

Negociando con un tigre de bajo salario

¿Qué les pasa a todos cuando China absorbe tanto del crecimiento económico mundial?

abril/2003 n*1

autor **Barry C. Lynn**

Cuando Robert Mao describe las fantásticas oportunidades industriales que su compañía ve en China, expresa sentimientos confusos. "Por primera vez en la era moderna", se maravilla, "disponemos de un reservorio inagotable de buena mano de obra apta para la capacitación". Pero Mao, quien como presidente y CEO de Nortel Networks China, trabajara en la región durante 20 años, también se preocupa por lo que esto significa para los vecinos de China. Es de prever, reflexiona, que casi todas las nuevas inversiones de los proveedores de Nortel se hagan en China y no en los otros países asiáticos. También espera que se comporten de la misma manera las principales inversiones provenientes de las otras empresas transnacionales. "¿Qué pueden hacer Taiwán, Malasia y Filipinas?", pregunta. "Ofrecen prácticamente el mismo grado de sofisticación tecnológica que China pero son más caros y carecen de escala. ¿Qué harán?"

Su preocupación está bien fundada. China absorbió, en 2001, el 75 por ciento de todas las inversiones extranjeras directas en las economías en desarrollo de Asia, revirtiendo completamente la relación vigente de hace 10 años. En realidad, casi todas las economías, desde la de Camboya a la de EE.UU., han experimentado alguna merma en su actividad industrial en favor de China. Mientras los

trabajadores chinos ganen menos de un tercio de lo que perciben sus pares en Brasil o Tailandia, por ejemplo, con decenas de millones de trabajadores chinos subempleados esperando al acecho y cientos de millones de campesinos encolumnados detrás de ellos, es probable que estas pérdidas continúen.

La atención de la prensa se ha centralizado en la situación de las naciones más ricas de Asia, particularmente en la de Japón; allí los pensadores y las agencias gubernamentales reciclaron una frase a la que los norteamericanos alguna vez fueron afectos para describir las pérdidas industriales en favor de Tokio, y hablan de "vaciamiento" de la economía a medida que la industria se traslada a China. Taiwán también fue noticia: El temor a China como competidor económico se convirtió en pánico hace poco, como consecuencia de que el gobierno aprobara las primeras inversiones económicas en la China continental de la empresa industrial de éxito más rimbombante, la gigante Taiwan Semiconductor Manufacturing Company.

Pero los prejuicios económicos para las naciones en vías de desarrollo son muy superiores, en términos relativos. México, Malasia y Tailandia, y en menor medida, Sudáfrica, Polonia y Brasil, se encuentran hoy compitiendo con China

Negociando con un tigre de bajo salario

por porciones de los mercados estadounidense y europeo, y hasta por un lugar en sus mercados internos, así como también por inversiones directas y capitales. Los efectos pueden sumarse con rapidez. Las cifras del gobierno mexicano muestran que en 2001, ese país perdió el 5 por ciento de sus puestos industriales, más de 580.000 puestos, en su mayor parte en favor de China. Más de 350 maquinadoras, muchas de las cuales suministraban partes a empresas extranjeras, cerraron sus puertas debido a que los pedidos se volcaron a los vendedores chinos; y la pérdida de empleo fue aún peor en las fábricas mexicanas que pasaron en propiedad y explotación a multinacionales. Entre las que trasladaron la producción de México a China figuraron: Philips, Sanyo y Sony.

Lo mismo pasa en el Sudeste Asiático. Singapur se inquieta a medida que Hitachi, Sanyo y Philips transfieren tareas de alta tecnología a China; Malasia se retuerce las manos mientras Dell muda la producción de computadoras personales de Penang a Xiamen; Filipinas observa desesperanzada cómo se redujeron a la mitad las inversiones nuevas y directas en un año, mientras que NEC, una industria de larga trayectoria en esa plaza, reubica una planta de equipos de computación en Shanghai y Toshiba traslada la producción de computadoras a Hangzhou. La inversión cae tan fuerte y persistentemente en el Sudeste Asiático que algunos académicos comienzan a vincular la crisis financiera asiática de 1997-1998 con el ascenso de China.

