

LA SUPERACIÓN DEL «SÍNDROME DE CHINA» EN JAPÓN*

*Chi Hung Kwan***

En este artículo el autor se plantea la pregunta de si el rápido crecimiento de la economía china representa, realmente, una amenaza para Japón, y para buscar la respuesta parte de un análisis de la evolución económica reciente de China, comparándola con la de otros países de su entorno y en condiciones similares, y con la del propio Japón en los años sesenta, estudiando también las relaciones económicas de China con los principales países desarrollados. Llega a la conclusión de que las economías de los dos países no compiten, sino que se complementan y que, para Japón, es mejor estar rodeado por países prósperos y pacíficos que no por países pobres e inestables.

Palabras clave: desarrollo económico, comercio internacional, Japón, China.

Clasificación JEL: F14, O53.

1. Introducción

Cada vez hay más personas en Japón que consideran el auge de China como una amenaza al contemplar el fuerte contraste entre el crecimiento de los dos países en los últimos años, si bien habría que señalar que las relaciones económicas entre Japón y China pueden caracterizarse como complementarias más que competitivas, debido a las diferencias entre sus respectivos niveles de desarrollo. Ambas partes pueden beneficiarse promoviendo una

división del trabajo acorde con sus ventajas comparativas, especializándose China en productos intensivos en trabajo y Japón en los de alta tecnología. Para ello, Japón debe facilitar la relocalización de sus industrias en declive trasladándolas a China, al mismo tiempo que continúa firmemente con su reforma estructural.

2. Evaluación objetiva de la economía china

No hace mucho tiempo que la mayor parte de los japoneses estaba preocupada por el futuro de su gigantesco vecino. Dejando aparte los riesgos políticos, les preocupaba que si China se veía obligada a devaluar su moneda en medio de las turbulencias financieras de los países vecinos; si suspendía los pagos de su deuda externa, y si se colapsaba su sector bancario bajo el peso de su cúmulo de deudas incobrables, ¿quién daría de comer a China, entonces?

* KWAN, C. H.: «Overcoming Japan's "China Syndrome"».

Traducción de Jaime González-Torres. Versión de noviembre de 2002.

Este artículo está basado en una ponencia presentada por el autor en el Simposio sobre «Las perspectivas de la economía mundial y el crecimiento económico de China», organizado por la Shanghai Academy of Social Sciences, celebrado en Shanghai los días 9 y 10 de noviembre de 2002.

** Senior Fellow. Research Institute of Economy, Trade and Industry. Japón.

Este pesimismo se ha convertido repentinamente en un optimismo sin reservas a partir del verano de 2001 y ahora los medios de comunicación japoneses especulan con que China esté dando un gran salto adelante hacia la nueva economía, sin necesidad de pasar por el engorroso proceso de industrialización, y que pronto sobrepasará a Japón como «la fábrica del mundo» si no es en su posición de primer poder económico de Asia. Algunos incluso sugieren que China debería dejar revaluarse su moneda para ayudar a que Japón salga de su recesión. En ausencia de cualquier mejora significativa de las variables económicas fundamentales chinas, el brusco cambio en la percepción japonesa de ese país es simplemente un reflejo de la falta de confianza que reina entre los japoneses, al ver que su país se hunde cada día más en la recesión.

De esta forma, hasta hace año y medio, la mayor parte de los japoneses tendía a subestimar el poder económico chino, mientras que ahora el péndulo se ha ido al otro extremo. Cualquier valoración objetiva de la fortaleza económica china debería tener en consideración los siguientes factores:

En primer lugar, la fuerza económica depende de la magnitud de la economía china y no de su tasa de crecimiento. Aunque este país ha venido creciendo a una tasa anual de casi el 10 por 100 a lo largo de los últimos veinte años, su PIB sigue siendo sólo la cuarta parte del de Japón. Teniendo en cuenta el hecho de que la población de China es diez veces mayor que la de Japón, su PIB per cápita, por debajo de los 1.000 dólares, es sólo un cuarentavo (es decir, el 2,5 por 100) del de Japón. Aunque el ajuste de la paridad de poder adquisitivo de la moneda china multiplique su PIB por cuatro, ello no altera el hecho de que China sigue siendo un país muy pobre y que, de acuerdo con el Banco Mundial, su posición mundial en términos de PIB per cápita mejore sólo marginalmente del lugar 140 al 128 al aplicar la medida de Paridad del Poder Adquisitivo (PPA).

En segundo lugar, la región costera que se encuentra en expansión representa sólo una fracción de la economía china. Shanghai tiene un PIB per cápita de más de 4.500 dólares (número algo hinchado al excluir a los trabajadores inmigrantes de la población de esta ciudad), cifra más de diez veces superior

CUADRO 1
**COMPARACIÓN ENTRE
LOS PRINCIPALES INDICADORES
DEL DESARROLLO DE CHINA Y JAPÓN**

	China ¹	Japón ²
Esperanza de vida (en años).....	71,4 (2000)	71,5 (1967)
Tasa de mortalidad infantil (por miles).....	28,4 (2000)	28,6 (1961)
Sector primario como fracción del PIB (en porcentaje)	15,2 (2001)	14,9 (1960)
Coefficiente de Engel (en porcentaje)	37,9 (2001)	38,8 (1960)
Consumo de electricidad per cápita (kwh)	1.158 (2001)	1.236 (1960)

NOTAS: 1 Últimas cifras. 2 Alrededor de 1960.
FUENTE: Estadísticas oficiales de China y Japón.

a la de la provincia interior de Guizhou. La China costera tardará mucho tiempo en ponerse al nivel de los países industrializados y el resto del país aún más.

En tercer lugar, China depende en gran medida de la inversión y tecnología extranjeras, así como de sus componentes y piezas esenciales. La mitad de las exportaciones chinas están compuestas por productos fabricados por empresas extranjeras que aportan capitales y tecnología. Incluso un gran porcentaje de las exportaciones de las empresas locales que no son de propiedad extranjera lo que hacen es procesar unos productos para los que los socios de fuera del país suministran los fondos, la tecnología, el diseño, los componentes y piezas fundamentales y los canales de comercialización. De esta forma, de un ordenador portátil de 1.000 dólares «hecho en China» el valor añadido (en su mayor parte, coste del trabajo) que es verdaderamente chino sería una fracción de su precio, después de descontar los

