

CHINA Y MÉXICO EN LA ECONOMÍA GLOBAL: TRAYECTORIAS DE DESARROLLO DIVERGENTES EN UNA ERA DE CRISIS ECONÓMICA*

GARY GEREFFI

I. INTRODUCCIÓN

EN LOS ÚLTIMOS DECENIOS, EL PAPEL DE LOS PAÍSES EN desarrollo en la economía global ha evolucionado de manera significativa. Durante las décadas de 1960 y 1970, América Latina fue la región más dinámica en cuanto al crecimiento económico, logrado gracias a su estrategia de industrialización por sustitución de importaciones liderada por el Estado. En la década de 1980, mientras que América Latina se estancaba en una desgastante crisis ocasionada por la deuda, Asia Oriental se fortaleció, junto con el crecimiento de las importaciones y la diversificación industrial de los “cuatro tigres” (Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong), quienes procuraban un modelo de desarrollo orientado a la exportación. Los años noventa atestiguaron una dramática expansión en la economía mundial capitalista, cuando la desintegración de la entonces Unión Soviética y la liberación económica de la India y de China sumaron 3 000 millones de nuevos trabajadores a la población activa global. A mediados de la década de 2000, China se convirtió en el taller del mundo para la manufacturación con alto coeficiente de mano de obra (sobre todo para bienes de consumo), mientras que la India fue la trastienda de oficina mundial, debido a su destreza en el sector extraterritorial de servicios empresariales.

Hoy en día, la peor crisis económica internacional desde la Gran Depresión de los años treinta ha puesto en peligro, por igual, la prosperidad de las economías industrialmente avanzadas y la de las economías emergentes y menos desarrolladas. El comercio internacional tiene poco movimien-

* Una versión previa de este artículo aparece en Jon Shefner y Patricia Fernández-Kelly (eds.), *Globalization and Beyond: New Examinations of Global Power and Alternatives*, Penn State University Press, 2010. Quisiera agradecer a Amy Tsai por su excelente investigación de apoyo y a Gary Thompson por su ayuda para preparar las tablas y las gráficas.

to, el consumo interno se ha reducido y el desempleo se ha disparado en todas las regiones del mundo.

Se han planteado interrogantes fundamentales acerca del futuro del capitalismo global y sus instituciones centrales, y también acerca de los modelos de desarrollo nacionales que se esfuerzan por adaptarse a la crisis.¹

II. CONTRASTE ENTRE LOS MODELOS DE DESARROLLO REGIONALES Y NACIONALES

A partir de la segunda mitad de la década de 1980 se ha asociado a la globalización con un modelo de desarrollo neoliberal que ha producido un crecimiento económico acelerado y ha mejorado el nivel de vida en algunas partes del mundo, de forma más evidente en Asia Oriental. En otras regiones como América Latina, el neoliberalismo se ha caracterizado por generar un crecimiento económico con poco movimiento, desempleo a gran escala, deterioro social e inconformidad política.² No obstante, durante este periodo los modelos de desarrollo de ambas regiones se han alterado considerablemente.

China y México presentan casos interesantes dentro de dichas regiones, dado que los contrastes y las similitudes en sus políticas de desarrollo y trayectorias económicas son eminentes. México es la economía más diversificada y orientada hacia la exportación de América Latina, sobre todo por las exportaciones de productos manufacturados a Estados Unidos. China es una de las economías de más rápido crecimiento; tiene una diversificación amplia y aumento de sus exportaciones mundiales. México y China compiten mano a mano en muchas categorías de productos en el mercado estadounidense. Esta parte del artículo revisa las características principales de las experiencias de desarrollo latinoamericanas y chinas, a manera de preludeo para un análisis más detallado de las trayectorias de perfeccionamiento industrial tanto en México como en China.

¹ Véase Olivier Cattaneo, Gary Gereffi y Cornelia Staritz (eds.), *Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective*, Washington, D. C., The World Bank, 2010.

² Kevin P. Gallagher y Daniel Chudnovsky (eds.), *Rethinking Foreign Investment for Sustainable Development: Lessons from Latin America*, Nueva York, Anthem Press, 2009.

1) *Los modelos de desarrollo latinoamericano y mexicano*

La búsqueda de un modelo de desarrollo común en América Latina es quijotesca por varias razones. En primer lugar, como región, América Latina es extremadamente diversa en cuanto a su geografía, demografía, su infraestructura y su cultura, y sus economías particulares se han distanciado desde la época colonial. Ciertos países como México han estado a la vanguardia del desarrollo económico de la región, mientras que otros se han rezagado. En segundo lugar, el desarrollo de América Latina sigue siendo un tema de gran controversia en el área, que ha desembocado en el choque de opiniones relativas al futuro de su trayectoria de desarrollo.³ El consenso es poco frecuente. A pesar de estas diferencias, es posible identificar algunas tendencias claras en la historia de la política de desarrollo latinoamericana.

Industrialización por sustitución de importaciones (ISI)

A partir de la Segunda Guerra Mundial y hasta principios de la década de 1980, la mayoría de los países latinoamericanos perseguía el modelo de sustitución de importaciones, esto es un conjunto de políticas que favorecían la industrialización por parte del Estado y la protección de la industria interior. Este modelo utilizó una combinación de apoyo hacia las empresas públicas y la creciente afluencia de inversión extranjera.⁴ Durante las décadas de 1950 y 1960, las características en común de las políticas de ISI fueron: barreras arancelarias elevadas contra los productos extranjeros, sobre todo productos industriales, sobrevaloración de la moneda y disposiciones para la atracción de capital extranjero. En los años sesenta y setenta, las economías latinoamericanas más importantes pasaron de una fase primaria de ISI, que se concentró en los bienes de consumo básicos (por ejemplo, textiles y prendas de vestir), a una fase secundaria, que implicó el uso de la producción nacional, por sustitución de importaciones de bienes de consumo duradero (por ejemplo, automóviles), bienes intermedios (como los productos petroquímicos) y bienes de capital (por ejemplo, maquinaria pesada).⁵

³ Inter-American Development Bank (IADB), *The Politics of Policies: Social and Economic Progress in Latin America, 2006 Report*, Washington, D. C., IADB, 2006.

⁴ Rosemary Thorp y Pamela Lowden, "Latin American Development Models: A Political Economy Perspective", *Oxford Development Studies*, vol. 24, núm. 2, 1996, pp. 133-144.

⁵ Véase Gary Gereffi, "Rethinking Development Theory: Insights from East Asia and Latin America", en A. Douglas Kincaid y Alejandro Portes (eds.), *Comparative National Develop-*

A la manera de sus homólogos latinoamericanos, en la experiencia de ISI en México figuró un sistema de barreras arancelarias elevadas y la participación del gobierno en los negocios, en gran parte por medio de empresas de propiedad estatal. Bajo la hegemonía política del Partido Revolucionario Institucional (PRI), México registró un crecimiento sólido desde los años cincuenta a los años setenta, con un promedio de 6% anual, y al mismo tiempo mantuvo niveles bajos de inflación.⁶ En la década de 1980, las políticas de ISI de América Latina se habían vuelto dependientes en exceso de los mercados de capital internacionales, conque la burbuja de la deuda estalló. Poco después de que México y otros gobiernos anunciaran públicamente su incapacidad para cumplir con los requisitos de la deuda, se produjeron cambios en la estructura económica de la región.

El neoliberalismo y el TLCAN

En la década de 1980, una serie de cuestiones económicas –el bajo crecimiento, el aumento de la desigualdad económica, la crisis de la balanza de pagos del gobierno y la hiperinflación periódica– provocó un enfoque más orientado hacia el mercado, nombrado en Estados Unidos el “Consenso de Washington”.⁷ Esto fue posible debido al ascenso de las dictaduras de derecha en países como Chile, Uruguay y Brasil. En un principio, las políticas neoliberales estaban encauzadas a reformar los flujos de cuentas corrientes y de capital, y a controlar las tasas de inflación volátiles de la región. Más tarde, la reforma se extendió para reestructurar el papel del Estado en la economía.⁸ En casi todos los países latinoamericanos, los reformistas destacaron un incremento en el uso de mecanismos de mercado y un papel reducido por parte del Estado. Además, los gobiernos nacionales se proponían ajustar

ment: Society and Economy in the New Global Order, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1994, pp. 26-56; y Gereffi y Donald L. Wyman (eds.), *Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*, Princeton, Princeton University Press, 1990.

⁶ Véase Marion Fourcade-Gourinchas y Sarah L. Babb, “The Rebirth of the Liberal Creed: Paths to Neoliberalism in Four Countries”, *American Journal of Sociology*, vol. 108, núm. 3, 2002, pp. 533-579; y Alejandro Portes, “Neoliberalism and the Sociology of Development: Emerging Trends and Unanticipated Facts”, *Population and Development Review*, vol. 23, núm. 2, 1997, pp. 229-259.

⁷ Charles Gore, “The Rise and Fall of the Washington Consensus as a Paradigm for Developing Countries”, *World Development*, vol. 28, núm. 5, 2000, pp. 789-804.

⁸ Véase Kurt Weyland, “Assessing América Latinan Neoliberalism: Introduction to a Debate”, *Latin American Research Review*, vol. 39, núm. 3, 2004, pp. 143-149; y Evelyne Huber y Fred Solt, “Success and Failures of Neoliberalism”, *Latin American Research Review*, vol. 39, núm. 3, 2004, pp. 150-164.

las valuaciones de sus monedas y reducir significativamente las barreras para el libre comercio (aranceles), así como las restricciones al capital privado extranjero.

