladaron sus actividades mayoritariamente a China y/o que trasladaron líneas de producción a ese país (véase el cuadro 28). Si bien la región y la cadena ha iniciado un proceso de recuperación vía el escalamiento de la cadena —Jalisco cuenta actualmente con 27 centros de diseño y varias empresas como Solectron SCI-Sanmina, Flextronics, Pemstar y Jabil, entre otras, han recuperado incluso algunos proyectos vinculados a productos de telecomunicaciones y PC como tarjetas, gabinetes electrónicos, entre otros— todavía persisten significativos problemas en cuanto a su competitividad con Asia y particularmente con China. Como resultado, después de tasas de crecimiento de dos dígitos en las exportaciones de productos de telecomunicaciones y PC, alcanzando su máximo en 2001 con 10.529 millones de dólares, disminuyeron a 7.872 millones en 2003.

Gráfico 15

MÉXICO: BALANZA COMERCIAL DE LA CADENA PC POR
PRINCIPALES PAÍSES, 1993-2003

(Millones de dólares)



Fuente: elaboración propia con base en el anexo estadístico 3.

Cuadro 28

JALISCO: PROYECTOS PERDIDOS EN LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA, 2001-2003

	Inversión (millones de dólares)	Empleo directo	Empleo indirecto	Total	Exportaciones	País donde emigró	Razón
Total	514	21 217	23 880	45 097	3 261		
Subensambles de discos duros	108	4 250	1 200	5 450	400	China, Singapur	D
Fabricación de componentes	30	1 200	400	1 600	60	China	D
Sistemas de comunicación	nd	3 720	2 480	6 200	100	China	A, B
Celulares y ruteadores	nd	400	100	500	72	China	A, B
Semiconductores	200	2 100	1 500	3 600	400	Filipinas	A, B, D
Celulares	24	1 493	130	1 623	260	China	A, C, D
Celulares	25	1 085	116	1 201	181	China	A, C, D
Tarjetas electrónicas	24	1 049	104	1 153	117	China	A, C, D
Telecomunicaciones	15	2 500	nd	2 500	750	China	A, D
Impresoras	12	1 900	15 200	17 100	400	China	A, D
Sistemas de impresión	3	295	2 360	2 655	120	China	A, D
Tarjetas electrónicas	70	925	250	1 175	400	Malasia	A, C, D
Equipo electrónico	3	300	40	340	1	China	A
A Competitividad en costo		B Costo país (Incertidumbre, Seguridad, etc.)					
C Cadena de suministro		D Incentivos (Fiscal, Promoción)					

Fuente: Elaboración propia con base en CADELEC y SEPROE.

V. CONCLUSIONES

El documento, en su primera sección, señala que en el proceso actual de globalización son los territorios los que se integran al mercado mundial vía segmentos específicos de cadenas de valor y redes de empresas, y con importantes consecuencias conceptuales y de política económica. El segmento específico es de la mayor trascendencia para comprender el potencial de endogeneidad o de polarización en los territorios y sus características en variables como los procesos y productos realizados, la generación de empleo y su calidad, relaciones intra e interempresa, el desarrollo de I&D, su potencial de difusión y de generar procesos de aprendizaje y el nivel de vida de la población. La generación de condiciones competitivas para el sector productivo, y considerando la inserción del territorio en segmentos específicos, de igual forma genera oportunidades y retos sistémicos de política, y más allá de visiones exclusivamente macro o microeconómicos. Como resultado — y parte del actual debate y creciente consenso “más allá de los fundamentales macroeconómicos”— instituciones internacionales y multilaterales, así como varias escuelas de pensamiento de la teoría del desarrollo económico promulgan una batería de instrumentos y políticas para mejorar los niveles de competitividad, de inserción territorial al proceso de globalización y de mejoría del nivel de vida de la población, incluyendo aspectos macro, meso y microeconómicos.

El resto del documento analiza detalladamente los cambios socioeconómicos y de política económica por los que ha transcurrido China y aborda con las oportunidades y retos que existen entre las economías de Centroamérica, China y México en terceros mercados y en los mercados internos de Centroamérica y México.

El capítulo 2 refleja en su primera parte las profundas transformaciones socioeconómicas y territoriales por las que ha transcurrido la República Popular de China en las últimas tres décadas. El desempeño logrado en términos socioeconómicos ha sido significativo y las perspectivas que presenta en el corto y mediano plazo son positivas.¹⁰⁹ En la actualidad China no sólo se ha convertido en la “fábrica mundial”, sino que en una de las principales fuentes de ganancia de empresas transnacionales. Diversos escenarios, análisis y estimaciones con respecto al PIB, la IED y el comercio de China confirman un vigoroso crecimiento en el corto y mediano plazo. No obstante estos importantes avances —también en el terreno del combate a la pobreza y el aumento del consumo— el capítulo señala significativos retos socioeconómicos y territoriales que China tendrá que sobrellevar en el corto, mediano y largo plazo, destacando la generalizada polarización en el ingreso y a nivel territorial, incluyendo las crecientes disparidades entre regiones urbanas y rurales, así como dificultades en la reestructuración de las EPE, en la generación de empleo ante el esperado masivo proceso de desplazamiento de población del sector agrícola y en el sector financiero y el medio ambiente, entre otros. Son inciertos los efectos que

¹⁰⁹ Desde 2003 se debate sobre el “sobrecalentamiento” de la economía China y la aparente necesidad de que disminuya su demanda doméstica y tasa de crecimiento (Samuelson 2003; The Economist 2004). No obstante, e incluso ante las medidas para disminuir el ritmo de crecimiento de sectores como la construcción, no se espera que la tasa de crecimiento del PIB disminuya por debajo del 7%.

tendrá la adhesión a la OMC en la agricultura y los servicios, aunque podría profundizar algunas de las tendencias señaladas anteriormente. Así, incluso en el largo plazo —es decir, en al menos una generación— no es de esperarse que el nivel de los salarios aumente significativamente.¹¹⁰

No obstante los aspectos anteriores, es de la mayor relevancia comprender —aspecto que en la mayor parte de la bibliografía latinoamericana y en Centroamérica y México no se refleja— que las reformas chinas desde finales de los setenta son muy profundas, con múltiples cambios institucionales y políticos y que van más allá del ámbito económico y comercial.

La economía y el comercio internacional de China han transcurrido por un profundo y acelerado proceso de industrialización con base en la acumulación de capital, paralelo a una orientación hacia las exportaciones, programas que buscan sustituir importaciones y aumentar el nivel tecnológico de la producción y el comercio internacional mediante múltiples políticas por parte del Estado. Si bien en la actualidad los incentivos directos a inversionistas extranjeros establecidos en China se reflejan particularmente en la posibilidad de reembolsar el IVA, históricamente la agricultura, la industria, las EPE, así como la IED han obtenido importantes y masivos incentivos por parte de los gobiernos central, provincial y local, aunque han disminuido sensiblemente. Así, a 2004 es posible que no se encuentren típicos instrumentos de intervención directa, aunque fueron utilizados masivamente durante varias décadas.

Destaca el importante esfuerzo institucional realizado en China desde los setenta, tal y como se detalla para las cadenas de hilo-textil-confección y la alta tecnología en los capítulos 2 y 3. Por un lado, un alto grado de descentralización de recursos y personal, con ingerencia directa por parte de los gobiernos provinciales en el otorgamiento de incentivos a las EPE y a la IED, entre otros.¹¹¹ Por otro lado, importantes esfuerzos en canalizar inversión masiva a infraestructura, el combate a la pobreza, educación y a sectores y empresas para el proceso de industrialización reflejan la profundidad de las nuevas estructuras económicas y su potencial de integración al mercado mundial. Según muy diversas estimaciones sobre el impacto de la adhesión de China a la OMC el comercio internacional de China continuará con altas tasas de crecimiento en el largo plazo, y no obstante los estrictos compromisos contraídos.

Desde esta perspectiva, y considerando las limitaciones socioeconómicas, territoriales y ecológicas, la gran mayoría de los estudios considera que China podrá continuar con esta trayectoria de crecimiento. No obstante, y tal como lo manifiestan la mayoría de los análisis abordados en el capítulo 2, el crecimiento basado en altos coeficientes de inversión presenta altos grados de ineficiencia y dificultades en el corto y mediano plazo: el coeficiente incremental de

¹¹⁰ Reynolds (2003) analiza el aspecto, señalando que ante un ejército de reserva cercano a 140 millones de empleos en el sector agrícola los salarios, al menos en el área rural, continuará afectando al resto de la economía.