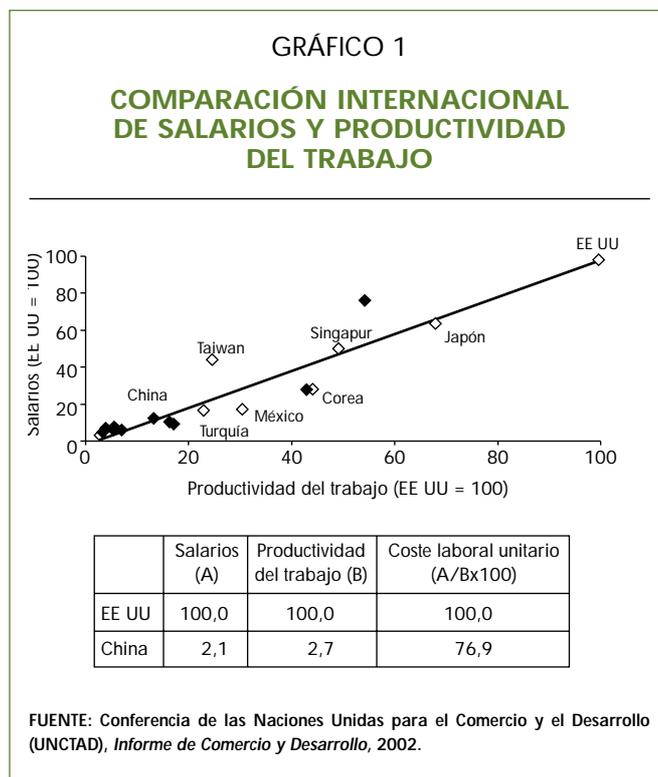
costes de los componentes y partes importados (tales como el CPU hecho por Intel), así como los intereses, dividendos y el pago por licencias extranjeras.

Los principales indicadores de desarrollo a nivel nacional muestran que China sigue estando unos 40 años por detrás de Japón (véase Cuadro 1). En el momento actual, la esperanza de vida al nacer en China, la tasa de mortalidad infantil, el sector primario como porcentaje del PIB, el coeficiente de Engel y el consumo per cápita de electricidad siguen siendo similares a los de Japón en 1960. Si la economía china sigue creciendo a un ritmo tan elevado como el actual, este desfase se estrechará y en los próximos veinte años el PIB de China puede llegar a sobrepasar al de Japón, pero incluso entonces el PIB per cápita de China seguirá siendo sólo la décima parte del japonés.

3. El mito de la competitividad china

Se suele decir que, dado que los niveles salariales en China son bajos en relación con los países industriales, los productos de este país tienen una fuerte competitividad internacional. También en las empresas japonesas reina la sombría opinión de que les resulta imposible derrotar a sus homólogos chinos en los mercados internacionales, dada la gran diferencia salarial entre los dos países. Si bien es cierto que los bajos salarios han sido un importante factor que ha reforzado la fuerte competitividad china en los productos trabajo-intensivos, si se considera a la industria china en su conjunto puede verse que es más bien poco competitiva. Teniendo en cuenta el hecho de que la fortaleza de Japón se basa en los productos intensivos en tecnología, queda claro que China no es ninguna amenaza para él, dado que los dos países no compiten sino que se complementan.

Es evidente que los salarios por sí solos no deciden la competitividad de las industrias de un país. Si el simple principio de que «salarios bajos equivale a alta competitividad» fuese cierto, países como Bangladesh y Somalia, con salarios incluso más bajos que los de China, tendrían que ser competitivos y también sería de esperar que en China la inversión extranjera se concen-



trara en las regiones del interior del país, menos desarrolladas que la zona costera. Sin embargo, en realidad, estas tendencias no se han materializado. Por tanto, al juzgar la competitividad hay que tener en cuenta la productividad del trabajo. En otras palabras: en los países en los que los salarios son baratos con respecto a la productividad debería ser alta la competitividad, pero en países de bajos salarios en los que la productividad es todavía más baja, la competitividad debería serlo también.

Por ello, sería mejor utilizar como indicador de la competitividad el coste laboral unitario, que tiene en cuenta tanto los salarios como la productividad del trabajo. Por ejemplo, aunque la tasa salarial media en China es sólo un 2,1 por 100 de la de Estados Unidos, la productividad es también sólo el 2,7 por 100 de la de este último país, de forma que su coste laboral unitario, $(2,1/2,7 = 76,9$ por 100) no es tan diferente del de Estados Unidos (véase Gráfico 1). Si también se toman en cuenta otros factores, tales como los altos costes del capital en China, la mala

infraestructura y el deficiente sistema legal, se diluye aún más su ventaja en cuanto a competitividad internacional.

Como tiene que medirse la comparación internacional en una divisa que sirva de unidad común (por ejemplo, el dólar), el coste unitario del trabajo de un país se ve también afectado por las fluctuaciones del tipo de cambio. Por ejemplo, imaginémos un caso en el que China, intentando aumentar sus exportaciones, devalúa el yuan. En dólares el coste laboral unitario de China caería y, como resultado, mejoraría la competitividad, pero esto sería temporal y con el tiempo los precios y salarios internos aumentarían, contrarrestando así las ganancias conseguidas en la competitividad. Como reflejo de esta situación, a largo plazo los niveles salariales se mueven básicamente de acuerdo con la productividad del trabajo y ninguno diverge en gran medida.

En una comparación de corte transversal entre países situados en diferentes niveles de desarrollo económico existe, también, una fuerte correlación positiva entre la productividad y los salarios (véase Gráfico 1), por lo que en los países desarrollados se refleja la alta productividad tanto en una fuerte competitividad internacional como en altos niveles salariales, mientras que en los países en desarrollo la baja productividad se refleja en una también baja competitividad internacional e, igualmente, en bajos niveles salariales.

La gran diferencia en la productividad entre China y los países desarrollados significa que, cuando China participa en los mercados mundiales, sólo puede hacerlo especializándose en productos trabajo-intensivos, (o en procesos trabajo-intensivos para los productos intensivos en tecnología) de acuerdo con su ventaja comparativa basada en los bajos salarios. Como China tiene un enorme superávit de mano de obra en sus áreas rurales, si siguiese aumentando la demanda de mano de obra en las áreas manufactureras ello no resultaría en una presión al alza sobre los niveles salariales, por lo que, por el momento, China no debería tener ningún problema en mantener su competitividad en productos trabajo-intensivos. Sin embargo, en estas circunstancias, como para las empresas chinas la estrategia óptima es aumentar sus *input* de trabajo más que mejorar la productivi-

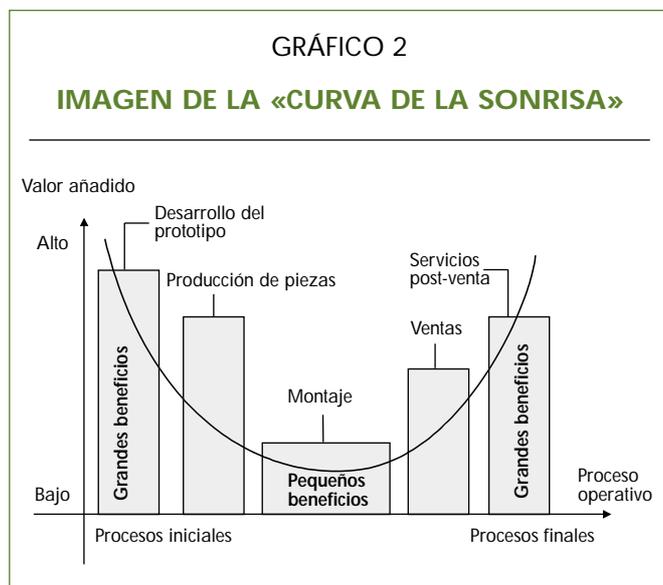
dad, los bajos salarios podrían ser, en realidad, un factor que retrasase el progreso de las industrias.

