

El mito del milagro chino

[George J. Gilboy](#)

De *Foreign Affairs En Español*, [Octubre-Diciembre 2004](#)

LA AMENAZA FANTASMA

El súbito ascenso de China como potencia mundial de comercio se ha recibido con una curiosa mezcla de admiración y miedo. La exaltación irracional acerca del futuro económico del país ha impulsado a los inversionistas a adquirir con avidez porciones de empresas chinas sin entender cabalmente la forma en que realmente operan. Entre tanto, los cálculos exagerados sobre los logros y el potencial de China alimentan los temores de que el país inevitablemente inclinará las balanzas del comercio y la tecnología mundiales a su favor, y a final de cuentas se volverá una amenaza económica, tecnológica y militar para Estados Unidos. Todas esas reacciones adolecen de la misma falla: pasan por alto importantes debilidades del "milagro" económico chino y los beneficios estratégicos que Estados Unidos está cosechando de la manera particular en que China se ha sumado a la economía global. Tales errores de juicio podrían llevar a Washington a adoptar políticas proteccionistas que revertirían las recientes mejoras en las relaciones entre ambos países, aislarían aún más a Washington de sus aliados y disminuirían la influencia estadounidense en Asia.

De hecho, Estados Unidos y China sostienen precisamente el tipo de relación económica que la estrategia estadounidense ha buscado crear desde hace tiempo. China ha apostado ahora por el sistema económico liberal y basado en reglas que Estados Unidos se esforzó por establecer durante el pasado medio siglo. Beijing ha abierto su economía a la inversión extranjera directa (IED), ha aceptado importaciones en gran escala y se ha unido a la Organización Mundial del Comercio (OMC), lo cual ha impulsado la prosperidad y la liberalización dentro de China y en toda la región.

Las elecciones que China ha realizado en su paso hacia la integración económica mundial han reforzado las tendencias que favorecen la continuación de la preeminencia industrial y tecnológica de Estados Unidos y otras democracias industrializadas avanzadas. En su marcha forzada hacia el mercado, Beijing ha dejado atrás las reformas políticas y sociales, con al menos dos consecuencias fundamentales . . . e inesperadas. Primero, para frenar el ascenso de un sector privado políticamente independiente, el gobierno chino ha puesto en marcha reformas económicas que favorecen fuertemente a las empresas de propiedad estatal (EPE), otorgándoles acceso preferente al capital, la tecnología y los mercados. Sin embargo, las reformas también han favorecido a la inversión extranjera, lo cual ha permitido que las empresas foráneas se lleven la mayor tajada de las exportaciones industriales chinas y se aseguren posiciones fuertes en sus mercados internos. En consecuencia, la industria china se queda con EPE ineficientes pero aún poderosas, firmas extranjeras cada vez más dominantes y un sector privado hasta ahora incapaz de competir con cualquiera de ambas en términos de igualdad.

En segundo lugar, los riesgos empresariales inherentes al sistema político, aún no reformado, han generado una reacción entre muchos gerentes chinos -- una "cultura industrial estratégica" -- que los anima a buscar ganancias en el corto plazo, autonomía local y una excesiva diversificación. Con pocas excepciones, las empresas chinas se concentran en establecer relaciones privilegiadas con funcionarios de la jerarquía del Partido Comunista Chino (PCC), evaden la asociación horizontal y el tendido de redes

amplias entre ellas, y se abstienen de invertir en desarrollo y difusión de tecnología en el largo plazo. Las empresas chinas siguen dependiendo en gran medida de la tecnología extranjera y los componentes importados, lo cual limita severamente la capacidad del país de ejercer poder tecnológico o comercial para obtener ganancias unilaterales. En otras palabras, China se ha unido a la economía global en términos que refuerzan su dependencia de la tecnología y la inversión extranjeras y restringen su capacidad de ser una amenaza industrial y tecnológica para las democracias industrializadas avanzadas. La mejor esperanza china para superar sus debilidades tecnológicas y económicas reside en plantear un renovado esfuerzo hacia la reforma política interna. Así, más que caer en un proteccionismo comercial de cortas miras que pudiera socavar las tendencias favorables actuales, Washington deberá adoptar una política de "compromiso estratégico". No se trata de un compromiso por sí mismo, sino de un compromiso estratégico que reconozca explícitamente las ventajas del liderazgo tecnológico, económico y militar estadounidense y busque reforzarlas, a cambio de mayor prosperidad y más seguridad para China, más aún ahora que el país asiático tiene un interés acuciante en la reforma política interna.