¹¹¹ Con el objeto de continuar con estos esfuerzos institucionales de atracción de empresas de mayor valor agregado y alta tecnología, China recientemente lanzó dos proyectos interesantes. Por un lado, el “*One Stop Shop*”, una especie de ventanilla única para coordinar mecanismos entre los diversos niveles de gobierno y disminuir los tiempos y costos para las empresas nacionales y extranjeras. De igual forma, instauró el programa “Parques de Negocios para Estudiantes que Regresan” en las Zonas de Desarrollo de Empresas de Alta y Nueva Tecnología, considerando las necesidades específicas de chinos y extranjeros, incluyendo por ejemplo el acceso a prestigiosas escuelas, así como la oferta de infraestructura y beneficios fiscales (CNIME/Global Insight 2003).

capita-producto —ICOR, por sus siglas en inglés, definido por la relación entre el coeficiente de inversión sobre el PIB y el crecimiento económico— refleja una importante caída desde los noventa, lo cual implica continuar aumentando el coeficiente de inversión para mantener las altas tasas de crecimiento.¹¹² Dos temas han destacado en el debate sobre la viabilidad de este proceso. Por un lado, las posibilidades de un “sobrecalentamiento” de la economía China y sus posibles efectos inflacionarios.¹¹³ En 2004 las autoridades chinas han tomado diversas medidas para reducir esta potencial amenaza y, al menos en el corto plazo, no se avizoran factores que afecten la senda de crecimiento de largo plazo. En segunda instancia —tal como se analizó en el capítulo 2— diversas instancias multilaterales han indicado la necesidad de ajustar el tipo de cambio. Al respecto, sin embargo, incluso una moderada apreciación no afectaría sustancialmente la estructura productiva y comercial, además de que las instituciones encargadas han señalado en múltiples ocasiones hasta 2004 que la política monetaria y el propio tipo de cambio han permitido el crecimiento de las importaciones y exportaciones chinas y la estabilidad macroeconómica asiática. Adicionalmente, y como se argumenta a lo largo de los capítulos 2, 3 y 4, la competitividad de la economía china y en las cadenas examinadas va más allá de un tipo de cambio que pudiera estar subvaluado en alrededor del 20%. Las condiciones del sector financiero —también ante su liberalización en 2007— y su relación con las EPE, sí pudieran alterar el crecimiento en el mediano plazo.

El estudio agregado y desagregado de la estructura comercial de China, así como las relaciones de China con Centroamérica y México permiten llegar a conclusiones concretas en cuanto al tema de las oportunidades y retos que implica China.¹¹⁴ La estructura comercial china, así como su aparato productivo, reflejan un importante cambio estructural: si hasta inicios de los ochenta las materias primas y el petróleo participaron con el 50% de las exportaciones, hasta inicios de los noventa las prendas de vestir, con masivas inversiones en plantas textileras, se convirtieron en el motor de crecimiento de las exportaciones. Desde mediados de los noventa, sin embargo, los principales capítulos de exportación fueron los capítulo 84 y 85 —autopartes y electrónica—y son en 2002 más de un 50% superiores a las exportaciones intensivas en fuerza de trabajo (prendas de vestir, juguetes y zapatos, entre otros). Este cambio estructural comercial —aunque China todavía mantiene un déficit comercial en estos dos capítulos superior a los 10.000 millones de dólares y un superávit de más de 60.000 millones de dólares en prendas de vestir, zapatos y juguetes en 2002— también se refleja en las relaciones comerciales con sus principales socios comerciales: con países como Japón, la República de Corea y la provincia china de Taiwán, China importa partes y componentes eléctricos con altos y crecientes déficit comerciales,

¹¹² Varios autores (Fu 2004; Zheng y Hu 2004) estiman, en forma inicial y sorprendentemente, que el empleo ha sido la principal fuente de crecimiento económico en las últimas décadas, mientras que los retornos al capital han disminuido y las exportaciones no han contribuido en forma significativa al aumento de la productividad total de los factores (Perkins 2001). Lo anterior es de la mayor relevancia, ya que en el futuro, para mantener altas tasas de crecimiento del PIB, la economía china debería continuar con altos coeficientes de inversión / PIB, a menos que incremente sustancialmente su eficiencia (Kwan 2004).

¹¹³ A junio de 2004, y con respecto al mismo mes de 2003, la IED había aumentado en 14% y alcanzado, en ese sólo mes, los 7.970 millones de dólares, mientras que las exportaciones crecieron en 46,5% y las importaciones en 50,5% para alcanzar un balance comercial superavitario mensual de 1.840 millones de dólares (Global Insight 2004/b).

¹¹⁴ Lo anterior en el contexto de la relativa complementariedad entre la estructura comercial de China y América Latina y el Caribe analizada en forma agregada por la CEPAL (2004/b).

mientras que los Estados Unidos ¹¹⁵ y la Unión Europea son receptores tanto de productos electrónicos, autopartes y prendas de vestir, entre otros, con altos y crecientes superávits comerciales. Ante este desempeño y su dinámica, China durante la última década, se ha convertido en un actor de la mayor relevancia en la integración comercial asiática. Por otro lado, durante 1992-2002 las importaciones chinas han presentado un espectacular desempeño en su demanda de energía, materias primas, tanto agrícolas y agroindustriales (legumbres, hortalizas, alimentos y bebidas, etc.) como mineros y otros con cierto grado de transformación (plásticos, metales, abonos, productos químicos orgánicos, etc.).

Con base en el análisis comercial, el desempeño de las exportaciones de China, Centroamérica y México en el mercado estadounidense —prioritario para Centroamérica y México— reflejan un alto grado de competencia. ¹¹⁶ Si bien no son los únicos competidores, sí se encuentran entre los más dinámicos en los principales rubros de exportación de México y Centroamérica: autopartes, electrónica y confección. Con excepción del capítulo automotriz —aunque también bajo este rubro es de esperarse que la participación china continúe en aumento ante masivas inversiones de empresas extranjeras— los principales capítulos en el mercado estadounidense se ven afectados; para el caso de México incluso en forma directa empresas establecidas en México han decidido desde 2000 trasladarse a Asia y China en forma significativa. La gran excepción a este proceso de competencia en el mercado estadounidense son los capítulos agrícolas, agroindustriales y de materias primas.

Por el momento no existen análisis detallados sobre la penetración de las importaciones chinas en Centroamérica: la información estadística revela que si bien han crecido en forma dinámica, todavía reflejan participaciones muy bajas con respecto a las importaciones totales. En el caso de México, por el contrario, China es desde 2002 el segundo importador en importancia, con casi 10.000 millones de dólares y una tpa de 26,3% durante 1993-2003. Estas importaciones no sólo se han concentrado en autopartes y electrónica, sino que también registran una alta participación en ciertos sectores —tales como juguetes y zapatos— y China se ha convertido recientemente en el principal importador bajo estos rubros.

Como resultado, y a diferencia de otros países latinoamericanos como Argentina, Brasil y Chile que han encontrado canales para exportar productos agrícolas y agroindustriales a China (CEPAL 2004/b), las exportaciones de Centroamérica y México bajo estos rubros ha sido mínima. Ello también se debe a que su patrón de especialización productiva y comercial durante los noventa se ha concentrado mayoritariamente en la transformación de productos importados y su exportación a los Estados Unidos y en mucho menor medida en la agricultura, agroindustria u otros insumos de gran demanda por parte de China.

El caso de la cadena hilo-textil-confección es paradigmático para comprender los profundos cambios socioeconómicos por los que ha transcurrido China durante las últimas

¹¹⁵ Gilboy (2004) señala que la relación comercial de los Estados Unidos con China ha sido muy benéfica para el primero al permitir aumentos de eficiencia, reducción de costos y ahorros desde 1978 superiores a los 100.000 millones de dólares desde 1978.

¹¹⁶ El estudio agregado del capítulo 2 concluye, al igual que Watkins (2002), que se trata de una competencia “*head to head*” en terceros mercados, pero también en el doméstico mexicano, y todavía en menor medida en los centroamericanos.

décadas: desde mediados de los ochenta la cadena se convirtió en el motor del proceso de industrialización y en el principal rubro de exportación de la economía china hasta mediados de los noventa.¹¹⁷ El caso de la cadena en cuestión es también relevante porque manifiesta la profundidad y envergadura de los cambios institucionales y la variedad de instrumentos usados por los gobiernos centrales y provinciales: si hasta finales de los noventa el Ministerio de la Industria Textil como dependencia del Consejo del Estado coordinaba y asignaba recursos a las EPE y a la política industrial hacia el sector, a partir de 1998 la Cámara Nacional de Exportaciones e Importaciones de Productos de Textil y Confección conjuntamente con el gobierno central implementan mecanismos de fomento en forma mucho más sutil y velada, también con el objeto de no generar controversias con la OMC u otros socios comerciales. Sin embargo, durante décadas y hasta 2004, el gobierno chino en sus diversas instancias ha incentivado directamente a través de subsidios al sector textil con el objeto de promover la cadena hilo-textil-confección en su conjunto y crear una base de empresas nacionales y extranjeras de proveeduría y soporte, lo cual ha conseguido según el análisis de muy diversas instituciones nacionales y extranjeras. Uno de los principales retos al respecto es la reestructuración de las EPE textiles.