Mientras China dependa de unos bajos niveles salariales para competir en los mercados internacionales, como mucho podría ser una «fábrica del mundo» más que un «poder industrial» que dominaría áreas de alto valor añadido tales como estándares de productos, nombres de marcas y tecnologías fundamentales. Como los bajos salarios también implican un bajo nivel de vida, no hay duda de que deben interpretarse como un signo de la debilidad de China y no de su fortaleza.

4. El crecimiento empobrecedor de China

La innovación tecnológica en los últimos años, bajo la forma de modularización, ha traído consigo cambios drásticos en el esquema de la división del trabajo entre empresas, al igual que entre naciones. Las multinacionales han estado relocalizando sus procesos de producción de bajo valor añadido hacia los países en desarrollo buscando un menor coste y China ha aprovechado esta oportunidad para establecerse como una importante base de producción de las multinacionales. A pesar de ello, el rápido ritmo de industrialización no ha venido acompañado por un rápido aumento de la renta nacional china en términos de dólares, ya que se ha visto obligada a vender a precios cada vez más bajos en los mercados internacionales.

La modularización consiste en descomponer los procesos industriales en segmentos o módulos. Por ejemplo, en el caso de los ordenadores personales, los diferentes módulos, tales como el disco duro y el monitor, se producen en primer lugar por separado, integrándolos más tarde en un sistema completo. En una industria en la que este concepto de la modularidad se aplique ampliamente, existen estándares y reglas de diseño establecidas referentes a la construcción de los respectivos módulos. Al mismo tiempo, la modularización también da flexibilidad para incorporar nuevos métodos de producción dentro de estas reglas. Los procesos dentro de cada módulo son independientes entre sí y ni afectan a los procesos de los otros módulos ni se ven afectados por ellos, lo que hace mucho más



fácil satisfacer los pedidos de distintas empresas, emprendiendo diferentes procesos productivos, o especializarse en la producción de un módulo determinado.

Gracias a la modularización de la producción, en muchas industrias la rentabilidad en las diversas fases productivas ha terminado siguiendo una curva en forma de U: alta en los procesos iniciales y finales y baja en los procesos intermedios (véase Gráfico 2). Se dice que Stan Shih, presidente de Acer Inc., empresa con sede en Taiwan, fue el primero que acuñó el término de la «curva de la sonrisa» para describir este fenómeno. Por ejemplo, en lo referente a los ordenadores personales, el valor añadido es alto en los procesos iniciales, que incluyen el desarrollo de los sistemas operativos (OS) y las unidades centrales de proceso (CPU), y en las fases finales, con los servicios de mantenimiento. La rentabilidad se encuentra en su mínimo en las etapas intermedias, que engloban procesos trabajo-intensivos tales como el montaje.

La modularización elimina la necesidad de que una empresa mantenga todos los procesos de producción en un solo lugar o dentro de la misma empresa. Hoy en día, es mucho más eficiente descomponer la producción en una serie de procesos unidos por una red de proveedores, de manera que la reorganiza-

ción empresarial e industrial ha tenido lugar de forma que se aleja del sistema de producción integrado convencional —que típicamente iba de las materias primas a los productos terminados— a otro que concentra los recursos en un área concreta en la que es fuerte. De forma similar, las relaciones de negocios entre las empresas ya no están limitadas al comercio y la participación en el capital, sino que incluyen formas tan diversificadas como lazos tecnológicos y contratos de fabricantes originales de equipos.

Dentro de este marco, China se ha estado aprovechando de su mano de obra barata y abundante para atraer a las inversiones de multinacionales, acelerando así el ritmo de desarrollo industrial. Las exportaciones de bienes manufacturados han aumentado fuertemente en los últimos años hasta alcanzar el 90 por 100 de las exportaciones totales chinas en 2001. El comercio de elaboración, que representa aproximadamente la mitad del comercio total de China, ha llegado a tener un papel más importante en su economía y, al aumentar su participación en las exportaciones mundiales de productos manufacturados, China ha pasado a ser ampliamente reconocida como la «fábrica del mundo».

A pesar de ello, según la «curva de la sonrisa», el segmento accesible a China (así como a otros países en desarrollo) está limitado, en buena medida, a la zona situada alrededor del pico de la barbilla, es decir, los campos en los que el valor añadido es el más bajo. Hasta los años setenta, como país de nueva industrialización, Japón tuvo la suerte de no tener que competir con países de bajos salarios, porque las manufacturas estaban concentradas en gran medida en los países industriales, pero después del final de la guerra fría y de la integración de los antiguos países socialistas en la economía mundial, el trabajo barato se ha hecho más fácil de conseguir y los países en desarrollo han visto cómo sus beneficios caían en medio de una competencia cada vez mayor, por lo que la «curva de la sonrisa» está incrementando su pendiente. Para China esto significa una reducción del precio relativo de los servicios de mano de obra que suministra frente a las tecnologías avanzadas importadas de los países desarrollados y un empeoramiento de su relación real

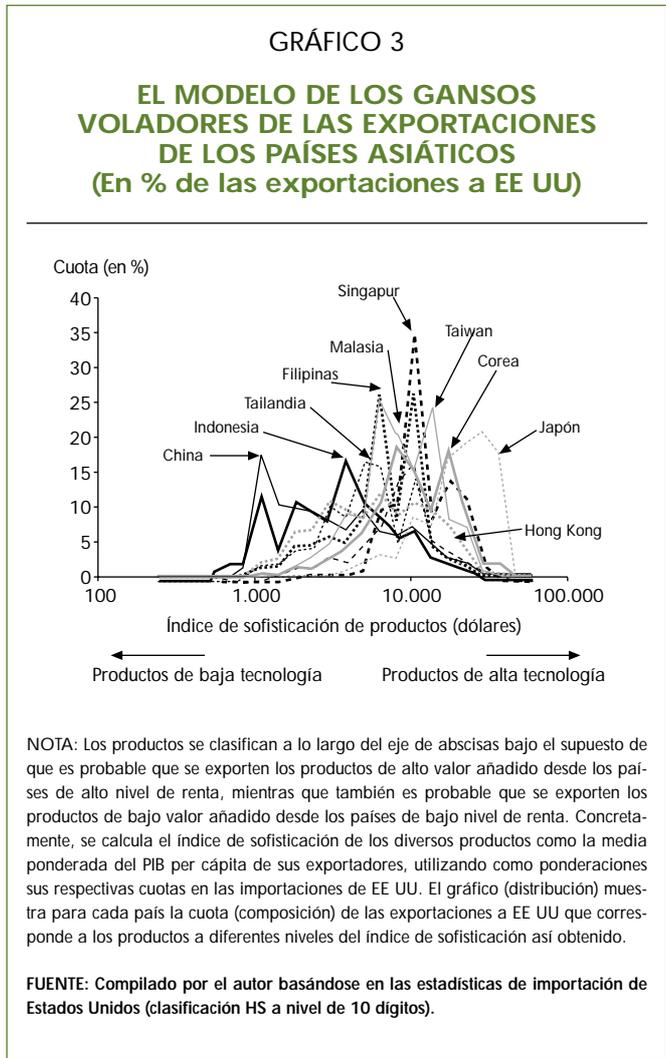
de intercambio. En el sentido de que un aumento de la producción no ha llevado necesariamente a otro de la renta real, China está atrapada en una grave situación de crecimiento empobrecedor, por lo que para liberarse de esta trampa y convertirse en un país desarrollado tiene que promover el desarrollo centrado en los dos extremos de la «curva de la sonrisa»; pero para esto es vital mejorar el *stock* de capital humano y a China todavía le queda un largo camino para conseguirlo.