En América Latina, el proceso de liberación dio lugar a tres patrones distintos de integración a la economía mundial.⁹ Existe un patrón regional “del norte”, que México y varios países de América Central y el Caribe comparten. Se caracteriza por la exportación de productos manufacturados dirigidos principalmente al mercado estadounidense; éstos contienen una gran proporción de insumos de importación (lo cual da lugar a lo que en México se conoce como el sector de la maquila y como “producción compartida” en Estados Unidos), y producen un número considerable de empleos de baja remuneración orientados al ensamblaje, debido a la naturaleza del alto coeficiente de mano de obra en el proceso de producción. Las economías centroamericanas dependen en gran medida de una combinación de exportaciones agrícolas tradicionales y diversificadas (no tradicionales), mientras que el turismo representa un sector importante de crecimiento en México y el Caribe. El patrón “del sur”, típico de América Meridional, se caracteriza por la especialización en productos primarios y artículos basados en recursos naturales, así como por un floreciente comercio intrarregional de productos manufacturados, promovido por los acuerdos de comercio regionales tales como el Pacto Andino y el Mercosur. Brasil, de forma similar a México, exporta una amplia gama de bienes manufacturados y productos primarios, pero depende menos de Estados Unidos que México. El tercer patrón, que corresponde a Panamá y a varios países del Caribe, implica una especialización en exportaciones de servicios que pueden ser financieros, de turismo y de embarque.

México adoptó el neoliberalismo con más entusiasmo que cualquier otro país de América Latina, pero el proceso de sus reformas ocurrió por etapas. La primera etapa (1982-1985) estaba directamente relacionada con las negociaciones de México con las autoridades monetarias internacionales después de la crisis de deuda; y trajo nuevos controles sobre la política monetaria y fiscal, como lo fue una marcada reducción en el gasto público. La segunda etapa (1985-1993) representó cambios más drásticos que implicaron una privatización generalizada, la reducción de las barreras comerciales y la liberación de las normas que regulan la inversión extranjera. La tercera etapa comenzó en 1994, con la aprobación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que tuvo como resultado refor-

⁹ José Antonio Ocampo, “Forward”, en Kevin P. Gallagher y Daniel Chudnovsky (eds.), *Rethinking Foreign Investment for Sustainable Development: Lessons from Latin America*, Nueva York, Anthem Press, 2009, pp. xiii-xx.

mas estructurales posteriores y la reducción continua de las barreras comerciales y de inversión.¹⁰

El impacto del TLCAN en el desarrollo de México es un tema que ha causado opiniones polarizadas, aunque va en aumento la evidencia crítica que muestra que ese acuerdo comercial ha quedado muy por debajo de sus promesas y su potencial.

Por el lado positivo, el TLCAN se previó como un medio de incremento al comercio, la inversión y el empleo en México; se asumió que estas condiciones serían promotoras del crecimiento económico y que menguarían la corriente constante de emigrantes que dejan México en busca de más y mejores trabajos al norte de la frontera. Un hecho es que, después de quince años de existir, muchos de los objetivos del TLCAN se cumplieron: las exportaciones a Estados Unidos se multiplicaron siete veces, la inversión extranjera directa se cuadruplicó a partir de los niveles anteriores al TLCAN y en México se generaron cerca de 600 000 empleos en el sector manufacturero desde que el TLCAN entró en vigor.¹¹

Sin embargo, los críticos han argumentado que los efectos negativos del TLCAN pesan más que sus supuestas ganancias. La economía mexicana ha tenido un crecimiento lento —una tasa anual anémica de 1.6% per cápita a partir de que el TLCAN ha estado vigente, desde 1994, en comparación con el robusto crecimiento de México de 3.5% anual, de 1960 a 1979, en el apogeo de la ISI.

Un lento crecimiento ha limitado la creación de empleos en México; como consecuencia ha habido una pérdida neta de empleo a partir del TLCAN. Mientras que México pudo haber ganado 600 000 empleos manufactureros con este tratado, ha perdido por lo menos dos millones de empleos en la agricultura, pues los campesinos agricultores de México no pudieron hacer frente al torrente de maíz barato y otros productos básicos que afluyeron en el mercado recientemente liberalizado de los Estados Unidos y Canadá.

Con un millón de personas jóvenes que ingresan a la población activa de México cada año, no es raro que un estimado de medio millón de mexicanos migren a los Estados Unidos en una corriente constante todos los años.¹² Estas tendencias han desembocado en la polarización económica y social de México;¹³ y al mismo tiempo la brecha salarial con Estados Unidos

¹⁰ Véase Fourcade-Gourinchas y Babb, art. cit.

¹¹ Kevin P. Gallagher y Timothy Wise, "TLCAN's Unhappy Anniversary", *The Guardian*, 1 de enero de 2008.

¹² Gallagher y Wise, art. cit.

¹³ Enrique Dussel Peters, *Polarizing Mexico: The Impact of Liberalization Strategy*, Boulder, Lynne Rienner, 2000.

se ha hecho más grande, y no más pequeña (los salarios en Estados Unidos son casi seis veces más altos que los salarios en México). El empleo en el sector de la maquila cayó 9% entre octubre de 2000 a junio de 2006 y el valor agregado por las plantas maquiladoras (sus exportaciones menos el valor de los insumos importados) ha venido cayendo desde su pico más modesto de 3.2% del PIB, en 2000, a menos de 3%.¹⁴

Estos indicadores cuantitativos evaden una discusión cualitativa importante sobre la relevancia del sector de la maquila para el perfeccionamiento industrial en México. Ya que abarca a toda una gama de industrias, el sector de la maquila es bastante heterogéneo. Para contrarrestar el estereotipo de que todas las plantas maquiladoras están implicadas en actividades de ensamblaje tradicional con trabajadores poco calificados y con salarios bajos, algunos investigadores han argumentado que es necesario distinguir entre las diferentes “generaciones” de maquilas. Carrillo y Hualde¹⁵ presentaron una tipología que consta de tres generaciones de empresas: la primera generación de plantas maquiladoras participó en actividades de ensamblaje de alto coeficiente de mano de obra tradicional; la segunda generación llevó a cabo una fabricación más avanzada, como la asociada a la producción magra; y la tercera generación se centró en actividades basadas en un conocimiento amplio, como es el caso del centro técnico de Delphi-General Motors en Ciudad Juárez, en la frontera con El Paso, Texas. Carrillo y Lara¹⁶ han ampliado esta tipología e incluyen maquilas de cuarta generación, que coordinan una serie de actividades de la empresa (producción, investigación, compras y servicios) desde el interior de México para la región del TLCAN.

El concepto de “generaciones” intenta ser un tipo ideal y no un recuento histórico estricto. Por lo tanto, no implica una progresión lineal en la que una de las generaciones remplace por completo a la otra; y reconoce que las maquilas de generaciones diferentes tienen probabilidades de coexistir dentro de industrias específicas o locales en México. Sin embargo, esto no quiere decir que cada generación sucesiva de maquilas contribuya al avance de las capacidades industriales en México en lo que respecta a su

¹⁴ James M. Cypher y Raúl Delgado Wise, “Restructuring Mexico, Realigning Dependency: Harnessing Mexican Labor Power in the TLCAN Era”, en Jon Shefner y Patricia Fernández-Kelly (eds.), *Globalization and Beyond: New Examinations of Global Power and Alternatives*, University Park, Penn State University Press, 2010.

¹⁵ Jorge Carrillo y Antonio Hualde, “Third Generation Maquiladoras? The Delphi-General Motors Case”, *Journal of Borderland Studies*, vol. 13, núm. 1, 1998, pp. 79-97.

¹⁶ Jorge Carrillo y Arturo Lara, “Mexican Maquiladoras: New Capabilities of Coordination and the Emergence of A New Generation of Companies”, *Innovation: Management, Policy & Practice*, vol. 7, núms. 2-3, 2005, pp. 256-273.

tecnología, al valor agregado, al conocimiento y a la complejidad de la organización.¹⁷ Si estas últimas generaciones de maquilas se establecen en México, lo cual es una fuente de controversia, ciertamente incrementarían el potencial de perfeccionamiento industrial del país. Dada la crisis económica actual, muchos debates sobre el desarrollo de México se han vuelto irrelevantes, o por lo menos temporalmente no están siendo atendidos.

La crisis y la reestructuración del sector financiero de Estados Unidos, la quiebra de General Motors y Chrysler, y la desaceleración en el gasto de los consumidores estadounidenses tienen profundas implicaciones para la economía mundial a gran escala. No obstante, el futuro económico de Estados Unidos es especialmente importante para aquellos países que sustentan lazos económicos fuertes con su mercado: México ciertamente está en esa lista, pues Estados Unidos representó más de 85% de sus exportaciones y más de la mitad de sus importaciones en 2008; y lo mismo ocurre con China, un asunto que se tratará a continuación.

2) *El modelo de desarrollo contemporáneo de China*

Los esfuerzos de China para reformarse comenzaron en 1978 con el Tercer Pleno del XI Congreso del Partido Nacional; las reformas se aceleraron después del “Viaje por el sur” de Deng Xiaoping, en 1992, y lo mismo después del ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001.¹⁸

La piedra angular del milagro económico de China ha sido el papel de su gobierno en la promoción del desarrollo. Para el modelo de desarrollo de China, el gobierno puso su confianza en el mercado y el comercio exterior, y ha procurado atraer capital extranjero con empuje y dinamismo.¹⁹ China ha aprovechado el impulso de sus ventajas nacionales, como el tamaño de su mercado potencial y el bajo costo de los factores (principalmente mano de obra), como los insumos, la tierra, la electricidad y las materias primas. También invierte grandes sumas de dinero en la creación de industrias, el establecimiento de zonas económicas especiales, la expansión y modernización de la educación superior, y en grandes proyectos

¹⁷ *Loc. cit.*

¹⁸ Véase Lee Branstetter y Nicholas Lardy, “China’s Embrace of Globalization”, en Loren Brandt, Thomas G. Rawski y Gang Lin (eds.), *China’s Economy: Retrospect and Prospect*, Washington, D. C., Woodrow Wilson International Institute for Scholars, 2005 (Asia Program Special Report, núm. 129), pp. 6-12; y Mark Yaolin Wang y Xiaochen Meng, “Global-Local Initiatives in FDI: The Experience of Shenzhen, China”, *Asia Pacific Viewpoint*, vol. 45, núm. 2, 2004, pp. 181-196.

