

Capítulo V

LA ADHESIÓN DE CHINA A LA OMC: CÓMO GESTIONAR LA INTEGRACIÓN Y LA INDUSTRIALIZACIÓN

A. Introducción

En el análisis de la evolución del comercio y el crecimiento en el mundo en desarrollo contenido en el *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1999* (segunda parte, cap. IV), preparado cuando estaban ya en una fase avanzada las negociaciones bilaterales de China para su adhesión a la Organización Mundial del Comercio (OMC), se señaló que, a diferencia de otros países en desarrollo, China había conseguido mejorar al tiempo sus resultados comerciales y de crecimiento a lo largo de los dos últimos decenios. Muchos países en desarrollo, en particular los que habían acometido una amplia y rápida liberalización del comercio y de la balanza en cuenta corriente, experimentaron al tiempo un deterioro de su balanza comercial y disminuciones de sus tasas de crecimiento económico. China, en cambio, al igual que algunas economías de menor tamaño, eludió la tendencia general, aumentando sus exportaciones más rápidamente que sus importaciones y acelerando el crecimiento sin depender del ahorro externo. En vísperas de su adhesión a la OMC¹, el comercio de China, tanto de mercancías como de servicios, había venido creciendo a tasas de más del 10% (lo que supone más del doble del promedio mundial) durante más de un decenio; en la actualidad representa casi un 4% de las exportaciones mundiales de mercancías y un 3,5% de las importaciones².

Ese fuerte crecimiento del comercio se ha acompañado de un aumento de la proporción correspondiente a las manufacturas, en su mayor parte intensivas en mano de obra, que representan el 90% de las exportaciones totales del país. China ha participado también en medida creciente en actividades de montaje de productos intensivos en tecnología: las exportaciones de equipo de telecomunicaciones y computadoras representan ya la cuarta parte de sus exportaciones totales. Diversas exportaciones chinas, como las de artículos de viaje, juguetes, artículos deportivos, calzado y prendas de vestir no textiles, representan más del 20% del total de las exportaciones mundiales de esos productos. En cuanto a las importaciones, predominan las de materias primas, productos intermedios y bienes de capital (por ejemplo, maquinaria y equipo, productos químicos, minerales y metales), mientras que la proporción correspondiente a bienes de consumo es relativamente pequeña. Los mercados de exportación más importantes de China son los principales países industrializados, pero también se han fortalecido las relaciones comerciales regionales, en particular con las nuevas economías industrializadas (NEI) del Asia oriental. Su excedente comercial con los Estados Unidos es ya mayor que el del Japón, y también registra un superávit en su comercio de mercancías con el Japón y la Unión Europea (UE) (cuadro 5.3).

La adhesión de China a la OMC ha planteado la cuestión del efecto que la adopción de disciplinas comerciales multilaterales podría tener en sus resultados comerciales y en los de los países con los que comercia. Para China, la adhesión entraña, ante todo, la liberalización y la apertura de sus mercados a una mayor competencia exterior. Para los países que comercian con China, dado el tamaño demográfico y económico del país, su adhesión a la OMC conlleva un cambio sustancial del entorno comercial, que les afectará en formas diferentes. Para algunos constituye una oportunidad de mantener o ampliar sus intereses comerciales en el grande y creciente mercado de China bajo la protección de normas y procedimientos multilaterales,

mientras que otros adoptan una actitud más cautelosa atendiendo a la intensificación de la competencia a la que dará lugar la adhesión de China. La cuestión más importante para los países en desarrollo es quizás la de en qué medida afectará la adhesión de China a las tendencias examinadas en los capítulos anteriores, incluido el riesgo de error de generalización.

Ya se ha escrito mucho sobre las posibles consecuencias de la adhesión de China a la OMC, y se han llevado a cabo algunas proyecciones cuantitativas sobre China y los países que con ella comercian. Sin embargo, resulta difícil predecir con un grado razonable de exactitud la medida en que la adhesión de China a la OMC modificará su evolución económica respecto de la que habría seguido de permanecer fuera de la OMC. Esa incertidumbre no se debe sólo a la dificultad de determinar lo hipotético, sino, en medida más importante, a que los efectos de la adhesión dependerán de cómo se interpreten y apliquen los acuerdos alcanzados y de cómo reaccionen con sus políticas económicas China y sus interlocutores comerciales a las nuevas realidades económicas resultantes de la adhesión. Por consiguiente, el objeto del presente capítulo no es predecir lo que les ocurrirá a China o a sus socios comerciales, sino examinar las cuestiones planteadas por la adhesión de China desde el punto de vista de los aspectos analizados en el presente *Informe*.

Con el fin de situar esas cuestiones en el contexto más amplio de la experiencia histórica, resulta útil comparar la liberalización comercial implícita en las condiciones de la adhesión de China a la OMC con la amplia y rápida liberalización acometida por diversos países en desarrollo³. Conviene señalar ante todo que la liberalización de China en el contexto de su adhesión forma parte de un conjunto negociado de medidas que entraña determinadas ventajas a largo plazo y concesiones por parte de sus interlocutores comerciales. Cabe destacar, en particular, la inclusión del comercio de China con su principal interlocutor comercial, los Estados Unidos, en la categoría de relaciones comerciales normales permanentes, y el compromiso de los Estados Unidos de eliminar en un plazo convenido las medidas discriminatorias e incompatibles con la OMC aplicadas contra las exportaciones de China.

En segundo lugar, también conviene comparar el ritmo de la liberalización. El grueso de la liberalización de China tendrá lugar en los años inmediatamente posteriores a su adhesión a la OMC, y los compromisos de apertura de los mercados contraídos por China son de gran amplitud, y afectarán profundamente a los sectores protegidos de la economía en la agricultura, la industria y los servicios. Sin embargo, esa liberalización posterior a la adhesión forma parte en realidad, especialmente en lo que se refiere a las importaciones, de un proceso en marcha iniciado hace ya más de un decenio. Los aranceles y las medidas no arancelarias aplicados por China no han sido elevados en comparación con los de algunos otros países en desarrollo que han aplicado estrategias de sustitución de importaciones en los últimos años. Y en las condiciones de adhesión se prevén períodos de eliminación gradual en diversas esferas. Además, la orientación exportadora que ha caracterizado hasta ahora la política comercial china ha entrañado una considerable liberalización de sectores directamente vinculados a los mercados exteriores, en particular en el caso de las empresas con financiación extranjera⁴.

En tercer lugar, China no está liberalizando su economía como consecuencia de un fracaso. Esa es una diferencia importante respecto de otros países en desarrollo, que se vieron impulsados a liberalizar por su incapacidad de establecer industrias competitivas bajo la protección de elevados obstáculos al comercio, en la esperanza de que una integración más estrecha en el sistema mundial de comercio, al garantizarles un aumento ininterrumpido de los

ingresos de exportación, les permitiría eludir las crisis recurrentes de la balanza de pagos y un proceso de desarrollo de expansión y contracción. En China, en cambio, la liberalización se está acometiendo durante un período caracterizado por un notable aumento de las exportaciones de manufacturas, el mantenimiento sostenido de una balanza de pagos de signo positivo y cuantiosas reservas internacionales. Por consiguiente, no tiene por objeto subsanar una situación de escasez de divisas. En ese sentido, recuerda más bien al proceso emprendido por las economías que liberalizaron con éxito sus regímenes comerciales en los decenios de 1970 y 1980, como la República de Corea y la Provincia china de Taiwán (Agosin y Tussie, 1993: 28 y 29).

Sin embargo, eso no significa que China sea inmune al tipo de dificultades que han experimentado otros países que abandonaron rápidamente una política de sustitución de importaciones por una orientación exportadora. La economía china presenta una estructura industrial dual. En ella coexisten un sector manufacturero con alta intensidad de mano de obra, orientado a la exportación y muy competitivo, dominado por empresas con financiación extranjera, y un sector industrial con alta intensidad de capital, bastante tradicional y dominado por empresas de propiedad estatal, así como un sector agrícola que goza de un nivel relativamente elevado de ayuda y protección públicos. Aunque las empresas estatales aportan alrededor de la mitad de las exportaciones de China, en conjunto sus ventas se dirigen más bien a los mercados internos. Ese sector ha sido objeto de un proceso de transformación y reestructuración durante varios años, pero las reformas distan de haberse concluido. Por consiguiente, un rápido proceso de desmantelamiento de obstáculos al comercio y eliminación de subvenciones podría exponer a las empresas de propiedad estatal a la competencia extranjera, lo que socavaría probablemente sus resultados de exportación y provocaría un aumento de las importaciones. Las consecuencias de esa situación afectarían, más que a la balanza de pagos (como ha ocurrido a menudo en países sin una sólida base exportadora), al empleo y los niveles de vida de los trabajadores empleados por las empresas de propiedad estatal. Sin embargo, un rápido redespigamiento de mano de obra hacia actividades manufactureras de uso intensivo de mano de obra más competitivas y orientadas a la exportación no es probablemente viable, ni tampoco aconsejable, pues podría saturar los mercados de esos productos y provocar la adopción de medidas especiales de protección por parte de los países que comercian con China, que podrían recurrir para ello a diversos mecanismos, como las salvaguardias de transición para productos concretos incluidas entre las condiciones de adhesión acordadas por China. Aunque pueden utilizarse diversos instrumentos de política interior para defender los puestos de trabajo y dar un carácter más gradual a la reforma, cabe prever problemas de ajuste a corto y mediano plazo en los sectores con predominio de empresas estatales.

Por último, existe un consenso general en que las repercusiones de la liberalización del comercio dependerán de cómo se gestione el tipo de cambio, y a ese respecto China está mejor situada que muchos países en desarrollo. Para prevenir dificultades de pagos y perturbaciones graves, se recomienda en muchos casos que la liberalización de las importaciones se acompañe de una devaluación de la moneda. Sin embargo, en diversos países en desarrollo la liberalización de las importaciones coincidió con la de la cuenta de capital, que en muchos casos alentó inicialmente entradas de capital líquido a corto plazo. Esas corrientes financieras facilitaron la financiación de los crecientes déficit comerciales, pero también ejercieron una presión ascendente sobre el tipo de cambio, debilitando así la competitividad y los resultados de exportación, lo que terminó provocando dificultades de pagos y crisis financieras. China, en

cambio, cuenta con una situación de pagos saneada y cuantiosas inversiones extranjeras directas (IED), por lo que no es probable que experimente dificultades de pagos, aun en el caso de que se registre un pronunciado aumento de las importaciones. Esa situación, unida al carácter más restrictivo del régimen aplicado a la cuenta de capital⁵, debería permitir a China gestionar su tipo de cambio y mantener un estrecho control de su moneda, sus corrientes de capital y sus finanzas en general, con el fin de facilitar el ajuste durante el período inmediatamente posterior a la adhesión.

La forma en que China afronte estos problemas afectará a los resultados del comercio, no sólo en la propia China, sino también en los países que con ella comercian. El análisis del capítulo anterior parece indicar que la liberalización del comercio en China puede dar lugar a un rápido aumento de las importaciones de algunos productos basados en recursos naturales y otros con alta intensidad de tecnología, lo que beneficiará a los países que gozan de una ventaja competitiva en la fabricación de esos productos para la exportación. Por otra parte, podrían mejorar las oportunidades comerciales de empresas chinas al facilitarles la entrada en nuevos mercados. Además, lo que es más importante, la adhesión puede hacer que China resulte una ubicación todavía más atractiva para las empresas extranjeras, lo que puede intensificar la competencia entre los países en desarrollo por IED vinculadas a los segmentos intensivos en mano de obra de las redes de producción internacionales. Ya hay indicios de que China ha atraído grandes corrientes de IED (procedentes, por ejemplo, de las economías del Asia oriental) en busca de ubicaciones de bajo costo para la fabricación de productos destinados a la exportación a terceros mercados; además, muchas empresas transnacionales están tratando de establecer una presencia comercial en el país. En la medida en que desvíen inversiones que de otra manera recibirían otros países en desarrollo, esas tendencias pueden intensificar la competencia entre los países en desarrollo por atraer IED. El resultado para China y para otros países en desarrollo dependerá asimismo de las características de las corrientes de IED y, por consiguiente, de las políticas que adopten China y sus competidores, así como las empresas extranjeras.

(1)

Para China, la adhesión entraña, ante todo, la liberalización y la apertura de sus mercados a una mayor competencia exterior. Para los países que comercian con China, su adhesión a la OMC conlleva un cambio sustancial del entorno comercial, que les afectará en formas diferentes.

(2)

En China la liberalización se está acometiendo durante un período caracterizado por un notable aumento de las exportaciones de manufacturas. Sin embargo, eso no significa que China sea inmune al tipo de dificultades que han experimentado otros países que abandonaron rápidamente una política de sustitución de importaciones por una orientación exportadora.

B. La adhesión: cambios en el régimen de importación de China

1. Aranceles y medidas no arancelarias

China había reducido ya considerablemente sus aranceles antes de su adhesión a la OMC. Tanto el promedio simple como el promedio ponderado de sus tipos arancelarios se redujeron a menos de la mitad entre 1993 y 1998 (Ianchovichina y Martin, 2001, cuadro 5). El tipo arancelario efectivo, medido por la relación entre los aranceles y las importaciones totales, se situó en 4,5 en la primera mitad de 1999 (JP Morgan, 1999: 6), y se introdujeron nuevas reducciones al comienzo de 2001. La mayoría de esas reducciones correspondían a partes y componentes para actividades de elaboración en el sector manufacturero, y apenas si cambió el promedio ponderado de los aranceles aplicados a los productos primarios, en particular los productos básicos agrícolas. Antes de la adhesión, los insumos importados por empresas con financiación extranjera estaban por lo general exentos de aranceles, pero la mayoría de las manufacturas acabadas estaban sujetas a derechos, en algunos casos muy elevados.

En el cuadro 5.1 se presentan datos sobre los promedios arancelarios ponderados correspondientes a 2001 y los tipos arancelarios consolidados a los que se compromete China en el Protocolo de Adhesión, que se aplicarán a lo largo de un período de diez años a partir de la fecha de adhesión. Los productos se clasifican por la variación porcentual que representan los aranceles consolidados respecto de las cifras efectivas correspondientes a 2001. La disminución del promedio arancelario ponderado de China entre el momento de su adhesión y el último año del período, del 13,7 al 5,7%, es muy considerable, pues esas reducciones se añaden a las ya introducidas antes⁶. El cuadro indica asimismo que entre las partidas más afectadas se encuentran algunas que gozaban de un nivel de protección elevado, como el trigo, el arroz, las fibras vegetales (algodón), el azúcar y los aceites vegetales, entre los productos agrícolas, y las bebidas, el tabaco, los vehículos automóviles y sus partes, las prendas de vestir y los textiles. Además, China se ha comprometido a eliminar las MNA, en particular las que hoy afectan en medida importante a productos agropecuarios.

Conviene señalar que, aunque el período de reducción gradual se extiende hasta 2005 y más allá de esa fecha, el grueso de las reducciones de los aranceles y las MNA se llevará a cabo poco después de la adhesión, y en algunos casos en el momento de la adhesión. Durante los primeros dos años se reducirán los aranceles de la mayoría de los productos agropecuarios y

Cuadro 5.1

**REDUCCIÓN POSTERIOR A LA ADHESIÓN DE LOS TIPOS ARANCELARIOS
PONDERADOS DE LAS PRINCIPALES IMPORTACIONES DE CHINA^a**

Categoría de productos	Tipo arancelario		Reducción posterior del arancel (en porcentaje)			
	2001 (NMF)	Fina ^b consolidado	Un año	Dos años	Cinco años	Último año ^b
Cereales	91,1	3,0	96,7	96,7	96,7	96,7
Semillas oleaginosas	96,9	3,9	96,0	96,0	96,0	96,0
Bebidas y productos de tabaco	57,8	10,4	65,7	74,2	81,9	81,9
Equipo electrónico	10,6	2,3	70,9	76,9	78,3	78,3
Aceites y grasas vegetales	39,3	10,2	50,2	58,3	74,0	74,0
Productos de madera	10,0	3,4	42,7	54,1	66,0	66,0
Productos de papel, material de imprenta	9,3	3,3	39,3	51,7	64,2	64,2
Productos agrícolas	21,7	8,4	32,5	46,8	61,2	61,2
Textiles	20,5	8,7	22,9	36,4	57,4	57,4
Fibras vegetales	84,3	37,7	39,4	47,4	55,3	55,3
Vehículos automóviles y sus partes	31,3	14,1	31,0	39,4	54,9	55,0
Productos lácteos	19,0	8,9	29,2	38,0	53,1	53,1
Verduras, hortalizas, frutas y nueces	25,9	12,6	29,1	39,9	51,1	51,1
Maquinaria y equipo	13,4	6,6	37,0	45,7	50,7	50,7
Productos cárnicos	18,6	9,9	28,0	37,3	46,7	46,7
Azúcar	77,9	43,8	27,3	35,5	43,8	43,8
Arroz elaborado	114,0	65,0	43,0	43,0	43,0	43,0
Arroz con cáscara	114,0	65,0	43,0	43,0	43,0	43,0
Trigo	114,0	65,0	37,7	40,4	43,0	43,0
Metales ferrosos	9,1	5,2	37,5	40,5	42,8	42,8
Productos químicos, de caucho y de plástico	14,1	8,1	22,2	27,6	38,0	42,8
Productos de la silvicultura	2,3	1,3	42,5	42,5	42,5	42,5
Productos alimenticios	16,8	9,8	25,7	34,5	41,6	41,7
Pesca	14,2	8,5	21,0	31,0	40,2	40,2
Metales	7,0	4,2	35,7	37,9	39,5	39,5
Prendas de vestir	23,8	14,9	10,8	20,4	37,3	37,3
Artículos de cuero	11,6	8,0	26,7	28,9	31,4	31,4
Carne	14,1	9,9	17,4	23,6	29,9	29,9
Equipo de transporte	5,0	3,6	21,2	25,0	28,4	28,4
Productos metálicos	9,7	7,4	17,8	21,2	23,6	23,6
Productos minerales	14,4	11,4	15,8	18,2	20,6	20,6
Petróleo y productos de carbón	8,4	6,7	19,8	19,8	19,8	19,8
Manufacturas	19,5	15,8	7,2	11,9	19,0	19,0
Productos animales	9,4	8,0	9,3	11,9	14,5	14,5
Promedio de las partidas anteriores	14,6	6,1	40,5	47,2	54,3	58,3
Todos los productos	13,7	5,7	41,6	48,0	54,9	58,8

Fuente: UNCTAD, base de datos del *Sistema de Análisis e Información Comercial* (SAICO), sobre la base de cifras de la OMC.