5. El Modelo de los Gansos Voladores del desarrollo económico asiático

La extensión de la ola de industrialización desde Japón a las Nuevas Economías Industrializadas (NEI: Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur) y después, ulteriormente, a la ASEAN (Indonesia, Malasia, Filipinas y Tailandia) y China durante el período de postguerra se ha caracterizado por el «modelo de los gansos voladores». Los países se especializan en las exportaciones de productos en los que tienen una ventaja comparativa acorde con sus niveles de desarrollo y, al mismo tiempo, tratan de mejorar sus estructuras industriales aumentando su *stock* de capital y tecnología. La inversión directa extranjera que va de los países más avanzados a los menos desarrollados, relocalizando industrias de aquéllos a éstos, representa un papel dominante en el mantenimiento de este proceso.

Al comenzar la crisis de Asia, y comparando el crecimiento de Japón con el de China en los últimos años, se ha puesto de moda afirmar que el auge de China, apoyado por la revolución técnico-industrial, ha dejado sin valor al «modelo de los gansos voladores» para describir la división del trabajo entre los países de Asia; pero si se contempla con más atención la evolución de la estructura del comercio de los países asiáticos a lo largo del tiempo se ve que los gansos siguen volando como debieran.

Si bien es cierto que la industrialización china de los últimos veinte años ha progresado mucho, de forma que los productos manufacturados forman el 90 por 100 de sus exportaciones, mientras que en 1980 sólo eran el 50 por 100, la competitividad de China en los mercados internacionales se basa principal-



mente en una abundante oferta de mano de obra barata que está en línea con su nivel de desarrollo económico. Las exportaciones chinas están dominadas por productos trabajo-intensivos, tales como los textiles, y en las categorías de productos que se consideran de alta tecnología el papel principal de China sigue encontrándose en los procesos trabajo-intensivos, tales como el montaje. A pesar de que la distancia entre los primeros y los últimos en el proceso de desarrollo económico va disminuyendo gradualmente, Japón sigue a la cabeza de las otras economías de Asia en las industrias de alta tecnología en términos tanto de

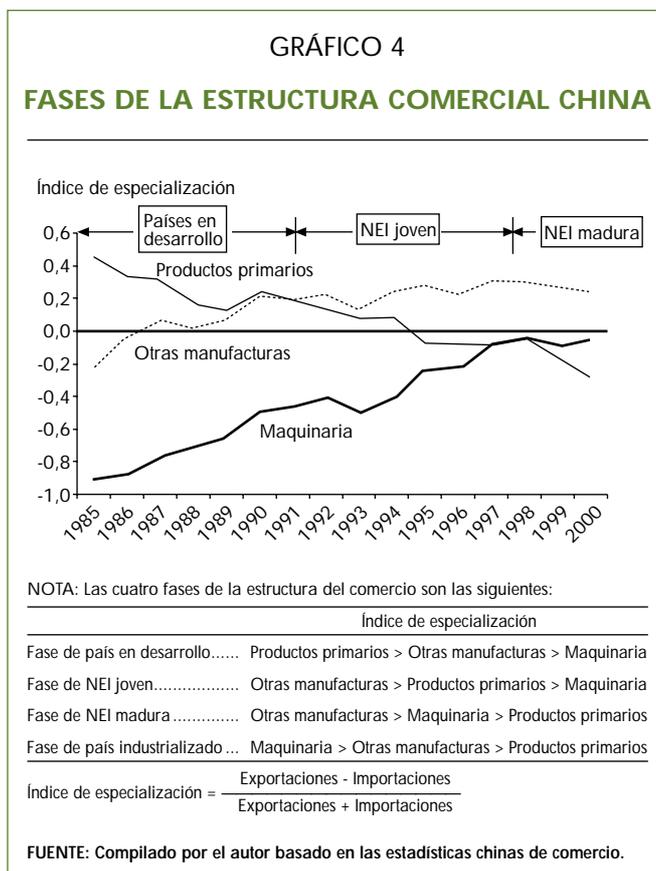
nivel de renta como de competitividad, mientras que las Nuevas Economías Industrializadas de Asia, los países de la ASEAN y China (en este orden tradicional) van reduciendo las distancias (véase Gráfico 3).

6. China como nuevo país en proceso de industrialización

De acuerdo con el «esquema de desarrollo económico de los gansos voladores», la ventaja comparativa de un país suele desplazarse desde la producción de productos primarios a la de bienes manufacturados trabajo-intensivos, para pasar más tarde a los productos intensivos en capital y tecnología, pasos éstos que se reflejan en la estructura de su comercio, que va progresando desde la de un país en desarrollo a la de un nuevo país en vías de industrialización, para acabar siendo la de un país industrializado.

La estructura de la ventaja comparativa de un país (tal y como la manifiesta su estructura comercial) puede clasificarse en cuatro categorías que se basan en la magnitud relativa de los índices de especialización de los productos primarios del país (secciones 0 a 4 CUCI), maquinaria (sección 7 CUCI, que es un indicador de los productos intensivos en capital y tecnología) y otras manufacturas (secciones 5, 6, 8 y 9 CUCI, indicador de los productos trabajo-intensivos). Para una industria determinada se define el índice de especialización como su balanza comercial dividida por el volumen del comercio en las dos direcciones (es decir, $[\text{exportaciones} - \text{importaciones}] / [\text{exportaciones} + \text{importaciones}]$). Por definición, el valor del índice de especialización oscila entre -1 y +1, implicando un mayor valor una mejor competitividad internacional para la industria en cuestión. Normalmente un país pasa de una categoría a otra de acuerdo con la siguiente secuencia:

- La *fase de país en desarrollo*, siendo las mercancías primarias más competitivas que las otras manufacturas y la maquinaria.
- La *fase de NEI joven*, en la que las otras manufacturas se hacen más competitivas que las mercancías primarias, manteniendo su ventaja sobre la maquinaria.



c) La *fase de NEI madura*, en la que la maquinaria sobrepasa a las mercancías primarias, manteniendo la ventaja global las otras manufacturas.

d) La *fase de país industrializado*, en la que la maquinaria sobrepasa a las otras manufacturas, que siguen por encima de las mercancías primarias.