¹⁹ Bai Gao, “Neoliberal versus Classical: Chinese and Japanese Developmentalisms in Comparison”, *Sociological Research (She hui xue yan jiu)*, vol. 1, enero de 2006, pp. 116-141.

de infraestructura, tales como aeropuertos, terminales de embarque, puertos de aguas profundas y carreteras.²⁰

Desde 1978, la economía china se ha expandido a un ritmo sorprendente. El promedio del producto interno bruto anual ha aumentado 9% cada año; las exportaciones crecieron anualmente 12.4% en la década de 1990, y 20% cada año desde el año 2000.²¹ A fin de mantener este ritmo de crecimiento, el gobierno chino está tratando de minimizar sus debilidades (trámites burocráticos, la baja calidad de la mano de obra), de mejorar sus habilidades de logística y de elevar la cadena de valor por medio de la tecnología. Pese al fuerte impacto de la crisis económica actual, para Alexandra Harney, autora de *The China Price*²² y atenta observadora de la escena de negocios de China, “la estrategia a largo plazo de Beijing está por cambiar el enfoque de su economía, a partir de la confianza en el bajo valor agregado y las exportaciones de recursos y mano de obra intensiva, hacia una economía basada en el consumo interno y las exportaciones de mayor valor agregado”.²³

El modelo de desarrollo chino sobresale en particular por su impresionante habilidad para atraer inversión extranjera directa (IED). El flujo anual de IED en China dio un salto de 40 000 millones (en dólares de Estados Unidos en adelante) en el año 2000 hacia un pico de 108 000 millones en 2008, pero luego decayó a 95 000 millones en 2009 como resultado de la recesión económica global (UNCTAD, 2010, Anexo, tabla B.1). El balance total de la IED en China sobrepasó los 473 000 millones de dólares en 2009, mientras que México tuvo un total de 309 000 millones ese mismo año. La afluencia de IED en México cayó de un pico de 27 400 millones en 2007 a 23 700 millones en 2008, y luego se desplomó hasta 12 500 millones en 2009 (véase la tabla 1). Por lo tanto, a pesar de que la recesión global causó una desaceleración de la IED tanto en China como en México, la disminución ha sido gradual en China y precipitada en México. En 2007, la afluencia de IED de China sobrepasó a la de México con un factor de tres; y lo mismo ocurrió en 2009, cuando se rebasó a México con un factor ocho veces mayor.

²⁰ Giovanni Arrighi y Lu Zhang, “From the Washington to the Beijing Consensus and Beyond”, en Jon Shefner y Patricia Fernández-Kelly (eds.), *Globalization and Beyond: New Examinations of Global Power and Alternatives*, University Park, Penn State University Press, 2010.

²¹ Inter-American Development Bank (IADB), *The Emergence of China: Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean Basin*, Washington, D. C., IADB, 2005.

²² Alexandra Harney, *The China Price: The True Cost of Chinese Competitive Advantage*, Nueva York, Penguin Books, 2008.

²³ Harney, “Testimony before the U.S.-China Economic and Security Review Commission of the U.S. Congress”, Hearing on “China’s Role in the Origins and Response to the Global Recession”, Washington, D. C., 17 de febrero de 2009.

TABLA I
Inversión extranjera directa (IED) en China y México, 1990-2009

<i>Afluencia de IED (millones de dólares estadounidenses)</i>	<i>1990-2000</i>							
	<i>(promedio anual)</i>	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
China	30 104	60 630	72 406	72 715	83 521	108 312	95 000	
México	9 373	23 811	22 351	19 946	27 440	23 683	15 522	
<i>Afluencia de IED como porcentaje de la formación bruta de capital fijo</i>	<i>1990-2000</i>							
	<i>(promedio anual)</i>	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
China	11.9%	7.7%	7.7%	6.4%	6.0%	5.3%	----	
México	12.4%	15.9%	13.2%	10.1%	12.9%	10.2%	----	
<i>Afluencia de IED (millones de dólares estadounidenses)</i>	<i>1980</i>	<i>1990</i>	<i>2000</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>
China	1 074	20 691	193 348	272 094	292 559	327 087	378 083	473 083
México	22 424	97 170	226 740	246 520	273 831	297 001	309 523	
<i>Acciones de IED como porcentaje del PIB</i>	<i>1980</i>	<i>1990</i>	<i>2000</i>	<i>2005</i>	<i>2006</i>	<i>2007</i>	<i>2008</i>	<i>2009</i>
China	0.35%	5.1%	16.2%	11.8%	10.5%	9.5%	8.7%	10.1%
México	7.8%	7.8%	15.3%	26.9%	26.1%	26.9%	27.5%	35.7%

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2010. <http://stats.unctad.org/FDI/TableViewer/tableView.aspx>

Desde una perspectiva de formalización, la apertura económica de China ha pagado dividendos atractivos. La IED ha aportado bienes de capital y alta tecnología al país; ha ayudado a que la mezcla de exportación de China convierta sus actividades de mano de obra intensiva “no calificada”, en actividades “para expertos”; y ha impulsado las exportaciones de China en los sectores de capital y tecnología intensivos.²⁴ China se ha convertido en un destino de primera para la investigación y el desarrollo (I+D), tanto por su cosecha de alta calidad, los ingenieros de bajo costo, como por el tamaño de su mercado potencial. El crecimiento de los centros de I+D de China ha sido espectacular: mientras que en 1997 China había registrado menos de cincuenta centros de I+D multinacionales, para 2004 el gobierno chino registró más de 600 instalaciones de I+D en el país, muchas de ellas de las grandes corporaciones multinacionales (CMN) de Estados Unidos.²⁵ Los informes de negocios actuales muestran que el número de centros multinacionales de I+D en China es de más de 1000.

Los observadores de la India, la otra potencia económica emergente de Asia, señalan que el crecimiento económico de ese país depende de sus propios empresarios, mientras que China podría estar incorporando de manera cercana su auge de producción orientada a la exportación, a la IED, pues las empresas de inversión extranjera representan más de 60% de las exportaciones de China.²⁶ Dadas las “contradicciones externas” del modelo de desarrollo chino, existen motivos para una nueva “estrategia de desarrollo orientada a la demanda interna”.²⁷ La crisis económica actual refuerza la necesidad de un cambio de este tipo.

*Las ciudades de la cadena de suministro de China:
una forma particular de organización económica*

El concepto de ciudades de la cadena de suministro se ha utilizado en los reportes mediáticos y por la crítica para llamar la atención sobre el creci-

²⁴ Loren Brandt y Thomas G. Rawski, “Chinese Industry after 25 Years of Reform”, en Loren Brandt, Thomas G. Rawski, y Gang Lin (eds.), *China's Economy: Retrospect and Prospect*, Washington, D. C., Woodrow Wilson International Institute for Scholars, 2005 (Asia Program Special Report, núm. 129), p. 23.

²⁵ Richard B. Freeman, “Does Globalization of the Scientific/Engineering Workforce Threaten U.S. Economic Leadership?”, National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper 11457, 2005, p. 8, en <http://www.nber.org/papers/w11457>

²⁶ Yasheng Huang y Tarun Khanna, “Can India Overtake China?”, *Foreign Policy*, julio-agosto de 2003, pp. 74-81.

²⁷ Thomas I. Palley, “External Contradictions of the Chinese Development Model: Export-Led Growth and the Dangers of Global Economic Contraction”, *Journal of Contemporary China*, vol. 15, núm. 46, 2006, pp. 69-88.

miento del volumen de producción en China y la aglomeración de etapas múltiples de la cadena de valor, en sitios particulares en China, como clave para el éxito de su perfeccionamiento. Barboza,²⁸ por ejemplo, subraya la increíble especialización y escala características del éxito de la exportación de China en la industria del vestido, incluso antes de la expiración del Acuerdo Multifibra y las cuotas para el vestido impuestas por la OMC, el primero de enero de 2005.

El concepto *ciudades de la cadena de suministro* abarca dos fenómenos distintos pero relacionados entre sí en China. El primero se refiere a *fábricas gigantes* vastas e integradas verticalmente; y el segundo describe a las *ciudades agrupadas* integradas horizontalmente.²⁹ Las *fábricas gigantes* se dedican a una sola compañía y están diseñadas para unir las múltiples partes de la cadena de suministro de la empresa –diseñadores, proveedores y fabricantes de la marca; de este modo minimizan los costos de las transacciones, aprovechan las economías de escala y fomentan la flexibilidad en la gestión de la cadena de suministro. Muchas de las fábricas más grandes ubicadas en la provincia de Guangdong se establecieron por compañías de Hong Kong y Taiwán. Las *ciudades agrupadas* se refieren a ciudades en racimo dedicadas a un solo producto que tiene su origen en las regiones costeras de China. Estas áreas se concentran en la producción de productos especializados; y han atraído negocios relacionados y de apoyo, incluyendo a los proveedores, empaques y transportistas. Ciertos ejemplos que lo ilustran son Datang (calcetines) y Shenzhou (corbatas).³⁰

Las ciudades de la cadena de suministro de China se han conducido tanto por las fuerzas del mercado como por el gobierno central. En un inicio, las ciudades agrupadas *orientadas al mercado extranjero* en Guangdong y Fujian, se fundaron para la manufacturación de bajo costo de ropa para importación, en la década de 1970. Están hoy en día mucho más adelantadas en términos del fomento a las nuevas industrias y de alta tecnología, la construcción de compañías de marcas internacionales, y muestran una amplia mezcla de exportación de las industrias tradicionales. El crecimiento de la

²⁸ David Barboza, “In Roaring China, Sweaters Are West of Sock City”, *The New York Times*, 24 de diciembre de 2004.

²⁹ Para un análisis más detallado, véase Gereffi, “Development Models and Industrial Upgrading in China and Mexico”, *European Sociological Review*, vol. 25, núm. 1, 2009, pp. 46-48.