^a Ponderados en función de las importaciones de las partidas correspondientes efectuadas por China en 2000.

^b Al término del período de transición.

manufacturados, en particular los de diversas manufacturas intensivas en mano de obra, vehículos automóviles y productos agropecuarios con un nivel elevado de protección. De 377 partidas sujetas a MNA, se suprimirán 162 en el momento de la adhesión y otras 75 en un plazo de dos años, y todas las licencias de importación se suprimirán en el momento de la adhesión.

(3)

China había reducido ya considerablemente sus aranceles antes de su adhesión a la OMC, y el grueso de las nuevas reducciones de los aranceles y de las MNA se llevará a cabo inmediatamente o poco después de la adhesión.

2. Subvenciones

Las presiones para los sectores que compiten con las importaciones no procederán sólo de la reducción de los obstáculos al comercio, sino también, quizás en mayor medida, de la eliminación o reducción de subvenciones. De conformidad con el artículo 10 del Protocolo de Adhesión, China eliminará todos los programas de subvenciones que estén comprendidos en el ámbito del artículo 3 del Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias (SMC) de la OMC, es decir, las subvenciones “específicas” pagadas por los resultados de exportación o las pagadas por utilizar insumos de producción nacional en vez de insumos importados. A tal efecto, todas las subvenciones otorgadas a empresas de propiedad estatal en función de los resultados de exportación se considerarán “específicas” si las empresas de propiedad estatal “son las receptoras predominantes de tales subvenciones o reciben cantidades desproporcionadamente elevadas de tales subvenciones”. Las subvenciones habrán de considerarse específicas, puesto que no se pagan subvenciones similares a empresas privadas⁷. En el sector agropecuario se permite un nivel de ayuda interna de hasta el 8,5% del valor de la producción, pero quedan prohibidas todas las demás subvenciones, en particular las condicionadas a los resultados de exportación. En virtud del artículo 12 del Protocolo de Adhesión, “China no mantendrá ni introducirá ninguna subvención a la exportación de productos agropecuarios”. China ha convenido también en cumplir el artículo 5 del Acuerdo sobre las Medidas en materia de Inversiones relacionadas con el Comercio (MIC) y en eliminar las prescripciones destinadas a mantener el equilibrio comercial y cambiario, así como las prescripciones sobre exportación o resultados.

3. Comercio de Estado y no discriminación

Tras su adhesión, China quedará sujeta en el plazo de tres años a las normas de la OMC sobre las empresas comerciales del Estado (artículo XVII del GATT de 1994) y sobre la igualdad de trato entre las nacionales y extranjeros tanto para las empresas como para los particulares (artículo III del GATT de 1994). La combinación de esas normas entraña que, con pocas excepciones, todas las transacciones de empresas comerciales del Estado y de empresas de propiedad estatal deberán realizarse sobre la base de criterios comerciales; no podrán otorgarse

condiciones favorables para la compra o venta de insumos y productos ni para la fijación de sus precios o su adquisición pública (incluidas las transacciones de importación y exportación). Sin embargo, en lo que respecta a las importaciones, seguirá permitiéndose el comercio de Estado para cinco categorías de productos agrícolas (cereales, aceites vegetales, azúcar, tabaco y algodón), el petróleo crudo y elaborado, y los abonos químicos. También podrán seguir siendo exportados por empresas comerciales del Estado diversos productos agrícolas (algodón, té, arroz, maíz y frijoles de soja), minerales y manufacturas con alta intensidad de mano de obra (entre ellas la seda hasta 2005, los hilados de algodón y algunos tejidos) (Protocolo de Adhesión, anexos 1A y 2A2).

China liberalizará también progresivamente la disponibilidad y el alcance del derecho a tener actividades comerciales, incluidas las empresas extranjeras, y procurará ofrecer “trato nacional” pleno en un plazo de tres años (con la excepción de los productos mencionados, en los que podrán seguir comerciando las empresas comerciales del Estado). En otras palabras, todos los particulares y las empresas extranjeros recibirán el mismo trato que las nacionales (artículo 5 del Protocolo). El artículo 5 obliga asimismo a China a suprimir en un plazo de tres años la práctica de otorgar a un número limitado de empresas el derecho a realizar actividades comerciales dentro de una región geográfica restringida, lo que se denomina “comercio por empresas designadas”. Esa práctica se aplica en la actualidad a diversos productos agrícolas (caucho natural, madera, madera contrachapada y lana) y a productos acrílicos y de acero (Protocolo de Adhesión, anexo 2B).

Por último, se liberalizará la inversión extranjera en muchos sectores de servicios. Por ejemplo, a partir de la adhesión se permitirá en algunas ciudades una participación extranjera en los servicios de telecomunicaciones de hasta el 25%, que se aumentará al 49% en un plazo de tres años y se ampliará a más ciudades. En un plazo de cinco años se suprimirán todas las restricciones geográficas. Se han contraído compromisos de liberalización similares en los sectores de la banca y los seguros.

(4)

Las dificultades se concentrarán principalmente en los sectores con predominio de empresas de propiedad estatal y en la agricultura.

C. Estructura industrial, comercio y empleo

Cabe prever que los cambios mencionados resultantes de la adhesión de China a la OMC tendrán consecuencias importantes para las perspectivas comerciales y los resultados económicos del país y los de sus principales interlocutores y competidores industriales. El factor determinante será el grado de dinamismo con que las industrias chinas puedan reaccionar a la nueva configuración de incentivos y restricciones, y en particular la eficacia con que sus sectores de exportación aprovechen las nuevas oportunidades que se ofrecen. Como ya se ha indicado, como consecuencia de la estructura dual de la economía china, los costos y beneficios dimanantes de la adhesión afectarán en forma diferente a los distintos sectores, y las dificultades

se concentrarán principalmente en los sectores con predominio de empresas de propiedad estatal y en la agricultura. El análisis que sigue parece indicar que los problemas de ajuste que habrán de afrontar los sectores que compiten con importaciones serán graves, pero no insuperables; por otra parte, las características de las actividades de exportación de China y las condiciones de acceso a los mercados para las manufacturas intensivas en mano de obra entrañan algunos límites a los beneficios que puede reportar la adhesión.

Ha habido intentos de simular y predecir los efectos generales de la adhesión en el comercio y en la actividad económica de China utilizando el denominado enfoque de “equilibrio general”, principalmente utilizando los modelos del Proyecto de Análisis del Comercio Mundial (GTAP). Según esos modelos de simulación, la adhesión no afectará al nivel general de empleo de China, pero habrá desplazamientos intersectoriales de puestos de trabajo y de producción (Gilbert y Wahl, 2000). Como ocurre en todo proceso de liberalización comercial, la adhesión entrañará una expansión del comercio en relación con la producción. Sin embargo, se obtienen resultados contradictorios en cuanto a los efectos relativos de la adhesión en las importaciones, las exportaciones y la producción, lo que parece obedecer a diferencias en los modelos utilizados. Por ejemplo, según un estudio del Banco Mundial para el año 2005, los efectos serán más pronunciados en las exportaciones que en las importaciones (Ianchovichina, Martin y Fukase, 2000). Según una estimación anterior del Fondo Monetario Internacional (FMI), basada en el supuesto de que China ingresaría en la OMC a finales de 2000 o principios de 2001, el efecto inmediato en la cuenta corriente sería positivo, pero se volvería crecientemente negativo durante el período 2002-2004 para pasar a ser de nuevo claramente positivo en 2005. Se indicó que cualquier deterioro de la cuenta corriente quedaría holgadamente compensado por entradas de IED (FMI, 2000a: 63 a 65). El efecto de la adhesión en el producto interno bruto (PIB) de China sería negativo, según el estudio del Banco Mundial, mientras que las estimaciones del FMI indican resultados ligeramente positivos en el período 2000-2005, con la excepción del primer año. Un estudio anterior de la Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (CCIEU) calculó que la oferta china para el acuerdo bilateral con los Estados Unidos incrementaría las importaciones y exportaciones de China en un 14,3 y un 12,2%, respectivamente, proporcionando así un importante estímulo para el crecimiento (CCIEU, 1999c).

La dificultad que plantean tales “modelos de equilibrio general” es que tienden a escamotear en sus supuestos los problemas que en realidad determinan el resultado. En particular, en lo que se refiere al desempleo, se supone por lo general que el mercado laboral permanece en equilibrio (es decir, que no varía el empleo total), pero que la mano de obra se desplaza rápidamente de un sector a otro en respuesta a nuevas estructuras de incentivos. En realidad, sin embargo, esos desplazamientos son extremadamente problemáticos, y esa es una de las razones por las que muchos países industrializados son reacios a eliminar los obstáculos a la entrada en los mercados de manufacturas con alta intensidad de mano de obra y productos básicos agrícolas (UNCTAD, 2001b; *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1995*, segunda parte, cap. II). Además, la adhesión a la OMC no elimina completamente el peligro de proteccionismo. El éxito de la actividad exportadora puede desencadenar reacciones defensivas proteccionistas en forma de salvaguardias y medidas antidumping. La mayoría de los modelos contruidos sobre el principio de mercados libres no tienen en cuenta esos factores.

Un análisis riguroso de las consecuencias de la adhesión requiere una comprensión cabal no sólo de las condiciones de adhesión, mencionadas *supra*, sino también de las características

estructurales e institucionales de los sectores que se enfrentarán a nuevos problemas como consecuencia del desmantelamiento de las medidas de apoyo y protección, así como del potencial de los sectores mejor situados para aprovechar las nuevas oportunidades comerciales derivadas de la adhesión. En estos aspectos se centra la presente sección.

(5)

Las características de las actividades de exportación de China y las condiciones de acceso a los mercados para las manufacturas intensivas en mano de obra entrañan algunos límites a los beneficios que puede reportar la adhesión.

1. Liberalización del comercio, empresas públicas y empleo

China ingresa en la OMC al tiempo que, continuando un proceso de más de dos decenios, impulsa reformas económicas en esferas tales como las de las políticas comerciales e industriales, la reglamentación del mercado de trabajo, las empresas de propiedad estatal y la seguridad social. Esos esfuerzos, en particular la reforma de las empresas de propiedad estatal, que ocupan un lugar importante en la economía china, han contribuido sin duda a preparar a la economía para la adhesión. Sin embargo, el proceso de reestructuración y racionalización del sector no se ha concluido, y esas empresas se enfrentarán probablemente a crecientes presiones competitivas a raíz del ingreso de China en la OMC. Se atribuye a menudo a la adhesión la virtud de crear nuevas oportunidades y catalizar el proceso de reforma, pero, si no se gestionan adecuadamente, las reformas pueden ocasionar costos sociales al conducir a un aumento del desempleo. Aunque China ha registrado un crecimiento rápido y sostenido en los dos últimos decenios, su tasa de desempleo es relativamente elevada⁸.

A pesar de que se han desplazado del sector público al privado algunas actividades económicas, las empresas de propiedad estatal siguen desempeñando un papel importante en la economía china. Esas empresas operan en una amplia gama de sectores de la agricultura, la industria y los servicios, y predominan en industrias pesadas tales como las de la energía, el acero, los productos químicos y los armamentos; en los sectores de la banca, las telecomunicaciones, la distribución mayorista y determinadas actividades de transporte, prácticamente no existen empresas privadas. Sin embargo, en algunas industrias ligeras, como las de juguetes, calzado, prendas de vestir y bienes de consumo al por menor, las empresas privadas representan una proporción mucho mayor que las de propiedad estatal. Al final del decenio de 1990, las empresas de propiedad estatal empleaban a alrededor de 83 millones de personas, lo que representa el 12% del empleo total y el 47% del empleo en el sector manufacturero, y aportaban alrededor del 38% del PIB (Oficina Nacional de Estadística, 2000, cuadros 5 a 10). También absorben alrededor del 45% de las importaciones de China y aportan en torno al 50% de las exportaciones, aunque éstas constituyen una pequeña proporción de su producción global: alrededor del 9% del PIB en valor bruto y una proporción menor en valor añadido. Alrededor del 15% de sus exportaciones corresponde a productos primarios, y el resto

a productos químicos, textiles, manufacturas ligeras, productos de caucho, maquinaria y equipo de transporte.

Las empresas de propiedad estatal se caracterizan por exceso de empleo, altos niveles de existencias, baja productividad, baja utilización de la capacidad, escalas de producción ineficientes y tecnología obsoleta. A pesar de varios años de reformas, persisten muchos de esos problemas⁹, que suelen ocasionar pérdidas; cuando esas empresas obtienen excedentes (beneficios), éstos son insignificantes en comparación con sus enormes activos de capital. En los últimos años se han reducido las subvenciones a las empresas de propiedad estatal, pero las crecientes pérdidas de éstas en el sector industrial, como proporción de su valor añadido, se han financiado en medida creciente con créditos del sistema bancario¹⁰. Algunas empresas de propiedad estatal, como las del sector del automóvil (recuadro 5.1), también gozan de trato preferencial para la obtención de préstamos y de divisas en función de sus resultados de exportación, así como de aranceles preferenciales condicionados al cumplimiento de determinados requisitos en materia de contenido nacional de los productos acabados.

Recuadro 5.1

EFFECTOS DE LA LIBERALIZACIÓN DEL COMERCIO EN LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

La industria automotriz, en particular la del automóvil, es un ejemplo de sector ineficiente y muy protegido dominado por empresas de propiedad estatal, al que afectará considerablemente la liberalización del comercio resultante de la adhesión. En 1999 integraban el sector más de 2.000 empresas, de las que 120 se dedicaban al montaje de automóviles de pasajeros y camiones (Powell, 2001: 47; Bhalla y Qiu, 2002). El sector da empleo en total a 1,8 millones de trabajadores. La proporción de valor añadido y la relación entre los beneficios y el valor añadido son bajas, y sólo se exporta el 2% de la producción del sector. En 1999, los tipos arancelarios nominales aplicados a los automóviles oscilaban de 80 a 100%, mientras que en el período 1995-1999 la franja había sido de 110 a 150%. Se aplica un sistema de licencias por contingente, y las importaciones de automóviles, en particular, están sujetas también a restricciones no arancelarias (CCIEU, 1999c, cuadros 3-2 y E-1). De ahí que la proporción de las importaciones en las ventas totales, que era de alrededor del 10% en 1995, disminuyera a menos del 7% en 1999, como resultado de un aumento de las operaciones conjuntas de montaje con empresas extranjeras.

Predominan en el sector, tanto desde el punto de vista del empleo como desde el de las ventas, las empresas colectivas, y en particular las empresas de propiedad estatal, aunque su proporción ha venido disminuyendo en los últimos años: el número de trabajadores empleados por empresas de propiedad estatal disminuyó de 1,5 millones en 1995 a alrededor de 1 millón en 1999, mientras que el de trabajadores empleados por empresas colectivas disminuyó durante el mismo período de 196.000 a 126.000. A pesar de un pronunciado aumento de las actividades del sector privado, el empleo total en el sector disminuyó en un 7%. Sin embargo, la disminución de las ventas de las empresas públicas se ha visto contrarrestada con creces por el aumento de las de empresas conjuntas, y, en particular, las de otras empresas privadas, cuya participación total pasó del 30,3% en 1995 al 58,7% en 1999.