ABIERTA Y EN APERTURA

Los recientes debates sobre Estados Unidos y China pasan por alto el hecho de que la relación económica de ambos países es en gran medida favorable y que en buena parte se lleva a cabo siguiendo las condiciones estadounidenses. En particular, el enfoque en la divisa china como fuente de ventaja comercial desleal está mal ubicado, como han mostrado los economistas Jonathan Anderson, del UBS [Union Bank of Switzerland], y Nicholas Lardy y Morris Goldstein, del Institute for International Economics. Incluso una apreciación moderada del yuan tendría poco significado para la mayoría de las empresas y trabajadores estadounidenses. Entre tanto, el tema de la divisa oscurece los significativos beneficios económicos y estratégicos de que goza Estados Unidos por sus relaciones con China.

Según Morgan Stanley, las importaciones chinas de bajo costo (sobre todo textiles, calzado, juguetes y artículos para el hogar) han ahorrado a los consumidores estadounidenses (en su mayoría familias de ingresos medios y bajos) unos 100000 millones de dólares desde que se iniciaron las reformas en China, en 1978. (La ropa para bebés más barata importada de China ayudó a las familias estadounidenses con hijos a ahorrar unos 400 millones de dólares entre 1998 y 2003). Empresas industriales estadounidenses como Boeing, Ford, General Motors, IBM, Intel y Motorola ahorran también cientos de millones de dólares cada año al comprar partes a países de costos más bajos, como China, al incrementar su competitividad mundial y permitirles emprender nuevas actividades de alto valor en Estados Unidos. En un esfuerzo por ahorrar 30% de sus costos totales de fuentes de empleo, Ford importó de China partes por unos 500 millones de dólares el año pasado. General Motors ha reducido el costo de las radios para automóvil en 40% al construir las con partes chinas. Y si bien subcontratar empleos en el plano mundial puede causar dolorosos ajustes en el rubro de empleos, el proceso también puede beneficiar a los trabajadores y las empresas estadounidenses. Un reciente estudio independiente, patrocinado por la Information Technology Association of America, encontró que la subcontratación en países como China e India creó unos 90000 empleos en el campo de la tecnología de la información en Estados Unidos en 2003, y estimó que

la contratación en el exterior creará unos 317000 empleos nuevos en Estados Unidos hacia 2008.

China no sólo exporta; importa más que cualquier otro país del noreste de Asia. Si bien tuvo un superávit de 124000 millones de dólares en su balanza comercial con Estados Unidos en 2003, sus déficits fueron significativos con muchos otros países: 15000 millones de dólares con Japón, 23000 millones con Corea del Sur, 40000 millones con Taiwán y 16000 millones de dólares con la Asociación de Naciones del Sureste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés). De mayor trascendencia es que China es un mercado grande y en aumento para las importaciones de consumo interno (comercio ordinario que excluye los bienes importados que se procesan y reexportan). Las importaciones chinas para consumo interno se elevaron a 187000 millones de dólares en 2003, de 40000 millones a mediados de la década de 1990. Si descontamos el procesamiento y el comercio de reexportación, China tuvo un déficit comercial de 5000 millones de dólares en 2003, en comparación con un superávit de 20000 millones de dólares apenas cinco años antes. En industrias que clasifica como de "alta tecnología", como son los artículos electrónicos, componentes y equipo manufacturado, tuvo en promedio un déficit anual de 12000 millones de dólares en los últimos 10 años.

A diferencia de otros socios comerciales estadounidenses en Asia, como Japón y Corea del Sur, que durante décadas desdeñaron las importaciones e inversiones de Estados Unidos, China es también un gran mercado abierto a productos estadounidenses. Si bien las exportaciones totales del país norteamericano se han estancado en años recientes, sus exportaciones a China se han triplicado en la última década. Se incrementaron 28% tan sólo el año pasado (en tanto las exportaciones totales estadounidenses apenas crecieron 5%). En particular, China se ha vuelto un mercado principal de comercio para productos estadounidenses de tecnología avanzada. Según datos del gobierno de Washington, las exportaciones aeroespaciales a China tuvieron un valor de más de 2000 millones de dólares en 2003, equivalentes a alrededor de 5% de todas las exportaciones de Estados Unidos en este rubro y casi tanto como las exportaciones comparables a Alemania. Las empresas estadounidenses exportaron equipo manufacturado avanzado a China por 500 millones de dólares en 2003, más de lo que vendieron a Francia. Y los fabricantes estadounidenses de chips exportaron semiconductores por 2400 millones de dólares a China en 2003, la misma cantidad que vendieron a Japón.