³⁰ Wang, Huasheng Zhu y Xin Tong, “Industrial Districts in a Transitional Economy: The Case of Datang Sock and Stocking Industry in Zhejiang, China”, en Arnaud Legendijk y Päivi Oinas (eds.), *Proximity, Distance, and Diversity: Issues on Economic Interaction and Local Development*, Burlington, Vermont, Ashgate, 2005, pp. 47-69; Zhang, Chester To y Ning Cao, “How Do Industry Clusters Succeed? A Case Study in China’s Textiles and Apparel Industries”, *Journal of Textile and Apparel Technology and Management*, vol. 4, núm. 2, 2004, pp. 7-8; Staci Kusterbeck, “China Appeals to U. S. Buyers with ‘Supply Chain Cities’”, *Apparel Magazine*, 1 de agosto de 2005.

industria electrónica es un buen ejemplo de ello.³¹ *Las agrupaciones dirigidas por China*, principalmente en las provincias de Zhejiang y Jiangsu, se basan en las llamadas TVE (por las siglas en inglés de *Town and Village Enterprises*), que tuvieron un papel muy importante en el esfuerzo del gobierno en favor del desarrollo económico, en las décadas de 1980 y 1990.³² Estas agrupaciones rurales tienden a encontrarse en una fase anterior en la trayectoria de desarrollo.

Cualquier evaluación comparativa de los caminos de desarrollo tomados por México y China se sustenta considerablemente en factores institucionales e históricos. ¿Cómo se han desempeñado estos modelos en la práctica? ¿El desarrollo orientado a la exportación de México y China ha provocado la modernización industrial en las últimas dos décadas? ¿Cómo harán frente cada uno de estos países a los retos de su modelo de desarrollo actual? En la siguiente sección se empleará la información del comercio internacional para explorar estas cuestiones.

III. EL PERFECCIONAMIENTO INDUSTRIAL EN MÉXICO Y CHINA

El perfeccionamiento industrial se define como “el proceso por el cual los actores económicos –naciones, empresas y trabajadores– mutan de ser actividades de bajo valor, a ser actividades relativamente de alto valor en las redes de producción globales”.³³ Una de las maneras en las que se puede evaluar el perfeccionamiento global de las economías orientadas a la exportación, como las de China y México, es observar los cambios en el contenido de tecnología de sus exportaciones a lo largo del tiempo. Las exportaciones de cada país se dividen en cinco categorías de productos, enlistados en niveles ascendentes de contenido tecnológico: productos primarios, productos manufacturados basados en recursos y productos manufacturados de baja, mediana y alta tecnología.³⁴

³¹ Boy Lüthje, “Global Production Networks and Industrial Upgrading in China: The Case of Electronics Contract Manufacturing”, East-West Center Working Paper, núm. 74, 2004, <http://www.eastwestcenter.org/stored/pdfs/ECONwp074.pdf>

³² Wang, Jici, Huasheng Zhu y Xin Tong, “Industrial Districts in a Transitional Economy: The Case of Datang Sock and Stocking Industry in Zhejiang, China”, en Arnoud Lagendijk y Päivi Oinas (eds.), *Proximity, Distance, and Diversity: Issues on Economic Interaction and Local Development*, Burlington, Vermont, Ashgate, 2005, p. 12; Zhang *et al.*, art. cit., pp. 7-8; y Tetsushi Sonobe, Dinghuan Hu y Keijiro Otsuka, “Process of Cluster Formation in China: A Case Study of a Garment Town”, *Journal of Development Studies*, vol. 39, núm. 1, octubre de 2002, pp. 118-139.

³³ Gereffi, “The Global Economy: Organization, Governance, and Development”, en Neil J. Smelser y Richard Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, 2ª ed., Princeton, Princeton University Press / Russell Sage Foundation, 2005, p. 171.

³⁴ Sanjaya Lall (“The Technological Structure and Performance of Developing Country

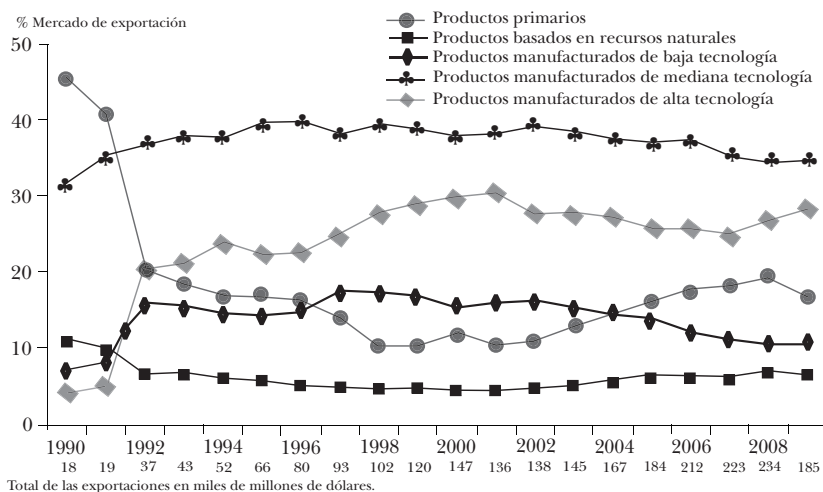
En la gráfica 1 se observa que en 1990, casi 50% de las exportaciones totales de México al mercado estadounidense fueron de productos primarios; entre ellos, el más importante es el petróleo. En 1993, un año antes del establecimiento del TLCAN, los productos de mediana tecnología (mayormente productos automotrices) y los productos de alta tecnología (principalmente artículos electrónicos) superaron la mezcla de exportación de materia prima de México. Para 2009, más de 60% de las exportaciones de México al mercado estadounidense fueron de mediana y alta tecnología, seguido de los productos primarios (rubro que se recuperó de su punto más bajo de 10% de las exportaciones totales en 2001) y productos de baja tecnología (textiles, prendas de vestir y calzado). Por lo tanto, en dos décadas la estructura de las exportaciones de México se transformó; pasó de estar basada en materias primas a estar dominada por los artículos manufacturados de mediana y alta tecnología. Sin embargo, el volumen de las exportaciones totales de México a Estados Unidos se redujo de 234 000 millones de dólares en 2008, a 185 000 millones de dólares en 2009, lo cual plantea interrogantes sobre la sostenibilidad de su modelo de exportación.

En la gráfica 2 se describe la composición de las exportaciones de China al mercado de Estados Unidos durante el periodo 1990-2009. A diferencia de México, la categoría de productos líder en las exportaciones de China al mercado de Estados Unidos fue de bienes manufacturados de baja tecnología. Estos productos están hechos, principalmente, de una amplia variedad de bienes de consumo ligeros –prendas de vestir, calzado, juguetes, artículos deportivos, artículos para el hogar y así sucesivamente. Estos productos representaron alrededor de dos tercios de las exportaciones totales de China a Estados Unidos en la década de 1990. Para 2009, no obstante, las exportaciones de alta tecnología de China aumentaron su participación a más de 35% de sus exportaciones totales al mercado de Estados Unidos, y rebasaron sus propias exportaciones de baja tecnología para obtener el primer lugar en la mezcla de exportación de China.

De este modo, México y China han tenido en común varios aspectos de sus trayectorias de exportación al mercado estadounidense en estas dos últimas décadas. Ambos países tienen economías diversificadas, con una gama de diferentes tipos de productos de exportación. En ambos casos, las exportaciones de productos manufacturados son más importantes que las exportaciones de productos primarios, o de las basadas en recursos naturales; dentro

Manufactured Exports, 1985-1998”, *Oxford Development Studies*, vol. 28, núm. 3, 2000, pp. 337-369) desarrolló esta clasificación tecnológica de exportaciones basado en las categorías de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI) de tres dígitos. Su artículo muestra una lista detallada de los productos que pertenecen a cada categoría.

GRÁFICA 1
Composición de las exportaciones de México al mercado
estadounidense, 1990-2009

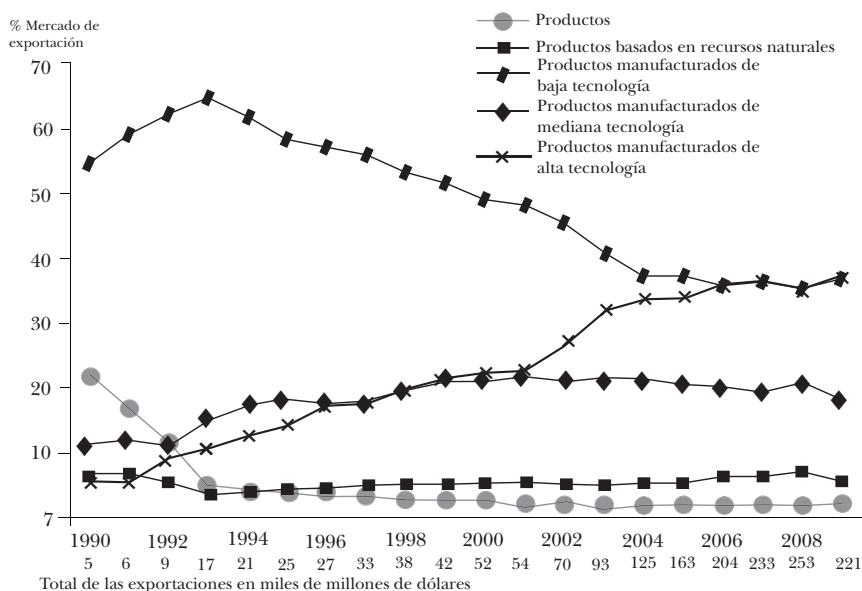


de la industria manufacturera, las exportaciones de alta y media tecnología están desplazando a los bienes de baja tecnología. Si bien estos datos de exportación tienen limitaciones, como indicadores del perfeccionamiento industrial,³⁵ estas dos economías, al parecer, están incrementando la sofisticación de sus estructuras de exportación.

Un análisis más detallado de los datos del comercio internacional, no obstante, muestra que desde el año 2000 China está dejando atrás a México en la competencia mano a mano en el mercado estadounidense. La tabla 2 identifica seis de los productos manufacturados líderes, de los cuales China y México son proveedores fundamentales en Estados Unidos. En cinco de estos productos, la participación de México en el mercado estadounidense fue mayor a la de China en 2000; para 2009, China ha suplantado el liderazgo de México en esos productos, con una excepción. En las máquinas de

³⁵ El problema principal con estos datos de exportación es que no son lo suficientemente detallados para indicar el proceso con que estos productos están hechos. Las piezas de automóvil o los componentes electrónicos, por ejemplo, todavía se podrían hacer con mano de obra intensiva de trabajadores relativamente poco calificados. Por lo tanto, el perfeccionamiento industrial no puede asegurarse con tan sólo modificar la dirección de los productos terminados de mediana y alta tecnología. Sin embargo, es probable que la proporción relativa de actividades de alto valor aumente a medida que se pasa de la categoría de exportaciones de baja tecnología a las exportaciones de mediana y alta tecnología.