El capítulo tres permite concretizar los aspectos de complementariedad o competencia entre las economías centroamericana, china y mexicana para la cadena. Por un lado, es importante comprender la magnitud de la cadena de China con respecto a Centroamérica y México: en términos de empleo la relación es de aproximadamente 37.5:1.5:1, en términos de la capacidad instalada en textiles de 10:1 con México, en términos de exportaciones de la cadena la relación es de 7.2-1.3-1 en 2002, además de contar con una red de proveeduría establecida y competitiva en el primer caso. Según las políticas establecidas para 2000-2005, de igual forma, China se ha propuesto continuar con el proceso de diversificación exportadora de la cadena e ir más allá de la confección. Las últimas cifras en cuanto a su dinámica exportadora a los Estados Unidos y de inversión en la cadena en 2003 —de 83% con respecto al año anterior— reflejan una coherente estrategia con estos objetivos. La tercera etapa de liberalización de las cuotas en el mercado de los Estados Unidos desde 2002, en donde China incrementó sustancialmente su participación a costa de países latinoamericanos y asiáticos, es significativa considerando que todos los modelos y estimaciones presentan a China como el principal ganador del proceso de liberalización de cuotas de su última fase en 2005 y a Centroamérica y particularmente a México como los perdedores. Desde 2002 China ha desplazado a Centroamérica y México del segundo y primer puesto exportador de la cadena en los Estados Unidos, aunque, como se destacó en el capítulo 3, existe un “empate” en 2003 en el

¹¹⁷ El análisis de Meng, Wang y Li (2000) presenta una interesante reseña de cómo este proceso ha transformado regiones completas, por ejemplo Shenzhen, una de las regiones de mayor crecimiento de la cadena y otros productos manufactureros.

segmento de la confección, el más relevante para Centroamérica y México. Recientes decisiones de varias empresas parecieran profundizar este preocupante desempeño.¹¹⁸

China, en cuanto a los efectos domésticos de la cadena, también ha exportado en forma dinámica a Centroamérica y México, considerando que éstos no exportan productos de la cadena a China: en 2002, y con Hong Kong, participaron con el 9,71% de las importaciones de Centroamérica y el 4,58% de las mexicanas en 2003, aunque se estima las ilegales sean muy superiores.

La mayoría de los estudios en Centroamérica y México sobre la cadena, que todavía escasos, no parten de estos hechos y el enorme grado de preparación de China —de más de dos décadas— para ingresar a la OMC. Claramente China espera al menos continuar con la dinámica de crecimiento anterior a su adhesión a la OMC, considerando que ofreció la apertura en sectores como el agrícola y los servicios (véase el capítulo 2). Esta es la apuesta y estrategia de China de largo plazo. Por otro lado, si bien las condiciones son preocupantes, hay que destacar que tanto las exportaciones como el empleo de la maquila en la cadena se han mantenido relativamente estables durante 2000-2003 en Centroamérica y a diferencia del desplome del empleo en México.¹¹⁹

Varios aspectos son relevantes para el corto y mediano plazo sobre la cadena en Centroamérica y México. Por un lado, y ante la reciente recuperación de la manufactura estadounidense, será muy importante evaluar la forma en que se comporten las cadenas en ambos países y con respecto a China. En segunda instancia, empresas como Hilasal en El Salvador (Rodríguez 2003) y Koramsa en Guatemala (Wall Street Journal 2004), entre muchas otras, manifiestan que las empresas centroamericanas y mexicanas requieren hacer un mayor esfuerzo en el aumento de la productividad y eficiencia. La cercanía geográfica y el menor tiempo de reacción, conocimientos culturales y experiencias históricas son relevantes y ventajas importantes, aunque no absolutas. Por último, existen interesantes e importantes experiencias de empresas chinas en Centroamérica —particularmente en Comayagua en Honduras (Dussel Peters 2004)— y en México, donde éstas han realizado la mayor inversión china en el extranjero en una planta textil.¹²⁰ Estas experiencias parecieran ser el punto de partida para concretizar posibles coinversiones y cooperaciones en el corto, mediano y largo plazo.

La cadena de las PCs, por otro lado, ha iniciado un rápido proceso de transferencia territorial de segmentos, inicialmente de aquellos vinculados al ensamble y a procesos de transformación, aunque crecientemente también de ingeniería, diseño de sistemas, *software* e

¹¹⁸ En junio de 2004 la empresa Sara Lee informó que, como parte de su proceso de consolidación global, cerrará 5 plantas, tres de ellas en México, una en Honduras y otra en los Estados Unidos, perdiendo 2.525, 1.300 y 350 empleos, respectivamente; las operaciones de México se transformarán en centros de distribución. La canadiense Gildan Activewear, y muy importante debido a que se trata de unas de las empresas “verticalmente organizadas” y con recientes inversiones en una empresa textilera (Dussel Peters 2004), anunció el cierre de su planta en Progreso/Honduras para septiembre de 2004, generando el despido de 2.200 trabajadores.

¹¹⁹ De 2000 a 2003 la maquiladora de la cadena en México perdió casi 100.000 empleos o el 32,3% del empleo del sector.

¹²⁰ La empresa Sinatex SA de CV, ubicada en ciudad de Obregón, Sonora, existe en México desde 2001 y ha invertido alrededor de 96 millones de dólares para la elaboración de fibras y textiles

investigación. El alto grado de intensidad de capital y el corto ciclo de vida de los productos implican un relativamente alto grado de incertidumbre para todos los actores de la cadena, incluyendo las OEM y CM que controlan las cadenas.

China está realizando un enorme esfuerzo de integración al mercado mundial en productos y procesos de alta tecnología desde finales de los noventa. Si la cadena hilo-textil-confección fue paradigmática para el proceso de industrialización intensivo en fuerza de trabajo durante los setenta y ochenta, el gobierno chino en sus diferentes instancias ha apostado a la alta tecnología para la siguiente década. Aunque todavía en sus inicios, el fomento a procesos y productos de alta tecnología destaca por un sinnúmero de instrumentos y mecanismos: del Programa Antorcha de China a la atracción focalizada de empresas e individuos a parques industriales, la creación masiva de currícula para la generación de *software* en instituciones educativas, así como incentivos de financiamiento y reembolso de impuestos, entre muchos otros. Es de interés, de igual forma, la cooperación entre diversos ministerios con tales objetivos —es decir, la horizontalización de instituciones públicas para la solución de problemáticas de cadenas—, al igual que la cooperación y competencia por atraer este tipo de empresas entre las instituciones provinciales y locales y una visión de largo plazo, al menos a 2020. Considerando los aspectos analizados en el capítulo 4 y los instrumentos que en la actualidad el gobierno en sus diversas instancias usa, los microprocesadores se han convertido en 2004 en la primera importante controversia entre China y los Estados Unidos en la OMC, dado que desde la perspectiva de las empresas estadounidenses éstas no pueden reembolsar el IVA pagado por sus exportaciones a China; las consecuencias de esta controversia pueden ser muy significativas para el generalizado esquema de incentivos del gobierno central para fomentar y coordinar la política económica.

Aunque todavía en una fase inicial, los resultados a 2003 han sido notables en la cadena PC. Por un lado, han generado una dinámica de inversión significativa, considerando que en la actualidad alrededor de 4,1 millones de personas y alrededor de 1/3 parte de las exportaciones chinas se vinculan con la electrónica y la industria de la información. Si bien estas dimensiones son todavía relativamente pequeñas para China, lo son de gran tamaño para las contrapartes centroamericanas y mexicanas; en México el empleo de las empresas maquiladoras de ensamble, maquinaria y equipo eléctricos y electrónicos fue de 95.000 a finales de 2003, es decir, el 2,3% de China y la brecha en términos de empleos con otros agrupamientos de la electrónica en Guadalajara, Tijuana y Ciudad Juárez es incluso más grande. Todas estas experiencias —incluyendo las de China, Costa Rica y México— buscan escalar la cadena de valor agregado en PC para obtener mayores beneficios de su integración global.

El proceso de transformación hacia productos y procesos de alta tecnología en China, sin embargo, no tiene por el momento garantías de éxito. Un aspecto que diferencia la estrategia china de los ochenta hacia la cadena hilo-textil-confección es que el sector de alta tecnología en la actualidad se encuentra liderado por empresas extranjeras, un grupo de proveedores chinos y un todavía pequeño grupo de empresas chinas de marca. La capacidad de coordinación y planificación por parte del gobierno central, también ante la esperada pérdida de empleos por parte de empresas estatales, es muy inferior y con un mayor grado de incertidumbre.