La fascinación que ejerce China sobre los grandes industriales no radica sólo en los bajos salarios, la falta de sindicatos y la chocante falta de derechos civiles (México parece Escandinavia, comparativamente hablando). Una encuesta reciente, hecha a gerentes de multinacionales japonesas, pone en evidencia que la mayoría cree que los trabajadores chinos están mejor educados y se esfuerzan más en su tarea que sus pares del Sudeste Asiático. Además, el agua y la energía eléctrica están fuertemente subsidiadas en China, y como Beijing sacará a su gente para dar a la industria, el suministro está virtualmente garantizado. La moneda china, el yuan, es menos volátil que el peso, por ejemplo. Y más importante tal vez, es que la notable gran base de suministros industriales y servicios de China no tiene parangón en el mundo en desarrollo. Jim Sacherman, vicepresidente primero de Flextronics,

empresa que fabrica componentes electrónicos y los vende a compañías como Cisco y Ericsson, dice que su personal identificó hace poco más de 300 proveedores de cables en Shenzhen, China. En contraposición, sólo hallaron cinco en Guadalajara, México, lugar en que Flextronics tiene fábricas. En opinión de Sacherman, cuanto más tiempo China permanezca políticamente estable, tanto más difícil será no ser afectado. "El hecho es que nuestros clientes nos quieren allí y que la base de suministros está madurando tanto que, esencialmente, se puede comprar todo lo que uno necesite", comenta. "Es como una bola de nieve".

China absorbió, en 2001, el 75 por ciento de todas las inversiones extranjeras directas en las economías en desarrollo de Asia, revirtiendo completamente la relación vigente de hace 10 años.

El gigante asiático se ha convertido, rápidamente, no sólo en el emplazamiento más importante del mundo para la mano de obra intensiva sino en la elección de primera línea para algunas actividades de la más alta tecnología.

Lo que más alarma a la mayor parte de los países en desarrollo es la velocidad con que China avanza tecnológicamente. El gigante asiático se ha convertido, rápidamente, no sólo en el emplazamiento más importante del mundo para la mano de obra intensiva sino en la elección de primera línea para algunas actividades de la más alta tecnología. La evolución fue tan vertiginosa que hasta causó preocupación en Washington. En la primavera pasada, la Contaduría General informó que la producción de semiconductores en China había trepado, posicionándose a media generación de la producción estadounidense más avanzada (en oposición a la política de los Estados Unidos, que reclamaba mantener una brecha de dos generaciones).

Muchos gobiernos del Sudeste Asiático están desempolvando sus folletos turísticos de la década del 80, época en la que los japoneses que salían de vacaciones, forrados de yenes, constituían uno de los principales sostenes de las economías regionales. El Primer Ministro

de Malasia, Mahathir Mohamad, quien por 20 años fuera abierto defensor de la industrialización con liderazgo estatal, hace poco hizo referencia en Tokio a su esperanza en la “afluencia de turistas chinos”.

Por ahora, es muy poco lo que les queda por hacer a los países semi industrializados. En el mes de julio, el Ministro de Economía mexicano, Luis Ernesto Derbez, dijo que su país presentaría una queja contra China ante la Organización Mundial del Comercio (OMC), aunque, aparentemente, son pocos los países dispuestos a acompañar la iniciativa. India, que por mucho tiempo fue uno de los principales críticos de China en materia de comercio, comenzó a acercarse a Beijing el año pasado. Y las naciones del Sudeste Asiático se han mantenido calmas por razones que pasan por toda la gama de posibilidades, desde la tendencia pro China imperante en el seno de las elites industriales de étnica china de Singapur y Filipinas hasta la pesadez de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático, foro en

Tarde o temprano, las naciones que hoy ven desvanecerse sus esperanzas económicas en favor de China, tal vez lleguen a la conclusión de que el culpable no es Beijing sino Washington, que tan fuertemente trabajara para crear esta estructura económica global.

el que esos países tradicionalmente coordinan la política comercial. Todo parece indicar que las naciones del Sudeste Asiático son propensas a adoptar, con respecto a China, la misma posición pasiva que alguna vez tuvieron con Japón. Durante el extenso período en que las multinacionales japonesas dominaron el comercio de la región, Tokio se consideraba el ganso líder de una formación en V; el razonamiento era que si el resto de los gansos lo seguían, llegarían todos juntos a la misma charca. Los gobiernos del Sudeste Asiático se muestran ávidos por convencerse de que lo único que cambia ahora es el líder.