La mayor parte de los países asiáticos han seguido estas fases en el curso de su desarrollo económico, habiendo avanzado unos más deprisa que otros.

La aplicación de este esquema a China confirma que la estructura de la ventaja comparativa del país ha estado sometida a un proceso de rápida transformación desde que comenzó su ambicioso programa de reformas, a finales de los años setenta (véase Gráfico 4). Comenzando como un típico país en desarrollo, China se convirtió en una joven NEI en 1992, cuando el índice

de especialización de otras manufacturas sobrepasó al de los productos primarios. Posteriormente, alcanzó el *status* de una NEI madura en 1999, cuando el índice de especialización de la maquinaria también sobrepasó al de los productos primarios. La actual estructura de ventaja comparativa de China corresponde a la de Taiwan a principios de los años setenta.

7. Beneficios que puede obtener Japón del auge de China

Aunque el creciente poderío económico de China puede suponer una amenaza para las economías de la ASEAN (con las que compite), debería ser beneficioso para Japón (cuya economía tiende a complementar), lo que puede confirmarse analizando las repercusiones por medio del comercio y la inversión.

Puede caracterizarse el desarrollo de la economía china por un crecimiento inducido por la exportación que se basa en sus vastos recursos de mano de obra. La industrialización de China aumenta la oferta de bienes trabajo-intensivos a los mercados internacionales al mismo tiempo que hace crecer la demanda de bienes capital-intensivos, lo que lleva a una disminución de los precios de aquellos con respecto a éstos. Esto implica un empeoramiento de la relación real de intercambio de China (el ratio entre los precios de exportación y los de importación) y una mejora de la relación real de intercambio del resto del mundo. Por medio de esta variación de los precios relativos, las otras economías también pueden beneficiarse del crecimiento de la economía china, pero para China el deterioro de su relación real de intercambio da lugar a una disminución de su renta real que contrapesa en parte el beneficio de un mayor crecimiento económico.

Sin embargo, entre los países del resto del mundo debería distinguirse entre ganadores y perdedores. Por una parte, los países que tienen estructuras de comercio complementarias a la de China deberían ganar, porque sus precios de importación deberían reducirse en relación con los de exportación al empeorar la relación real de intercambio china. Por otra parte, el recíproco es cierto para los países con estructuras comerciales similares a las de China.

CUADRO 2

LA COMPETENCIA DE LOS PAÍSES ASIÁTICOS CON CHINA EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS (En %)

País	1990	1995	2000
Japón	3,0	8,3	16,3
Corea del Sur.....	24,0	27,1	37,5
Taiwan.....	26,7	38,7	48,5
Hong Kong	42,5	50,5	55,9
Singapur.....	14,8	19,2	35,8
Indonesia.....	85,3	85,5	82,8
Malasia	37,1	38,9	48,7
Filipinas.....	46,3	47,8	46,1
Tailandia.....	42,2	56,3	65,4

NOTA: Para cada país, el grado de competencia con China viene dado por la magnitud del solapamiento con China en el mercado de EE UU, dividido por sus exportaciones totales a este país.

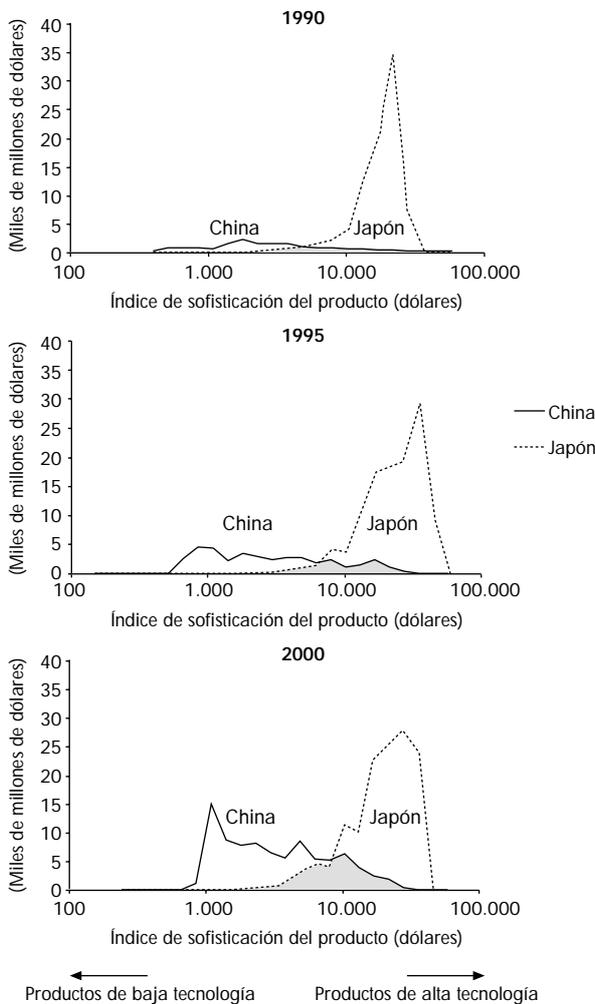
FUENTE: Compilado por el autor y basado en las estadísticas de importación de Estados Unidos.

Hablando en términos generales, cuanto más cercanos estén dos países en su nivel de desarrollo económico, más probable será que compitan entre sí, mientras que cuanto mayor sea la distancia en su nivel de dicho desarrollo económico, más probable será también que se complementen. Por ejemplo, las relaciones competitivas de China con los países de la ASEAN, en los que los niveles de renta siguen siendo bajos, y sus relaciones complementarias con los NEI asiáticos, que se encuentran en un estadio más avanzado de su desarrollo económico, reflejan más o menos las diferencias entre su nivel de desarrollo y el de ellos (véase Cuadro 2). Además, *caeteris paribus*, el grado de competencia con China es inversamente proporcional al volumen de exportaciones del país en cuestión.

Resulta claro que las estructuras de las exportaciones de China y Japón son complementarias y no competitivas entre sí, como haría esperar la gran diferencia que existe en sus niveles de desarrollo económico y sus volúmenes de exportación (véase Gráfico 5). Nuestras estimaciones muestran que China y

GRÁFICO 5

LA COMPETENCIA ENTRE CHINA Y JAPÓN EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS



NOTA: Los productos se ordenan a lo largo del eje de abscisas bajo el supuesto de que los países de alto nivel de renta deban exportar los productos de alto valor añadido, mientras que los de bajo nivel de renta exporten los de bajo valor añadido. Concretamente, se calcula el índice de sofisticación de un determinado producto como la media ponderada del PIB per cápita de sus exportadores, utilizando como ponderaciones sus respectivas cuotas en las importaciones de EE UU. Para cada país, el gráfico (distribución) muestra la cantidad de exportaciones a EE UU que corresponden a los productos a los diferentes niveles de índice de sofisticación así obtenido. Para Japón, el área en el que las dos distribuciones se solapan (el área sombreada en cada gráfico) como porcentaje de las exportaciones totales de Japón a EE UU (medida por la dimensión de la distribución de Japón) sirve como indicador del grado de competencia con China.

