



¿Camaradas o competidores?

Vínculos comerciales entre China y otros países asiáticos

Prakash Loungani

Ha afectado a las economías asiáticas el surgimiento de China como gran país exportador? Aunque para muchos la respuesta es afirmativa, no resulta evidente que las economías de Asia oriental mantengan una relación de adversarios comerciales.

HAY DOS PARADIGMAS que ayudan a explicar la relación comercial entre China y Asia oriental. El paradigma de los “gansos en vuelo” representa a China y a los demás países asiáticos volando detrás de Japón, líder por el avance tecnológico de sus exportaciones. En el curso de dos décadas, el sistema de producción y exportación con uso intensivo de mano de obra se desplazó de Japón, primero a las economías recientemente industrializadas de Corea, Singapur y la provincia china de Taiwan; luego a Filipinas, Indonesia, Malasia y Tailandia (ASEAN-4) y luego a China. Conforme a este paradigma, China y las demás economías son “camaradas” en un proceso de mejoramiento tecnológico y de creciente especialización y comercio intrarregional en Asia. (Véase Carolan, Singh y Talati, 1998, y Diwan y Hoekman, 1999).

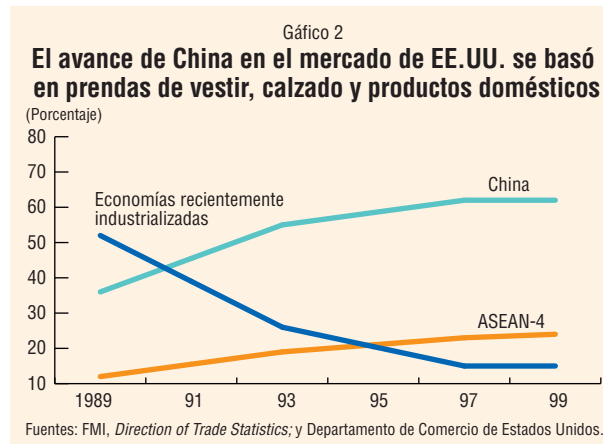
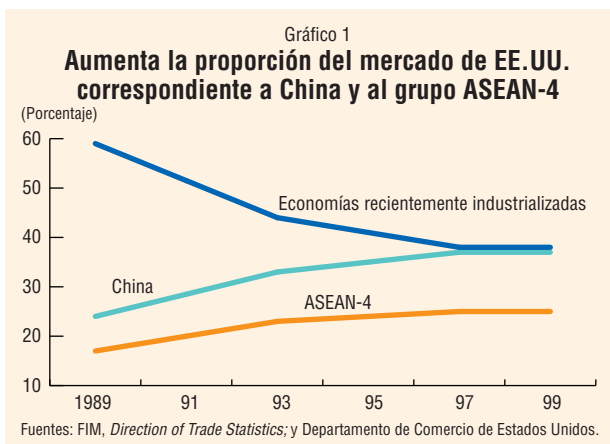
Conforme al paradigma de la “competencia comercial”, las economías de Asia oriental y China han terminado por especializarse en conjuntos de exportaciones bastante similares. Como consecuencia de ello, una devaluación considerable (o baja de precio) en un

país tiene un efecto adverso en la exportación de otros países y en definitiva los obliga a devaluar su propia moneda para mantener la proporción que les corresponde en la exportación total.

A primera vista, esta tesis podría explicar la evolución de Asia en los años noventa. La devaluación del renminbi dispuesta por China en 1994 habría sometido a presiones a las exportaciones de Tailandia y los demás países afectados por la crisis, habría obligado a éstos a devaluar su moneda en 1997–98, y estas devaluaciones, a su vez, habrían sometido a tensión el vínculo entre el renminbi y el dólar de EE.UU. y habrían amenazado con desencadenar en Asia —según esta tesis— una “carrera hacia el abismo” (véase Bhalla, 1998).

¿Camaradas o competidores?