Si bien la mayor parte de la planta productiva de las empresas establecidas en China de PC se ha especializado en procesos y productos relativamente simples de ensamble y en masa,

recientemente ha integrado segmentos de mayor complejidad en ingeniería y servicios de diseño, así como marcas propias y ventajas comparativas en precios significativas (Businessweek 2002/c; Lazonick 2003; Luethje 2004; Sigurdson y Long 2003; Sigurdson 2004).¹²¹ Desde esta perspectiva, la estrategia de mediano y largo plazo del gobierno central chino es integrar la IED a procesos y productos intensivos en capital con el *software*, diseño y la infraestructura que proveerá China. El crecimiento del mercado interno y sus expectativas es, a diferencia de muchas otras naciones y particularmente América Latina y el Caribe, un gran incentivo para las empresas extranjeras y nacionales: desde 2002 China se ha convertido en el segundo mercado de PC a nivel global, sólo después de los Estados Unidos, y con una tcap estimada de 26% para 2002-2006 (USDC 2003).¹²²

El caso de la cadena de las PC también permite concretizar la profundidad de la competencia entre las economías de Centroamérica, China y México. Como se analizó, Centroamérica no participa en forma importante en la cadena. Sin embargo, en esta cadena China y México compiten directamente, tanto en el mercado estadounidense como en el mercado interno mexicano. En ambos, y particularmente durante 2001-2003, China ha desplazado a México: la cuota de mercado en el mercado estadounidense en el segmentos de computadoras electrónicas aumentó del 4,23% al 28,19%, mientras que la mexicana disminuyó del 14,34% al 10,87%. De igual forma, en tan sólo 2000-2003 China aumentó su participación en el mercado mexicano del 4,01% al 29,09% para convertirse en el primer exportador de la cadena de PC. Como se examinó, la competencia china con México en este segmento generó en 2001-2003 pérdidas por más de 21.000 empleos directos y de inversiones estimadas en alrededor de 500 millones de dólares.

En términos cualitativos destaca que China y México, hasta mediados de los noventa, habían sido partes integrales de las redes de producción de empresas asiáticas y estadounidenses particularmente. Desde entonces, sin embargo, China ha emprendido una activa integración a los mercados europeos y particularmente al estadounidense, afectando a socios comerciales como México.

Dos aspectos son relevantes en este contexto. Por un lado, si bien la competencia directa entre China y México en la cadena de PC ha generado preocupación y pérdidas importantes para la economía mexicana, existen productos —como se destacó en el capítulo 4 detalladamente para el mercado estadounidense— donde las exportaciones mexicanas parecieran haber superado la competencia con los productos chinos. En segundo lugar, la mayor parte de esta competencia entre China y México es resultado de estrategias intraempresa y de redes de empresas de PC que han decidido abrir o cerrar plantas y/o eliminar/ampliar líneas de producción para nuevos productos.

¹²¹ Dedrick y Kraemer (2002) destacan múltiples limitaciones en este proceso de escalamiento, particularmente la falta de economías de escala, la especialización en PC estandarizados y la segmentación de los mercados regionales en China. No obstante, empresas como Legend ha concentrado crecientemente sus actividades en *software*, servicios de internet y aplicaciones de información, además de equipo de cómputo (véase también MIGA 2003).

¹²² En el mercado interno de PC las empresas chinas son líderes en ventas, participando con más del 50% de las ventas Legend, Founder y Great Wall, entre otras (Kraemer y Dedrick 2002; USDC 2003).

Es importante considerar en el debate actual sobre los retos económicos de China para Centroamérica y México, así como para América Latina y el Caribe en general, que China ya participa y compite directamente en sus respectivos mercados domésticos y en terceros mercados, tal y como lo detalla el documento; en el caso de México es su segundo socio comercial desde 2002. La adhesión de China a la OMC y la eliminación de las cuotas en la cadena hilo-textil-confección permiten asegurar que estas tendencias profundizarán los significativos reacomodos productivos y comerciales a nivel global y en América Latina. La integración de China al mercado mundial y su profundización, adicionalmente, generará presiones a la baja de los precios y afectará la mayor parte de los *commodities* exportados por Centroamérica y México, particularmente a los Estados Unidos. Desde la perspectiva de la región, es indispensable profundizar el análisis de otras cadenas de valor y la complementariedad o los retos que genera China, con el objeto de tomar medidas de política en el corto, mediano y largo plazo para fomentar la competitividad de sus aparatos productivos y concretar proyectos de cooperación ante la demanda de China en productos específicos (véase el anexo estadístico 2) y la competencia existente en otras fracciones.

El proyecto “Retos económicos de China para México y Centroamérica” de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Subsede México, examinará en sus siguientes fases las temáticas abordadas en el documento, particularmente las estrategias de las empresas o el nivel micro de la competitividad y las redes y relaciones interempresa o nivel meso en las respectivas cadenas de valor, con el objeto de presentar propuestas de política en cuanto a oportunidades y retos en términos generales y específicos para las cadenas.

BIBLIOGRAFÍA

- AEA (American Electronics Association) (2003), *Defining the high-tech industry*, Pennsylvania.
- Ahn, Dukgeun (2003), “WTO dispute settlements in East Asia”, *NBER Working Paper 10178*, pp. 1-37.
- Anguiano, Eugenio (2004), *Normas sociales para hacer negocios en China*, presentado en Seminario Internacional ¿Cómo hacer negocios en China?, Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), México, D. F., 29 de junio.
- Appelbaum, R. (2003), *Assessing the Phase-out of the Agreement on Textiles and Clothing on Apparel Exports on the Least Developed and Developing Countries*, borrador.
- Appelbaum, R. y Gary Gereffi (1994), “Power and Profits in the apparel commodity chain”, en E. Bonacich, L. Cheng, N. Chinchilla, N. Hamilton y P. Ong (eds.), *Global Production: The Apparel Industry in the Pacific Rim*, Temple University Press, Filadelfia.
- ATKearney (2003), *FDI Confidence Index*, Global Business Policy Council, ATKearney, Virginia.
- ATMI (American Textile Manufacturers Institute) (2004), *Life Post-2005, China: How Big a Threat?*, ATMI (<http://www.atmi.org>), consultado en julio de 2004.
- _____ (2001a), *Crisis in U.S. Textiles*, ATMI (<http://www.atmi.org>), consultado en julio de 2004.
- _____ (2001b), *Promises unkept, a Report on the failure of the WTO and the U.S. government to provide market access for U.S. textile products six years into the World Trade Organization*, ATMI (<http://www.atmi.org>), consultado en julio de 2004.
- Bair, Jennifer y Enrique Dussel Peters (2004), *Global Commodity Chains and Endogenous Growth: Export Dynamism and Development in Mexico and Honduras*, mimeo.
- Bair, Jennifer y Gary Gereffi (2002), “Nafta and the Apparel Commodity Chain Corporate Strategies, Inter-Firm Networks, and Industrial Upgrading”, en Gary Gereffi, David Spener y Jennifer Bair (eds.), *Free Trade and Uneven Development: The North American Apparel Industry after NAFTA*, Temple University Press, Filadelfia.
- Banco Mundial (2004a), *China: Infrastructure, Growth, and Poverty Reduction, Shanghai Poverty Conference: Case Study Summary*, Washington, D. C.
- _____ (2004b), *China Southwest Poverty Reduction Project*, Washington, D. C.

- _____ (2004c), Data and Statistics, Data by Country (<http://worldbank.org/data/countrydata/countrydata.html>), obtenida en julio de 2004.
- _____ (2004d), *Reducing Poverty, Sustaining Growth. Scaling Up Poverty Reduction*, Case Study Summaries, Washington, D. C.
- _____ (2004e), *World Development Indicators*, Washington, D. C.
- _____ (2003), “Cotton and developing countries: a case study in policy incoherence”, *Trade Note*, 10 de septiembre, pp. 1-10.
- _____ (1998), *Beyond the Washington Consensus: Institutions Matter*, Washington, D. C.
- Bank, David y Gary McWilliams (2004), “Al rojo la guerra de las PC”, *Reforma/The Wall Street Journal Americas*, 12 de mayo, p. 6A.
- Barnett, Steven (2004), “Banking Sector Developments”, en Prasad, Eswar (edit.), *China’s Growth and Integration into the World Economy, Prospects and Challenges*, *Occasional Paper (FMI)* 232, pp. 43-50.
- Becker, Jasper (2004), “El doloroso crecimiento de China. Más dinero, más bienes, más problemas, ¿alguna solución?”, *National Geographic en español*, marzo, pp. 68-95.
- Beijing Local Taxation Bureau (2004), Tax System of the People’s Republic of China (<http://english.tax861.gov.cn/zgszky/zgszky.htm>), consultado en julio.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo) (2001), *The Business of Growth. Economic and Social Progress in Latin America*, 2001 Report, Washington, D. C.
- Borrus, Michael y John Zysman (1998), “Globalization with Borders: The Rise of Wintelism as the Future of Industrial Competitions”, en Zysman, John y Andrew Schwartz (eds.), *Enlarging Europe: the Industrial Foundations of a New Political Reality*, International and Area Studies, University of California at Berkeley, pp. 27-62.
- Bowles, Paul y Xiao-Yuan Dong (1999), “Enterprise ownership, enterprise organisation, and worker attitudes in Chinese rural industry: some new evidence”, *Cambridge Journal of Economics* 23, pp. 1-20.
- Brooks, Ray (2004), “Labor Market Performance and Challenges”, en Prasad, Eswar (edit.), *China’s Growth and Integration into the World Economy. Prospects and Challenges*, *Occasional Paper (FMI)* 232, pp. 51-61.
- Brooks, Ray y Ran Tao (2003), “China’s Labor Market Performance and Challenges”, *IMF Working Papers* 03/210, pp. 1-24.
- Buckley, Peters, Jeremy Clegg y Hui Tan (2004), “Knowledge Transfer to China: Policy Lessons from Foreign Affiliates”, *Transnational Corporations* 13(1), pp. 31-72.