El sector adolece de un exceso de capacidad, que en 1998 llegó al 46%. Además, la productividad de la mano de obra es baja y el costo unitario del trabajo, elevado. Sólo se producen de dos a cuatro vehículos anuales por trabajador, mientras que en países más avanzados se producen de 20 a 40 (Yang, 1999). Un automóvil fabricado en China resulta de un 40 a un 50% más caro que un modelo similar fabricado en el extranjero.

En los dos años siguientes a la adhesión se introducirán importantes reducciones arancelarias. En particular, los derechos aplicados a los automóviles disminuirán de 80-100 a 25% para julio de 2006, y el grueso de las reducciones se introducirá inmediatamente después de la adhesión. Además, el tope máximo del prohibitivo contingente de importación aplicado actualmente se elevará a 6.000 millones de dólares en el momento de la adhesión y se seguirá aumentando en un 15% anual hasta su completa eliminación. Se liberalizarán todos los servicios relacionados con los automóviles: quedarán abiertos a las empresas extranjeras la distribución, la comercialización, los servicios postventa, la financiación, el establecimiento de concesionarios, la publicidad y las importaciones de partes. También se suprimirán las prescripciones en materia de contenido nacional, se reducirán los aranceles aplicados a la importación de partes y se eliminarán las subvenciones.

Los modelos de simulación de la UNCTAD parecen indicar que las reducciones arancelarias por sí solas podrían hacer que la producción se redujera en más del 11% para 2005, y que aumentara en un 9% la relación entre importaciones y producción de vehículos y partes (véase el cuadro 5.2). Un efecto todavía más importante podría ser la reducción del empleo de mano de obra calificada y no calificada en alrededor de un 12% y más de un 8%, respectivamente, lo que supondría la pérdida de alrededor de 200.000 puestos de trabajo en el sector. En esos cálculos no se tienen en cuenta los efectos negativos de la supresión de las prescripciones en materia de contenido nacional, del acceso preferencial a préstamos y de las subvenciones.

La eliminación de subvenciones, la reducción de los aranceles y de las medidas no arancelarias y la supresión del trato preferencial ejercerán sin duda una presión considerable sobre esas empresas para mejorar su eficiencia y competitividad, lo que podría entrañar una reestructuración sustancial, con eliminación de muchos puestos de trabajo. Una liberalización rápida y de gran alcance puede resultar socialmente perturbadora -especialmente en el interior, donde están ubicadas muchas empresas de propiedad estatal- y económicamente contraproducente, como demostró la experiencia de la Federación de Rusia y de Europa oriental (CEPE, 1997: 75 a 84; 1998: 31 a 41). La escala de la reestructuración pendiente es inmensa. Se ha calculado que el exceso de mano de obra asciende a alrededor de 35 millones de trabajadores, es decir, el 17% de la fuerza de trabajo urbana (JP Morgan, 1999: 14). Según un estudio reciente (Powell, 2001), la adhesión de China a la OMC podría hacer que el desempleo aumentara en no menos de 25 millones de parados durante el período 2001-2006.

La experiencia de la liberalización del comercio en los países en desarrollo indica que la súbita eliminación de la ayuda y la protección a los productores nacionales puede repercutir gravemente en las condiciones de empleo, dando lugar a pérdidas de puestos de trabajo y a la profundización de las diferencias salariales (*Informe sobre el Comercio y el Desarrollo*, 1997, segunda parte, cap. IV; UNCTAD, 2001b). También puede conducir a un proceso de desindustrialización, especialmente en los sectores que se enfrentan a la competencia de las

industrias maduras de países más avanzados. En muchos casos resulta difícil transferir la mano de obra desplazada hacia los sectores de exportación, en particular cuando la calificación requerida es diferente y la capacidad productiva es por lo general insuficiente. El ajuste a nuevos conjuntos de incentivos no es instantáneo, sino un proceso lento que requiere inversiones en capital físico y recursos humanos. Además, en un gran país como China existe también el riesgo de inundar el mercado de productos con alta intensidad de mano de obra, especialmente si persisten las restricciones al acceso a los mercados en los países industriales.

Las empresas de propiedad estatal a las que más afectará probablemente la adhesión son las de sectores tales como los de maquinaria, equipo eléctrico, fundición y transformación de metales, textiles, productos químicos y fibras químicas, equipo de transporte, productos de minerales no metálicos y elaboración de alimentos, a los que corresponde en conjunto el 72,5% de la mano de obra empleada por empresas de propiedad estatal (Bhalla y Qiu, 2002). En la última columna del cuadro 5.2 figuran las relaciones entre las importaciones y la producción en los principales sectores agrícolas e industriales. En algunos sectores manufactureros, la proporción de importaciones es baja respecto de la producción nacional, en gran parte como consecuencia de las medidas de protección y ayuda. Algunos sectores, como el de maquinaria y equipo, en los que el nivel de protección no es muy elevado y el volumen de las importaciones es considerable, también pueden verse sometidos a presiones resultantes del proceso de liberalización durante el período inmediatamente posterior a la adhesión. Dos sectores especialmente vulnerables a la liberalización y a la competencia de las importaciones son el del automóvil y el textil (recuadros 5.1 y 5.2, respectivamente). En el caso de los textiles, tanto las importaciones como las exportaciones alcanzan niveles importantes. Aunque el sector está muy protegido, sus empresas de propiedad estatal registran pérdidas. En el caso de los minerales y metales, las reducciones arancelarias serán sustanciales, aunque los tipos arancelarios no son elevados.

En el cuadro 5.2 se presentan los resultados de modelos de simulación del impacto de las reducciones arancelarias en la producción y el empleo de varios sectores en 2005, como desviación respecto de los niveles de referencia. Esos resultados son parciales y no se pretende describir con ellos el impacto general de la adhesión en diversos sectores ni en el conjunto de la economía. Deben interpretarse con considerable cautela, pues no tienen en cuenta diversos factores ya mencionados, como los efectos de la reducción de las medidas no arancelarias, la eliminación de subvenciones, el desmantelamiento selectivo de las políticas de ayuda, las dificultades para transferir mano de obra de unos sectores a otros ni los problemas del acceso a los mercados. Esas omisiones pueden hacer que se subestimen las pérdidas y sobrestimen las ganancias. No obstante, los modelos de simulación son útiles para determinar los sectores vulnerables a la liberalización y el orden de magnitud de los cambios.

Los resultados de los modelos de simulación son desiguales. Las repercusiones que la adhesión de China a la OMC tendrán en la producción y en el empleo podrían afectar positivamente al vestido, el equipo eléctrico, los artículos de cuero, los animales y productos de origen animal, la carne y diversos productos alimentarios; para la mayor parte de las demás manufacturas y productos agropecuarios, los efectos serán negativos. Con algunas excepciones, aumentarán las importaciones en relación con la producción nacional, y ese incremento podría

Cuadro 5.2

RESULTADOS DE LOS MODELOS DE SIMULACIÓN DEL IMPACTO DE LAS REDUCCIONES ARANCELARIAS RESULTANTES DE LA ADHESIÓN SOBRE LA PRODUCCIÓN, EL EMPLEO Y LA RELACIÓN IMPORTACIONES/PRODUCCIÓN EN CHINA, POR SECTORES, 1997-2005

Sector	Diferencia entre adhesión y no adhesión ^a				Pro memoria: Relación importaciones/ producción (Porcentaje)
	Volumen de producción	Empleo		Importaciones/ producción (Puntos porcentuales)	
		Trabajadores no calificados (Porcentaje)	Trabajadores calificados		
Semillas oleaginosas	-53,5	-60,6	-61,5	92,3	40,2
Bebidas y productos de tabaco	-38,7	-35,3	-38,8	46,8	4,6
Aceites y grasas vegetales	-6,5	-4,5	-7,3	19,4	43,0
Automóviles y sus partes	-11,1	-8,1	-11,7	9,0	15,4
Otros productos agrícolas	-8,8	-12,1	-12,7	8,8	7,7
Textiles	2,1	3,7	0,6	6,7	22,0
Cereales, verduras y hortalizas, fruta	-4,8	-7,7	-8,3	4,9	1,7
Productos lácteos	-3,8	-1,9	-4,7	4,6	21,8
Maquinaria y manufacturas diversas	-2,1	-0,2	-3,5	3,5	20,9
Productos de madera	-1,5	0,4	-2,8	2,8	16,9
Equipo electrónico	14,4	15,5	12,5	2,7	59,5
Prendas de vestir	22,0	22,6	19,9	2,5	7,2
Productos de minerales y metales	-2,6	-0,5	-3,8	1,8	10,0
Silvicultura y pesca	-0,0	-0,0	-0,5	1,8	3,0
Arroz elaborado	0,2	1,8	-0,9	1,2	1,1
Equipo de transporte	-1,5	0,5	-3,0	0,9	35,4
Combustibles y minerales	-0,4	-1,5	-2,0	0,8	15,2
Productos químicos y de petróleo	0,5	2,4	-0,7	0,7	22,9
Servicios	1,8	3,9	0,4	0,0	3,2
Artículos de cuero	13,7	14,5	11,8	-0,0	11,2
Carne y productos cárnicos	5,4	6,7	4,1	-0,3	11,7
Animales y productos de origen animal	6,6	5,3	4,7	-1,7	1,7
Productos alimenticios	6,0	7,3	4,8	-2,0	9,1

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, basados en un modelo de simulación elaborado por el Proyecto de Análisis del Comercio Mundial (GTAP) (Hertel, 1997).

^a Se comparan los valores resultantes de la simulación de los efectos de la adhesión de la OMC en la economía china con los correspondientes a una situación hipotética en que no tuviera lugar la adhesión.

ser particularmente rápido en partidas tales como las de bebidas y productos de tabaco, la mayoría de los productos agropecuarios, los vehículos automóviles, los textiles y, en alguna medida, la maquinaria. En el sector textil, los efectos de la adhesión para la producción nacional podrían ser negativos incluso en el caso de que, como indican los resultados de las simulaciones, se registrara un aumento de las exportaciones (recuadro 5.2). En la mayoría de los casos, la

disminución de la producción se acompañará de despidos de trabajadores no calificados, y especialmente de trabajadores calificados. Las industrias más afectadas desde el punto de vista de las pérdidas de puestos de trabajo serán probablemente aquellas, ya mencionadas, en que predominan las empresas de propiedad estatal. Para compensar esas pérdidas de puestos de trabajo se necesitarán sustanciales transferencias de mano de obra de los sectores que compiten con las importaciones a los sectores de exportación, a pesar de las dificultades de acceso a los mercados.

Recuadro 5.2

EFFECTOS DE LA LIBERALIZACIÓN EN LOS SECTORES TEXTIL Y DEL VESTIDO

Los datos disponibles parecen indicar que la adhesión a la OMC podría repercutir considerablemente en el sector textil de China. A diferencia del de las prendas de vestir, ese sector se caracteriza por maquinaria anticuada, baja productividad, productos de deficiente calidad y exceso de mano de obra (CCIEU, 1999c, cap. 8). Emplea a 5,8 millones de personas, frente a los 2,1 millones de la industria del vestido, y su producción total asciende a más del doble de la de la industria del vestido. En 1999, la industria textil aportaba alrededor del 6% de la producción industrial del país y daba empleo a un 14% de su mano de obra industrial. El sector está dominado por empresas de propiedad estatal deficitarias, y abundan en él las empresas con baja productividad del trabajo. Esa situación contrasta con la del sector del vestido, en el que las empresas de propiedad estatal son rentables y no representan sino una pequeña proporción de las ventas totales. Según algunas estimaciones, en 1998 alrededor del 40% de las empresas de propiedad estatal del sector textil estaba al borde de la quiebra (CCIEU, 1999c: 8-8 y cuadro B.3). En general, la industria fabrica productos de baja calidad utilizando técnicas tradicionales de uso intensivo de mano de obra, aunque últimamente algunas empresas con financiación extranjera han establecido fábricas con tecnología más avanzada.

La proporción relativamente elevada de las importaciones respecto de la producción nacional (22%) no obedece a la ausencia de medidas de protección a la industria nacional, sino a la dependencia de las exportaciones de vestido respecto de las importaciones de textiles, en particular en los niveles superiores del mercado: "alrededor del 55% de las prendas de vestir exportadas por China se fabrican con materiales textiles importados" (CCIEU, 1999c: 8-5). La expansión de las exportaciones de prendas de vestir ha sido la causa principal del pronunciado aumento de la relación entre importaciones y exportaciones de textiles en los últimos años.

Las reformas introducidas recientemente en la industria textil han entrañado un desplazamiento de las empresas de propiedad estatal por empresas con financiación extranjera, principalmente de Hong Kong (China); ese proceso ha ido acompañado por la introducción de tecnologías más recientes, métodos de producción con mayor intensidad de capital y aumentos de la productividad del trabajo. Conviene señalar que, gracias a las nuevas técnicas con alta intensidad de capital introducidas recientemente en el sector por empresas con financiación extranjera, la productividad del trabajo es ahora en esas empresas superior a la de las empresas de propiedad estatal del sector y también a la de las empresas con financiación extranjera de la industria del vestido.

INDICADORES DE LOS SECTORES TEXTIL Y DEL VESTIDO DE CHINA^a, 1999

	Sector textil			Sector del vestido		
	Todas las empresas	Empresas de propiedad estatal	Empresas con financiación extranjera	Todas las empresas	Empresas de propiedad estatal	Empresas con financiación extranjera
Número de empresas	10.981	3.011	3.032	6.611	792	2.864
Ventas (<i>miles de millones de yuan</i>)	414,8	148,2	88,3	184,7	13,5	90,9
Participación porcentual en el total de las ventas del sector	100,0	35,7	21,3	100,0	7,3	49,2
Valor añadido, como porcentaje de la producción	24,7	26,9	24,2	24,8	28,4	24,9
Valor añadido por trabajador (<i>yuan por año</i>)	21.900	15.300	38.500	24.500	16.800	25.800
Beneficios (<i>miles de millones de yuan</i>)	3,90	-0,14	1,29	6,20	0,13	2,64
Beneficios, como porcentaje de las ventas	0,94	-0,09	1,46	3,36	0,96	2,90

Fuente: Oficina Nacional de Estadística, *Anuario Estadístico de China 2000*.

^a Sólo se tienen en cuenta las empresas con ventas anuales de por lo menos 5 millones de yuan.

La reforma del sector textil también ha entrañado la pérdida de numerosos puestos de trabajo: aunque la producción apenas si varió durante el período 1995-1999, el empleo disminuyó en un 35% en el conjunto del sector y en alrededor del 52% en las empresas con ventas superiores a 5 millones de yuan. Esa tendencia no fue compensada por un aumento del empleo en el sector del vestido, en el que, a pesar de que la producción aumentó en un 37% entre 1995 y 1999, el empleo se redujo en un 23%, en gran medida como consecuencia de reformas estructurales y cambios del régimen de propiedad.

Las empresas de propiedad estatal de la industria textil han venido registrando pérdidas a pesar de que el nivel nominal de protección arancelaria del sector es de más del 20%. Sus resultados empeorarán ulteriormente como resultado de las sustanciales reducciones de aranceles y de la reducción o eliminación de subvenciones resultantes de la adhesión a la OMC. También cabe prever que la liberalización del comercio en el sector del vestido afectará a la competitividad del sector textil de China. Hasta ahora, los textiles de baja calidad producidos por China se han utilizado en gran medida para la fabricación de prendas de vestir destinadas al consumo interno, y los elevados aranceles han restringido las importaciones de prendas de vestir de alta calidad. La liberalización de los importaciones de prendas de vestir podría entrañar un desplazamiento de la demanda interna hacia prendas de vestir de mayor calidad, lo que puede conducir a su vez a un incremento de las importaciones de textiles de mayor calidad. Aunque con el tiempo aumentará probablemente la calidad de los textiles y las prendas de vestir de fabricación nacional, a corto y mediano plazo los efectos de la adhesión podrían propiciar un rápido crecimiento de las importaciones de textiles. Es muy probable que la conjunción de la adhesión con reformas estructurales conduzca a una ulterior reducción del empleo en la industria textil, en particular porque el acceso de China a los mercados de textiles y vestido apenas si mejorará a corto y mediano plazo.

(6)

Si no se gestionan adecuadamente, las reformas pueden ocasionar costos sociales al conducir a un aumento del desempleo.

(7)

Resulta difícil transferir la mano de obra desplazada hacia los sectores de exportación. El ajuste a nuevos conjuntos de incentivos es un proceso lento.