Por añadidura, China permite a las firmas extranjeras invertir en su mercado interno en una escala sin precedentes en Asia. Desde que lanzó sus reformas en 1978, ha recibido 500000 millones de dólares de IED, 10 veces la IED que acumuló Japón entre 1945 y 2000. Según el Ministerio de Comercio chino, las firmas estadounidenses han invertido más de 40000 millones de dólares en más de 40000 proyectos en el país asiático. Dada su apertura a la IED, China no puede mantener su mercado interno como un bastión protegido para las empresas nacionales, algo que Japón y Corea del Sur hicieron durante sus periodos de rápido crecimiento. En cambio, ha permitido que empresas estadounidenses y de otros países desarrollen nuevos mercados para sus bienes y servicios, en especial productos de alto valor agregado como aviones, software, diseño industrial, maquinaria avanzada y componentes como semiconductores y circuitos integrados.

Gracias a esta afluencia de importaciones, poderosas coaliciones de la propia China, sobre todo grupos cada vez mayores de consumidores urbanos y sus empresas más competitivas

continuarán favoreciendo la apertura comercial. Los consumidores chinos se enorgullecen de conducir automóviles de marca extranjera y utilizar teléfonos móviles y computadoras con circuitos diseñados y manufacturados en el exterior. Muchas firmas chinas se oponen al proteccionismo porque necesitan importar componentes esenciales para sus operaciones internas y temen represalias contra sus exportaciones. Por ejemplo, en la década de 1990 las industrias chinas de máquinas-herramientas y de fabricación de aviones no lograron asegurarse una protección estatal efectiva ante la oposición de empresas del país que daban preferencia a las importaciones, y en consecuencia sufrieron una significativa declinación.

Como economía abierta y gran país importador, China podría ser un aliado de Estados Unidos en muchas áreas del comercio y las finanzas globales. Ya Beijing ha mostrado su disposición a sujetarse a las reglas de la OMC. Ha acusado de prácticas comerciales desleales a Japón y Corea del Sur, mercados que Washington también ha buscado abrir desde hace mucho tiempo. China emprendió 10 investigaciones antidumping en 2002 sobre productos con un valor de importación de más de 7000 millones de dólares, y otras 20 en 2003. Ahora China es un importante promotor de los regímenes de comercio e inversión de alcance regional, contando en ello una zona de libre comercio con la ASEAN y un acuerdo bilateral de libre comercio con Australia, uno de los aliados más cercanos de Estados Unidos en el Pacífico. Ya las propuestas de Beijing sobre cooperación económica regional parecen mucho más relevantes a la mayoría de las naciones asiáticas que las de Washington.

El beneficio final que Estados Unidos recibe de la integración económica global de China se da en la paciente batalla de largo plazo para promover el liberalismo en Asia. El comercio exterior y el desarrollo han impulsado avances en el derecho mercantil chino, mayores consultas reguladoras con los consumidores chinos, recortes de la burocracia y adhesión a las normas internacionales de seguridad y ambientales. Si bien es aún limitada, la libertad de la ciudadanía para debatir temas económicos y sociales se ha incrementado, en especial en los robustos medios de comunicación de temas financieros. Este proceso de liberalización es incompleto y disparado, pero compete tanto a China como a Estados Unidos procurar que así continúe.

DE FUERA HACIA DENTRO

Pese a estos beneficios, líderes empresariales y políticos en Estados Unidos temen ahora que la proporción cada vez mayor que tiene China en las exportaciones mundiales, en especial de productos de alta tecnología e industriales, presagie el ascenso de otra superpotencia económica mercantilista en el noreste de Asia. Pero estas inquietudes carecen de fundamento, por tres razones. Primero, las exportaciones chinas de alta tecnología e industriales están dominadas por empresas extranjeras, no chinas. Segundo, las firmas industriales chinas dependen en gran medida de diseños, componentes esenciales y equipo manufacturado que importan de Estados Unidos y otras democracias industrializadas avanzadas. Tercero, las compañías chinas dan pocos pasos efectivos para absorber la tecnología que importan y difundirla entre la economía local, lo cual hace improbable que emerjan con rapidez como competidores industriales globales.