- Buitelaar, Rudolf y Ennio Rodríguez (2000), *Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Businessweek (2004), “Headed for a Crisis?”, *Businessweek*, 3 de mayo, 27-33.
- _____ (2002a), “Greater China”, *Businessweek*, 9 de diciembre, pp. 40-50.
- _____ (2002b), “High Tech in China. Is it a Threat to Silicon Valley?”, *Businessweek*, 28 de octubre.
- _____ (2002c), “The Tricks of Trade. WTO neophyte China is learning fast”, *Businessweek*, 8 de julio, pp. 30-31.
- CAFOD (2003), *Clean up your computer, Working conditions in the computer sector*, Reino Unido.
- Çaglar Ösden y Gunjan Sharma (2004), *Price effects of preferential markets access: the Caribbean Basin Initiative and the apparel sector*, Banco Mundial, Washington, D. C.
- Canaintex (Cámara Nacional de la Industria Textil)/Werner International (2002), *Competitividad de la industria textil en México y análisis comparativo (“benchmark”) contra las mejores prácticas del mundo*, México.
- Canaintex y Kurt Salmon Associates (2002), *Análisis estratégico de la cadena de suministro fibras-textil-vestido*, México.
- Carrillo, Jorge (2004), “Competitiveness Debate: The Experience of the Maquiladora Industry in the Northern Region of Mexico”, ponencia en la conferencia Regional Innovation Systems and Science and Technology Policies in Emerging Economies: Experiences from China and the World, Guangzhou, 19 a 21 de abril.
- Carrillo, Jorge y Redi Gomis (2003), “Los retos de las maquiladoras ante la pérdida de competitividad”, *Comercio Exterior*, 53(4), pp. 318-337.
- Cass, Deborah Z., Brett G. Williams y George Barker (2003), *China and the world trading system. Entering the new millenium*, Cambridge University Press, Cambridge.
- CCPIT (China Council for the Promotion of International Trade) (2004) (<http://ccpit.org>), consultado en julio.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2002), *Globalización y desarrollo*, Santiago de Chile.
- _____ (2004a), *TradeCan 2003 Edition*, Santiago de Chile.

- _____ (2004b), *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*, Santiago de Chile.
- _____ (2004c), *Desarrollo productivo en economías abiertas*, Santiago de Chile.
- Cerra, Valerie y Swete Chaman Saxena (2003), “How responsive is Chinese export supply to market signals?”, *China Economic Review* 14, pp. 350-370.
- Chang, Ha-Joon (2002), *Kicking Away the Ladder. Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press, London.
- Christman, John H. (2003), “Prospects for Recovery of the Maquiladora Industry”, presentación en conferencia “On Mexico’s maquiladora industry”, Federal Reserve Bank of Dallas, S. Padre Island, Texas.
- CNIME (Consejo Nacional de la Industria Maquiladora de Exportación/Global Insight (2003), *Diagnóstico actual de la industria maquiladora de México y competidores*, CNIME/Global Insight, México.
- CNIT (China National Textile Industry Council) (2004) (<http://www.cnfti.org.cn/ecnfti.htm>) (consultado en julio).
- CNIV (Cámara Nacional de la Industria del Vestido) (2004), Junta de Consejo, 22 de abril, CNIV, México.
- Cohen, Warren I. (2000), *America’s Response to China. A History of Sino-American Relations*, Columbia University Press, Nueva York.
- Dedrick, Jason y Kenneth L. Kraemer (1998), *Asias’s Computer Challenge*, Oxford University Press, New York.
- Dieter, Ernst (2004), “Late innovation strategies in Asian electronics industries: a conceptual framework and illustrative evidence”, *East-West Center Working Papers* 66, pp. 1-28.
- _____ (2000), “The economics of electronics industry: competitive dynamics and industrial organization”, *East-West Center Working Papers* 7, pp. 1-30.
- _____ (2003), “How sustainable are benefits from global production networks? Malaysia’s upgrading prospects in the electronics industry”, *East-West Center Working Papers* 57, pp. 1-34.
- Dieter, Ernst y Boy Luthje (2003), “Global production networks, innovation, and work: why chip and system design in the IT industry are moving to Asia”, *East-West Center Working Papers* 63, pp. 1-15.
- Dussel Peters, Enrique (2003), “Ser maquila o no ser maquila, ¿es esa la pregunta?”, *Comercio Exterior* 53 (4), pp. 328-336.

- _____ (2004), *La competitividad de la industria maquiladora de exportación en Honduras. Condiciones y retos ante el CAFTA*, CEPAL, México.
- Dussel Peters, Enrique y Jorge Katz (2004), *Diferentes estrategias en el nuevo modelo latinoamericano: importaciones temporales para su exportación y transformación de materias primas* (a publicarse).
- Dussel Peters, Enrique, Michael Piore y Clemente Ruiz Durán (1997), *Pensar globalmente y actuar regionalmente*, UNAM/Friedrich Ebert Stiftung/JUS, México.
- Dutheil, Alain (1998), "The comparative productivity of setting up in China: The experience of ST Microelectronics in the industrial zone near Shenzhen", en Michael Fouquin y Françoise Lemoine (eds.), *The chinese economy. Economica*, Londres, pp. 85-94.
- ESCAP (Economic and Social Commission for Asia and the Pacific) (1999), *Guidebook on Trading with China*, ONU, Nueva York.
- Evans, Carolyn L. Y James Harrigan (2004), "Tight Clothing: How the MFA Affects Asian Apparel Exports", *NBER Working Papers Series 10250*, pp. 1-23.
- Fan, Gang y Xiaojing Zhang (2003), "The Chinese Reform Agenda", en Jan Joost Teunissen (edit.), *China's role in Asia and the World Economy. Fostering stability and growth*, Fondad, La Haya, pp. 11-32.
- Fedelino, Annalisa y Raju Jan Singh (2004), "Fiscal Federalism", en Prasad, Eswar (edit.). *China's Growth and Integration into the World Economy. Prospects and Challenges, Occasional Paper (FMI) 232*, pp. 36-42.
- Feenstra, Robert y Gordon Hanson (2003), "Ownership and Control in Outsourcing in China: Estimating the Property-Rights Theory of the Firm", *NBER Working Papers 10198*, pp. 1-58.
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (2004), *World Economic Outlook 2004. Advancing Structural Reforms*, Washington, D.C.
- _____ (2003), *World Economic Outlook 2003, Growth and Institutions*, Washington, D.C.
- François, Joseph F. Y Dean Spianger (2002), "Greater China's Accession to the WTO: Implications for International Trade/Production and for Hong Kong", presentado en la conference Fifth Annual Conference on Global Analysis, 5 a 7 de junio.
- Frank, André Gunder (1998), *Reorient: Global Economy in the Asian Life*, University of California Press,