FUENTE: Compilado por el autor sobre la base de las estadísticas de importación de EE UU (clasificación HS a 10 dígitos).

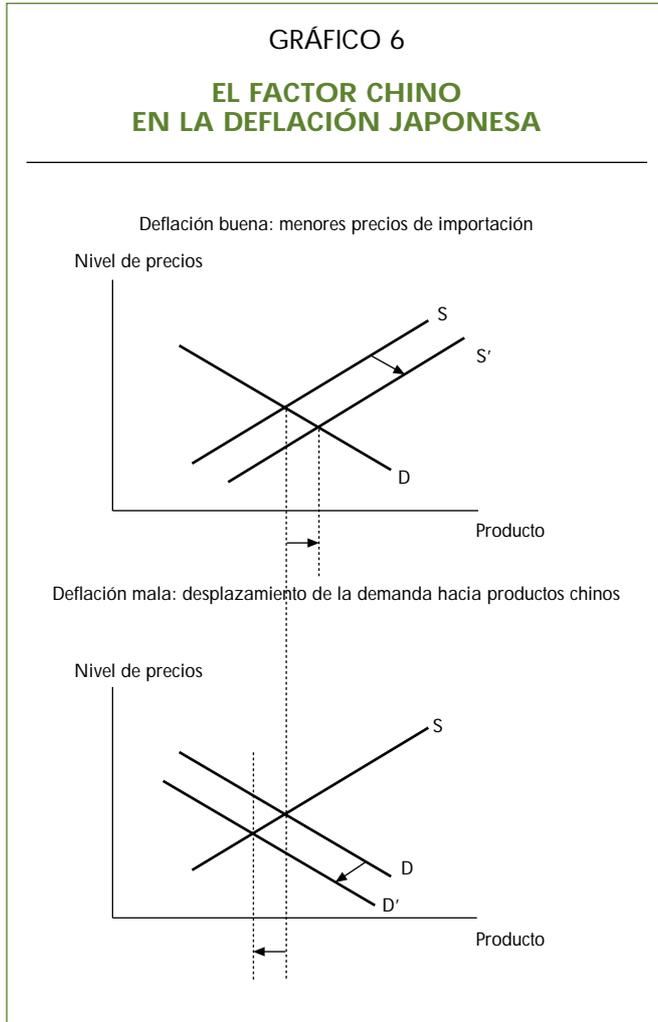
Japón compiten por sólo aproximadamente un 16,3 por 100 de sus exportaciones a Estados Unidos en términos de valor, aunque el porcentaje está creciendo (del 3 por 100 en 1990 al 8,3 por 100 en 1995). La cifra sería todavía menor si tuviéramos en cuenta el hecho de que dentro de cada categoría de productos, las exportaciones de Japón tienden a ser productos de primera calidad, mientras que las de China tienden a ser de calidad inferior, y que el contenido en importaciones tiende a ser mucho mayor en las exportaciones chinas. Además, posiblemente es correcto decir que cualquier competencia entre los dos se limita a las industrias de bajo valor añadido, en las que Japón ya no tiene ventaja comparativa.

La aparición de China como destino atractivo para la inversión ha cambiado también el flujo de inversión directa extranjera en Asia. De nuevo, la distinción entre países que compiten con China y los que son complementarios con ella es decisiva para diferenciar a los ganadores de los perdedores, siendo probable que se beneficien los países de renta más alta, ricos en capital y tecnología, mientras que los de menor renta, que compiten con China en pos del capital extranjero, deberían perder, por lo que Japón y los NEI asiáticos pueden obtener grandes beneficios de invertir en China, mientras que los de la ASEAN pueden sufrir una desviación de capitales hacia China.

8. Competencia con China y deflación de Japón

Al no haber una recuperación económica a la vista, cada vez hay más gente que acusa a la creciente competencia con China de ser la responsable de la larga recesión japonesa. No hay ninguna duda de que las crecientes importaciones de productos baratos procedentes de China están presionando a la baja el nivel de precios de Japón, pero ello no es necesariamente malo para este país, debiendo distinguirse aquí entre una deflación buena y una deflación mala (véase Gráfico 6). La primera resulta de las importaciones más baratas que reducen los costes de producción (aumentando así los beneficios) de los productos japoneses de manufacturas y va acompañada por una expansión de la producción de Japón; mientras que la segunda refleja

GRÁFICO 6
EL FACTOR CHINO EN LA DEFLACIÓN JAPONESA



una desviación de la demanda de productos japoneses a productos chinos, tanto en el mercado japonés como en los mercados internacionales, reduciendo así la producción interna de Japón. Las relaciones complementarias entre los dos países garantizan que el efecto positivo supere al negativo.

Siguiendo la misma lógica, y en contraste con la creencia general, una apreciación de la divisa china, tal y como piden algunos sectores de negocios en Tokio, no contribuiría a resolver los males económicos de Japón. Por una parte, el impacto positivo de un yuan más fuerte sobre las exportaciones mundiales japonesas es mínimo, porque la composición de las exportaciones de

ambos países es muy diferente. Por otra parte, si un yuan más fuerte llevase a una deceleración de la economía china, las exportaciones japonesas a este país se verían perjudicadas.

9. Qué ocurre si China es un gran productor pero no un gran mercado

Muchas empresas japonesas consideran que la expansión de la capacidad de producción china es una amenaza, al mismo tiempo que encuentran pocos atractivos en el mercado chino. Como se ve a partir de la identidad del PIB, la renta y por tanto el tamaño del mercado deberían crecer al mismo ritmo que la producción. Además, debido al alto grado de complementariedad entre los dos países, Japón debería obtener ventajas al penetrar en el mercado chino. La información del mercado puede estar sesgada, ya que las empresas que ganan dinero en China prefieren permanecer en silencio mientras que las que pierden lo publican en voz alta, haciendo que crezca el pesimismo. Si la expansión del mercado está yendo por detrás de la producción en China, ello puede reflejar los tres factores siguientes:

En primer lugar, las filiales extranjeras tienen una gran cuota de la producción, así como de los beneficios de las sociedades en China, de forma que el PNB del país está muy por debajo del PIB. Los dividendos pagados por estas filiales extranjeras no se convierten en renta de la población china y pueden ser transferidos al extranjero, lo que hace que China sea más atractiva como base de producción para las exportaciones que como mercado. Entre las empresas extranjeras en China, si las norteamericanas y las europeas están ganando dinero, pero no las japonesas, éstas deberían reexaminar sus estrategias de empresa.