2. Inversiones extranjeras directas, empleo y comercio

Se prevé por lo general que la adhesión de China a la OMC redundará en un rápido aumento de sus exportaciones. Ello afectará a otros países en desarrollo que compiten con China en sus propios mercados y, lo que es más importante, en los mercados de los principales países industrializados. En efecto, las simulaciones mencionadas indican que la modificación de la estructura de incentivos como resultado de la liberalización del comercio podría conducir a un aumento sustancial de las exportaciones en diversos sectores, como los de la electrónica, las prendas de vestir, los artículos de cuero y otras industrias ligeras. Sin embargo, lo que determinará los resultados de exportación en la mayoría de esos sectores, será, al parecer, más que el potencial productivo y la competitividad de China, la mejora del acceso a los mercados. Si no mejoran con la adhesión a la OMC las condiciones de acceso a los mercados para los productos de China, es posible que la modificación de los incentivos no se traduzca fácilmente en un rápido aumento de los ingresos de exportación.

Esas consideraciones se aplican en gran medida a las manufacturas tradicionales de uso intensivo de mano de obra. En cambio, podría aumentar rápidamente el comercio en los sectores vinculados a las redes de producción internacionales. En efecto, uno de los efectos beneficiosos previstos de la adhesión es el aumento de las corrientes de IED procedentes de dentro y fuera de la región. La liberalización del comercio y de las inversiones como resultado de la adhesión, y en particular la mitigación de las restricciones a la participación extranjera en empresas conjuntas y la implantación de la igualdad de trato para empresas extranjeras y nacionales, proporcionará a las empresas extranjeras mayores oportunidades de inversión. Ya hay indicios de un rápido incremento de las entradas de IED en China: tras situarse en torno a 40.000 millones de dólares durante el período 1996-2000, la IED aumentó a 47.000 millones de dólares en 2001, cuando estaba disminuyendo en otras partes del mundo en desarrollo. Según algunos datos preliminares, en enero de 2002 la IED había aumentado en un 33,5% respecto del año anterior, y las inversiones extranjeras contractuales, vinculadas a proyectos futuros, en un 48% (*International Herald Tribune*, 12 de febrero de 2002).

Algunas de esas inversiones tienen por objeto establecer una presencia comercial para la colaboración con determinadas ramas de producción cerradas hasta ahora a las empresas extranjeras, especialmente en el sector de los servicios; otra razón importante es probablemente el deseo de aprovechar los bajos costos de mano de obra y de infraestructura que ofrece China. Esa tendencia se intensifica por el hecho de que, en la actual coyuntura desfavorable de la economía mundial, las empresas se ven presionadas para mantener las ventas mediante la reducción de los costes. Según un reciente estudio, la quinta parte de las transnacionales japonesas se proponen reubicar instalaciones de producción en China (UNCTAD, 2002b). Por razones examinadas en los capítulos anteriores, ese rápido aumento de la IED daría lugar a una intensificación del comercio bidireccional, o incluso tridireccional, en los sectores participantes en las redes de producción internacionales. Por consiguiente, se prevé que el aumento de la IED conllevará un rápido incremento de las exportaciones y las importaciones. Además, la adhesión de China a la OMC puede alentar a las empresas a ubicar en el país más actividades de producción de manufacturas tradicionales con alta intensidad de mano de obra, como las de prendas de vestir, con el fin de aprovechar las disposiciones arancelarias especiales de los países industrializados, en particular de los Estados Unidos, para los productos procedentes de sus países de origen.

Según los datos disponibles, el monto acumulativo de la IED en China asciende a más de 350.000 millones de dólares, invertidos casi exclusivamente en proyectos totalmente nuevos. La mayor parte de esas inversiones procede de los principales países industrializados (el Japón, los Estados Unidos y miembros de la UE) y de las NEI del Asia oriental. Sin embargo, numerosas empresas con financiación extranjera son de propiedad de inversores de origen étnico chino de Hong Kong (China) (alrededor del 48%), la Provincia china de Taiwán (8%) y Singapur (alrededor del 6%)¹¹; la participación de los inversores del Japón, los Estados Unidos y la UE oscila del 7 al 9%, pero sus inversiones en China han aumentado más rápidamente en los últimos años (JP Morgan, 2001b: 69)¹². Buena parte de la IED procedente de países industrializados se orienta hacia los mercados internos de China, y una proporción importante de la producción y de las importaciones de las empresas con financiación extranjera se destina a la venta dentro del país. Por ejemplo, se ha señalado que:

[Mientras que] las exportaciones de los Estados Unidos a China se triplicaron aproximadamente entre 1990 y 1998, las ventas a filiales aumentaron más de 21 veces durante el mismo período (1998 es el año más reciente sobre el que se dispone de datos sobre las filiales). Ciertamente es que ese aumento se produjo a partir de una base baja: las ventas a filiales no representaban en 1990 sino 639 millones de dólares. No obstante, en 1998 las exportaciones de los Estados Unidos a China y las ventas a filiales estadounidenses ascendían a alrededor de 14.200 millones y 13.900 millones de dólares, respectivamente (Morgan Stanley, 2001).

El fuerte incremento de las transferencias de ingresos y de las ganancias invertidas por ETN estadounidenses en años más recientes, de 543 millones de dólares en 1998 a 2.000 millones de dólares en 2000, parece indicar que continúa la tendencia (Lowe, 2001). Hay también exportaciones de filiales estadounidenses en China a los Estados Unidos que se acogen a disposiciones arancelarias especiales aplicables a las importaciones que contienen insumos procedentes del país de origen¹³.

Las empresas con financiación extranjera establecidas en China, que suelen pertenecer a inversores del Asia oriental, son por lo general pequeñas y medianas empresas (PYMES) claramente orientadas a la exportación y dedicadas a las últimas etapas de elaboración y montaje. Su intensidad de utilización de mano de obra y su orientación exportadora son mayores que las que presentan las empresas similares en las NEI de la primera oleada y en la Asociación de Naciones del Asia Sudoriental (ASEAN). En efecto, la participación de sus exportaciones de productos elaborados en sus exportaciones totales era en 2000 de más del 55% (Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica, 2001, cuadro 4). Las exportaciones de las empresas con financiación extranjera establecidas en China tienen un contenido en importaciones elevado, que se calcula en alrededor del 50%, y el comercio dentro de las propias empresas representa no menos del 30% de esas importaciones¹⁴. En el caso de las empresas con financiación extranjera dedicadas a actividades de elaboración, el contenido en importaciones es todavía más elevado, de casi un 70% (Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica, 1999). La estructura de propiedad de esas empresas y el elevado contenido en importaciones de sus manufacturas han contribuido en medida importante a fortalecer las relaciones comerciales entre China y las economías del Asia oriental, en particular las NEI de la primera oleada y el Japón.

La participación de las empresas con financiación extranjera en el comercio exterior ha venido aumentando rápidamente en los últimos años: sus exportaciones crecieron de menos del 2% de las exportaciones totales de China en 1986 al 48% en 2000, y sus importaciones pasaron de menos del 6% a casi el 52%. Como se ha señalado, la mayor parte de las restantes exportaciones e importaciones corresponde a las empresas de propiedad estatal, mientras que la participación de las empresas privadas nacionales en el comercio exterior es insignificante. La mayoría de las empresas con financiación extranjera están ubicadas en las regiones costeras y septentrionales de China, que cuenta con una infraestructura muy desarrollada, y sus actividades se concentran en el montaje de equipo electrónico y la producción de maquinaria y equipo (Cerra y Dayal-Gulati, 1999; CCIEU, 1999c, cap. I).

Puesto que las empresas con financiación extranjera tienden a utilizar técnicas con mayor intensidad de capital que las empresas nacionales de los mismos sectores, su aportación a la creación de empleo es modesta, teniendo en cuenta que sus exportaciones representan alrededor del 9% del PIB; según los datos disponibles, esas empresas empleaban en 1996 a 5,4 millones de trabajadores, es decir, menos del 0,8% de la fuerza de trabajo total (Rosen, 1999: 87, cuadro 3.1). Esos datos indican que la capacidad de esas empresas para absorber la mano de obra despedida de las empresas de propiedad estatal de las industrias de exportación con alta intensidad de mano de obra será muy limitada¹⁵. Aunque se doblara el empleo en las industrias de exportación dominadas por empresas con financiación extranjera, no se absorbería sino una pequeña parte de la mano de obra que se prevé que quedará sin empleo, a tenor incluso de las estimaciones más prudentes que se han citado.

En el cuadro 5.3 figuran datos sobre el origen de las importaciones totales de mercancías y el destino de las exportaciones del conjunto de la economía china y del sector de las empresas con financiación extranjera. De esos datos se desprenden diversas conclusiones. En primer lugar, el comercio de las empresas con financiación extranjera establecidas en China arroja superávit principalmente con los Estados Unidos y déficit con las economías del Asia oriental y sudoriental. Ello parece indicar que la IED procedente de inversionistas del Asia oriental utiliza a China como plataforma de exportación hacia los mercados occidentales, empleando para esas

actividades insumos procedentes de sus países de origen. En segundo lugar, al comparar los datos del comercio de las empresas con financiación extranjera con los del comercio total, se observa que el excedente de la balanza comercial de China es generado por las empresas nacionales, en particular por las empresas de propiedad estatal, y no por las empresas extranjeras. Una vez más, la explicación reside en el elevado contenido en importaciones de la composición de las exportaciones y el bajo valor añadido en el sector de las empresas con financiación extranjera.

Cuadro 5.3

COMPOSICIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR CHINO, 2000

(En miles de millones de dólares)

Socio comercial	Total			Comercio de las empresas con financiación extranjera		
	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Exportaciones	Importaciones	Saldo
Todas las economías	249,2	225,1	24,1	119,4	117,3	2,2
NEI	66,6	63,2	3,4	36,0	39,2	-3,2
ASEAN ^a	11,6	17,1	-5,5	3,9	8,6	-4,7
Japón	41,7	41,5	0,1	23,3	28,4	-5,1
Unión Europea	38,2	30,8	7,4	17,3	16,6	0,7
Estados Unidos	52,2	22,4	29,8	28,8	10,0	18,8
Otras economías	39,0	50,1	-11,1	10,1	14,5	-4,3

Fuente: UN/DAES, base de datos de la publicación *Commodity Trade Statistics*; Administración General de Aduanas de la República Popular de China, *China Customs Statistics Yearbook 2001*.

^a Excluido Singapur.

Según las cifras más recientes disponibles, los beneficios totales obtenidos por las empresas con financiación extranjera en China eran del orden de 20.000 millones de dólares (FMI, 2000b), cifra que rebasa ampliamente su excedente de exportaciones. Por consiguiente, esas empresas registraban un déficit de ingresos en divisas, por lo que tenían un efecto negativo en la cuenta corriente de la balanza de pagos. Una proporción sustancial de sus beneficios (alrededor de 12.000 millones de dólares) se reinvertía en China, incrementando el volumen total de la IED y, por consiguiente, la capacidad de generar ingresos de las empresas extranjeras (es decir, que el déficit en divisas del sector de las empresas con financiación extranjera se financiaba con nuevas entradas de IED). Una situación similar se observó en Malasia, como se explicó en la edición de 1999 del *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo* (págs. 126 a 130). Enjugar esos déficit recurriendo simplemente a las nuevas entradas de IED equivaldría a un proceso insostenible de “financiación de Ponzi” (es decir, a financiar el servicio de la deuda con nueva deuda).

Por consiguiente, un rápido aumento de la IED podría dar lugar a un incremento considerable de las importaciones y de las exportaciones sin un crecimiento correspondiente del valor añadido y del empleo. Esa situación podría evitarse si las características y la composición de las nuevas inversiones fueran sustancialmente diferentes a las del capital extranjero ya

invertido. Ese parece ser el caso de las inversiones japonesas en los últimos tiempos; hay indicios de que la IED en China no entraña simplemente la reubicación de procesos de uso intensivo de mano de obra, sino también la migración de diversas industrias en gran escala, entre ellas algunas con alta intensidad de capital y de mano de obra calificada, por ejemplo en los sectores de los productos químicos y aparatos electrónicos de consumo. Se ha señalado que “China parece estar ‘quemando etapas’ del proceso de desarrollo observado en los países de la ASEAN, en los que el Japón invirtió primero en industrias con relativamente baja intensidad de tecnología y sólo más adelante en actividades de alta tecnología ... China está pasando mucho más rápidamente a fases de elaboración más complejas” (*Oxford Analytica*, 2002b). Este segundo proceso de migración de actividades industriales del Japón, tras la reubicación en el Asia sudoriental a principios del decenio de 1990 de algunas de sus industrias en gran escala, está empezando a suscitar inquietud en ese país, que ha presionado a China para que revaluara su moneda con el fin de desincentivar la reubicación en China de actividades productivas de empresas japonesas (*Informe sobre el Comercio y el Desarrollo*, 1996, segunda parte, cap. I).

No cabe duda de que la economía china presenta posibilidades de desarrollo de manufacturas autosuficientes y en gran escala con alta intensidad de tecnología que combinen recursos humanos de gran calidad con bajos costos de mano de obra y de infraestructura. También cuenta con un mercado capaz de sustentar actividades de producción en gran escala. Ese proceso, basado en una rápida reestructuración hacia actividades más complejas, puede establecer vinculaciones que se refuercen mutuamente entre la IED, el comercio y el crecimiento. Si no se sigue esa tendencia, y la adhesión alienta simplemente la utilización de la economía de China como plataforma de montaje para exportaciones con bajo valor añadido, los beneficios del aumento de las entradas de IED podrían ser muy limitados desde el punto de vista de la mejora tecnológica y la industrialización. Si a eso se añade que China no ha conseguido una mejora sustancial del acceso a los mercados de las manufacturas tradicionales con alta intensidad de mano de obra, cabe la posibilidad de que la adhesión no reporte los resultados esperados en cuanto al aumento de las exportaciones.

El grado en que el incremento de las corrientes de IED conlleve una mayor competencia para las economías en desarrollo de la región, en particular para el segundo grupo de NEI, dependerá de la naturaleza de esas inversiones. Si éstas sólo sirven para reubicar en China procesos productivos de uso intensivo de mano de obra, el proceso puede beneficiar a unos países en detrimento de otros y promover una intensa competencia entre los países con un exceso de mano de obra y un grado elevado de dependencia de la IED, y provocar una espiral destructiva. En particular, podría endurecerse la competencia por IED entre China y las economías en desarrollo menos avanzadas de la región, cuyas relaciones comerciales con China no son muy intensas, al tiempo que se refuerzan las relaciones comerciales de la propia China con los países industrializados y los países en desarrollo más avanzados. Esos problemas podrían evitarse en la medida en que la IED se utilice para la mejora tecnológica y se preste mayor atención a los mercados internos con miras a la absorción del excedente de mano de obra.

(8)

Si no mejoran con la adhesión a la OMC las condiciones de acceso a los mercados para los productos de China, es posible que la modificación de los incentivos no se traduzca fácilmente en un rápido aumento de los ingresos de exportación.

(9)

El excedente de la balanza comercial de China es generado por las empresas nacionales, en particular por las empresas de propiedad estatal, y no por las empresas extranjeras, y la explicación reside en el elevado contenido en importaciones de la composición de las exportaciones y el bajo valor añadido en el sector de las empresas con financiación extranjera.

(10)

Los beneficios obtenidos por las empresas con financiación extranjera en China rebasan ampliamente su excedente de exportaciones.

D. Perspectivas comerciales

Las nuevas oportunidades comerciales para China se concentrarán en los sectores manufactureros con alta intensidad de mano de obra y en la participación en los segmentos con alta intensidad de mano de obra de los procesos de producción de manufacturas de tecnología avanzada. En esas actividades tenderá a intensificarse la competencia entre países en desarrollo. Por otra parte, se registrará un aumento de las importaciones de diversos productos con alta intensidad de capital y de tecnología en sectores dominados por las empresas de propiedad estatal. Puesto que los países industrializados y los países en desarrollo más avanzados tienen una ventaja competitiva en esos productos, serán probablemente los principales beneficiarios del aumento de las importaciones en China como consecuencia de la adhesión; las mayores presiones competitivas afectarán, en cambio, a otros países en desarrollo con estructuras de exportación similares a la de China. Los vínculos comerciales establecidos influirán en medida importante en ambas tendencias, puesto que a corto plazo resulta más fácil aprovechar las relaciones existentes que crear otras nuevas.

En la siguiente sección se examinan los sectores y productos en que pueden manifestarse esas oportunidades, y la forma en que afectarán a diversos países.

1. Costos, competitividad y penetración en el mercado

Los bajos salarios han influido en medida importante en los excelentes resultados de las exportaciones de China, pero no conllevan necesariamente una ventaja competitiva en una amplia gama de manufacturas, pues la productividad del trabajo también es baja. Los salarios medios de los sectores manufactureros de China son inferiores a los de las economías industrializadas y economías en desarrollo enumeradas en el cuadro 5.4, pero el costo unitario medio de la mano de obra en esos mismos sectores es superior al de siete de las economías en desarrollo. Ese resultado no resulta sorprendente, habida cuenta de que la productividad media del trabajo en el conjunto de las manufacturas de China es baja, a pesar de la existencia de empresas con financiación extranjera muy eficientes, porque las empresas de propiedad estatal adolecen de un exceso de mano de obra y de niveles de productividad bajos. De ahí que, como muestra el cuadro, países con promedios salariales muy superiores a los de China (por ejemplo, Chile, México, la República de Corea y Turquía) presenten costos laborales unitarios más bajos.