- Fu, Xiaolan (2004), "Exports, Technical Progress and Productivity Growth in Chinese Manufacturing Industries", *Working Paper 278*, ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge, pp. 1-27.
- _____ (2003), "Limited linkages from growth engines and regional disparities in China". *Journal of Comparative Economics* 32, pp. 148-164.
- Fung, K.C. y Lawrence J. Lau (2003), "Adjusted estimates of US-China bilateral trade balances: 1995-2002", *Journal of Asian Economics* 14, pp. 489-496.
- Fureng, Dong (1986), "China's price reform", *Cambridge Journal of Economics* 10, pp. 291-300.
- Gao, Paul, Jonathan R. Woetzel y Yibing Wu (2003), "¿Pueden marcas chinas tener éxito en el extranjero?", *Revista INCAE* 13(4), pp. 74-86.
- García, Norma B. (2004), "¿Que los chinos no nos coman el mandado!", *Negocios (Bancomext)*, mayo, pp.18-19.
- Gereffi, Gary (2002), *The Global Apparel Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries?*, ONUDI, Viena.
- Gereffi, Gary y Miguel Korzeniewicz (edit.) (1994), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport.
- Gereffi, Gary, John Humphrey, Raphael Kaplinsky y Timothy Sturgeon (2001), "Introduction: Globalisation, Value Chains and Development", *IDS Bulletin* 32 (3), pp. 1-8.
- Gilboy, George (2004), "The myth behind China's Miracle", *Foreign Affairs* 83(4), pp. 33-49.
- Global Insight (2004a), *Strengthening Mexico's Manufacturing Base Through Creative Trade Policies*, Global Insight/Secretaría de Relaciones Exteriores, México, 5 de marzo.
- _____ (2004b), *Trade and Investment Flows Remain Red Hot in China*, 16 de julio.
- Goldman Sachs (2003), "Dreaming with BRICs: The Path to 2050", *Global Economics Papers* 99, pp. 1-22.
- González García, Juan (2003), "La evolución del empleo en China: entre el disfraz del pleno empleo y los problemas de oferta de trabajo para la población económicamente activa", *Problemas del Desarrollo* 34(134), pp. 75-94.
- _____ (2002), "La micro, pequeña y mediana empresa en China: retos ante la OMC", *Comercio Exterior* 52(10), pp. 907-915.
- _____ (2001), "La República Popular China a finales del Siglo XX, logros y desafíos hacia el siglo XXI", *Problemas del Desarrollo* 32(124), pp. 171-205.

- Gordon, Hanson y Robert Feenstra (2001), "Intermediaries in entredepot trade: Hong Kong re-exports of Chinese trade", *NBER Working Papers 8088*, pp. 1-48.
- Guonan, Ma y Ben S.C. Fung (2002), "China's Asset Management Corporations", *BIS Working Papers 115*, pp. 1-25.
- Hightower, Neil (2004), *Comparison of the Textile Industry in Mexico and China*, Asamblea Anual de Canaintex, marzo, México.
- Hilaire, Alvin y Yongzheng Yang (2003), "The United States and the New Regionalism/Bilateralism", *IMF Working Paper 03/206*, pp. 1-23.
- Hoekman, Bernard, Aaditya Mattoo y Philip English (2002), *Development, trade, and the WTO, A handbook*, World Bank, Washington, D.C.
- Humphrey, John y Schmitz, Hubert (2000), "Governance and Upgrading. Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research", *IDS Working Paper 120*.
- _____ (2001), "Governance in Global Value Chains", *IDS Bulletin 32 (3)*, pp. 19-29.
- Ianchovichina, Elena y William Martin (2003), "Economic Impacts of China's Accession to the World Trade Organization", *World Bank Policy Research Working Paper 3053*.
- ITAA (Information Technology Association of America) (2004), Executive summary: the comprehensive impact of offshore IT software and services outsourcing on the U.S. economy and the IT industry, ITAA/Global Insight, Arlington.
- Jefferson, Gary H. y Thomas G. Rawski (1999), "China's industrial innovation ladder: a model of endogenous reform", en *Enterprise reform in China. Ownership, transition, and performance*, Banco Mundial, Washington, D.C., pp. 65-106.
- Kang, David y Laura Jones (2004), "China, the WTO, and capital flows: implications for East Asia", presentado en la conferencia China and the WTO: The World Responds, Tuck School of Business, Dartmouth College, 24 y 25 de abril.
- Kathuria, Sanjay y Anjali Bhardwaj (1998), *Export quotas and policy constraints in the Indian textile and garment industries*, Banco Mundial, Nueva Deli.
- Katz, Jorge y Stumpo, Giovanni (2001), "Regímenes competitivos sectoriales, productividad y competitividad internacional", *Desarrollo Productivo (CEPAL) 103*, pp. 1-57.
- Knight, John y Lina Song (1993), "The spatial contribution to income inequality in rural China", *Cambridge Journal of Economics 17*, pp. 195-213.
- Kraemer, Kenneth L. Y Jason Dedrick (2002), "Enter the Dragon: China's Computer Industry", *Perspectives*, febrero, pp. 28-36.

- Krueger, Anne (2003), *Maintaining the Momentum: Emerging Market Policy Reform in 2004*, IMF (<http://www.imf.org/external/np/speeches/2003/112003.htm>), consultado en julio de 2004.
- Kwan, Chi Hung (2004), "Why China's Investment Efficiency is Low-Financial Reforms are Lagging Behind", *China in Transition*, 18 de junio.
- Kyvic, Hildegunn (2004), *The global textile and clothing industry post the agreement on textiles and clothing*, OMC, Suiza.
- Lall, Sanjaya (1999a), *Strategic Vision and Industrial Policies for the New Millenium*, documento preparado para el UNIDO Asia-Pacific Forum, Bangkok, septiembre.
- Lazonick, William (2003), "Indigenous Innovation and Economic Development: Lessons from China's Leap in the Information Age", ponencia en Annual Meeting of the Business Hisotory Conferency, Lowell, Massachusetts, 28 de junio.
- Lee, Keun (2003), "Comment on Gang Fan and Xiaojing Zhang". En, Jan Joost Teunissen (edit.), *China's role in Asia and the World Economy. Fostering stability and growth*, Fondad, La Haya, pp. 33-34.
- Liew, Leong H. (1998), "Management and Organization in Chinese Industry: From Mao to Deng", *Review of Radical Political Economics* 30(2), pp. 46-86.
- Liu Sun, Xue Dong (1997), *Autosuficiencia alimentaria y sistema de producción agrícola*, estudio comparativo entre China y México, Universidad de Colima, México.
- Lo, Dic (1999), "Reappraising the performance of China's state-owned industrial enterprises, 1980-1996", *Cambridge Journal of Economics* 23, pp. 693-718.
- _____ (2001), "China After East Asian Developmentalism", *Historical Materialism* 8, pp. 251-262.
- Liu, Shijin (2004), *La nueva industrialización de los sectores pesados y su impacto sobre la macroeconomía china*. DRC, Beijin (http://www.drcnet.com.cn/new_product/drcexpert/showdoc.asp?doc_id=198300), consultado en julio de 2004.
- _____ (2003), *Políticas para un nuevo ciclo del crecimiento económico ante sus características y cualidades distintas*. DRC, Beijin (http://www.drcnet.com.cn/new_product/drcexpert/showdoc.asp?doc_id=190238), consultado en julio de 2004.
- _____ (2002), *Cambio estructural de los motores de crecimiento económico*, DRC, Beijin (http://www.drcnet.com.cn/new_product/drcexpert/showdoc.asp?doc_id=137338), consultado en julio de 2004.
- Lu, Qiwen (2000), *China's Leap Into the Information Age: Innovation and Organization in the Computer Industry*, Oxford University Press, Oxford.

- Lüthje, Boy, Wilhelm Schumm y Martina Sproll (2002), *Contract Manufacturing. Transnationale Produktion und Industriearbeit in der IT-Branche*, Campus Verlag, Frankfurt.
- Lüthje, Boy (2004), *Global production, industrial development, and new labor regimes in China: the case of electronics contract manufacturing*, a publicarse en Mary Gallagher, Ching-Kwan Lee (edits.), *China: The Labor Reform*, Routledge, Londres.
- Luna-Martínez, Sergio A. (2003), *Mexico-US Integration and the Export Competition from China*, Conferencia Economic Outlook, mimeo.
- Maddison, Angus (1998a), *Chinese Economic Performance in the Long Run*, OCDE, París.
- McKinsey (2004), “The McKinsey Global Survey of Business Executives”, *The McKinsey Quarterly*, julio.
- (1998b), “Chinese economic performance in historical and comparative perspective”, en Michael Fouquin y Francoise Lemoine (edits.), *The chinese economy*, Económica, Londres, pp. 9-16.
- Mako, William y Chulin Zhang (2002), *Exercising Ownership Rights in State Owned Enterprise Groups: What China can Learn From International Experiences*, Banco Mundial, Washington, D.C., borrador.
- Martin, Will y Deepak Bhattasali (2004), *China’s Accession to the WTO: Impacts on China*, Banco Mundial, Washington, D.C., mimeo.
- Martínez Cortéz, José Ignacio y Omar Neme Castillo (2004), “La inserción de China en la economía internacional: la disputa por el mercado estadounidense”, en Roldán, Eduardo (coord.), *Las relaciones económicas de China*, AMEI/Plaza y Valdés, pp. 47–79.
- Mattoo, Aaditya (2002), “China’s accession to the WTO: The services dimension”, *World Bank Policy Research Working Paper*, 2932, pp. 1-39.
- Mayer, David y Martin F. Kenney (2002), “Economic action does not take place in vacuum: understanding Cisco’s acquisition and development strategy”, *BRIE Working Papers* 148, pp. 1-40.
- Medeiros, Evan y M. Taylor Fravel (2004), “La nueva diplomacia china”, *Foreign Affairs en Español* 4(1), pp. 185-201.
- Meng, Xiaochen, Mark Wang y Guicai Li (2000), “Case of the garment industry in Shenzhen City”, *Urban Partnership/Background Series* 7, Banco Mundial, pp. 1-36.
- Mengkui, Wang, Lu Baipu y Lu Zhongyuan (2003), *Cambios estructurales, retos y perspectivas de la economía china*, DRC, Beijin (http://www.drc.gov.cn/new_product/drcexpert/showdoc.asp?doc_id=124853), consultado en julio de 2004.