En segundo lugar, agregando al nivel macroeconómico los sectores de las economías domésticas, empresas y público, China tiene una alta tasa de ahorro, de forma que el gasto es mucho menor que la renta, no trasladándose la diferencia hacia la demanda de bienes, sino que es utilizada por las autoridades monetarias para acumular reservas de divisas. En este caso,

Japón debería persuadir a China de que invirtiese una gran proporción de sus reservas de divisas en activos denominados en yenes. Desgraciadamente, el grueso de este dinero chino fluye a Estados Unidos en lugar de hacerlo a Japón.

En tercer lugar, la relación real de intercambio china ha venido deteriorándose al empujar las exportaciones en expansión a los precios de exportación hacia abajo, de forma que la misma cantidad de exportaciones puede intercambiarse cada vez por menor cantidad de importaciones. Esta caída de poder adquisitivo se ha reflejado en la fuerte depreciación del yuan a lo largo del tiempo y el lento crecimiento del PIB en dólares. Bajo estas circunstancias, Japón debería beneficiarse importando productos y componentes baratos de China, lo que permitiría que hubiese menores precios para los consumidores al mismo tiempo que se reducirían los costes de las empresas japonesas.

De este modo, aunque el mercado chino no está creciendo tan deprisa como la producción, hay varias formas en las que las empresas japonesas podrían aprovechar el crecimiento de la economía china. Si bien la importación de bienes producidos en China por medio de fabricantes originales de equipo y otros esquemas está yendo relativamente bien, la inversión japonesa en China se ha mantenido a un nivel muy bajo.

Por el contrario, Estados Unidos y los países europeos contemplan el progreso de China como una buena oportunidad para sus negocios y no como una amenaza, y cada vez hay más casos de éxito entre sus empresas en China, de forma que en este momento se encuentran a la cabeza de las diez empresas extranjeras más importantes en China, entre las que no figura una sola empresa japonesa. Por ejemplo, entre los fabricantes de automóviles, la empresa alemana Volkswagen tiene una cuota de mercado del 50 por 100, y el mercado de teléfonos móviles ha sido dominado por Motorola, de Estados Unidos, Nokia, de Finlandia, y Ericsson, de Suecia. Incluso en el sector chino de la electrónica, las empresas japonesas están perdiendo cuotas de mercado al aparecer muchas empresas chinas, por lo que Japón debería preocuparse, más bien, por estar siendo dejado de lado en el rápido desarrollo del mercado chino, en

vez de hacerlo por el «vaciamiento» de su industria consecuencia de su creciente emigración a China.

10. El auge de China y el problema de «vaciamiento» del mercado en Japón

El auge de China está creando tanto desafíos como oportunidades para Japón. Para muchas empresas japonesas China es un mercado potencial y un destino de sus inversiones, mientras que para otras las cada vez mayores importaciones procedentes de China han dado lugar a la necesidad de una reestructuración industrial en su propio país. En los sectores que compiten con China esto puede dar lugar a más quiebras y más desempleo, situación que ha creado un creciente temor de un «vaciamiento» de las industrias nacionales y una mayor fricción comercial entre China y Japón.

Japón no debería responder a estos desafíos por medio de políticas proteccionistas para salvaguardar aquellas industrias nacionales que han perdido competitividad en la exportación. El establecimiento de barreras para limitar las importaciones y evitar que las industrias en declive sean transferidas fuera del país es como tratar los síntomas en lugar de la enfermedad. Es poco probable que las industrias japonesas en declive recobren su competitividad como resultado de la protección del gobierno y estas políticas lo único que hacen es retrasar la mejora de la estructura industrial tanto en Japón como en China.

En lugar de ello, Japón debería buscar una división del trabajo con China de acuerdo con la ventaja comparativa, lo que significa promover nuevas áreas de crecimiento por medio de la desregulación e invertir en investigación y desarrollo en su propio país, al mismo tiempo que se relocalizan las industrias en declive en China y se aumentan las importaciones procedentes de este país. Esta estrategia no sólo ayudaría a fomentar el desarrollo económico de China, sino que también liberaría recursos para las industrias nacientes en Japón. Al aumentar las importaciones procedentes de China los productores y consumidores japoneses deberían conseguir ganancias en renta real

al reducir los costes de producción y de las importaciones de su propio país.

El fin último del modelo de los gansos voladores del desarrollo económico es la convergencia de todos los países de la región hacia los niveles de vida de los que disfrutaban los países industrializados y el desarrollo de una división horizontal del trabajo entre los países asiáticos. El PIB per cápita de los NEI ya ha alcanzado el estándar de miembros de la OCDE y la era en la que Japón era el único país industrializado de Asia ha termi-

nado; pero una posición relativa más baja de la economía japonesa no significa necesariamente un declive absoluto en el nivel de vida de sus ciudadanos. El comercio y la inversión directa no son en absoluto juegos de suma cero y es posible que todas las economías de la región se beneficien al aumentar el tamaño de la tarta, de forma que la última crisis financiera de Asia ilustra con claridad que va en el propio interés nacional de Japón estar rodeado por países opulentos y pacíficos y no por países pobres e inestables.

ANEXO

Un nuevo marco para la comparación internacional de las estructuras de las exportaciones

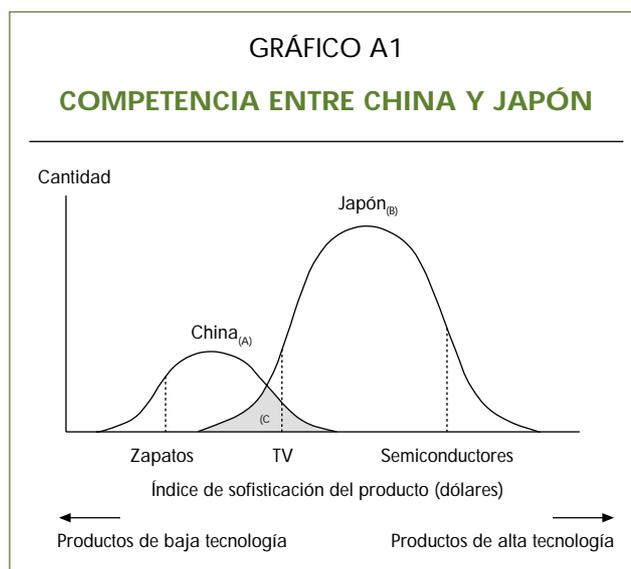
En este Anexo se desarrolla el marco utilizado en el Cuadro 2, el Gráfico 3 y el Gráfico 5 del texto para comparar las estructuras de las exportaciones entre los países del este de Asia, marco que puede ser aplicado a otros países o combinaciones de países.