(11)

Los bajos salarios no suponen necesariamente una ventaja competitiva para China en una amplia gama de manufacturas porque la productividad del trabajo también es baja.

Cuadro 5.4

**SALARIOS Y COSTOS LABORALES UNITARIOS EN LAS
MANUFACTURAS: COMPARACIÓN ENTRE CHINA
Y ALGUNAS ECONOMÍAS DESARROLLADAS Y
ECONOMÍAS EN DESARROLLO^a, 1998**

<i>Economía</i>	<i>Relación con los</i>	
	<i>Salarios chinos</i>	<i>Costos laborales unitarios chinos</i>
Estados Unidos	47,8	1,3
Suecia	35,6	1,8
Japón	29,9	1,2
Singapur	23,4	1,3
Provincia china de Taiwán (1997)	20,6	2,3
República de Corea	12,9	0,8
Chile	12,5	0,8
México	7,8	0,7
Turquía	7,5	0,9
Malasia	5,2	1,1
Filipinas (1997)	4,1	0,7
Bolivia	3,7	0,6
Egipto	2,8	1,5
Kenya	2,6	2,0
Indonesia (1996)	2,2	0,9
Zimbabwe	2,2	1,2
India	1,5	1,4

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD basados en la ONUDI, *Industrial Statistics Database*; y Oficina Nacional de Estadísticas, *China Statistical Yearbook 1999*.

Nota: Los salarios y los costos laborales unitarios incluyen cargas sociales y prestaciones suplementarias; para el cálculo de los costos laborales unitarios se dividieron los promedios salariales por el valor añadido en el sector manufacturero.

^aRelación entre los promedios salariales y los costos laborales unitarios de las economías incluidas en el cuadro y de China.

En el caso de las manufacturas intensivas en mano de obra el panorama debería ser diferente, habida cuenta del éxito de las exportaciones de China en esos sectores. Sin embargo, no se dispone de datos comparativos sobre los costos laborales unitarios desglosados por sectores. En el cuadro 5.5 se comparan los costos laborales por hora, incluidos los no salariales, del sector textil y del vestido con los de diversas economías desarrolladas y economías en desarrollo. En los países desarrollados tanto la industria textil como la del vestido emplean mano de obra más calificada que en China, y las cifras sobre los salarios y los costos laborales no son directamente comparables, pues la calidad de la mano de obra es diferente en los dos grupos¹⁶. En cambio, no es probable que la composición por nivel de calificación de la mano de obra y su productividad difieran mucho entre los propios países en desarrollo, en particular en el sector del vestido, en el que las normas aplicadas a los productos son muy similares. Como se mostraba en el cuadro 5.2, en China la productividad del trabajo es mucho mayor en el sector del vestido que en el textil. Por consiguiente, los bajos costos de la mano de obra de China son un

indicador más fiable en el sector del vestido que en el textil de la ventaja competitiva del país frente a otros países en desarrollo. Las cifras parecen indicar que los costos laborales otorgan a China una ventaja en el sector del vestido frente a la mayoría de las economías de ingreso mediano, pero esa ventaja es más dudosa en relación con la India y Bangladesh.

Cuadro 5.5

**COSTOS LABORALES POR HORA EN LAS INDUSTRIAS TEXTIL Y DEL VESTIDO:
COMPARACIÓN ENTRE ALGUNAS ECONOMÍAS DESARROLLADAS
Y ECONOMÍAS EN DESARROLLO Y CHINA^a, 1998**

<i>Economía</i>	<i>Relación con el nivel de los costos laborales en la industria textil de China</i>	<i>Economía</i>	<i>Relación con el nivel de los costos laborales en la industria del vestido de China</i>
Italia	25,5	Estados Unidos	23,1
Estados Unidos	20,9	Costa Rica	12,2
Provincia china de Taiwán	9,4	Hong Kong (China)	12,1
Hong Kong (China)	9,1	República de Corea	6,3
República de Corea	5,9	México	3,5
Turquía	4,0	Guatemala	3,0
India	1,0	India	0,9
		Bangladesh	0,7
		Indonesia	0,4
Pro memoria:			
Costos laborales por hora en China (en dólares EE.UU.)	0,62		0,43

Fuente: Datos basados en CCIEU (1999c), cuadros 8-2 y 8-4, basados a su vez en Werner International Management Consultants (1998).

^a Relación entre los costos laborales por hora en las economías incluidas en el cuadro y en China.

Los principales factores determinantes del grado de penetración de los países en los mercados internacionales de diferentes productos son las diferencias de los costos absolutos y las condiciones de acceso a los mercados, además de algunos factores diferentes de los precios. Una forma de medir el impacto global de esos factores consiste en utilizar un indicador conocido como ventaja relativa manifiesta (VRM), que se define como la relación entre la participación de un determinado producto en las exportaciones totales de un país y la participación del mismo producto en el comercio mundial. Un índice superior a la unidad significa que el país goza de una ventaja competitiva en ese producto. Un aumento del indicador entraña una mejora de la competitividad de ese país en el comercio del producto. Conviene aclarar que la VRM no es sino un indicador indirecto, que presenta algunas deficiencias. Por ejemplo, puesto que los datos comerciales se basan en el valor bruto y no en el valor añadido, la VRM no resulta un indicador fiable de la competitividad en el caso de los productos con alto contenido de importaciones, en particular de los montados en países con bajos niveles salariales. Ese problema puede subsanarse parcialmente aplicando el indicador a las importaciones, además de a las exportaciones.

En el cuadro 5.6 se aportan datos sobre los niveles y variaciones de la VRM correspondiente a los principales productos de exportación de China (ordenados por su nivel de VRM). Los productos en los que China cuenta con una VRM muy elevada pertenecen a los sectores tradicionales intensivos en mano de obra (principalmente los grupos de productos de la sección 8 de la CUCI) o los sectores intensivos en tecnología (principalmente los grupos de productos de la sección 7 de la CUCI), en los que China interviene sobre todo en las actividades de montaje intensivas en mano de obra. Los productos con alta intensidad de mano de obra que presentan una VRM elevada representan más del 37% de las exportaciones totales de China, frente al 18% de los productos intensivos en tecnología. Sin embargo, China está perdiendo su ventaja competitiva en algunos productos intensivos en mano de obra (en particular prendas de vestir, textiles y tejidos de algodón), mientras que el incremento de la VRM es particularmente pronunciado en sectores con alta intensidad de tecnología, que abarcan diversos productos en los que la VRM de China no era en un principio muy elevada, como las computadoras. Además, China ha ganado importantes cuotas de mercado en varios otros productos intensivos en tecnología y en capital que representan menos del 1% de sus exportaciones, como buques y barcos, aparatos eléctricos rotativos, remolques y vehículos no automóviles, grabadoras de sonido, máquinas de oficina y cemento (Shafaeddin, 2002).

Cuadro 5.6

POSICIÓN DE CHINA EN EL COMERCIO MUNDIAL DE SUS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN (PROMEDIO, 1997-1998)

Código de la CUCI	Grupo de productos	Categoría de productos ^a	Participación porcentual del grupo de productos en las			Aumento de la VRM
			Exportaciones totales de China	Exportaciones mundiales	VRM	
894	Juguetes y artículos de deporte	B	4,5	24,5	7,0	1,1
851	Calzado	B	4,4	23,0	6,6	1,0
845	Ropa exterior de punto	B	3,7	16,7	4,8	1,1
843	Ropa exterior para mujeres de tejidos	B	3,6	16,1	4,6	0,7
752	Computadoras	E	3,4	3,9	1,1	5,2
842	Ropa exterior para hombres de tejidos	B	3,3	19,0	5,4	0,8
764	Equipo de telecomunicaciones y sus partes	E	3,2	4,3	1,2	1,4
846	Ropa interior de punto	B	2,7	17,3	4,9	1,1
893	Artículos de materias plásticas	D	2,1	7,0	2,0	1,3
831	Artículos de viaje	B	1,8	31,0	8,9	1,0
778	Maquinas eléctricas	D	1,8	4,2	1,2	1,4
848	Prendas y accesorios de vestir	B	1,7	26,4	7,5	1,1
759	Partes de computadoras y de máquinas de oficina	E	1,6	2,8	0,8	1,8
899	Otros artículos manufacturados diversos	F	1,6	16,4	4,7	0,9
775	Aparatos de uso doméstico	D	1,6	8,8	2,5	1,3
652	Tejidos de algodón	B	1,6	12,3	4,1	0,7
762	Radioreceptores	E	1,5	18,9	5,4	1,2
658	Artículos confeccionados con materias textiles	B	1,5	18,6	5,3	0,7
821	Muebles y sus partes	B	1,5	5,0	1,4	1,3

Código de la CUCI	Grupo de productos	Categoría de productos ^a	Participación porcentual del grupo de productos en las			Aumento de la VRM
			Exportaciones totales de China	Exportaciones mundiales	VRM	
653	Tejidos de fibras artificiales	B	1,4	8,5	2,4	1,1
771	Aparatos de electricidad	D	1,2	8,6	2,5	1,5
844	Ropa interior de tejidos	B	1,2	17,0	4,9	0,6
651	Hilados de fibras textiles	B	1,2	6,5	1,9	0,9
776	Transistores y semiconductores	E	1,2	1,1	0,3	2,0
333	Petróleo crudo	A	1,2	1,0	0,3	0,5
772	Aparatos eléctricos	D	1,2	2,9	0,8	1,4
699	Manufacturas de metales comunes	C	1,0	4,4	1,3	1,1
885	Relojes	E	1,0	12,0	3,4	0,9

Participación porcentual total de los anteriores grupos de productos 59,7

Fuente: Base de datos de la UNCTAD.

Nota: La VRM es la ventaja relativa manifiesta, que se utiliza como indicador de la competitividad. Su variación es la relación entre su nivel de 1997-1998 y el de 1992-1993.

^a La clasificación de los productos por categorías corresponde a la del capítulo III del presente informe y del capítulo II de la segunda parte del *Informe de 1996*: A = productos básicos; B = manufacturas de alta intensidad de mano de obra y basadas en recursos naturales; C = manufacturas de baja intensidad de mano de obra calificada y tecnología; D = manufacturas de mediana intensidad de mano de obra calificada y tecnología; E = manufacturas de alta intensidad de mano de obra calificada y tecnología; F = manufacturas no clasificadas.

Cuando se aplica a las importaciones de componentes de un producto, el índice de la VRM revela si un país es competitivo en las actividades de montaje (Ng y Yeats, 1999). Cuando la VRM de un producto excede de la unidad, ello indica que esas actividades son competitivas. Cuando se aplica a productos acabados, cuanto mayor es la VRM menos competitivo es el país en su producción. Un incremento de la VRM de los componentes indica que el país se ha vuelto más competitivo en las actividades de montaje, mientras que en el caso de los productos acabados el aumento del índice significa que el país se está rezagando respecto de productores más competitivos.

En el cuadro 5.7 figuran los índices de la VRM de las principales importaciones de China. Se incluyen productos acabados y partes que representan en total cerca del 63% de las importaciones totales de China. Algunos productos acabados comprenden también partes importadas, que se contabilizan, pues, por partida doble, pero el número de esos productos es pequeño; la mayoría de las partidas corresponden a productos intermedios y componentes. Como era de esperar, la mayoría de los productos incluidos presenta alta intensidad de mano de obra calificada y de tecnología (CUCI 7). De las diez partidas con mayores valores del índice de la VRM, siete son productos intermedios y componentes, que representan el 27% de las importaciones de China. De hecho, todos los componentes y las partes incluidas en el cuadro presentan una VRM elevada, lo que indica que China es competitiva en las actividades de montaje. Sin embargo, en algunas de esas partidas (equipo de telecomunicaciones y sus partes,

aparatos eléctricos rotativos y sus partes, accesorios no eléctricos de máquinas, equipo de calefacción y de refrigeración y sus partes) se registró una disminución de la VRM entre 1992-1993 y 1997-1998, lo que indica que China ha mejorado su capacidad de producir esos componentes. Por último, en el caso de algunos productos acabados (diversos aparatos eléctricos, instrumentos de medición y comprobación), disminuyó tanto la participación en las importaciones como la VRM entre 1992-1993 y 1997-1998, lo que significa que está aumentando la capacidad en esos sectores. Esos resultados concuerdan con los de un estudio anterior, en el que se llegó a la conclusión de que la capacidad de producción y de exportación de componentes era mayor en China que en diversos países de la ASEAN y de las NEI, a saber, Hong Kong (China), Indonesia, Malasia y Tailandia (Ng y Yeats, 1999, cuadros 1 y A.1).

Cuadro 5.7

POSICIÓN DE CHINA EN EL COMERCIO MUNDIAL DE SUS PRINCIPALES PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN (PROMEDIO, 1997-1998)

Posición	Partida de la CUCI	Grupo de productos	Categoría de productos ^a	Participación porcentual del grupo de productos en las			Aumento de la VRM
				Importaciones totales de China	Importaciones mundiales	VRM	
1	583	Productos de polimerización	E	5,5	9,8	3,8	1,3
2	776	Transistores y semiconductores	E	5,2	3,5	1,3	1,6
3	764	Equipo de telecomunicaciones y sus partes	E	4,7	4,7	1,8	0,8
4	728	Máquinas y equipos especiales	D	3,6	7,8	3,1	0,7
5	333	Petróleo crudo	A	3,1	2,0	0,8	1,8
6	653	Tejidos de fibras artificiales	B	3,9	12,0	4,7	1,2
7	674	Planos universales, chapas y planchas de hierro o acero	C	2,6	6,8	2,6	2,3
8	759	Partes de computadoras y de máquinas de oficina	E	2,6	3,1	1,2	2,3
9	792	Aeronaves	E	2,3	3,8	1,5	1,1
10	334	Productos derivados del petróleo	A	2,2	3,2	1,3	1,2
11	641	Papel y cartón	B	2,2	4,2	1,6	1,7
12	651	Hilados de fibras textiles	B	2,1	7,9	3,1	1,1
13	772	Aparatos eléctricos	D	2,0	3,8	1,5	1,6
14	562	Abonos manufacturados	E	1,9	14,8	5,8	0,9
15	778	Máquinas y aparatos eléctricos	D	1,9	3,2	1,2	1,3
16	611	Cuero	B	1,4	14,0	5,4	1,1
17	736	Máquinas para trabajar metales	D	1,3	6,0	2,4	0,8
18	724	Maquinaria textil	D	1,3	8,0	3,1	0,5
19	874	Instrumentos de medición y análisis	E	1,3	2,8	1,1	1,0
20	686	Cobre	A	1,3	5,7	2,2	0,9
21	716	Aparatos eléctricos rotativos y sus partes	D	1,2	5,6	2,2	0,9
22	652	Tejidos de algodón	B	1,1	7,7	3,0	1,6
23	081	Piensos para animales	A	1,1	6,5	2,5	3,2
24	749	Accesorios no eléctricos de máquinas	D	1,1	2,4	0,9	1,0

Posición	Partida de la CUCI	Grupo de productos	Categoría de productos ^a	Participación porcentual del grupo de productos en las			Aumento de la VRM
				Importaciones totales de China	Importaciones mundiales	VRM	
25	281	Mineral de hierro y sus concentrados	A	1,1	11,9	4,6	1,4
26	582	Productos de condensación	E	1,1	4,9	1,9	1,7
27	752	Computadoras	E	1,1	0,8	0,3	1,3
28	744	Equipo mecánico de manipulación de mercancías	D	1,0	4,0	1,6	1,2
29	741	Equipo de calefacción y refrigeración	D	1,0	3,2	1,3	0,8
30	657	Tejidos especiales de fibras textiles	B	1,0	7,4	2,9	0,9
Participación porcentual total de los anteriores grupos de productos				62,8			

Fuente: Base de datos de la UNCTAD

Nota: Véase el cuadro 5.6.

^a Véase el cuadro 5.6.

2. Competencia con otros países en desarrollo

Esos cambios en la composición y la dirección de las exportaciones e importaciones de China tienen importantes consecuencias para otras economías, que dependerán de la posición de éstas en la división internacional del trabajo y de su nivel tecnológico. La competencia será más intensa con los países cuyas exportaciones presenten una estructura similar a la de China, mientras que cabe esperar una mayor complementariedad con los países con capacidad para suministrar los productos en los que la economía china no goza de una ventaja competitiva. En general, como ya se ha señalado, cabe prever que las NEI del Asia oriental, y en particular algunos miembros de la ASEAN en los que manufacturas ligeras representan el grueso de las exportaciones, se enfrentarán a una mayor competencia por parte de productos manufacturados de China. En América Latina, México será probablemente el país más afectado por la competencia de las exportaciones de China, habida cuenta de la mayor proporción de manufacturas en sus exportaciones. Los países de África, en cambio, no experimentarán probablemente un aumento de la competencia, pues, con la excepción de algunos países norteafricanos y de Mauricio, sus exportaciones de manufacturas son por lo general insignificantes.