- Messner, Dirk y Jörg Meyer-Stamer (1994), "Systemic Competitiveness: Lessons from Latin America and Beyond—Perspectives for Eastern Europe", *The European Journal of Development Research* 6 (1), pp. 89-107.
- Messner, Dirk (2002), "The Concept of the "World Economic Triangle: Global Governance Patterns and Options for Regions", *IDS (Institute for Development Studies) Working Paper* 173, pp. 1-99.
- MIGA (Multilateral Investment Guarantee Agency) (2003), *Snapshot Asia. Benchmarking FIDE Competitiveness in Asia*, MIGA/Banco Mundial, Washington, D.C.
- MII (Ministerio de la Industria de la Información) (2004), Reporte estadístico de la industria electrónica e información para 2003, MII (<http://www.mii.gov.cn/mii/hyzw/tongji/2004-040501.htm>), consultado en julio.
- _____ (2000), *Políticas para impulsar el desarrollo de los sectores de software y de circuitos integrados*, Beijing.
- MOFCOM (Ministry of Commerce of the People's Republic of China) (2004) (<http://english.gov.cn>), consultado en julio.
- Moore, Thomas G. (2004), "China's WTO entry and prospects for regional cooperation in East Asia", presentado en la conferencia China and the WTO: The World Responds, Tuck School of Business, Dartmouth College, 24 y 25 de abril.
- _____ (2002), *China in the world market. Chinese industry and international sources of reform in the Post-Mao Era*, University of Cambridge, Cambridge.
- Neme, Omar (2002), "Una competencia directa entre México y China", *Carta ANIERM* 237, pp. 7-11.
- Newsweek (2004), "The Chinese Chicago", *Newsweek*, 24 de mayo, pp. 40-41.
- Nolan, Peter (2003), "China at the Crossroads", *Polity Press*, Cambridge.
- _____ (1996), "Large firms and industrial reform in former planned economies: the case of China", *Cambridge Journal of Economics* 20, pp. 1-29.
- Nolan, Peter y Godfrey Yeung (2001), "Big Business with Chinese Characteristics: Two Paths to Growth of the Firm in China under Reform", *Cambridge Journal of Economics* 25, pp. 443-465.
- Nolan, Peter y Jin Zhang (2002), "The Challenge of Globalization for Large Chinese Firms", *UNCTAD Discussion Papers* 162, pp. 1-63.

- Nolan, Peter y Suzanne Paine (1986), "Towards an appraisal of the impact of rural reform in China, 1978-85", *Cambridge Journal of Economics* 19, pp. 83-99.
- O'Boyle, Michael (2003), "The China Threat. Mexican exporters lose ground to that low-cost, industry-friendly leviathan", *Business Mexico XIII*(10), pp. 30-35.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económico) (2002), "China in the world economy", *The domestic policy challenges*, París.
- _____ (2000), *Reforming China's Enterprises. The Role of the Financial System*, París.
- OMC (Organización Mundial del Comercio) (2001a), *Adhesión de la República Popular China*, Ginebra, 23 de noviembre.
- _____ (2001b), Informe del Grupo de Trabajo sobre China (1 de octubre), Ginebra.
- _____ (2001c), Proyecto de Informe del Grupo de Trabajo sobre la adhesión de la República Popular China (10 de noviembre), Ginebra.
- _____ (2001d), Report of the Working Party on the Accession of China (1 de octubre), Ginebra.
- ONU (Organización de las Naciones Unidas) (2004), Millennium Development Goals, *China's Progress 2003*, Beijing.
- Orr, Gordon (2004), "What executives are asking about China", *The McKinsey Quarterly*, septiembre.
- Palma, Gabriel (2003), "Trade liberalization in Mexico: its impact on growth, employment and wages", *Employment Paper (OIT)* 55, pp. 1-72.
- Pearson, Margaret Meriwether (2003), "Is China playing by the rules? Free Trade, Fair Trade, and WTO Compliance", written testimony to the Congressional-Executive Commission on China, 24 de septiembre.
- Perkins, Dwight H. (2001), "Industrial and financial policy in China and Vietnam", en Joseph E. Stiglitz y Shahid Yusuf (edit.), *Rethinking the East Asian Miracle*, Banco Mundial, Washington, D.C., pp. 247-294.
- Perkins, Frances C. (1999), "Export performance and enterprise reform in China's coastal provinces", en *Enterprise reform in China. Ownership, transition, and performance*, Banco Mundial, Washington, D.C., pp. 241-264.
- Piore, Michael J. y Sabel, F. Charles (1984), *The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity*, Basic Books Inc. Publishers, Nueva York.
- Pitsilis, Emmanuel V., Jonathan R. Woetzel y Jeffrey Wong (2004), *Checking China's Vital Signs*, The McKinsey Quarterly, septiembre.

- Pommeranz, Kenneth (2000), *The Great Divergence. China, Europe, and the Making of the Modern World Economy*, Princeton University Press, Princeton.
- Porter, Michael (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Three Free Press, Nueva York.
- _____ (1998), *On Competition*, Harvard Business Review Book, Cambridge.
- Prasad, Eswar (2004), “China’s Growth and Integration into the World Economy. Prospects and Challenges”, *Occasional Paper (FMI)* 232, pp. 1-66.
- Prasad, Eswar y Thomas Rumbaugh (2003), “Más allá de la Gran Muralla”, *Finanzas & Desarrollo*, diciembre, pp 46-49.
- Qian, Yingyi (2003), *How Reform Worked in China*, en Rodrick, Dani (edit.), *In Search of Prosperity. Analytic Narratives on Economic Growth*, Princeton University Press, Princeton, pp. 297-333.
- _____ (2001), “Government control in corporate governance as a transitional institution: lessons from China”, en Joseph E. Stiglitz y Shahid Yusuf (edit.), *Rethinking the East Asian Miracle*, Banco Mundial, Washington, D.C. pp. 295-322.
- Quinliang, Gu (2004), “Desarrollo de la industria del vestido en China”, en Isabel Rueda Peiro, Nadima Simón Domínguez y María Luisa González Marín (coords.), *La industria de la confección en México y China ante la globalización*, Miguel Angel Porrúa, México, pp. 133-191.
- Rabellotti, Roberta (1997), *External Economies and Cooperation in Industrial Districts. A Comparison of Italy and Mexico*, McMillan Press, Nueva York.
- Remy, Tatiana (2003), Centroamérica y CAFTA. La región, las posiciones presentadas en las Rondas de Negociación y las implicaciones en nuestra industria, presentación en Power Point, Costa Rica.
- Renqing, Jin (2003), “Statement by the Hon. Jin Renqing, Governor of the Bank for the People’s Republic of China”, *Joint Annual Discussion*, septiembre, Banco Mundial, Dubai.
- Reynolds, Clark (2003), *China, Mexico, and Latin America: Who Wins in the Gamble of Globalization?*, borrador.
- Rodríguez, Arnoldo y Carlos G. Sequeira (2003), “Hilasal. 25 años compitiendo con China”, *Revista INCAE* 13(3), pp. 60-68.
- Rodríguez y Rodríguez, María Teresa (2003), “Ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio. Su primer impacto sobre el comercio mundial”, *Problemas del Desarrollo* 34(134), pp. 49-73.