Un análisis acucioso de las exportaciones chinas por tipo de empresa productora pone en perspectiva el ascenso económico del país. Las empresas de capital extranjero (ECE) representaron 55% de las exportaciones chinas el año pasado. En este aspecto China difiere de la historia típica de éxito en Asia. Según Huang Yasheng, del Massachusetts

Institute of Technology, las ECE constituyeron sólo 20% de las exportaciones manufactureras de Taiwán a mediados de la década de 1970 y sólo 25% de las de Corea del Sur entre 1974 y 1978. En Tailandia, la proporción de las ECE cayó de 18% en los setenta a 6% a mediados de los ochenta.

Como se muestra en la figura de la página siguiente, el predominio de las firmas extranjeras en China es aún más evidente en las exportaciones industriales avanzadas. Mientras las exportaciones de maquinaria industrial se multiplicaron por 20 en términos reales durante la década pasada (a 83000 millones de dólares el año pasado), la proporción de esas exportaciones producida por las ECE se elevó de 35 a 79%. Las exportaciones de equipo para computadoras se disparó de 716 millones de dólares en 1993 a 41000 millones en 2003, y la proporción de las ECE se elevó de 74 a 92%. De manera similar, las exportaciones chinas en electrónica y telecomunicaciones se septuplicaron de 1993 a la fecha (a 89000 millones de dólares el año pasado), y la proporción de las ECE creció de 45 a 74% en ese periodo. Este patrón se repite en casi todos los sectores industriales avanzados en China.

ENTRA GRAFICA

Los datos mostrados en la figura destacan otra tendencia que refuerza la dependencia china de la inversión extranjera y la creciente brecha entre las ECE y las compañías nacionales. En la década de 1990, Beijing permitió que se desarrollara una nueva tendencia de IED: una transición de las empresas conjuntas a las empresas de propiedad extranjera total (EPET). Hoy las EPET constituyen 65% de la nueva IED en China y dominan las exportaciones de alta tecnología. Sin embargo, se muestran mucho menos inclinadas que las empresas conjuntas a transferir tecnología a compañías chinas. A diferencia de las empresas conjuntas, no están obligadas por contrato a compartir conocimientos con sus socios locales. Y tienen fuertes incentivos para proteger su tecnología tanto de empresas del país como de otras firmas extranjeras, con el fin de hacerse de una proporción mayor de los mercados internos chinos. En consecuencia, según las más recientes estadísticas del gobierno chino sobre industrias de alta tecnología (farmacéutica, aeronáutica y aeroespacial, electrónica, telecomunicaciones, computadoras y equipo médico), las ECE incrementaron su proporción total de exportaciones de alta tecnología de 74 a 85% entre 1998 y 2002. Pero es quizá más significativo que en ese periodo aumentaron su participación en las ventas internas totales de alta tecnología de 32 a 45%, mientras la porción de tal mercado en poder de las firmas industriales más competitivas del país, las EPE, se redujo de 47 a 42 por ciento.

Por último, los datos de la figura revelan que las empresas privadas chinas no son todavía jugadores globales significativos. Pese a más de dos décadas de reforma económica, las principales compañías industriales y tecnológicas en China son todavía EPE primordialmente. Si bien siguen siendo ineficientes y dependen de préstamos subsidiados por el gobierno, representan la mayor parte de la producción industrial avanzada en el país, cuentan con la mejor capacidad de investigación y desarrollo (I&D) del país e invierten los mayores recursos para desarrollar e importar tecnología. Su acceso preferente a mercados y recursos ha bloqueado el ascenso de empresas privadas industriales. Asimismo, las empresas colectivas propiedad de gobiernos provinciales y locales no han logrado surgir como jugadores de importancia en los sectores industriales y tecnológicos avanzados de China.

PARTICULAR Y EXCEPCIONAL

Una de las principales razones de que las firmas estatales, colectivas y privadas en China vayan a la zaga de las ECE es que no han logrado invertir en capacidades tecnológicas de largo plazo como las que construyeron sus predecesoras japonesas, surcoreanas y taiwanesas durante las décadas de 1970 y 1980.