GRÁFICA 2
Composición de las exportaciones de China al mercado estadounidense, 1990-2009



procesamiento automático de datos (SITC 752), por ejemplo, la participación de China en las importaciones de Estados Unidos aumentó más de cinco veces el 11.3% de 2000 y llegó a 59.9% en 2009. En equipos de telecomunicaciones (SITC 764), la cuota de mercado de China casi se cuadruplicó, de 10.3 a 38.8%, y en la maquinaria eléctrica (CUCI 778) casi se triplicó, pasando de 11.9 a 32.5%. Sólo en materia de autopartes y accesorios (SITC 784), México obtuvo un liderazgo mayor al de China en el mercado estadounidense.³⁶

³⁶ Estos hallazgos son consistentes con los resultados de Gallagher, Moreno-Brid y Porzecanski ("The Dynamism of Mexican Exports: Lost in [Chinese] Translation?", *World Development*, vol. 36, núm. 8, 2008, p. 1370), que muestran que en el periodo de 2000-2005 más de la mitad (53%) de las exportaciones mexicanas estuvieron bajo amenaza "directa" (cuando las exportaciones chinas en el mismo sector crecieron y las exportaciones mexicanas descendieron) o bajo amenaza "parcial" por parte de China (cuando las exportaciones chinas crecieron a un ritmo más acelerado que las de México). En 2009, 92% de las exportaciones manufacturadas de América Latina estuvieron bajo la amenaza china. Véase Kevin P. Gallagher, "China and the Future of Latin American Industrialization", *Issues in Brief* (The Frederick S. Pardee Center for the Study of the Longer-Range Future, Boston University), núm. 18, octubre de 2010, pp. 1-8.

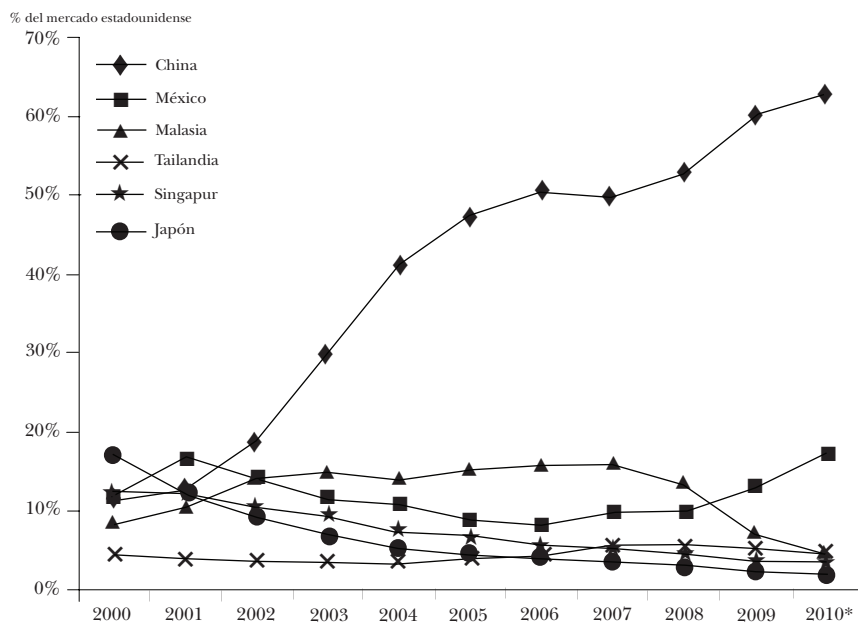
TABLA 2
Exportación de los productos en competencia de México y China hacia Estados Unidos, 2000-2009

SITC	Producto	2000		2009		Cambio en la cuota de mercado 2000-2009
		Valor (miles de millones)	Participación en el mercado estadounidense	Valor (miles de millones)	Participación en el mercado estadounidense	
	Competidores principales en el mercado estadounidense de procesamiento automático de datos					
	México	6.4	11.5	7.0	13.1	1.6
	China	6.3	11.3	32.0	59.9	48.6
752	Competidores principales en el mercado estadounidense para equipo y partes de telecomunicaciones					
	Total Estados Unidos	55.9		53.4		
	México	9.1	20.6	12.9	16.3	-4.3
	China	4.6	10.3	30.7	38.8	28.5
764	Maquinaria y aparatos electrónicos					
	Total Estados Unidos	44.3		79.1		
	México	3.1	18.3	3.8	19.9	1.6
	China	2.0	11.9	6.2	32.5	20.6
784	Autopartes y accesorios					
	Total Estados Unidos	17.1		19.1		
	México	4.6	16.3	7.8	26.3	10.0
	China	0.4	1.5	3.1	10.4	8.9
	Total Estados Unidos	28.4		29.7		
821	MueblesMéxico					
	China	3.2	16.9	3.0	12.2	-4.7
	Total Estados Unidos	18.9	23.6	12.7	51.6	28.0
84	Artículos y prendas de vestir China					
	México	8.7	13.6	3.6	5.2	-8.4
	China	8.5	13.2	27.1	39.1	25.9
	Total Estados Unidos	64.3		69.3		

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, en <http://dataweb.usitc.gov>

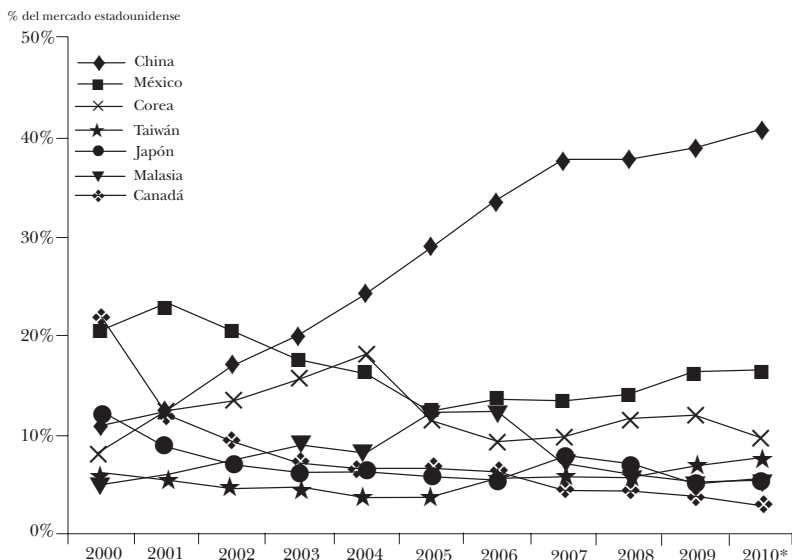
De las gráficas 3 a 6, el desempeño sobresaliente de China en cuatro de sus industrias –máquinas de procesamiento automático de datos, equipo de telecomunicaciones, muebles y prendas de vestir– se examina con mayor detalle en el periodo que va de 2000 a 2011. El rápido ascenso de China en las cuatro categorías de productos, tanto de baja como de alta tecnología, ha sido drástico. De igual modo, es notable el hecho de que, a pesar de que México es un competidor clave en cada uno de los mercados de producto, los otros países principales varían considerablemente en función de la región y el nivel general de desarrollo (Japón, Canadá e Italia compiten por la cuota de mercado de los Estados Unidos con países como Vietnam, Malasia, Tailandia, Indonesia y la India). El mercado de Estados Unidos es, pues, el punto de encuentro para países que operan con precios muy diferentes y desempeñan papeles distintos en las cadenas de valor globales de estas respectivas industrias.

GRÁFICA 3
Competidores principales en el mercado estadounidense
de máquinas de procesamiento automático de datos (CUCI/SITC 752)



Fuente: USITC, <http://dataweb.usitc.gov/>

GRÁFICA 4
Competidores principales en el mercado estadounidense para equipo y partes de telecomunicaciones (CUCI/SITC 764)



Fuente: USITC, <http://dataweb.usitc.gov/>

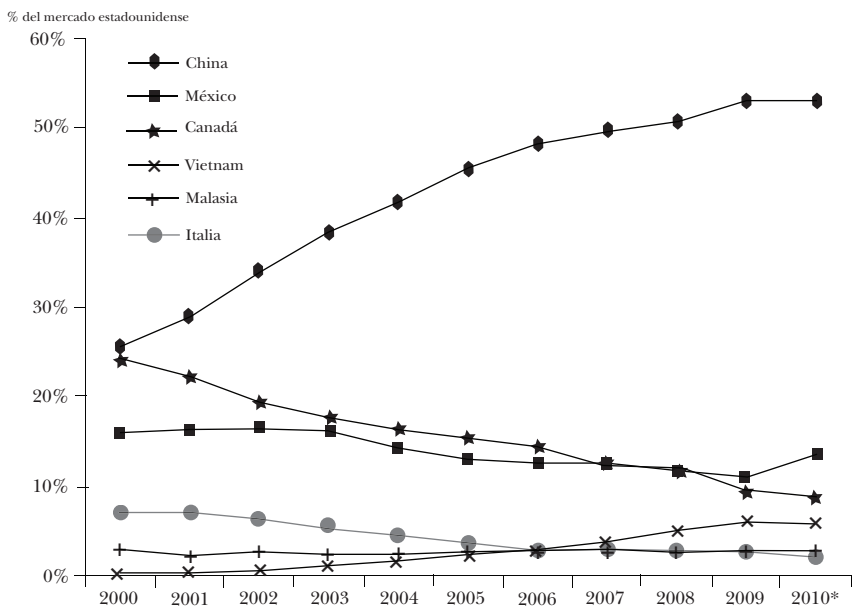
¿Por qué China ha superado a México en la cuota de mercado de Estados Unidos con tanta rapidez y decisión? Existen varios factores. En primer lugar, los costos de mano de obra en China tradicionalmente son mucho menores que en México. Sin embargo, la persistente escasez de trabajo está reportándose en cientos de fábricas chinas; esta tendencia hace que los salarios suban y que una serie de fabricantes considere el traslado de sus fábricas a países con menores costos, como Vietnam, Camboya y Bangladesh.³⁷ Se estima que unos veinte millones de trabajadores chinos ya han perdido sus empleos como consecuencia de la crisis económica actual.³⁸

En segundo lugar, China ha tratado de aprovechar sus enormes economías de escala y ha hecho grandes inversiones en infraestructura y logística

³⁷ Barboza, "Labor Shortage in China May Lead to Trade Shift", *The New York Times*, 3 de abril de 2006; y Peter S. Goodman, "China Ventures Southward: In Search of Cheaper Labor, Firms Invest in Vietnam", *The Washington Post*, 6 de diciembre de 2005.