Buena parte de la competencia entre exportaciones de manufacturas tiene por escenario los mercados de los principales países industrializados, en particular de los Estados Unidos, que constituyen el mercado más importante de bienes de capital de China. La UE es el principal mercado de los productos químicos de China y el segundo de la mayor parte de las demás exportaciones, mientras que el Japón es el principal importador de maquinaria china de generación de electricidad. Los Estados Unidos, seguidos del Japón y de la UE, por ese orden, son el principal destino de la mayoría de las manufacturas ligeras de China, excepto artículos de viaje, productos de plástico, juguetes y artículos para deportes, partidas en las que el principal

mercado es la UE. Los Estados Unidos son también el principal mercado de las exportaciones de textiles y prendas de vestir, incluidas las canalizadas a través de Hong Kong (China).

La penetración de China en los mercados de manufacturas de las economías en desarrollo varía en alcance y composición. Las relaciones comerciales son más estrechas con las economías de Asia, en particular con las NEI de la primera oleada y la ASEAN, que con los países de América Latina y de África. Sin embargo, las economías en desarrollo de Asia sólo reciben menos del 10% de las exportaciones chinas de manufacturas ligeras (principalmente textiles y fibras textiles, artículos de viaje, prendas de vestir y artículos de cuero), y la proporción correspondiente a otras regiones es todavía mucho menor: sólo alrededor del 2% de las exportaciones de manufacturas ligeras y el 4% de las de textiles tienen por destino África. Se observan pautas similares en el caso de América Latina, cuyas principales importaciones de China son prendas de vestir y artículos de viaje. Sin embargo, aunque esas cifras son pequeñas para China, constituyen una proporción importante de los mercados de las pequeñas economías de África y de América Latina.

3. Importaciones chinas procedentes de países en desarrollo

Como se ha señalado, las posibilidades de aumentar las exportaciones a China como resultado de su adhesión a la OMC serán probablemente mayores para los países más industrializados y los países ricos en recursos naturales. Cabe suponer que los más beneficiados serán los países desarrollados. A la luz de las pautas comerciales pasadas, los Estados Unidos podrán beneficiarse principalmente de la liberalización de la agricultura china y del aumento de las importaciones de algunos bienes de capital (principalmente maquinaria eléctrica y sus componentes), mientras que el Japón y los países de la UE aumentarán probablemente sus exportaciones de productos manufacturados, en particular textiles, maquinaria eléctrica y no eléctrica, y vehículos automóviles.

Entre las economías en desarrollo, se prevé que las más avanzadas, como la República de Corea, Singapur y la Provincia china de Taiwán, así como algunos de los países de la ASEAN, aumentarán sus exportaciones de manufacturas a China, en particular las de bienes de capital, que constituyen una proporción considerable de las importaciones chinas. La liberalización de las importaciones de productos agropecuarios en China representará probablemente nuevas oportunidades de exportación no sólo para algunos países de Asia, a los que corresponden ya proporciones elevadas de las importaciones de esos productos (cuadro 5.8), sino también para algunos países de América Latina y de África.

El cuadro 5.8 muestra que el grueso de las importaciones chinas de manufacturas, alimentos y materias primas agrícolas procede de las economías en desarrollo de Asia. Sin embargo, la participación de las diversas economías de la región en las importaciones totales de China es desigual. Aunque las manufacturas ligeras y los alimentos son las principales exportaciones del Asia meridional a China, su participación en las importaciones de China es de alrededor del 1%. En cambio, la Provincia china de Taiwán, la República de Corea, Hong Kong (China) y Singapur son, por ese orden, las principales fuentes de las importaciones chinas, y cabe suponer que se beneficiarán considerablemente de la liberalización por China de su régimen de importación. Sólo una parte de las importaciones que recibe China de esas NEI de la primera oleada guarda relación con prácticas de participación en la producción y de externalización empresarial. Una proporción importante del comercio entre esas economías deriva de sus

diferentes estructuras de producción y de exportación. China goza de una ventaja competitiva en las manufacturas intensivas en mano de obra, pero su capacidad es limitada en lo que se refiere a las manufacturas intensivas en tecnología, incluidos los bienes de capital, sectores en que el primer grupo de NEI ha logrado progresos considerables. La República de Corea, en particular, podría beneficiarse considerablemente de la liberalización por China de los sectores de las telecomunicaciones y del automóvil, tanto a través del comercio como de la IED; según una estimación, las exportaciones de ese país a China podrían aumentar en 1.700 millones de dólares anuales (Cooper, 2000: 5).

Cuadro 5.8

**PARTE PORCENTUAL DE ALGUNAS ECONOMÍAS Y REGIONES DE ORIGEN
EN LAS IMPORTACIONES DE CHINA, POR PRINCIPALES GRUPOS
DE PRODUCTOS, 1999**

(En porcentaje)

<i>Partidas</i>	<i>Estados Unidos</i>	<i>Unión Europea</i>	<i>Japón</i>	<i>Hong Kong (China)</i>	<i>Asia^a</i>	<i>América Latina</i>	<i>África</i>
Todos los productos	11,8	14,8	20,5	4,1	34,4	1,8	1,3
Alimentos, bebidas y aceites	21,3	10,8	4,2	1,0	19,4	17,8	1,3
Materias primas agrícolas	12,1	8,6	6,8	1,0	34,6	4,9	5,1
Productos manufacturados	12,2	16,8	23,7	4,9	33,1	0,4	0,2
Productos químicos	14,6	10,0	18,7	2,7	42,4	0,4	0,5
Maquinaria y equipo de transporte	14,1	23,8	25,7	3,9	25,3	0,2	0,1
Otras manufacturas ^b	7,6	8,4	23,3	7,8	41,3	0,8	0,4

Fuente: Cálculos de la secretaría de la UNCTAD, basados en UN/DAES, base de datos de la publicación *Commodity Trade Statistics* y CUCI Rev. 2.

^a Excluido Hong Kong (China), el Japón y el Asia occidental.

^b Secciones 6 y 8 de la CUCI, menos el capítulo 68.

Las únicas manufacturas que América Latina exporta a China en cantidades importantes son las de cuero y productos de cuero. No obstante, América Latina podría beneficiarse de la liberalización de la agricultura china y del consiguiente crecimiento de las importaciones de productos agropecuarios, en particular de alimentos. En cuanto a África, sólo podría obtener alguna ventaja apreciable en las partidas de materias primas agrícolas. La expansión de las importaciones chinas de manufacturas no reportará probablemente en un futuro previsible grandes ventajas a los países de esas regiones, habida cuenta de su limitada capacidad de producción y de sus escasas posibilidades de competir en esos mercados.

Se prevé que en diversos sectores el aumento de las exportaciones de productos manufacturados acabados de China conllevará asimismo un aumento de las importaciones, por el alto contenido en importaciones de esos productos. Por ejemplo, como se indica en el recuadro 5.2, China ha recurrido en medida creciente a importaciones de textiles para la fabricación de las prendas de vestir que exporta. Sus principales proveedores de textiles son la

Provincia china de Taiwán (que aporta alrededor del 25% de las importaciones chinas de textiles), la República de Corea y el Japón (alrededor del 20% cada uno). En el pasado la industria textil era un sector de uso intensivo de mano de obra, pero se ha venido registrando, gracias principalmente a procesos de robotización, un cambio hacia métodos con alta intensidad de capital, en los que las economías más avanzadas de la región tienen una ventaja competitiva sobre China. Además, la reubicación en China de fábricas textiles del Japón, la República de Corea, Hong Kong (China) y la Provincia china de Taiwán ha contribuido a potenciar las importaciones en China de textiles de alta calidad procedentes de esas economías, tendencia que se intensificará probablemente al aumentar las exportaciones de prendas de vestir de China. En cambio, los países menos desarrollados del Asia meridional y sudoriental, que siguen utilizando en esas manufacturas métodos de uso intensivo de mano de obra y producen textiles de baja calidad, difícilmente podrán beneficiarse de la nueva situación a menos que acometan una rápida reestructuración de su industria textil.

La de las computadoras y máquinas de oficina es otra categoría de productos a la que afectará probablemente la adhesión de China a la OMC. Como se explicó en el capítulo III, esas partidas se han situado entre las más dinámicas del mercado mundial, y China ha ganado en ellas cuotas de mercado, en parte mediante un aumento de su participación en arreglos regionales de reparto de la producción. Cabe prever que un aumento de las exportaciones de China en ese sector redundará en un incremento de las importaciones de partes y componentes, hasta que China explote plenamente su potencial para producirlos dentro del país. En los últimos años, alrededor del 60% de los componentes importados procedía de las NEI del Asia oriental, y un 27% del Japón. De los productos acabados chinos, algo menos del 30% se ha exportado a las NEI, el 10% al Japón y más del 60% al resto del mundo. Las importaciones chinas de componentes se distribuyen en forma relativamente uniforme entre las NEI menos avanzadas y las más avanzadas: el 18% procede de Hong Kong (China) y la Provincia china de Taiwán, el 22% de Singapur y la República de Corea, y el 19% de la ASEAN (excepto Singapur). Esos fuertes vínculos comerciales regionales indican que, aunque compite con las NEI en terceros mercados de productos finales, China proporciona al mismo tiempo un mercado considerable para partes y componentes producidos por esas economías.

(12)

Los países industrializados y los países en desarrollo más avanzados serán probablemente los que más se beneficiarán del aumento de las importaciones chinas.

(13)

La liberalización de las importaciones de productos agropecuarios en China representará probablemente nuevas oportunidades de exportación para algunos países de América Latina y de África.

E. Conclusiones: gestión de la integración

La adhesión de China a la OMC y su integración más estrecha en el sistema internacional de comercio plantean para el país dos conjuntos de cuestiones de política. En primer lugar, la aplicación al comercio de un nuevo conjunto de normas y compromisos entrañará sin duda algunos problemas de ajuste a corto y mediano plazo, en particular pérdidas de puestos de trabajo y de capacidad productiva en los sectores dominados por empresas de propiedad estatal. La cuestión fundamental que se plantea a ese respecto es la del tipo de medidas de política que se necesitan para conseguir una adaptación sin sobresaltos a las nuevas condiciones. El segundo conjunto de cuestiones de política se refiere a la relación entre el comercio y las estrategias de industrialización. Lo fundamental a ese respecto será la medida en que China base su proceso de industrialización y desarrollo en los mercados exteriores y la inversión extranjera, y las modalidades de su participación en el comercio mundial. En otras palabras, ¿cuál es la diferencia entre una integración estratégica, cuidadosamente gestionada con el fin de acelerar la industrialización y el crecimiento, y un incremento de la integración basado en ventajas comparativas estáticas determinadas por las fuerzas de mercado?

Algunas características de su economía hacen que China tenga mayores posibilidades de gestionar una rápida liberalización del comercio que la mayoría de los demás países en desarrollo. En los países de ingreso medio una reducción sustancial de los aranceles y las restricciones cuantitativas a la importación libera a menudo una demanda contenida de bienes de consumo, en particular de bienes duraderos, como automóviles y aparatos de uso doméstico, lo que genera un brusco aumento de las importaciones. Cuanto más desigual es la distribución del ingreso en el momento de la liberalización, mayor es la demanda de esos productos respecto del nivel de ingreso. En China, en cambio, a pesar del aumento de las diferencias salariales y de ingresos, cabe prever que la demanda de importaciones de bienes de consumo y el crecimiento de esas importaciones serán limitados. Además, puesto que la industria china está mucho menos orientada a la producción de bienes suntuarios, se puede recurrir en medida considerable, a fin de desincentivar esas importaciones, a instrumentos tributarios internos -como impuestos sobre el consumo y sobre el valor añadido- y a mecanismos crediticios. A ese respecto se pueden extraer útiles enseñanzas de la experiencia de las NEI de la primera oleada, en particular de la República de Corea (*Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1997*, cap. V, sec. C (UNCTAD/TDR/1967/Vol. III): 65 a 69).

El consejo que se suele dar a los países que emprenden una rápida liberalización del comercio es el de devaluar con el fin de prevenir un deterioro de su balanza de pagos. Es improbable que eso ocurra en China en el futuro próximo; por el contrario, como ya se ha señalado, el país está recibiendo presiones para que revalúe su moneda con el fin de desalentar la reubicación de industrias de alguno de sus vecinos más avanzados. Sin embargo, es importante que China conserve su autonomía y la posibilidad de utilizar en caso de necesidad el tipo de cambio para prevenir perturbaciones graves en determinados sectores de su economía. Una combinación juiciosa de ajustes monetarios e impuestos internos puede facilitar la absorción de las perturbaciones en sectores vulnerables sin causar distorsiones graves de la asignación de recursos ni incumplir los compromisos contraídos por el país al acceder a la OMC.

China podría invocar las disposiciones del artículo XIX del GATT y el Acuerdo sobre Salvaguardias de la Ronda Uruguay, que permiten a los países adoptar medidas de restricción del comercio para prevenir daño grave o amenaza de daño grave a la rama de producción nacional.

Esas medidas de salvaguardia deberían combinarse con la continuación de las reformas en los sectores de que se trate con el fin de facilitar su adaptación a las nuevas condiciones surgidas de la adhesión a la OMC. El análisis de la estructura y competitividad de las industrias chinas ha indicado que el daño grave puede surgir en los sectores en los que tienen una ventaja competitiva los interlocutores comerciales más avanzados de China, y no los menos avanzados. Por consiguiente, una aplicación plena y transparente de las medidas de salvaguardia, que no contravenga la obligación de trato NMF, no debería causar impedimentos graves a las exportaciones de la mayoría de los países en desarrollo. Dada su posición en el sistema mundial de comercio, China está en la práctica mejor situada para utilizar esas disposiciones contra prácticas que distorsionan el comercio por parte de industrias maduras de sus interlocutores comerciales más avanzados que contra las de otros países en desarrollo miembros de la OMC.

A largo plazo, todas esas políticas y reformas deberán situarse en el contexto más amplio del proceso de industrialización, crecimiento y desarrollo de China. El análisis que antecede indica que las posibilidades de que la expansión de las actividades orientadas a la exportación genere puestos de trabajo e ingresos para una proporción importante de la fuerza de trabajo de China son limitadas. Además, cualquier desplazamiento masivo de trabajadores hacia manufacturas de uso intensivo de mano de obra presenta un riesgo de saturación de los mercados y podría conducir a la imposición de crecientes barreras proteccionistas en los países industrializados, lo que tendría consecuencias negativas para China y otros países en desarrollo exportadores de productos similares.

Varias estimaciones y simulaciones indican claramente las dificultades que entraña esa estrategia. Aun desplazamientos relativamente modestos de trabajadores hacia manufacturas de uso intensivo de mano de obra y orientadas a la exportación conllevan grandes aumentos de la oferta mundial de esos productos y de la cuota de China en los mercados mundiales. Por ejemplo, la simulación del cuadro 5.2 indica que para que el sector de exportación pudiera compensar la pérdida de puestos de trabajo en las actividades que compiten con importaciones como consecuencia de las reducciones arancelarias, la relación entre las exportaciones de bienes y servicios y el PIB debería alcanzar en 2005 el 41,5%, un nivel muy poco realista incluso para un país de ingreso bajo como China, dado su tamaño. En ese supuesto, la participación de China en las exportaciones de prendas de vestir y artículos de cuero sería de alrededor del 35 y del 30%, respectivamente. (En el caso de las prendas de vestir, eso significa que correspondería a China el 70% del crecimiento medio anual de las exportaciones mundiales.) Según otras estimaciones, esas cifras serían todavía más elevadas. Por ejemplo, la estimación del Banco Mundial de la participación en las exportaciones de prendas de vestir es de más del 47%, lo que entraña un promedio de crecimiento anual de las exportaciones chinas de vestido de más del 37% (Ianchovichina, Martin y Fukase, 2000, cuadros 6 y 8). Según otra estimación, la participación de China en las exportaciones mundiales de prendas de vestir habría de ser del 40% en 2005 y del 44% en 2010 (Wang, 2000). No es realista pensar que la adhesión de China a la OMC pueda conducir a tales cambios en las exportaciones del país y en el comercio mundial. Un crecimiento de esa magnitud de las exportaciones chinas no sólo toparía probablemente con obstáculos estructurales en la propia China, sino que provocaría también una intensificación de la competencia en los sectores manufactureros de uso intensivo de mano de obra, que repercutiría en los precios y la relación de intercambio de esos productos.