Desarrollar tecnología es un proceso difícil e incierto. Ni las grandes inversiones de capital ni un acervo significativo de capacidades existentes en ciencia e ingeniería pueden garantizar el éxito. Para crear productos y servicios con viabilidad comercial, las empresas deben revisar y tener acceso a nuevas formas de conocimiento, entender las tendencias del mercado en proceso de evolución y responder con rapidez a las cambiantes demandas de los consumidores. Las empresas que pueden establecer fuertes vínculos con instituciones de investigación, financieros, socios, proveedores y consumidores tienen ventajas a la hora de adquirir, modificar y comercializar nuevas tecnologías. Tales redes horizontales son conductos esenciales para el conocimiento, el capital, los productos y el talento.

Sin embargo, el sistema político chino, que no ha sido reformado, suprime tal organización social independiente y el tendido de redes horizontales, y en cambio refuerza las relaciones verticales. China sigue siendo un sistema federal fragmentado, y sus fraccionadas regiones están unificadas por un solo partido político. El PCC controla todos los aspectos de la vida organizada, inclusive las asociaciones industriales, y deja pocas avenidas para que las empresas colaboren en pro de intereses comunes legítimos. Esta estructura hace que los dirigentes de empresas se concentren en construir relaciones mediante funcionarios del PCC y la burocracia. Si bien las reformas de mercado han traído más reglas a la economía china, sin controles y contrapesos institucionales o supervisión directa, los funcionarios del PCC siguen ejerciendo una amplia discrecionalidad en la definición y aplicación de esas reglas, sobre todo en el nivel local. Pueden manipular políticas económicas para procurar objetivos locales particulares, y lo hacen a menudo. Algunos se involucran en este "particularismo" porque son corruptos, otros porque directamente son dueños o administradores de empresas. La mayoría, sin embargo, lo hace porque la élite política los estimula a hacerlo: a comprender que el crecimiento económico local promueve el orden social y político; que el PCC tolera, e incluso recompensa, a funcionarios que se valen de cualquier medio para producir inversión y empleo locales. Sin embargo, esto a menudo fomenta la fragmentación de las industrias nacionales y el desperdicio que representa invertir dos veces en lo mismo. Directores chinos de empresas públicas y privadas reconocen que una economía dominada por el particularismo constituye un riesgoso ambiente de negocios. Los mercados están fragmentados; las reglas cambian constantemente por la manipulación de los funcionarios gubernamentales, y hay obstáculos políticos que impiden que las empresas se asocien, compartan riesgos y emprendan acciones colectivas. Para enfrentar tales incertidumbres, las empresas chinas han desarrollado en las dos últimas décadas una cultura estratégica industrial característica: un conjunto de valores o lineamientos acerca de qué estrategias "funcionan" en este ambiente. Primero, en respuesta a la aplicación "particular" de políticas, las empresas chinas aplican un planteamiento regular para obtener un trato "excepcional" de funcionarios clave: acceso especial a mercados o recursos, exenciones a reglas y reglamentos, o protección contra la depredación por parte de otros funcionarios. Segundo, para maximizar estos beneficios excepcionales, así como para evitar enredarse con otras empresas y sus patronos, muchas compañías chinas evitan

la colaboración dentro de su industria, en especial si con ella cruzan fronteras regionales o burocráticas. Tercero, en general favorecen las ganancias de corto plazo sobre las inversiones de largo plazo. Por último, las empresas chinas tienden a embarcarse en una diversificación excesiva para mitigar el daño potencial de una competencia fraticida de precios creada por una excesiva capacidad de producción y por el ejercicio de inversiones sobre los mismos rubros.

NODOS SIN CAMINOS

Esta cultura industrial estratégica es racional y efectiva dada la estructura vigente de política y ambiente empresarial en China. (Estas características se hacen eco de patrones de interacción entre la autoridad de los funcionarios y la empresa mercantil que se establecieron en el primer periodo de industrialización en la dinastía Qing, hace 150 años.) Pero la cultura estratégica industrial de China debilita la competitividad de sus empresas locales y puede tener repercusiones económicas dañinas en el camino. La mayoría de las empresas industriales chinas se concentran en las ganancias en el corto plazo y, pese a que han aumentado su eficiencia operacional, los ingresos por ventas y las utilidades, no han incrementado su dedicación a desarrollar nuevas tecnologías. Su gasto total en I&D como porcentaje de los ingresos por ventas ha estado por debajo de 1% durante más de una década. La intensidad de la I&D (gasto en I&D como porcentaje del valor agregado) en las firmas industriales chinas es de sólo alrededor de 1%, siete veces menos que el promedio en países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

La concentración en las ganancias de corto plazo también afecta las importaciones chinas de tecnología industrial. Las firmas chinas tienden a importar tecnología al comprar equipo manufacturado extranjero, a menudo en paquetes completos, como son las líneas de ensamble. En las décadas de 1980 y 1990, el hardware constituyó más de 80% de las importaciones chinas de tecnología, en tanto que el otorgamiento de licencias, los servicios de know-how y las consultorías representaron alrededor de 9, 5 y 3%, respectivamente.