³⁸ Harney, "Testimony before...".

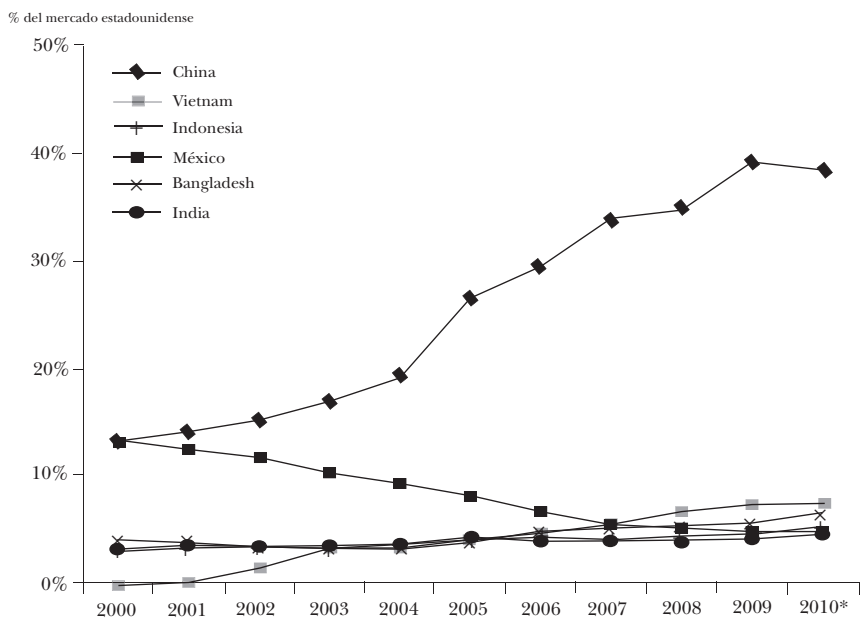
GRÁFICA 5
Competidores principales en el mercado estadounidense para muebles y partes (CUCI/SITC 821)



Fuente: USITC, <http://dataweb.usitc.gov/>

para reducir los costos de transportación y acelerar el tiempo de comercialización de sus productos de exportación. El crecimiento de las ciudades chinas de la cadena de suministro –agrupaciones que dependen de la IED en Guangdong (incluido a Dongguan y Humen) y las ciudades agrupadas dedicadas a un solo producto en Zhejiang (tales como Anhui y Datang)– es un ejemplo perfecto de cómo los gobiernos de China y los empresarios están volviendo la especialización a escala en una persistente ventaja competitiva para el país. El simple tamaño de China también le ha permitido desarrollar amplios agrupamientos regionales, cada uno con su propia especialidad: el delta del río Perla en el sur de China se especializa en la fabricación con mano de obra intensiva, que incluye la producción de componentes y su ensamblaje en bienes de consumo acabados para una amplia gama de industrias; el delta del río Yangtsé, cerca de Shanghai, se especializa en la industria de capital intensivo y la producción de automóviles, semiconductores, teléfonos móviles y computadoras; y el centro tec-

GRÁFICA 6
Competidores principales en el mercado estadounidense
para artículos y prendas de vestir (CUCI/SITC 84)



Fuente: USITC, <http://dataweb.usitc.gov/>

nológico de Zhongguancun en Beijing es una zona empresarial de alta tecnología, a menudo llamado el Silicon Valley de China.

La ventaja de China no es simplemente la magnitud de su capacidad de producción, sino el hecho de que su gobierno central toma decisiones estratégicas de forma autoritaria y de forma vertical; una vez que se alcanzan los acuerdos clave, a menudo después de intenso debate en los congresos del partido nacional, éstos pueden implementarse de forma rápida y masiva.

En el periodo previo a los Juegos Olímpicos de 2008, China gastó 160 000 millones de dólares en la construcción de aeropuertos, sistemas de transporte, instalaciones deportivas y otros proyectos de infraestructura.³⁹ La escala sin precedentes de desarrollo en China está llevando al país a importar cerca de

³⁹ Ernst y Young, "Spotlight on China: Cross-border Transactions in Emerging Markets", 2007, p. 2, en [http://www.ey.com/global/assets.nsf/International/TAS_Spotlight_on_China.pdf/\\$file/TAS_Spotlight_on_china.pdf](http://www.ey.com/global/assets.nsf/International/TAS_Spotlight_on_China.pdf/$file/TAS_Spotlight_on_china.pdf)

30% de la demanda mundial de materias primas, como el petróleo, el carbón, el acero y cemento, que provienen principalmente de América Latina.⁴⁰

En tercer lugar, China tiene una estrategia de formación complementaria coherente y de dimensiones múltiples para diversificar su mezcla industrial y aunar actividades de alto valor. En un estudio detallado sobre la trayectoria de exportación de China, Lall y Albaladejo⁴¹ sostienen que este país y sus vecinos de Asia Oriental están desarrollando sus exportaciones de alta tecnología de manera integral y regional gracias a sus redes complejas de producción para la exportación; éstas vinculan a las multinacionales más importantes de la electrónica con abastecedores de primer nivel y con fabricantes globales.⁴² Los patrones de exportación de los productos de alta tecnología reflejan complementariedad más que confrontación entre China y sus socios maduros de Asia Oriental (Japón, Corea del Sur, Taiwán y Singapur). Sin embargo, el papel de China como promotor del crecimiento de las exportaciones en la región podría cambiar a medida que China asciende en la cadena de valor y se hace cargo de las actividades que actualmente llevan a cabo sus vecinos en la región. Rodrik⁴³ sugiere que China ya exporta una amplia gama de productos muy sofisticados, y calcula que el paquete de exportación de China es similar al de un país cuyo ingreso per cápita es tres veces mayor que el nivel actual de China.

En cuarto lugar, China está utilizando la IED para promover el “rápido aprendizaje” en las nuevas industrias y la difusión de conocimientos en su mercado interno.⁴⁴ A pesar de las restricciones impuestas por la OMC en contra de los requerimientos internos de operación para las EMN, el mercado local de China es lo suficientemente atractivo para los fabricantes de las multinacionales que están dispuestos a cumplir con los deseos de las auto-

⁴⁰ Gallagher, “China and the Future...”.

⁴¹ Sanjaya Lall y Manuel Albaladejo, “China’s Competitive Performance: A Threat to East Asian Manufactured Exports?”, *World Development*, vol. 32, núm. 9, 2004, pp. 1441-1466.

⁴² Véase también Timothy Sturgeon y Ji-Ren Lee, “Industry Co-evolution: A Comparison of Taiwan and North American Electronics Contract Manufacturers”, en Suzanne Berger y Richard K. Lester (eds.), *Global Taiwan: Building Competitive Strengths in a New International Economy*, Armonk, N. Y., M. E. Sharpe, 2005, pp. 33-75; Gereffi, John Humphrey y Timothy Sturgeon, “The Governance of Global Value Chains”, *Review of International Political Economy*, vol. 12, núm. 1, febrero de 2005, pp. 78-104; y Gereffi, “Commodity Chains and Regional Divisions of Labor in East Asia”, *Journal of Asian Business*, vol. 12, núm. 1, 1996, pp. 75-112.

⁴³ Dani Rodrik, “What’s So Special about China’s Exports?”, *China & World Economy*, vol. 14, núm. 5, 2006, pp. 1-19.

⁴⁴ Wang y Meng, art. cit.; y Qing Zhang y Bruce Felmingham, “The Role of FDI, Exports and Spillover Effects in the Regional Development of China”, *Journal of Development Studies*, vol. 38, núm. 4, abril de 2002, pp. 157-178.

ridades gubernamentales locales, regionales y nacionales, a pesar de los estrictos requisitos respecto a la transferencia de tecnología y otros asuntos.

En resumen, tanto las dotaciones, la productividad, la escala, el acceso al capital extranjero, así como el papel del gobierno central como coordinador, contribuyen a hacer de China un competidor económico imponente.⁴⁵

Sin embargo, China tiene que hacer frente a muchos problemas internos. Su ritmo extremadamente rápido de crecimiento en los últimos años ha aumentado las expectativas de una prosperidad continua, y una recesión económica prolongada abre las posibilidades al malestar social. Los funcionarios del gobierno han instado a las empresas a evitar despidos a gran escala; y las inversiones se están canalizando hacia las zonas rurales a fin de crear oportunidades para los trabajadores migrantes que ya han perdido su empleo y regresan a sus hogares en busca de trabajo.⁴⁶ Mientras que su ritmo de crecimiento desciende, China lucha para balancear su economía por medio del estímulo del consumo interno y de una estrategia diversificada de formación complementaria que promueva las industrias de baja y alta tecnología a la par. Como México, China intenta ir más allá de un simple enfoque de la competitividad basada en los costos.⁴⁷ Cada vez más, lo que está en juego no se define como una carrera en descenso, sino como un intento de impulsar el modelo de perfeccionamiento más allá de las ventajas comparativas en materias primas, mano de obra barata y la producción manufacturera para nichos de alto valor en una amplia gama de industrias globales.