Por otra parte, toda estrategia comercial y de industrialización debe tener en cuenta que China necesita divisas para financiar las importaciones requeridas para la continuación de su

rápido proceso de acumulación de capital, que la economía del país, a pesar de su gran población, no es quizás suficientemente grande para generar la demanda necesaria para sustentar algunas industrias en gran escala, y que la competencia en los mercados mundiales es a menudo esencial para el éxito de los procesos de industrialización tardía. Por lo tanto, podría proponerse, como estrategia que permite la sustitución de exportaciones de manufacturas con alta intensidad de mano de obra por otras con alta intensidad de tecnología y de mano de obra calificada, un proceso rápido y ordenado de introducción de tecnología más avanzada en el sector manufacturero. Como ya se ha señalado, para promover las exportaciones de productos de alto valor añadido y oferta dinámica se necesitaría una nueva estrategia encaminada a fomentar la producción en el país de las partes y los componentes importados. Esa estrategia podría generar también suficientes ingresos en divisas sin aumentar a niveles insostenibles la proporción de las exportaciones en el PIB. Además, contribuiría a evitar el problema de un error de generalización y brindaría mayores posibilidades a los exportadores de manufacturas menos desarrollados. Evidentemente, para poder aplicar esa estrategia sería necesario que, al tiempo que una parte importante de la mano de obra calificada se desplaza hacia manufacturas orientadas a la exportación, se creen puestos de trabajo en sectores internos para una proporción considerable de la fuerza de trabajo. A más largo plazo, el aumento del grado de calificación de la fuerza de trabajo sería esencial para sustentar una rápida industrialización.

En cierto sentido, ese proceso parece haberse iniciado ya. Como se ha indicado, China sigue teniendo una marcada ventaja competitiva en el montaje de productos con alta intensidad de mano de obra calificada y de tecnología y en la elaboración de exportaciones, pero también ha venido mejorando su capacidad de producir partes, componentes y productos acabados más complejos. Ese proceso puede acelerarse y combinarse con reformas tendentes a mejorar la producción en los sectores manufactureros en gran escala y de uso intensivo de capital dominados por empresas de propiedad estatal. China parece contar con el potencial necesario para acometer esa reestructuración: dispone de abundante fuerza de trabajo calificada, cuyo costo es extremadamente bajo en comparación con la mayoría de los demás países en desarrollo. Los datos más recientes disponibles, correspondientes a mediados del decenio de 1990, indican que el número de graduados universitarios es en China de más de 1 millón, frente a alrededor de 380.000 en Indonesia y la República de Corea. Además, el 35% de ellos ha cursado carreras científicas o de ingeniería, frente al 24% en promedio en Filipinas, Indonesia, el Pakistán y Tailandia, y el 48% en Singapur y la República de Corea. El número de técnicos por millón de habitantes es de 200, cifra inferior a las de la República de Corea (318) y Singapur (301), pero muy superior a las de la India (108), Malasia (32) y Tailandia (30) (UNESCO, 1999). Por consiguiente, China tiene posibilidades de quemar etapas en el proceso de industrialización en vez de seguir absorbiendo la mano de obra excedente en actividades manufactureras con relativamente bajo valor añadido y uso intensivo de mano de obra.

(14)

La adhesión de China a la OMC plantea para el país dos conjuntos de cuestiones de política.

(15)

En primer lugar, serán necesarias ciertas medidas de política para conseguir una adaptación sin sobresaltos a las nuevas condiciones.

(16)

El segundo conjunto de cuestiones de política dependerá de la medida en que China base su desarrollo en los mercados exteriores y en la inversión extranjera y de las modalidades de su participación en el comercio mundial.

Notas

¹ China se convirtió en miembro de la OMC en diciembre de 2001.

² Los datos sobre China utilizados en el presente capítulo no comprenden los de la Región Administrativa Especial de Hong Kong (Hong Kong, China), la Región Administrativa Especial de Macao (Macao, China) y la Provincia china de Taiwán, a menos que se especifique lo contrario.

³ Véase una descripción y evaluación de esas experiencias en Agosin y Tussie (1993). Véase también *Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 1999* (segunda parte, cap. IV y anexo del cap. IV).

⁴ Las empresas con financiación extranjera pueden ser empresas conjuntas accionariales, empresas conjuntas contractuales, empresas de propiedad exclusivamente extranjera y empresas conjuntas de exploración para actividades extractivas especiales. Abarcan desde grandes empresas transnacionales a pequeñas y medianas empresas financiadas principalmente por inversores del Asia oriental de origen étnico chino.

⁵ Véase una descripción del régimen de la cuenta de capital de China en Ge (2001).

⁶ Según estimaciones del Banco Mundial, el promedio arancelario ponderado disminuirá del 18,7% en 1998 al 7,85% en 2005 (Ianchovichina y Martin, 2001, cuadros 2 y 4).

⁷ Los pagos a empresas de propiedad estatal por concepto de seguridad social también se consideran subvenciones con arreglo al Acuerdo SMC.

⁸ Véanse, en Bhalla y Qiu (2002) un examen de las repercusiones de la adhesión en el empleo, y en Bhattasali y Masahiro (2001, cuadro 1 del apéndice) un análisis de la contribución de los diversos sectores al crecimiento del empleo.

⁹ Por ejemplo, aunque la Compañía Siderúrgica de Angang ha reducido su plantilla en 30.000 puestos de trabajo desde 1995, la productividad de su mano de obra es seis veces inferior a la de la empresa Posco de la República de Corea (Powell, 2001: 51). Véase información sobre el proceso de modernización y los despidos en Bhalla y Qiu (2002). A veces los trabajadores despedidos permanecen en la plantilla y siguen recibiendo una parte de su sueldo durante un período especificado. En 1995 había alrededor de 5,6 millones de trabajadores en esa situación, y en 1998 la cifra había aumentado a 16 millones (Yang y Tam, 1999).

¹⁰ En 1997 las pérdidas de esas empresas ascendían al 3,4% de su valor añadido, y menos de la mitad de esas pérdidas se financiaba con subvenciones (Broadman, 2000). Véase un análisis de la rentabilidad de esas empresas en Choe y Yin (2000).

¹¹ Según una estimación, del 15 al 25% de las corrientes de IED que recibió China en el decenio de 1980 y principios del de 1990 eran inversiones de ida y vuelta procedentes de la propia China. Esa proporción representa alrededor de la mitad de las corrientes procedentes de Hong Kong (China) (Huang, 2002: 23).

¹² Véase en Huang (2002: 23 a 32) una descripción de las características de las empresas con financiación extranjera que funcionan en China.

¹³ Esas importaciones se decuplicaron entre 1994 y 1998, año en que sumaron 2.000 millones de dólares (Morgan Stanley, 2001).

¹⁴ Esas observaciones se basan en un estudio realizado por Long Quoqing en 2001 y mencionado en un documento de la UNCTAD por Zheng (2002).

¹⁵ Véase un análisis de esa cuestión en Braunstein y Epstein (2002).

¹⁶ La industria textil de los países desarrollados presenta mayor intensidad de capital, por lo que requiere mano de obra más calificada. También su industria del vestido se caracteriza por niveles de calidad y diseños que exigen mayor nivel de calificación y conocimientos.

BIBLIOGRAFÍA

- Administración General de Aduanas (varios números) [V]. *China Customs Statistics Yearbook*. Beijing (República Popular de China).
- Agosin M y Tussie D, eds. (1993) [V]. *Trade and Growth B New Dilemmas in Trade Policy*. Nueva York, St. Martin's Press.
- Akiyama T y Larson DF (1994) [IV]. The adding-up problem. Strategies for primary commodity exports in sub-Saharan Africa. Policy Research Working Paper, 1245. Washington D.C., Banco Mundial, enero.
- Arndt SW y Kierzkowski H, eds. (2001) [III]. *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford, Oxford University Press.
- Athukorala P (1993) [IV]. Manufactured exports from developing countries and their terms of trade: A re-examination of the Sarkar-Singer results. *World Development*, 21: 1607-1613.
- Athukorala P y Menon J (1997) [III]. AFTA and the investment-trade nexus in ASEAN. *The World Economy*, 20: 159-174.
- Bacchetta M y Bora B (2001) [IV]. Post-Uruguay Round market access barriers for industrial products. Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series, 12 (UNCTAD/ITCD/TAB/13). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.01.II.D.23, Nueva York y Ginebra.
- Baldone S, Sdogati F y Tajoli L (2001) [III]. Patterns and determinants of international fragmentation of production: Evidence from outward processing trade between the EU and Central Eastern European countries. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 137: 80-104.
- Banco Mundial (1994, 1996) [III]. *Global Economic Prospects and the Developing Countries*. Washington D.C.
- Banco Mundial (2000) [III]. *World Development Indicators*. Washington D.C.
- Banco Mundial (2001) [II]. *Global Economic Prospects and the Developing Countries*. Washington D.C.
- Barro RJ y Lee JW (2000) [IV]. International data on educational attainment: Updates and implications. Working Paper, 42. Cambridge, MA, Universidad de Harvard, Center for International Development.
- BAsD (2001) [I]. *Asian Development Outlook 2001*. Update and statistical tables. Manila, Banco Asiático de Desarrollo.
- Belderbos R, Capannelli G y Fukao K (2001) [III]. Backward vertical linkages of foreign manufacturing firms: Evidence from Japanese multinationals. *World Development*, 29: 189-208.

- Berge K y Crowe T (1997) [IV]. The terms of trade facing South Korea with respect to its trade with LDCs and DMEs. Working Paper, 12. Oxford, Universidad de Oxford, Queen Elisabeth House, agosto.
- Bhagwati J (1958) [IV]. Immiserizing growth: A geometrical note. *The Review of Economic Studies*, XXV(3), junio.
- Bhalla AS y Qiu S (2002) [V]. China's WTO accession - Its impact on Chinese employment. Documento de debate de la UNCTAD. Próxima publicación. Ginebra.
- Bhattasali D y Masahiro K (2001) [V]. Implications of China's accession to the World Trade Organization. Documento presentado en la Conferencia Internacional DIJ-FRI, "Japan and China - Cooperation, Competition and Conflict" (patrocinada por el German Institute for Japan Studies y el Fujitsu Research Institute), Tokio, 18 y 19 de enero.
- BID (2001) [I]. Integración y Comercio en América: Una estimación preliminar del comercio de 2001. Nota periódica. Washington D.C., Banco Interamericano de Desarrollo, diciembre (www.iadb.org/int/itd/english/periodic_notes/np1201eng.pdf).
- Bleaney MF (1993) [IV]. Liberalisation and the terms of trade of developing countries: A cause for concern? *The World Economy*, 16: 453-466.
- BPI (2001a) [I]. International consolidated statistics for the third quarter of 2001. Basilea, Banco de Pagos Internacionales, diciembre.
- BPI (2001b) [I]. *BIS Quarterly Review: International Banking and Financial Market Developments*. Basilea, Banco de Pagos Internacionales, diciembre.
- BPI (varios números) [I]. *International Banking and Financial Markets Developments*. Basilea, Banco de Pagos Internacionales.
- Braunstein E y Epstein G (2002) [V]. Bargaining power and foreign direct investment in China: Can 1.3 billion consumers tame the multinationals? Mimeografiado. Cambridge, MA, Universidad de Massachusetts, Political Economy Research Institute.
- Broadman HG (2000) [V]. *China's Membership in the WTO and Enterprise Reform: The Challenges for Accession and Beyond*. Washington D.C., Banco Mundial.
- CCIEU (1999a) [III]. *Production Sharing: The Use of U.S. Components and Materials in Foreign Assembly Operations, 1995-1998*. USITC Publication, 3265. Washington D.C., Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, diciembre.
- CCIEU (1999b) [III]. *Industry and Trade Summary: Apparel*. USITC Publication, 3169, Washington D.C., Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, marzo.
- CCIEU (1999c) [V]. *Assessment of Economic Effects on the United States of China's Accession to WTO*. Investigación N° 332-403. Washington D.C., Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, septiembre.

- CEPAL (1999) [III]. *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 1999*. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.00.II.G.4, Santiago (Chile), Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- CEPAL (2001) [I]. *Estudios Estadísticos y Prospectivos*, 13. Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- CEPE (1995) [III]. *Economic Bulletin for Europe*, 47. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.95.II.E.24. Nueva York y Ginebra, Comisión Económica para Europa.
- CEPE (1997) [V]. The crisis in Bulgaria. *Economic Survey of Europe, 1996-1997*. Ginebra, Comisión Económica para Europa.
- CEPE (1998) [V]. The crisis in Russia. *Economic Survey of Europe, 1998*, 3. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.98.II.E.25. Ginebra, Comisión Económica para Europa.
- Cerra V y Dayal-Gulati A (1999) [V]. China's trade flows: Changing price sensitivities and the reform process. Working Paper (WP/91/1). Washington D.C., Fondo Monetario Internacional, Departamento de Asia y el Pacífico, e Instituto del FMI.
- Choe C y Yin X (2000) [V]. Contract management responsibility and profit incentives in China's state-owned enterprises. *China Economic Review*, 11: 98-112.
- Choudhri EU y Hakura DS (2000) [III]. International trade and productivity growth: Exploring the sectoral effects for developing countries. IMF Staff Papers, 47: 30-53. Washington D.C., Fondo Monetario Internacional.
- Cline WR (1982) [IV]. Can the East Asian model of development be generalized? *World Development*, 10(2): 81-90.
- Cooper C (2000) [V]. *The Impact of China's Accession to the World Trade Organization: Implications for Korea and Japan*. Seúl, Korean Economic Institute.
- CSFM (1999) [I]. *A Review of Financial Market Events in Autumn 1998*. Basilea, Comité del Sistema Financiero Mundial, octubre.
- Cunningham A, Dixon L y Hayes S (2001) [I]. Analysing yield spreads on emerging market sovereign bonds. *Financial Stability Review*, diciembre.
- Das BL (1998) [II]. *The WTO Agreements: Deficiencies, Imbalances and Required Changes*. Penang (Malasia), Third World Network.
- EIU (varios números) [I]. Country forecasts. Londres, Nueva York y Hong Kong (China), Economist Intelligence Unit (www.viewswire.com/index.asp).
- Ernst D (1997) [III]. From partial to systemic globalization: International production networks in the electronics industry. BRIE Working Paper, 98. Berkeley Roundtable on the International Economy, Berkeley, CA, abril (<http://brie.berkeley.edu/~briewww/pubs/wp/wp98.html>).

- Ernst D (1998) [III]. Catching-up, crisis and industrial upgrading. Evolutionary aspects of technological learning in Korea's electronics industry. Working Paper, 98-16. Aalborg, Universidad de Aalborg (Dinamarca), Danish Research Unit for Industrial Dynamics (DRUID), (www.business.auc.dk/druid/wp/pdf_files/98-16.pdf).
- Ernst D (2000) [III]. Inter-organizational knowledge outsourcing: What permits small Taiwanese firms to compete in the computer industry? *Asia Pacific Journal of Management*, 17(2).
- Ernst D y Guerrieri P (1998) [III]. International production networks and changing trade patterns in East Asia: The case of the electronics industry. *Oxford Development Studies*, 26.
- Ernst D y Ravenhill J (1999) [III]. Globalization, convergence and the transformation of international production networks in electronics in East Asia. *Business and Politics*, 1: 35-62.
- Feenstra RC y Hanson GH (2001) [IV]. Global production sharing and rising inequality: A survey of trade and wages. NBER Working Paper, 8372. Cambridge, MA, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas, julio.
- Finger JM y Schuknecht L (1999) [III]. Avances y retrocesos en el acceso a los mercados: más allá de la Ronda Uruguay. Working Paper, 2232. Washington D.C., Banco Mundial.
- Finger M y Nogués J (2001) [II]. The unbalanced Uruguay Round outcome: The new areas in future WTO negotiations. Policy Research Working Paper, 2732. Washington D.C., Banco Mundial, diciembre.
- Finger M y Schuler P (2000) [II]. Implementation of the Uruguay Round commitments: The development challenge. *The World Economy*, 24(4).
- FMI (2000a) [V]. *Perspectivas de la economía mundial*. Washington D.C., Fondo Monetario Internacional.
- FMI (2000b) [V]. *Balance of Payments Statistics Yearbook - Part I: Country Tables*. Washington D.C., Fondo Monetario Internacional.
- FMI (2001) [I]. *Perspectivas de la economía mundial*. Washington D.C., Fondo Monetario Internacional, octubre y diciembre.
- Ge W (2001) [V]. Financial sector restructuring and capital account management in China - Some lessons for economic integration. Mimeografiado. Ginebra, UNCTAD.
- Gereffi G (1999) [III]. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*, 48: 37-70.