¿En qué medida China ha logrado una expansión de sus mercados a expensas de los países exportadores de Asia oriental? ¿Dio ímpetu a esta expansión la devaluación del renminbi en 1994? El análisis que sigue indica —respondiendo a la primera pregunta— que efectivamente China amplió su participación en los



principales mercados de exportación a lo largo de la última década. Sin embargo, contrariamente a lo que suele creerse, la expansión de China en esos mercados no se produjo a expensas de las cuatro economías con uso intensivo de mano de obra que constituyen el grupo ASEAN-4. En realidad, China y estos países, juntos, han desplazado a las economías recientemente industrializadas en sectores —como las prendas de vestir, el calzado y los productos domésticos— que estas economías más avanzadas estaban abandonando. Es un hecho saludable; no inquietante, similar al de un período anterior en que las economías recientemente industrializadas penetraron en los sectores que abandonaba un Japón más avanzado. En segundo lugar, la devaluación de 1994 no dio ímpetu alguno a la expansión de China en los mercados. Por el contrario, esta expansión de China se produjo, en gran medida, antes de la devaluación, y su ritmo se ha moderado considerablemente desde entonces.

Consideremos el gráfico 1, que muestra la variación de las proporciones de la exportación de China y las economías de Asia oriental en un gran mercado de exportación, el de Estados Unidos. En 1989 correspondía a China alrededor de la cuarta parte del total de la exportación total de esos países a Estados Unidos. En 1993 esta proporción se había elevado a un tercio. También aumentó —aunque en menor medida que en el caso de China— la proporción del mercado correspondiente al grupo ASEAN-4. Esto coincidió con una disminución —del 59% al 44%— de la proporción correspondiente a las economías recientemente industrializadas. En cierta medida, los hechos expuestos permiten demostrar la existencia de competencia comercial —variaciones de las proporciones del mercado— entre los tres grupos en el período 1989–93.

La competencia fue mucho menor, en cambio, en el período 1993–99, en el cual las proporciones correspondientes a China y al grupo ASEAN-4 aumentaron a expensas de las economías recientemente industrializadas. Los cambios observados en los diversos sectores permiten determinar los ámbitos en que China logró una mayor proporción del mercado. El grueso de esta expansión de China tuvo lugar en los sectores de las prendas de vestir, el calzado y los productos domésticos. Como se observa en el gráfico 2, la proporción correspondiente a China en estos sectores aumentó extraordinariamente —del 36% en

1989 al 62% en 1999— y la mayor parte de este incremento se produjo entre 1989 y 1993. En el mismo período aumentó también la proporción correspondiente al grupo ASEAN-4, siendo más acusado el incremento en la primera parte del período. Durante la crisis asiática, las proporciones del mercado en estos sectores se mantuvieron constantes.

A raíz de la evolución de las proporciones del mercado, presentada en el gráfico 2, la composición de la exportación de China a Estados Unidos difiere mucho de la correspondiente a las demás economías de Asia oriental, como se ilustra en el gráfico 3.

Las prendas de vestir, el calzado y los productos domésticos representan casi el 70% de la exportación de China, en tanto que los semiconductores y bienes de capital conexos constituyen el 20%. En las economías recientemente industrializadas las proporciones son prácticamente inversas: los semiconductores y bienes de capital conexos, un 65%, y las prendas de vestir, el calzado y los productos domésticos, menos del 20%. Las economías del grupo ASEAN-4 se encuentran en una situación intermedia: a cada uno de los dos grupos de productos corresponde alrededor del 40% de la exportación. Diwan y Hoekman (1999) también concluyen que las correlaciones y los índices de similitud no llevan a pensar que China sea un importante competidor para los países de Asia oriental; de hecho, las conclusiones de estos autores indican que la estructura de la exportación de China es más similar a la de Portugal o Italia que a la de otros países de Asia oriental.

Estos resultados no se ven alterados fundamentalmente por un análisis similar de otros mercados regionales: Japón y los principales mercados europeos. También en este caso, la información presentada por Fernald, Edison y Loungani (1999) indica que la competencia comercial del período 1989–93 fue mayor que a partir de 1993 y que los logros de China se produjeron a expensas de las economías de reciente industrialización, no del grupo ASEAN-4.

¿Fue China la primera pieza del dominó?

Quienes proponen el paradigma de la competencia comercial sostienen que la devaluación en gran escala (40%) del renminbi en 1994 desató la crisis asiática de 1997–98. Es decir, China habría sido la primera pieza del dominó que cayó en la crisis asiática.