Si bien China ha comenzado en fechas recientes a importar más "tecnología blanda" -- sobre todo en forma de licencias para el uso de equipo importado --, el conocimiento incorporado en ella debe ser absorbido y dominado (o, en la jerga tecnológica, "indigenizado") antes de que pueda volverse una base efectiva para la innovación en el plano nacional. Las compañías chinas mantienen su debilidad en este aspecto. En la década pasada, firmas industriales chinas grandes y medianas han gastado menos de 10% del costo total del equipo importado en indigenizar la tecnología. El gasto en indigenización en las empresas estatales de los sectores en los cuales China se menciona con más frecuencia como potencia ascendente (equipos de telecomunicaciones, electrónica y maquinaria industrial) es también reducido (de 8, 6 y 2% del costo del equipo importado, respectivamente). Eso es mucho más bajo que el promedio de las empresas industriales en países de la OCDE, el cual llega a más o menos la tercera parte del gasto total en importación de tecnología. La práctica de las firmas chinas también contrasta con los patrones de gasto en países asiáticos como Corea del Sur y Japón en las décadas de 1970 y 1980, cuando trataban de alcanzar a Occidente. Las compañías industriales en esos países gastaban entre dos y tres veces el precio de compra del equipo extranjero en absorber e indigenizar la tecnología incorporada en el hardware.

Las empresas chinas tampoco han podido establecer redes fuertes de suministro de tecnología. En 2002, dedicaron menos de 1% de sus presupuestos totales para ciencia y tecnología (que incluyen importaciones de tecnología, renovación de equipo existente e I&D) para comprar tecnología del propio país. Las mejores empresas chinas están entre las menos conectadas con proveedores internos: por cada 100 dólares que las firmas de propiedad estatal en electrónica y telecomunicaciones gastan en importación de tecnología, invierten sólo 1.20 dólares en artículos similares producidos en China. Por tanto, los proveedores chinos de tecnología no gozan de un fuerte "impulso de demanda" de las mejores empresas nacionales para estimular sus capacidades de innovación; están relegadas sobre todo a dar servicio a empresas rurales y a firmas estatales menos competitivas. Y como las ECE utilizan sus inversiones en China como "cabezas de serpiente" tecnológicas (término con que los chinos se refieren a los portales), mediante las cuales llevan al país diseños de productos, equipos manufacturados avanzados y componentes de alto valor de empresas extranjeras o de sus subsidiarias chinas, también padecen un escaso vínculo con los mercados de tecnología doméstica.

Son también pobres la colaboración industrial y las redes horizontales, lo cual obliga a las empresas chinas a llevar adelante sus proyectos de I&D en relativo aislamiento. En el censo nacional más reciente sobre I&D, en 2000, las compañías industriales chinas informaron haber empleado en proyectos internos 93% de su gasto total en I&D, que es de 2700 millones de dólares, pero sólo 2% en actividades de colaboración con universidades y menos de 1% en proyectos con otras empresas nacionales. Los institutos de investigación chinos son también cada vez más insulares, en especial desde que las reformas de mercado los orillaron a comercializar sus operaciones. En 2000, sólo 38 de los 292 institutos nacionales de investigación industrial dedicaron más de la tercera parte de sus actividades totales a proyectos de colaboración, pese a que tienen el encargo específico de difundir tecnología. Un informe del Banco Mundial de 2003 encontró que muchos centros chinos de investigación en ingeniería habían estado produciendo en masa y comercializando los productos de su investigación para su propia ganancia financiera, en vez de difundir tales tecnologías por medio de patentes.

Asimismo, la incapacidad de hacer colaboraciones ha afectado los intentos chinos de comercializar innovaciones generadas en su país. Julong Technologies, la empresa que desarrolló el primer equipo digital de conmutación de telecomunicaciones, ya no es un jugador de importancia en equipo de telecomunicación debido a conflictos entre sus ramas de investigación, producción y mercadeo, que cayeron bajo la influencia de funcionarios políticos que competían entre sí. La norma de telefonía móvil desarrollada en China, TD-SCDMA, ha recibido apoyo del gobierno central, pero hasta ahora ninguno de los principales operadores de telecomunicaciones chinos ha accedido a acatarla, pues prefieren una norma extranjera, la WCDMA, en su lugar.