- Rodrick, Dani (2003a), "Growth Strategies", a publicarse en *Handbook of Economic Growth*, mimeo.
- _____ (2003b), *In Search of Prosperity. Analytic Narratives on Economic Growth*, Princeton University Press, Princeton y Oxford.
- Roldán, Eduardo (2004), "La adhesión de China a la OMC: impacto en la economía mexicana". En, Roldán, Eduardo (coord.), *Las relaciones económicas de China*, AMEI/Plaza y Valdés, pp. 15-45.
- Romero Hicks, José Luis y Humberto Molina Medina (2003), "La transformación económica de China y sus implicaciones para México", *Comercio Exterior* 53(12), pp. 1155-165.
- Rosen, Daniel H. (2003), "How China is Eating Mexico's Lunch", *The International Economy*, primavera, pp. 22-25.
- _____ (2003), "Low-tech bed, high-tech dreams", *China Economic Quarterly Q4*, pp. 20-27.
- _____ (1999), "China and the World Trade Organization: An Economic Balance Sheet", *Policy Brief 99-6*, Institute for International Economics.
- Rumbaugh, Thomas y Nicolas Blancher (2004), "China: International Trade and WTO Accession", *IMF Working Paper 04/36*, pp. 1-24.
- Runiewicz, Tom (2004), "U.S. industrial growth: who will lead in 2004?", *Global Insight*, pp. 1.
- Sachs, Jeffrey y W. Woo (1994), "Reform in China and Russia", *Economic Policy* 18, pp. 101-145.
- Samuelson, Robert J. (2004), "The World's Powerhouse", *Newsweek*, 31 de mayo, pp. 41.
- Sangui, Wang, Li Zhou y Ren Yanshun (2004), "The 8-7 National Poverty Reduction Program in China: The National Strategy and its Impact", ponencia en la Shanghai Poverty Conference, Shanghai, 25 a 27 de mayo.
- Schmitz, Hubert (1997), "Collective Efficiency and Increasing Returns", *IDS Working Paper 50*.
- Secretaría de Economía (2003), *Programa para la competitividad de la cadena fibras-textil-vestido*, ANIQ/CANAINTEX/Cámara Nacional de la Industria del Vestido, México.
- _____ (2002), *Impacto al mercado interno y a las exportaciones de los Estados Unidos Mexicanos por la entrada de la República Popular de China a la Organización Mundial del Comercio*, México, borrador.
- Sonobe, Tetsushi y Keiji Otsuka (2003), "Productivity effects of the TVEs privatization: the case study of garment and metal casting enterprises in the greater Yangtze river region", *NBER Working Paper 9621*, pp. 1-35.

- Shadlen, Ken (2004), "China, the WTO, and the search for better than MFN access to the US: The global politics of regional integration in the Americas", presentado en la conferencia "China and the WTO: The World Responds", Tuck School of Business, Dartmouth College, 24 y 25 de abril.
- Sigurdson, Jon (2004), "China entering a global innovation system", ponencia en el seminario internacional Regional Innovation Systems and Science and Technology Policies in Emerging Economies: Experiences from China and the World en la Zhongshan University, 19 a 21 de abril.
- Sigurdson, Jon y Vicky Long (2003), *Internationalisation of Chinese IT Industry. Possibilities for Sweden*, ISA Project 2003/114-1040.
- Stallings, Barbara (2003), "The role of the financial sector in creating growth and stability: lessons for China from emerging market economies?", en Jan Joost Teunissen (edit.). *China's role in Asia and the World Economy. Fostering stability and growth*, Fondad, La Haya, pp. 231-262.
- Stiglitz, Joseph (2002), *Globalization and its Discontents*, W.W. Norton Company, Nueva York.
- Storper, Michael (1997), *The Regional World*, Guildford Press, Nueva York.
- Suárez Samper, Laura (2004), "Es la tecnología, estúpido", *América Economía* 9, 22 de abril, pp. 22-25.
- The Economist (2004), "Behind the mask. A survey of business in China", *The Economist*, 20 de marzo, pp. 3-18.
- _____ (2003), "The sucking sound from the East", *The Economist*, 26 de julio, pp. 45-46.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2004a), *Competition, Competitiveness and Development: Lessons from Developing Countries*, Ginebra.
- _____ (2004b), Diversos "Country Fact Sheet", *World Investment Directory*, Ginebra.
- _____ (2004c), Handbook of Statistics (<http://stats.unctad.org/restricted/eng/ReportFolders/Rfview/Explorerp.asp>), revisado en junio.
- _____ (2004d), *Prospects for FDI Flows and TNC Strategies, 2004-2007*, Ginebra.
- _____ (2003), *World Investment Report*, Ginebra.
- USDC (United States Department of Commerce) (2003), *ExportIT China*. USDC, Washington, D.C.

USGAO (United States General Accounting Office) (2004a), *U.S. customs and border protection faces challenges in addressing illegal textile transshipment*, Washington, D.C.

_____ (2004b), *World Trade Organization. U.S.'s companies views on China's implementation of its commitments*, Washington, D.C.

_____ (2003), *World Trade Organization. Ensuring China's Compliance Requires a Sustained and Multifaceted Approach*, Washington, D.C.

_____ (2002), *Export controls. Rapid advance in China's semiconductor industry underscore need for fundamental for U.S. policy Review*, Washington, D.C.

USITC (United States International Trade Commission) (2004), *Textiles and Apparel: Assessment of the Competitiveness of Certain Foreign Suppliers to the U.S. Market*, Washington, D.C.

_____ (2001), *Production-Sharing: U.S. Imports under HTS9802* (<http://dataweb.usitc.gov>), consultado en julio de 2004.

_____ (1999), "Assessment of the Economic Effects on the United States of China's Accession to the WTO", *USITC Publication 3229*, Washington, D.C.

USITO (United States Information Technology Office) (2003), *Written comments to the U.S. government interagency trade policy staff committee. In response to Federal Register Notice 03-18467 regarding China's compliance with its accession commitments to the World Trade Organization (WTO)*, 10 de septiembre, mimeo.

USTR (United States Trade Representative) (2004a), *National Trade Estimate Report on Foreign Trade Barriers*, Washington, D.C.

_____ (2004b), *Subsidies enforcement annual report to the Congress*, Washington, D.C.

Vallés Costas, Rosendo (2004), "El papel de los empresarios para enfrentar con éxito el reto de China. El caso del sector textil", presentación en la Reunión Anual de la Canaintex, México, D.F.

Vázquez Barquero, Antonio (1999), *Desarrollo, redes e innovación*, Ediciones Pirámide, España.

Wall Street Journal (2004), "Dos firmas latinoamericanas buscan derrotar a China en el negocio textil", *Wall Street Journal Americas*, 16 de junio, pp. 7A.

Wang, Hong (1992), "Growth and Structural Change in China-US Trade", *Working Paper 80* (The Jerome Levy Economics Institute of Bard College), pp. 1-29.

Wang, Tao (2004), "Exchange Rate Dynamics", en Prasad, Eswar (edit.). *China's Growth and Integration into the World Economy. Prospects and Challenges, Occasional Paper (FMI) 232*, pp. 21-28.

- Wang, Zijian y Jiegen Wei (2004), *Structural Change, Capital's Contribution, and Economic Efficiency: Sources of China's Economic Growth Between 1952-1998*, Department of Economics, Gothenburg University, borrador.
- Watkins, Ralph (2002), "Mexico vs. China: Factors Affecting Export and Investment Competition", *Industry Trade and Technology Review*, julio, pp. 11-26.
- Williamson, John (1990), "What Washington Means by Policy Reform", en J. Williamson (edit.), *Latin American Adjustment: How Much has Happened*, Institute for International Economics, Washington, D.C.
- WITS (World Bank Integrated Solutions) (2004) (<http://wits.worldbank.com>), Banco Mundial, consultado en julio de 2004.
- Woetzel, Jonathan (2004), "A guide to doing business in China", *The McKinsey Quarterly*, septiembre.
- Woo, Guillermo (2001), "Hacia la integración de pequeñas empresas en la industria electrónica de Jalisco: dos casos de estudio", en Enrique Dussel Peters (coord.), *Claroscuros. Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México*, CEPAL/CANACINTRA/JUS, pp. 107-155.
- Wonacott, Peters, Joseph B. White y Norihiko Shirouzu (2004), "Las automotrices se la juegan por el mercado chino", *Reforma/The Wall Street Journal Americas*, 8 de junio, p. 8A.
- Xiaochuan, Zhou (2004), "Statement by Zhou Xiaochuan, Governor of the People's Bank of China", Ninth Meeting of the International Monetary and Financial Committee, 14 de abril. FMI, Washington, D.C.
- Yang, Yongzheng (2003), "China's Integration into the World Economy: Implications for Developing Countries", *IMF Working Papers 03/245*, pp. 1-29.
- Yifu Lin, Justin y Yang Yao (2001), *Chinese Rural Industrialization in the Context of the East Asian Miracle. China Center for Economic Research*, Beijing University.
- Yin, Xingmin (2003), "China's integration into the World Economy: An assessment of Industrial Development", presented at the Conference South-South: The Transpacific Race to the Bottom, Friedrich Ebert Stiftung y CIDE, México, D. F., 30 y 31 de octubre.
- Yu, Albert (1998), *Creating the Digital Future. The Secrets of Consistent Innovation at Intel*, Thre Free Press, New York.
- Zheng, Jinghai y Angang Hu (2004), "An empirical analysis of provincial productivity in China (1979-2001)", *Working Papers 127* (Department of Economics, Göteborg University), pp. 1-29.

Zysman, John (2003), "Strategic Asset or Vulnerable Commodity? Manufacturing in a Digital Era", mimeo.