No obstante, la afirmación de que China maquinó una gran devaluación del renminbi en 1994 es cuestionable. Lo que China hizo en enero de ese año fue unificar su tipo de cambio oficial basándose en un tipo de cambio para *swaps* determinado esencialmente en función del mercado. Puesto que ya se aplicaba a la mayoría de las transacciones el tipo de cambio para *swaps*, más bajo, la devaluación efectiva fue mucho menor, de alrededor del 7%. Por otra parte, en cifras reales (reajustadas en función de la inflación) la depreciación no tardó en cambiar de signo, ya que la unificación se produjo en un período de pronunciada aceleración de la inflación en China. En todo caso, como lo indica el análisis precedente, esta devaluación no aceleró la penetración de China en los mercados.



Prakash Loungani es economista principal en el Departamento de Estudios del FMI.

De manera más general, la variación de los tipos de cambio reales no ha sido la causa principal del aumento de la exportación de China y de los grandes países exportadores de Asia oriental. El factor más decisivo ha sido la demanda de los principales países con los que comercian esas economías (principalmente los países industriales, y sobre todo Estados Unidos). Esta afirmación cuenta con el respaldo de una estimación de ecuaciones de agregados estándar de la exportación correspondientes a esas economías —ecuaciones que expresan el crecimiento real de la exportación de un país como función del aumento del ingreso real de los principales países con los que aquél comercia y de la variación del tipo de cambio real— basada en datos del período 1973–98. (En Fernald, Edison y Loungani, 1999, figura un análisis más detallado de este asunto). El gráfico 4, que se basa en las ecuaciones estimadas, muestra que a los efectos-ingreso corresponde un porcentaje de la varianza del crecimiento de la exportación mucho mayor que a los efectos-precio relativo. Por ejemplo, dado un horizonte de un año, al aumento del ingreso le corresponde el 20% de la varianza, en tanto que a las variaciones del tipo de cambio real corresponde un 2%.

Los resultados indican también la importancia de otros factores, fuera del ingreso y los precios relativos. Hay dos factores que probablemente influyen. Primero, el aumento de la exportación puede tener un considerable componente “de inercia” porque, una vez que un país ha absorbido los costos fijos que supone penetrar en determinado mercado o sector, puedemantenerse en éste aunque varíen otros parámetros

fundamentales. Segundo, el aumento de la exportación puede verse favorecido por reformas estructurales o incentivos tributarios que este análisis no capta, por ejemplo, en el caso de China, el hecho de que los gobiernos locales y las empresas exportadoras estén autorizadas para retener cierta proporción de sus ingresos de divisas, la eliminación del sistema de planificación obligatoria de la exportación e importación, y la apertura de la economía a la inversión extranjera directa (véase Cerra y Dayal-Gulati, 1999).

China y muchos otros países asiáticos tienen un largo camino que recorrer en la implementación de reformas estructurales decisivas. La preocupación con respecto a las perspectivas de estas economías debería centrarse en el éxito que logren mediante esas reformas, no en el injustificado temor de que se empeñen en una guerra comercial mutua. **F&D**

justificado temor de que se empeñen en una guerra comercial mutua. **F&D**

Referencias:

Bhalla, Surgit S. 1998, *Chinese Mercantilism: Currency Wars and How the East Was Lost, ICRIER Working Paper 45 (New Delhi: Indian Council for Research on International Economic Relations)*.

Carolan, Terrie Nirvikar Singh y Cyrus Talati, 1998, “The Composition of U.S.-East Asian Trade and Comparative Advantage,” *Journal of Development Economics*, vol. 57, No. 2, págs. 361–89.

Cerra, Valerie y Anuradha Dayal-Gulati, 1999, “China’s Trade Flows-Changing Price Sensitivities and the Reform Process”, documento de trabajo No.99/1 (Washington, Fondo Monetario Internacional).

Diwan, Ishac y Bernard Hoekman, 1999, “Competition, Complementarity and Contagion in East Asia”, capítulo 10 de *The Asian Financial Crisis: Causes, Contagion and Consequences*, Pierre-Richard Ageron, Miller, David Vines y Axel Weber, compiladores (Nueva York, Cambridge University Press).

Fernald, John G. Hali Edison y Prakash Loungani, 1999, “Was China the First Domino? Assessing Links Between China and the Rest of Emerging Asia”, *Journal of International Money and Finance*, vol. 18 (No. 4), págs. 515–36.

Giorgianni, Lorenzo y Gian Maria Milesi-Ferretti, 1997, “Determinants of Korean Trade Flows and their Geographical Destination”, documento de trabajo No. 97/54 (Washington, Fondo Monetario Internacional).