Dados los peligros políticos de desafiar a competidores y a sus patronos locales, pocas empresas chinas establecen alianzas con compañías de otras provincias o invierten en ellas. Según una encuesta reciente entre 800 compañías que han realizado fusiones y adquisiciones en el país, 86% de ellas invertían en firmas de su propia ciudad y 91% en las de su provincia. Fuertes vínculos políticos locales tienden a aislar a una región del resto de la economía, lo que ayuda a explicar por qué las empresas chinas son a menudo pequeñas y las industrias del país están fragmentadas. Por ejemplo, un estudio reciente llevado a cabo para el Consejo de Estado (el gabinete chino) reveló que los gerentes del

país consideran a los dos núcleos tecnológicos e industriales de mayor poder político, Beijing y Shanghai, como los centros que encabezan el proteccionismo local en China. Entre las industrias más afectadas por ese proteccionismo están la farmacéutica, la de maquinaria eléctrica, la de productos electrónicos y la de equipo de transporte. Las EPE y las empresas privadas fueron las que padecían más, y las ECE las que menos, lo cual parece indicar que la carga del particularismo recae sobre todo en empresas chinas. Para evitar las dificultades de establecer cadenas de abastecimiento interregionales y procurar, al mismo tiempo, ganancias de corto plazo, las empresas chinas tienden a embarcarse en una diversificación excesiva, también con resultados perjudiciales. Muchas de las firmas chinas más famosas han hecho incursiones desafortunadas en negocios secundarios: Haier (de aparatos electrodomésticos a computadoras, teléfonos móviles y televisores), Fangzheng (de computadoras a té, acero, software y servicios financieros) y Shougang (de acero a servicios bancarios, ensamble de automóviles y semiconductores). Huawei, la mejor firma tecnológica y fabricante de equipo de redes de China, han realizado en fechas recientes una cuestionable entrada en el mercado de teléfonos móviles, en la cual los precios y márgenes de venta han caído en forma drástica en los últimos cinco años, y 37 vendedores con licencia produjeron existencias excesivas de 20 millones de teléfonos el año pasado.

En combinación, las instituciones chinas y las elecciones industriales de las empresas locales han restringido la capacidad de éstas de desarrollar nuevos productos y servicios. La proporción de los ingresos totales por ventas que representan los nuevos productos en las firmas industriales chinas fue baja, de 10%, durante toda la década de 1990. (En contraste, los productos nuevos representan de 35 a 40% de los ingresos totales por ventas de firmas industriales en otros países de la OCDE. Asimismo, las compañías chinas van a la zaga de otros países en vías de desarrollo: en 2000, por ejemplo, productos nuevos representaron alrededor de 40% de los ingresos totales por ventas en la industria brasileña de maquinaria eléctrica.) Y debido a la superposición de inversiones, a la fragmentación y a la debilidad de las asociaciones industriales, incluso las firmas chinas que fabrican productos nuevos se encuentran a menudo trenzadas en una feroz competencia de precios, lo cual les impide obtener altos rendimientos de sus innovaciones.

Más que pensar en China como otro "gigante" tecnológico y económico asiático, es útil concebirla, como a Brasil o India, como una potencia industrial emergente "normal". Gracias a la interacción de la estructura política y la cultura industrial, el panorama tecnológico y económico de China en el siglo XXI toma el aspecto de un patrón de "nodos sin caminos": unos cuantos centros de éxito tecnológico mal conectados entre sí. Atribulada por estas características, China tiene aún que echar los cimientos institucionales nacionales para volverse una superpotencia tecnológica e industrial. Sin reformas políticas estructurales, su capacidad de indigenizar, desarrollar y difundir tecnología seguirá siendo limitada. Y la mayoría de sus empresas industriales luchará para obtener exiguos márgenes en los eslabones más bajos de las cadenas globales de producción industrial.

COMPROMISO ESTRATÉGICO

Dados estos límites al potencial que tiene China de amenazar el equilibrio global del poder económico, Estados Unidos debe oponerse a la falsa promesa del proteccionismo, ya sea en la forma adoptada por el gobierno de Bush (golpeteos retóricos a la paridad

oficial de la divisa china) o en la recomendada por la federación laboral AFL-CIO (exigencias de protección arancelaria disfrazada de mejoras en los derechos de los trabajadores chinos).