IV. ¿HACIA DÓNDE VA LA GLOBALIZACIÓN?

Antes de la crisis económica actual incluso, una nueva estructura de gobierno emergía en la escena internacional. Como Arrighi y Zhang exponen,⁴⁸ el Consenso de Washington ha llegado a su fin. El enfoque neoliberal en la ideología económica global de la década de 1980, dirigida por Estados Unidos y apoyada por las políticas de las organizaciones internacionales clave

⁴⁵ Mauricio Mesquita Moreira, "Fear of China: Is there a Future for Manufacturing in América Latina?", *World Development*, vol. 35, núm. 3, 2007, pp. 355-376.

⁴⁶ El sector manufacturero en China da empleo a los 150 millones de trabajadores emigrantes, quienes viajan desde las provincias del interior hacia las fábricas de exportación que han surgido junto a la costa, en busca de trabajo. Se estima que las remesas que envían a sus hogares fuera de la ciudad representan casi 40% del ingreso interno en las zonas rurales. Véase Harney, "Testimony before...".

⁴⁷ Diana Farrell, Antonio Puro y Jaana K. Remes, "Beyond Cheap Labor: Lessons for Developing Economies", *The McKinsey Quarterly*, núm. 1, 2005, pp. 99-109.

⁴⁸ Arrighi y Zhang, art. cit.

como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y la OMC, se vio debilitado por su fracaso para cumplir con la promesa del crecimiento económico sostenido y la prosperidad de las economías en desarrollo.⁴⁹ Las economías emergentes relativamente exitosas (como China, India, Brasil y Rusia) demandan más influencia de las instituciones de gobierno del sistema económico internacional, tal como se ve en el aumento de negociaciones de alto nivel que tienen que ver con el Grupo de los Veinte (19 de las economías nacionales más grandes, incluidas las del mundo en desarrollo, más la Unión Europea), en mayor número que el G-8 (Estados Unidos, Reino Unido, Francia, Alemania, Italia, Rusia, Japón y Canadá). Mientras que la hegemonía previa a la crisis del régimen neoliberal, de forma clara, está fuera de balance, saber qué forma tomará el futuro es aún difícil de discernir.

Es posible que las trayectorias de Estados Unidos y China definan las características clave del nuevo orden mundial de las primeras décadas del siglo XXI. A pesar de las esperanzas evidenciadas en muchas de las políticas de transformación del presidente Obama, la crisis financiera y el desempleo galopante en los Estados Unidos han ocasionado que muchos propugnen soluciones proteccionistas para los males de América. China, con su enorme déficit de comercio bilateral con Estados Unidos, ha recibido la peor parte del dolor de los trabajadores estadounidenses.

En realidad, el déficit comercial entre Estados Unidos y China, que alcanzó un récord de 268 000 millones en 2008 y luego se redujo a 227 000 millones en 2009 (Oficina de Censo de EE. UU., 2010), no se trata únicamente de un problema bilateral ocasionado por la competencia china desleal, como a menudo se argumenta. Estados Unidos tienen un desbalance comercial *multilateral* con otras cien economías en el mundo. El origen de este problema es lo que Stephen Roach, presidente de la Morgan Stanley Asia, ha llamado “el modelo americano de consumo en exceso”.⁵⁰ A comienzos de 2007, el consumo de Estados Unidos representó 72% del producto interno bruto real (PIB), un récord para Estados Unidos y para cualquier economía importante en el mundo. Si bien esta orgía de consumo de Estados Unidos puede parecer irresponsable (e incluso inmoral) para algunos, también ha impulsado el modelo de crecimiento de China, orientado a las exportaciones, así como el de gran parte del resto de Asia durante las últimas dos décadas.

⁴⁹ Ocampo, art. cit.

⁵⁰ Stephen S. Roach, “A Wake-up Call for the US and China: Stress Testing a Symbiotic Relationship”, testimonio ante la U. S.-China Economic and Security Review Commission of the U. S. Congress, Hearing on “China’s Role in the Origins and Response to the Global Recession”, Washington, D. C., 17 de febrero de 2009.

Justamente por esta razón, la desaparición posterior a la burbuja del consumidor en Estados Unidos es una amenaza: se debilita la demanda exterior, de la cual han dependido la economía china y el resto de la región de Asia que ha dependido de las exportaciones durante sus años de florecimiento.

Si Estados Unidos consume demasiado, entonces uno puede decir que China exporta demasiado. Las dos tendencias se refuerzan mutuamente y son una fuente de vulnerabilidad para ambas economías. El grado de dependencia de las exportaciones de China es extraordinario. Entre 2001 y 2007, la cuota de exportación del PIB en China casi se duplicó de 20 a 36%; durante el mismo periodo, la participación de Asia en el desarrollo de las exportaciones alcanzó una cifra de 47% del PIB.⁵¹ Estas tendencias están relacionadas estrechamente, pues la economía de Asia cada vez más se concentra en China. Las exportaciones de Asia Oriental a China apuntalan las exportaciones chinas al resto del mundo y el crecimiento económico de toda la región de Asia Oriental. La complementariedad de las cadenas de valor de Asia que se centran en China es la explicación de por qué China y sus vecinos están aumentando sus exportaciones de alta tecnología en conjunto.⁵² Sin embargo, esta estrecha relación regional es vulnerable en los tiempos difíciles, del mismo modo en que fue un círculo virtuoso cuando las exportaciones de China prosperaban.

¿Hacia dónde va la economía global ahora? El comercio internacional y la inversión extranjera directa van a recuperarse, si bien los economistas predicen que el impacto de la recesión al empleo y la disminución en el ritmo de crecimiento interno en las economías más desarrolladas en el mundo estarán presentes al menos durante varios años más. Lo que sí va a cambiar, no obstante, es el entusiasmo fomentado en la época del Consenso de Washington hacia la industrialización orientada a la exportación. Este modelo se consideró exitoso cuando las grandes economías industriales avanzadas de América del Norte y Europa estaban dispuestas a subsidiar el crecimiento de las exportaciones de las economías en desarrollo por medio de niveles altos de consumo y un creciente déficit comercial. Pero se ha visto que este modelo es insostenible en el largo plazo.

Es probable que las estrategias de desarrollo nacionales en China, México y otras economías relativamente extensas orientadas a la exportación, hagan mayor énfasis en el consumo interior, en la creación de trabajos y redes de seguridad social para los grupos más vulnerables de la sociedad. China anunció un paquete de estímulo de 585 000 millones de dólares, en noviembre de 2008, para impulsar el gasto interno, aliviar la

⁵¹ *Ibid.*, figuras 2 y 4.

⁵² Lall y Albaladejo, art. cit.

carga en las zonas rurales, y reciclar a los trabajadores migrantes.⁵³ México también ha estado bajo presión para corregir las desigualdades sociales y económicas generadas por las políticas neoliberales, que crean beneficios para unos cuantos afortunados y, a la vez, un patrón general de crecimiento lento, la disminución de la productividad, *eslabonamientos productivos hacia atrás* mínimos y la expansión de la liquidez económica (*spillovers*) debido a sus exportaciones y la inversión extranjera directa.⁵⁴ Mientras que las estrategias de desarrollo comienzan a orientarse más hacia el interior, el papel del Estado tenderá a expandirse. La política industrial va a emerger de nuevo y los programas sociales proveerán los servicios y capacitación necesarios para los trabajadores desplazados.

Las cadenas globales de valor cada vez se consolidan más.⁵⁵ Los grandes fabricantes multinacionales, los minoristas y los comerciantes que manejan las redes mundiales de abastecimiento están pidiendo que los proveedores sean menos, más grandes y más capaces; que tengan operaciones sólo en ciertos lugares estratégicos en todo el mundo. Es probable que esto promueva un nivel mayor de fuentes de ingreso, con abastecedores ubicados cerca de los principales mercados consumidores de América del Norte, Europa Occidental y Asia Oriental.

La globalización no va a desaparecer, pero es probable que se vuelva más descentralizada. Los beneficios de la globalización continuarán distribuyéndose de forma no equitativa, con ganancias para quienes tengan mayor educación, formación, riqueza y poder. La inclusión de las grandes economías emergentes como China, México y la India entre los beneficiados, al menos de forma parcial, es un cambio cualitativo en el proceso. Esto no necesariamente creará mejores oportunidades para los países más pequeños de la economía global, a menos que se diseñen políticas para que mejoren sus propias capacidades para promover el desarrollo.

Traducción de PERLA ALICIA MARTÍN

BIBLIOGRAFÍA

Arrighi, Giovanni y Lu Zhang, "From the Washington to the Beijing Consensus and Beyond", en Jon Shefner y Patricia Fernández-Kelly (eds.), *Globalization and*

⁵³ Harney, "Testimony before...".