En referencia al Cuadro 2, puede calcularse el grado de competencia entre cualquier grupo de dos países, por ejemplo China y Japón, de la siguiente forma: para cada categoría de producto, se comparan las cifras correspondientes a China y Japón con el fin de obtener el valor mínimo de las dos. Puede calcularse el valor total del solapamiento entre las exportaciones de los dos países sumando estos valores mínimos para todas las categorías de productos. Para China, puede obtenerse el grado de competencia con Japón dividiendo el importe de este solapamiento por las exportaciones totales chinas; y para Japón puede obtenerse el grado de competencia con China dividiendo la misma cantidad por las exportaciones totales japonesas.

Puede ampliarse este análisis para mostrar dónde tiene lugar este solapamiento. En relación con el Gráfico 5 del texto, puede ilustrarse conceptualmente el grado de competencia entre China y Japón utilizando el Gráfico A1. El eje de abscisas representa el nivel de sofisticación de los artículos de exportación (que se obtendrá más adelante) y el eje de ordenadas representa la cantidad de exportaciones que corresponde a los productos de exportación para diferentes niveles de sofisticación. De esta forma, pueden representarse las exportaciones de un país por una distribución entre productos a diferentes niveles de sofisticación que van de los productos de baja tecnología a los de alta tecnología. Se espera que la distribución de las exportaciones de Japón sea mayor que la de China, lo que refleja su mayor volumen y también debería encontrarse más a la derecha, lo que reflejaría el hecho de que los productos de alta tecnología forman una mayor porción de las exportaciones totales japonesas. El tamaño de la parte de las dos distribuciones que se solapan entre sí, como proporción de las exportaciones totales de cada país, sirve como indicador del grado de competencia entre los dos países.

Para cuantificar las relaciones representadas en el Gráfico A1 proponemos un proceso de tres fases.

En primer lugar, necesitamos encontrar un método adecuado para



medir el nivel de sofisticación de todos los productos de exportación. Nuestro punto de partida es observar que es probable que los productos de alto valor añadido se exporten desde los países de alto nivel de renta, mientras que los de bajo valor añadido es probable que se exporten desde los países de bajo nivel de renta. Puede obtenerse un indicador del nivel de sofisticación de cada producto concreto (que llamaremos *índice de sofisticación del producto*) como media ponderada del PIB per cápita de sus exportadores, utilizando como ponderaciones sus respectivas cuotas en las exportaciones mundiales. En el Gráfico A2, que muestra las distribuciones de las cuotas de los diversos productos entre países a diferentes niveles de PIB per cápita, el índice de sofisticación del producto para una determinada mercancía de exportación corresponde a la media de su distribución. Por ejemplo, un producto con un índice de sofisticación de 30.000 dólares se produce principalmente en un país con un PIB per cápita de aproximadamente los mismos 30.000 dólares y es probable que sea más sofisticado que uno que tenga un índice de sofisticación de 10.000 dólares (lo que indica que se produce normalmente en países con una renta per cápita de los mismos 10.000 dólares).

En segundo lugar, puede representarse, a su vez, la estructura de exportación de un país por una distribución de sus exportaciones

ANEXO (continuación)

Un nuevo marco para la comparación internacional de las estructuras de las exportaciones

GRÁFICO A2

CÁLCULO DE LOS ÍNDICES DE SOFISTICACIÓN DE LOS PRODUCTOS

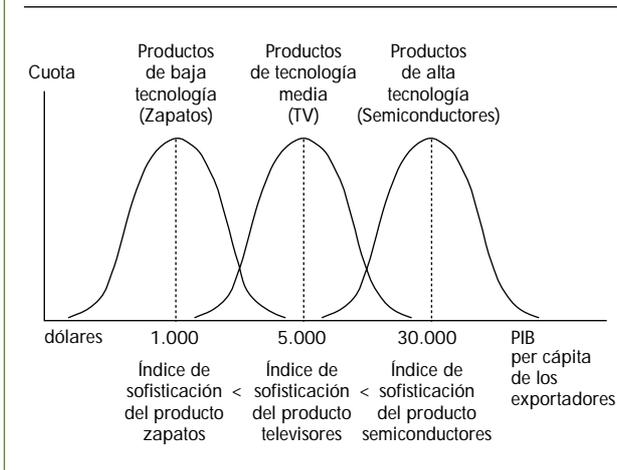
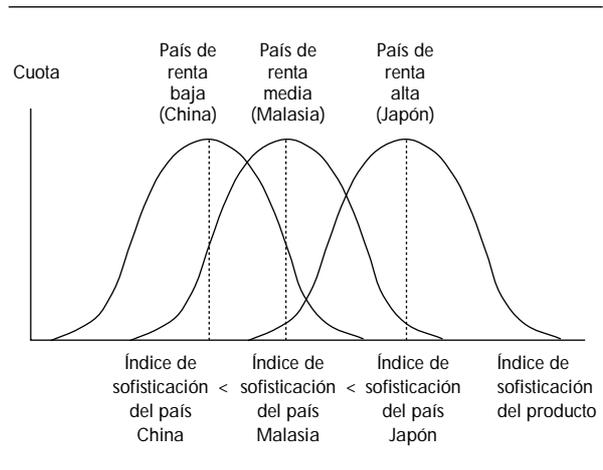


GRÁFICO A3

CÁLCULO DE LOS ÍNDICES DE SOFISTICACIÓN DEL PAÍS



entre productos a diversos niveles de sofisticación, como se muestra en el Gráfico A1.

En tercer lugar, pueden, ahora, compararse las distribuciones que muestran las estructuras de exportación de China y Japón (en términos de valor). Para Japón puede obtenerse su grado de competencia con China dividiendo el área en la que se solapan las dos distribuciones (C) por el valor de las exportaciones japonesas totales (B) y en forma similar, para China, el grado de competencia con Japón viene dado al dividir el mismo área por el valor de las exportaciones chinas (A).

También puede aplicarse el mismo marco para analizar el esquema de los gansos voladores del desarrollo económico como hacemos en el Gráfico 1 del texto. Basándonos en los índices de sofisticación de los productos calculados más arriba, la distribución de las cuotas de las exportaciones entre productos a diferentes niveles de sofisticación de cada país, puede representarse por el Gráfico A3. La media ponderada de los índices de sofisticación de

los productos que lo componen, utilizando las cuotas respectivas de estos productos en las exportaciones del país anfitrión como ponderaciones (que corresponden a la media de la distribución), sirve como indicador del nivel de sofisticación de la estructura de exportación del país.

Para aplicar el marco anterior en el análisis del mundo real como hacemos en el texto, se necesitan estadísticas de exportación lo suficientemente amplias para todos los exportadores, con un desglose congruente y detallado por productos y, como esta serie de datos no es fácilmente obtenible, se utilizan como indicadores las estadísticas de importación de EE UU con un desglose de corte transversal por país y producto. Nos concentramos en los productos manufacturados basándonos en el sistema armonizado de diez dígitos (HS) de la clasificación de mercancías (que es el desglose más detallado que puede conseguirse). Nuestra serie de datos está compuesta por una matriz formada por las importaciones de EE UU de unos 200 países y 10.000 categorías de productos.