Más bien, reconociendo tanto los retos como las oportunidades presentadas por el panorama industrial chino, Washington deberá seguir una política de compromiso estratégico con Beijing. El propósito de ésta sería reforzar el liderazgo tecnológico, económico y político de Estados Unidos, y a la vez ayudar a China a volverse más próspera, estable e integrada a las redes económicas mundiales. Aplicarla requerirá fortalecer al mismo tiempo la base del predominio tecnológico y manufacturero en Estados Unidos y promover las exportaciones, la inversión y los valores liberales estadounidenses en el extranjero.

Washington debe revitalizar la manufactura en el país, por ejemplo. Los recortes en los impuestos no son la panacea; Estados Unidos necesita políticas dirigidas a fortalecer la I&D, reducir los costos legales y de atención a la salud, y mejorar la educación. La innovación es decisiva para el crecimiento, pero el gasto en I&D en Estados Unidos se ha reducido en términos relativos de 60% de la I&D mundial en la década de 1960 a 30% hoy día. Entre tanto, si bien la productividad manufacturera de Estados Unidos se ha incrementado 27% en los cinco últimos años, las primas de atención a la salud se han elevado 34% y los costos de litigio en 33%, según la Asociación Nacional de Fabricantes estadounidense.

Para mantener su liderazgo en el exterior, Estados Unidos deberá impulsar sus productos hacia el portal abierto por sus "cabezas de serpiente" de inversión en los mercados en desarrollo. En la actualidad va a la zaga de sus competidores en este aspecto: mientras Japón y la UE exportaron 79000 millones y 49000 millones de dólares en artículos a China el año pasado, Estados Unidos exportó sólo 37000 millones. Tanto el gobierno como la industria estadounidense deben hacer más por ayudar a las empresas pequeñas y medianas del país para llegar a los mercados chinos.

Estados Unidos debe aceptar que China es una obra en proceso y no puede aún cumplir todas las normas comunes a las economías industrializadas avanzadas. Sin embargo, debe recurrir con vigor a las sanciones bilaterales específicamente dirigidas, a las quejas ante la OMC y a la diplomacia multilateral si China emprende prácticas desleales de comercio que afecten los intereses esenciales estadounidenses. Sin embargo, Estados Unidos deberá establecer sus prioridades con cuidado, enfocándose en los temas que planteen las mayores amenazas y presenten las mayores oportunidades. Entre ellos están los intentos recientes de China por imponer normas técnicas a las firmas extranjeras en ese país, como a los reproductores de DVD, comunicaciones inalámbricas y teléfonos móviles, o imponer aranceles a artículos importados como circuitos integrados (política equivalente a un subsidio interno y prohibida por las reglas de la OMC). Washington también deberá solicitar que Beijing ponga alto a las inversiones en capacidad manufacturera excesiva, en tanto pueden amenazar industrias clave como las de automóviles y semiconductores. Establecer un compromiso continuo de este tipo ayudará a Estados Unidos a consolidar los beneficios que ya cosecha de la relación actual, garantizar que persistan la prosperidad y la estabilidad del país asiático, y alentarle a que siga las reglas mundiales. Al colaborar con sus aliados para incorporar más la economía china al comercio internacional y las redes industriales, Estados Unidos puede reforzar el liderazgo

tecnológico de las democracias industrializadas avanzadas y disminuir a la vez el campo de acción del mercantilismo tecnológico y económico chino.

La paradoja del poder tecnológico y económico de China es que este país debe instaurar reformas políticas estructurales, no sólo mercados más libres o mayor inversión, para poder desarrollar su potencial como competidor mundial. Pero si emprendiera tales reformas, es probable que descubriera intereses comunes aún mayores con Estados Unidos y otras democracias industrializadas. Procurar un compromiso estratégico es, así, una forma como Estados Unidos puede impulsar sus objetivos: preservar su ventaja competitiva en tanto anima a China a continuar desarrollando su economía y liberalizando su política. La reforma política china está en el interés de largo plazo tanto de Beijing como de Washington. Desafortunadamente, la carga de una prolongada historia de fragmentación y régimen autoritario gravita demasiado sobre las posibilidades de que China logre completar esta modernización final.