Es probable que el Primer Ministro de Malasia haya dado la mejor explicación sobre la tímida posición asumida, en su disertación de Tokio, la cual parecía reducirse a sopesar los riesgos. Dejó implícito que China podía parecer un rival económico temible para Malasia, pero que será un enemigo político aún más feroz, especialmente en la lucha

que se está desencadenando entre China y las naciones industriales de Occidente. Con referencia a los peligros a que se ve expuesto su pueblo, Mahathir recurrió a un antiguo proverbio que reza: “Todos sabemos que cuando dos elefantes pelean, el pasto y los animales que están debajo de ellos quedan pisoteados”.

Si bien son escasas las probabilidades de una acción concertada por parte de las naciones semi industrializadas, las probabilidades de una respuesta beneficiosa de la OMC son aún más escasas. Simplemente, la OMC no está en condiciones de decidir sobre la legalidad de los subsidios otorgados a los industriales por el gobierno central o los gobiernos provinciales de China, o de cualquier otro país. Las corporaciones transnacionales y los países en desarrollo trabajaron mancomunadamente durante años para negar ese poder a la organización. Los dos grupos temían que la definición de “subsidio” pudiera abarcar factores tales como la falta de normativa ambiental de un país pobre y que, en virtud de ello, los proteccionistas de Europa y de los Estados Unidos pudieran excluir los productos de otros países.

Esta preocupación tenía sentido en la década del 80, época en la que se concibió la OMC, y en que la mayoría de las naciones medianas todavía tenían industrias nacionales que proyectar y defender. No obstante, el comercio de estos días es una bestia completamente diferente. La mayor

parte de los movimientos internacionales de los productos elaborados se desarrolla hoy en el seno de compañías globales, y las economías nacionales van modelándose por consenso propio de estas corporaciones globales cuando se determina que Filipinas, por ejemplo, es el lugar para el ensamblado de semiconductores, que Tailandia es apta para complicadas autopartes y que México es el mejor país para la industria pesada cuyos productos tienen por destino el mercado estadounidense. Todavía nadie diseñó un modelo para alcanzar el desarrollo económico nacional en este nuevo escenario industrial.

En una reciente conferencia de prensa, Derbez anunció que México pronto solicitará nuevas concesiones a los industriales que deseen operar en ese país. “Lo que tengo que decirles es que los dejo entrar, a cambio deben ayudarme a desarrollar la industria mexicana. Más aún, lo que quiero es que me ayuden a desarrollar tecnología

Negociando con un tigre de bajo salario

mexicana”, expresó, utilizando casi el mismo libreto usado por los chinos hace más de una década. Sin embargo, ese enfoque es poco prometedor en el contexto de una economía global que hoy ya cambió. En 1990, China lidiaba con una azarosa serie de empresas extranjeras, en su mayoría sin conocimiento de la producción de ultramar; México enfrenta hoy redes industriales muy consolidadas que poco justifican acceder a las demandas del país que sea.

Hoy son las compañías globales las que demandan que los países receptores devalúen sus monedas, subsidien los servicios eléctricos para sus fines comerciales, bajen los impuestos a las empresas y mantengan bajos los salarios. Todo ello a cambio de la promesa de que abrir sus puertas al libre comercio les permitirá algún día elevar los salarios, y hará que los inversores mejoren sus plantas y equipos y que sus economías se desarrollen.

Tarde o temprano, las naciones que hoy ven desvanecerse sus esperanzas económicas en favor de China, tal vez lleguen a la conclusión de que el culpable no es Beijing sino Washington, que tan fuertemente trabajara para crear esta estructura económica global. De hecho, con los ineficaces aranceles al acero y las groseras leyes del agro que la administración Bush sancionó en 2002, sumando puntos en la campaña política interna al imponer nuevas barreras para el ingreso al mercado de los Estados Unidos, a muchos el mercado libre ya les parece un complicado juego de anzuelos y fustas. En opinión del economista mexicano Rogelio Romero de la O, “la gente común ni siquiera sabe dónde está China, pero sí conoce el NAFTA y a los Estados Unidos, y ellos serán muy buenos objetivos cuando alguien decida hacer del comercio una cuestión política”.

© 2003. Barry C. Lynn, “Trading with a low-wage Tiger,” *The American Prospect* VOL. 14 No. 2, 1º de febrero de 2003.

Traducción: Graciela Pazos



Publicación editada por el INSTITUTO NACIONAL DE TECNOLOGÍA INDUSTRIAL

Diseño: Ediciones del INTI y Arturo Porqueres • Impresión: Ediciones del INTI • Cantidad de ejemplares: 1200