⁵⁴ Cypher y Delgado Wise, art. cit.; Gallagher *et al.*, "The Dynamism of Mexican Exports: Lost in (Chinese) Translation?"; y Dussel Peters, *op. cit.*

⁵⁵ Cattaneo *et al.*, *op. cit.*

- Beyond: New Examinations of Global Power and Alternatives*, University Park, Penn State University Press, 2010.
- Barboza, David, "In Roaring China, Sweaters Are West of Sock City", *The New York Times*, 24 de diciembre de 2004.
- , "Labor Shortage in China May Lead to Trade Shift", *The New York Times*, 3 de abril de 2006.
- Brandt, Loren y Thomas G. Rawski "Chinese Industry after 25 Years of Reform", en Loren Brandt, Thomas G. Rawski y Gang Lin (eds.), *China's Economy: Retrospect and Prospect*, Washington, D. C., Woodrow Wilson International Institute for Scholars, 2005 (Asia Program Special Report, núm. 129), pp. 20-25.
- Branstetter, Lee y Nicholas Lardy, "China's Embrace of Globalization", en Loren Brandt, Thomas G. Rawski y Gang Lin (eds.), *China's Economy: Retrospect and Prospect*, Washington, D. C., Woodrow Wilson International Institute for Scholars, 2005 (Asia Program Special Report, núm. 129), pp. 6-12.
- Carrillo, Jorge y Antonio Hualde, "Third Generation Maquiladoras? The Delphi-General Motors Case", *Journal of Borderland Studies*, vol. 13, núm. 1, 1998, pp. 79-97.
- Carrillo, Jorge y Arturo Lara, "Mexican Maquiladoras: New Capabilities of Coordination and the Emergence of A New Generation of Companies", *Innovation: Management, Policy & Practice*, vol. 7, núms. 2-3, 2005, pp. 256-273.
- Cattaneo, Olivier, Gary Gereffi y Cornelia Staritz (eds.), *Global Value Chains in a Post-crisis World: A Development Perspective*, Washington, D. C., The World Bank, 2010.
- Cypher, James M. y Raúl Delgado Wise, "Restructuring Mexico, Realigning Dependency: Harnessing Mexican Labor Power in the TLCAN Era", en Jon Shefner y Patricia Fernández-Kelly (eds.), *Globalization and Beyond: New Examinations of Global Power and Alternatives*, University Park, Penn State University Press, 2010.
- Dussel Peters, Enrique, *Polarizing Mexico: The Impact of Liberalization Strategy*, Boulder, Lynne Rienner, 2000.
- Ernst y Young, "Spotlight on China: Cross-border Transactions in Emerging Markets", 2007, en [http://www.ey.com/global/assets.nsf/International/TAS_Spotlight_on_China.pdf/\\$file/TAS_Spotlight_on_china.pdf](http://www.ey.com/global/assets.nsf/International/TAS_Spotlight_on_China.pdf/$file/TAS_Spotlight_on_china.pdf)
- Farrell, Diana, Antonio Puro y Jaana K. Remes, "Beyond Cheap Labor: Lessons for Developing Economies", *The McKinsey Quarterly*, núm. 1, 2005, pp. 99-109.
- Fourcade-Gourinchas, Marion y Sarah L. Babb, "The Rebirth of the Liberal Creed: Paths to Neoliberalism in Four Countries", *American Journal of Sociology*, vol. 108, núm. 3, 2002, pp. 533-579.
- Freeman, Richard B., "Does Globalization of the Scientific/Engineering Workforce Threaten U.S. Economic Leadership?", National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper 11457, 2005, en <http://www.nber.org/papers/w11457>
- Gallagher, Kevin P., "China and the Future of Latin American Industrialization", *Issues in Brief* (The Frederick S. Pardee Center for the Study of the Longer-Range Future, Boston University), núm. 18, octubre de 2010, pp. 1-8.
- Gallagher, Kevin P. y Timothy Wise, "TLCAN's Unhappy Anniversary", *The Guardian*, 1 de enero de 2008.

- Gallagher, Kevin P., Juan Carlos Moreno-Brid y Roberto Porzecanski, "The Dynamism of Mexican Exports: Lost in (Chinese) Translation?", *World Development*, vol. 36, núm. 8, 2008, pp. 1365-1380.
- Gallagher, Kevin P. y Daniel Chudnovsky (eds.), *Rethinking Foreign Investment for Sustainable Development: Lessons from Latin America*, Nueva York, Anthem Press, 2009.
- Gao, Bai, "Neoliberal versus Classical: Chinese and Japanese Developmentalisms in Comparison", *Sociological Research (She hui xue yan jiu)*, vol. 1, enero de 2006, pp. 116-141.
- Gereffi, Gary, "Rethinking Development Theory: Insights from East Asia and Latin America", en A. Douglas Kincaid y Alejandro Portes (eds.), *Comparative National Development: Society and Economy in the New Global Order*, Chapel Hill, University of North Carolina Press, 1994, pp. 26-56.
- , "Commodity Chains and Regional Divisions of Labor in East Asia", *Journal of Asian Business*, vol. 12, núm. 1, 1996, pp. 75-112.
- , "The Global Economy: Organization, Governance, and Development", en Neil J. Smelser y Richard Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*, 2ª ed., Princeton, Princeton University Press / Russell Sage Foundation, 2005, pp. 160-182.
- , "Development Models and Industrial Upgrading in China and Mexico", *European Sociological Review*, vol. 25, núm. 1, 2009, pp. 37-51.
- Gereffi, Gary, John Humphrey y Timothy Sturgeon, "The Governance of Global Value Chains", *Review of International Political Economy*, vol. 12, núm. 1, febrero de 2005, pp. 78-104.
- Gereffi, Gary y Donald L. Wyman (eds.), *Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*, Princeton, Princeton University Press, 1990.
- Goodman, Peter S., "China Ventures Southward: In Search of Cheaper Labor, Firms Invest in Vietnam", *The Washington Post*, 6 de diciembre de 2005.
- Gore, Charles, "The Rise and Fall of the Washington Consensus as a Paradigm for Developing Countries", *World Development*, vol. 28, núm. 5, 2000, pp. 789-804.
- Harney, Alexandra, *The China Price: The True Cost of Chinese Competitive Advantage*, Nueva York, Penguin Books, 2008.
- , "Testimony before the U.S.-China Economic and Security Review Commission of the U.S. Congress", Hearing on "China's Role in the Origins and Response to the Global Recession", Washington, D. C., 17 de febrero de 2009.
- Huang, Yasheng y Tarun Khanna, "Can India Overtake China?", *Foreign Policy*, julio-agosto de 2003, pp. 74-81.
- Huber, Evelyne y Fred Solt, "Success and Failures of Neoliberalism", *Latin American Research Review*, vol. 39, núm. 3, 2004, pp. 150-164.
- Inter-American Development Bank (IADB), *The Emergence of China: Opportunities and Challenges for Latin America and the Caribbean Basin*, Washington, D. C., IADB, 2005.
- , *The Politics of Policies: Social and Economic Progress in Latin America, 2006 Report*, Washington, D. C., IADB, 2006.

- Kusterbeck, Staci, "China Appeals to U. S. Buyers with 'Supply Chain Cities'", *Apparel Magazine*, 1 de agosto de 2005.
- Lall, Sanjaya, "The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-1998", *Oxford Development Studies*, vol. 28, núm. 3, 2000, pp. 337-369.
- Lall, Sanjaya y Manuel Albaladejo, "China's Competitive Performance: A Threat to East Asian Manufactured Exports?", *World Development*, vol. 32, núm. 9, 2004, pp. 1441-1466.
- Lüthje, Boy, "Global Production Networks and Industrial Upgrading in China: The Case of Electronics Contract Manufacturing", East-West Center Working Paper, núm. 74, 2004, <http://www.eastwestcenter.org/stored/pdfs/ECONwp074.pdf>
- Mesquita Moreira, Mauricio, "Fear of China: Is there a Future for Manufacturing in América Latina?", *World Development*, vol. 35, núm. 3, 2007, pp. 355-376.
- Ocampo, José Antonio, "Forward", en Kevin P. Gallagher y Daniel Chudnovsky (eds.), *Rethinking Foreign Investment for Sustainable Development: Lessons from Latin America*, Nueva York, Anthem Press, 2009, pp. XIII-XX.
- Palley, Thomas I., "External Contradictions of the Chinese Development Model: Export-Led Growth and the Dangers of Global Economic Contraction", *Journal of Contemporary China*, vol. 15, núm. 46, 2006, pp. 69-88.
- Portes, Alejandro, "Neoliberalism and the Sociology of Development: Emerging Trends and Unanticipated Facts", *Population and Development Review*, vol. 23, núm. 2, 1997, pp. 229-259.
- Roach, Stephen S., "A Wake-up Call for the US and China: Stress Testing a Symbiotic Relationship", testimonio ante la U. S.-China Economic and Security Review Commission of the U. S. Congress, Hearing on "China's Role in the Origins and Response to the Global Recession, Washington, D. C., 17 de febrero de 2009.
- Rodrik, Dani, "What's So Special about China's Exports?", *China & World Economy*, vol. 14, núm. 5, 2006, pp. 1-19.
- Sonobe, Tetsushi, Dinghuan Hu y Keijiro Otsuka, "Process of Cluster Formation in China: A Case Study of a Garment Town", *Journal of Development Studies*, vol. 39, núm. 1, octubre de 2002, pp. 118-139.
- Sturgeon, Timothy y Ji-Ren Lee, "Industry Co-evolution: A Comparison of Taiwan and North American Electronics Contract Manufacturers", en Suzanne Berger y Richard K. Lester (eds.), *Global Taiwan: Building Competitive Strengths in a New International Economy*, Armonk, N. Y., M. E. Sharpe, 2005, pp. 33-75.
- Thorp, Rosemary y Pamela Lowden, "Latin American Development Models: A Political Economy Perspective", *Oxford Development Studies*, vol. 24, núm. 2, 1996, pp. 133-144.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production, and Development*, Génova, UNCTAD, 2009.
- US Census Bureau, "Foreign Trade Statistics: Trade in Goods with China", 2010, en <http://www.census.gov/foreign-trade/balance/c5700.html#2010>

- Wang, Mark Yaolin y Xiaochen Meng, "Global-Local Initiatives in FDI: The Experience of Shenzhen, China", *Asia Pacific Viewpoint*, vol. 45, núm. 2, 2004, pp. 181-196.
- Wang, Jici, Huasheng Zhu y Xin Tong, "Industrial Districts in a Transitional Economy: The Case of Datang Sock and Stocking Industry in Zhejiang, China", en Arnoud Lagendijk y Päivi Oinas (eds.), *Proximity, Distance, and Diversity: Issues on Economic Interaction and Local Development*, Burlington, Vermont, Ashgate, 2005, pp. 47-69.
- Weyland, Kurt, "Assessing América Latinan Neoliberalism: Introduction to a Debate", *Latin American Research Review*, vol. 39, núm. 3, 2004, pp. 143-149.
- Zhang, Qing y Bruce Felmingham, "The Role of FDI, Exports and Spillover Effects in the Regional Development of China", *Journal of Development Studies*, vol. 38, núm. 4, abril de 2002, pp. 157-178.
- Zhang, Zhiming, Chester To y Ning Cao, "How Do Industry Clusters Succeed? A Case Study in China's Textiles and Apparel Industries", *Journal of Textile and Apparel Technology and Management*, vol. 4, núm. 2, 2004, pp. 1-10.