- Gilbert J y Wahl T (2000) [V]. Applied general equilibrium assessments of trade liberalization in China. Documento presentado al Cursillo sobre la adhesión de China a la OMC en "An Overview of Recent Analyses", CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis and Institute of Qualitative and Technical Economies of the Chinese Academy of Social Science, Beijing (República Popular de China), 19 y 20 de octubre.
- Gordon RJ (2000) [III]. Does the 'New Economy' measure up to the great inventions of the past? *Journal of Economic Perspectives*, 14: 49-79.
- Graziani G (2001) [III]. International subcontracting in the textile and clothing industry. En: Arndt SW y Kierzkowski H, eds. *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford, Oxford University Press.
- Hanson GH, Mataloni RJ y Slaughter MJ (2000) [III]. Expansion strategies of U.S. multinational firms. En: Collins SM y Rodrik D, eds. *Brookings Trade Forum 2001*. Washington D.C., Brookings Institution.
- Havrylyshyn O (1990) [IV]. Penetrating the fallacy of export composition. En: Singer H, Hatti N y Tandon T, eds. *North-South Trade in Manufactures*. Nueva Delhi, Indus Publishing Co.
- Helleiner GK (2000) [II]. Can the global economy be civilized? Décima Conferencia Raúl Prebisch, Ginebra, UNCTAD, diciembre.
- Hertel T, ed. (1997) [V]. *Global Trade Analysis B Modeling and Applications*. Nueva York, Cambridge University Press.
- Hoekman B, Ng F y Olarreaga M (2001) [IV]. Eliminating excessive tariffs on exports of least developed countries. Working Paper, 2604. Washington D.C., Banco Mundial, mayo.
- Huang Y (2002) [V]. *Selling China: Foreign Direct Investment During the Reform Era*. Nueva York, Cambridge University Press.
- Hummels D, Ishii J y Yi KM (2001) [III]. The nature and growth of vertical specialization in world trade. *Journal of International Economics*, 54: 75-96.
- Hummels D, Rapoport D y Yi KM (1998) [III]. Vertical specialization and the changing nature of world trade. *Economic Policy Review*. Nueva York, Federal Reserve Bank, junio: 79-99.
- Ianchovichina E y Martin W (2001) [V]. *Trade Liberalization in China's Accession to the WTO*. Washington D.C., Banco Mundial, mayo.
- Ianchovichina E, Martin W y Fukase E (2000) [IV&V]. Assessing the implications of merchandise trade liberalization in China's accession to WTO. Documento presentado a la Mesa Redonda sobre la adhesión de China a la OMC, patrocinada por la Chinese Economic Society y el Banco Mundial, 8 de julio, Pundong, Shanghai. Washington D.C., Banco Mundial, junio.

- IIF (2002) [I]. *Capital Flows to Emerging Market Economies*. Washington D.C., Institute of International Finance, 30 de enero.
- Jaffee S y Gordon P (1993) [III]. Exporting high-value food commodities: Success stories from developing countries. Discussion Paper, 198. Washington D.C., Banco Mundial.
- JP Morgan (1999) [V]. China's reforms to take another costly decade. *Global Data Watch*. Hong Kong, 29 de octubre: 9-29.
- JP Morgan (2001a) [I]. *World Financial Markets*, Fourth Quarterly Report. Nueva York, 10 de octubre.
- JP Morgan (2001b) [V]. *Global Data Watch*. Hong Kong, 4 de mayo.
- Kohler H (2002) [II]. Working for a better globalization. Documento presentado a la Conferencia del Fondo Monetario Internacional sobre "Humanizing the Global Economy", Washington D.C., 28 de enero.
- Laird S (1999) [II]. Regional trade agreements - Dangerous liaisons? *The World Economy*, 22(9), diciembre.
- Laird S y Yeats A (1990) [III]. Trends in nontariff barriers of developed countries, 1966-1986. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 126: 299-235.
- Lall S (1995) [III]. Industrial strategy and policies on foreign direct investment in East Asia. *Transnational Corporations*, 4(3), diciembre.
- Lall S (1998) [III]. Exports of manufactures by developing countries: Emerging patterns of trade and location. *Oxford Review of Economic Policy*, 14(2): 54-73.
- Low P y Yeats A (1995) [III]. Nontariff measures and developing countries: Has the Uruguay Round leveled the playing field? *The World Economy*, 18: 51-70.
- Lowe JH (2001) [V]. *Survey of Current Business*. U.S. Direct Investment Abroad. Washington D.C., United States Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, septiembre (www.bea.doc.gov/bea/pub/0901cont.htm).
- Maizels A (2000) [IV]. The manufactures terms of trade of developing countries with the United States, 1981-97. Working Paper, 36. Oxford, Universidad de Oxford, Queen Elisabeth House, enero.
- Maizels A, Palaskas TB y Crowe T (1998) [IV]. The Prebisch Singer hypothesis revisited. En: Sapsford D y Chen J, eds. *Development Economics and Policy*. Londres y Basingstoke, Macmillan.
- Martin W (1993) [IV]. The fallacy of composition and developing country exports of manufactures. *The World Economy*, 16(2): 159-172.

- Mayer J, Butkevicius A y Kadri A (2002) [III]. Dynamic products in world exports. Documento de debate de la UNCTAD. Ginebra. Próxima publicación.
- McCalman P (2001) [II]. Reaping what you sow: An empirical analysis of international patent harmonization. *Journal of International Economics*, 55: 161-86.
- Michalopoulos C (1999) [IV]. Trade policy and market access issues for developing countries: Implications for the Millennium Round. Working Paper 2214. Washington D.C., Banco Mundial.
- Minford P, Riley J y Nowell E (1997) [IV]. Trade, technology and labour markets in the world economy, 1970-90: A computable general equilibrium analysis. *Journal of Development Studies*, 34 (2): 1-34.
- Miozzo M (2000) [III]. Transnational corporations, industrial policy and the "war of incentives": The case of the Argentine automobile industry. *Development and Change*, 31: 651-680.
- Miranda J, Torres RA y Ruiz M (1998) [III]. The international use of antidumping: 1987-1997. *Journal of World Trade*, 32(5): 5-71.
- MOFTEC (1999) [V]. Statistical data (on FDI). Beijing (República Popular de China), Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica (www.MOFTEC.gov.cn).
- MOFTEC (2001) [V]. *Report on the Foreign Trade Situation of China*. Beijing (República Popular de China), Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica, primavera.
- Morgan Stanley (2001) [V]. The latest views of Morgan Stanley Economists, 2 de abril. Nueva York, Morgan Stanley Global Economic Forum (www.morganstanley.com).
- Morrissey O (2001) [II]. Investment and competition policy in the WTO: Issues for developing countries. *Development Policy Review*, próxima publicación.
- Mortimore M, Lall S, Romijn H, con Laraki K, Martínez E, Vicens LJ y Zamora R (2000) [III]. The garment industry. En: UNCTAD, *The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries*. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.00.II.D.35, Nueva York y Ginebra.
- Mortimore M, Romijn H y Lall S, con Ariff M, Carillo J y Yew SY (2000) [III]. The colour TV receiver industry. In: UNCTAD, *The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries*. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.00.II.D.35, Nueva York y Ginebra.
- Ng F y Yeats A (1999) [III&V]. Production sharing in East Asia: Who does what for whom and why? Policy Research Working Paper, 2197, Washington D.C., Banco Mundial, octubre.
- Nicita A y Olarreaga M (2001) [III]. Trade and Production, 1976-99. Working Paper, 2701. Washington D.C., Banco Mundial, 6 de noviembre.

- NU/DAES (2002) [I]. *World Economic Situation and Prospects 2002*. Nueva York, Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales.
- NU/DAES (varios números) [III]. *Monthly Bulletin of Statistics*. Nueva York, Naciones Unidas, Departamento de Asuntos Económicos y Sociales (<http://esa.un.org/unsd/mbs/mbssearch.asp>).
- OCDE (1999) [IV]. *Post-Uruguay Round Tariff Regimes: Achievements and Outlook*. París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos.
- OET (1997) [III]. *Handbook of Methods*. Washington D.C., Oficina de Estadísticas del Trabajo, Departamento de Trabajo.
- Oficina del Censo de los Estados Unidos (2001) [III]. *Statistics for Industry Groups and Industries 1999. Annual Survey of Manufacturers*. Washington D.C., Departamento de Comercio de los Estados Unidos, mayo (www.census.gov/prod/2001pubs/m99-as1.pdf).
- Oficina Nacional de Estadística, China (1999) [V]. *China Statistical Yearbook 1999*. Beijing (República Popular de China).
- Oficina Nacional de Estadística, China (2000) [V]. *China Statistical Yearbook 2000*. Beijing (República Popular de China).
- Oliner SO y Sichel DE (2000) [III]. The resurgence of growth in the late 1990s: Is information technology the story? *Journal of Economic Perspectives*, 14: 3-22.
- OMC (1998) [III]. *Examen de las políticas comerciales - Unión Europea 1997*. Ginebra, Organización Mundial del Comercio.
- OMC (2000) [IV]. *Examen de las políticas comerciales - Unión Europea*, 1: 31. Ginebra, Organización Mundial del Comercio.
- OMC (2001a) [II]. *Disposiciones sobre trato especial y diferenciado establecidas en los Acuerdos y Decisiones de la OMC (WT/COMTD/77/Rev.1)*. Ginebra, Organización Mundial del Comercio, 21 de septiembre.
- OMC (2001b) [II]. *Declaración Ministerial*. Conferencia Ministerial, cuarto período de sesiones, Doha, 9 a 14 de noviembre (WT/MIN(01)/DEC/1). Ginebra, Organización Mundial del Comercio, 20 de noviembre.
- OMC (2001c) [II]. *Informe Anual (2001) del Consejo de los ADPIC (WT/IP/C/23)*. Ginebra, Organización Mundial del Comercio, 5 de octubre.
- OMC (2001d) [III&IV]. *Acceso a los mercados: Tareas Inacabadas. Balance y Cuestiones Posteriores a la Ronda Uruguay*. Estudios especiales, 6. Ginebra, Organización Mundial del Comercio.
- OMT (2002) [I]. *El turismo mundial se estanca en 2001*. Madrid, Organización Mundial del Turismo, 29 de enero (www.world-tourism.org/frameset/frame_newsroom.html).

- ONUDI (varios números) [III]. *International Yearbook of Industrial Statistics*. Viena, Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial.
- ONUDI (varios números) [III]. *Manual de Estadísticas Industriales*. Viena, Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial.
- Oxford Analytica* (2002a) [III]. East Asia: Manufacturing questions. Daily Brief, 14 de enero (www.oxweb.com/default.asp).
- Oxford Analytica* (2002b) [V]. Tokyo vexed by flight of manufacturing. Daily Brief, 12 de febrero (www.oxweb.com/default.asp).
- Page S (1994) [III]. *How Developing Countries Trade. The Institutional Constraints*. Londres y Nueva York, Routledge.
- Panagariya A (2000) [II]. The Millennium Round and developing countries: Negotiating strategies and areas of benefits. Serie de documentos de debate del G-24, 1. Nueva York y Ginebra, UNCTAD y Centro de Desarrollo Internacional, Universidad de Harvard, marzo.
- PNUD (2001) [IV]. *Informe sobre el Desarrollo Humano 2001*. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.99.III.B, Nueva York.
- Powell B (2001) [V]. China's great step forward. *Fortune*, septiembre: 42-54.
- Preusse HG (2001) [III]. MERCOSUR - Another failed move towards regional integration. *The World Economy*, 24: 911-931.
- Rodrik D (1999) [III]. Response to Srinivasan and Bhagwati: Outward-orientation and development: Are revisionists right? Mimeografiado. Cambridge, MA, Universidad de Harvard.
- Rodrik D (2001) [II]. The global governance of trade - As if development really mattered. UNDP Background Paper. Nueva York, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Dirección de Políticas de Desarrollo, octubre.
- Romijn H, Van Assouw R y Mortimore M, con Carrillo J, Lall S y Poapongsakorn N (2000) [III]. TNCs, industrial upgrading and competitiveness in the automotive industry in NAFTA, MERCOSUR and ASEAN. En: UNCTAD, *The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries*. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.00.II.D.35, Nueva York y Ginebra.
- Rosen DH (1999) [V]. *Behind the Open Door: Foreign Enterprises in the Chinese Marketplace*. Washington D.C., Institute for International Economics.
- Rowthorn R (1996) [IV]. East Asian development: The flying geese paradigm reconsidered. En: UNCTAD, *East Asian Development: Lessons for a New Global Environment*, Study No. 10. Ginebra.

- Rowthorn R (1997) [IV]. Replicating the experience of the newly industrialising economies. Working Paper, 57. Cambridge, UK, Universidad de Cambridge, Economic and Social Research Council, Centre for Business Studies.
- Sarkar P y Singer HW (1991) [IV]. Manufactured exports of developing countries and their terms of trade since 1965. *World Development*, 19: 333-340.
- Shafaeddin SM (2002) [V]. The impact of China's accession to WTO on its competitors. Documento de debate de la UNCTAD. Próxima publicación. Ginebra.
- Singer HW (1975) [IV]. The distribution of gains revisited. En: Cairncross A y Puri M, eds. *The Strategy of International Development. Essays in the Economics of Backwardness*. Londres y Basingstoke, Macmillan.
- Srinivasan TN y Bhagwati J (1999) [III]. Outward-orientation and development: Are revisionists right? Economic Growth Center Discussion Paper, 806. New Haven, CT, Universidad de Yale, septiembre.
- Stiglitz J (1998) [II]. Towards a new paradigm for development: Strategies, policies and processes. Novena Conferencia Raúl Prebisch, Ginebra, UNCTAD, octubre.
- Streeten P (1993) [III]. The multinational enterprise and the theory of development policy. En: Lall S, ed. *Transnational Corporations and Economic Development*. United Nations Library on Transnational Corporations, vol. 3. Londres y Nueva York, Routledge.
- UNCTAD (2000) [III]. *Handbook of Statistics*. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.00.II.D.30, Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD (2001a) [III]. *World Investment Report, 2001*. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.01.II.D.12. Nueva York y Ginebra.
- UNCTAD (2001b) [IV&V]. La globalización y el mercado de trabajo. Documento preparado por la secretaría de la UNCTAD para el Grupo de Trabajo de la OIT sobre la Dimensión Social de la Mundialización (UNCTAD/GDS/MDPB/Misc.14), Ginebra, 12 de noviembre.
- UNCTAD (2001c) [IV]. *Improving Market Access for Least Developed Countries* (UNCTAD/DITC/TNCD/4). Ginebra, mayo.
- UNCTAD (2002a) [IV]. Development strategies in a globalizing world. Mimeografiado. Ginebra, enero.
- UNCTAD (2002b) [V]. FDI downturn in 2001 touches almost all regions. Comunicado de prensa (TAD/INF/PR36). Ginebra, 21 de enero.
- UNCTAD (varios números) [I]. *Boletín mensual de precios de productos básicos*. Ginebra.
- UNCTAD/CEPAL (2002) [III]. Resumen y conclusiones. Seminario regional UNCTAD/CEPAL sobre políticas de inversión extranjera directa en América Latina, Santiago (Chile) 7 a 9 de enero (www.ECLAC.org/).

- UNCTAD/OMC (2000) [IV]. Situación arancelaria de las exportaciones de los países en desarrollo con posterioridad a la Ronda Uruguay: crestas arancelarias y progresividad arancelaria. Estudio conjunto (TD/B/COM.1/14/Rev.1). Ginebra, UNCTAD/Organización Mundial del Comercio, enero.
- UNCTAD/secretaría del Commonwealth (2001) [IV]. Duty and quota free market access for LDCs: An analysis of Quad initiatives (UNCTAD/DITC/TAB/Misc.7). Estudio conjunto. Londres y Ginebra, julio.
- UNESCO (1999) [V]. *Anuario Estadístico de la UNESCO*. París, Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (www.uis.unesco.org/uisen/stats/stats0.htm).
- Walmsley TL y Hertel TW (2001) [IV]. China's accession to the WTO: Timing is everything. *The World Economy*, 24: 1019-1049.
- Wang Z (2000) [V]. *The Impact of China's WTO Accession on the World Economy*. Washington D.C., Economic Research Services, United State Department of Agriculture.
- Werner International Management Consultants (1998) [V]. *Hourly Labour Costs in the Textiles Industry and Hourly Labour Costs in the Apparel Industry*. Nueva York.
- Wood A (1994) [IV]. *North-South Trade, Employment and Inequality*. Oxford, Clarendon Press.
- Yang M y Tam CH (1999) [V]. *Xiagang: The Chinese way of reducing labour redundancy and reforming State-owned enterprises*. *East Asia Institute (EAI) Background Brief*, 38. Singapur, 20 de julio.
- Yang Y (1999) [V]. Completing the WTO accession negotiations: Issues and challenges. *World Economy*, 22: 513-34.
- Yeats A (1998) [IV]. Does MERCOSUR's trade performance justify concerns about the effects of regional trade agreements? *World Bank Economic Review*, 12: 1-28.
- Yeats A (2001) [III]. Just how big is global production sharing? En: Arndt SW and Kierzkowski H, eds. *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford, Oxford University Press.
- Zheng Z (2002) [V]. China's terms of trade in manufactures, 1993-2000. Documento de debate de la UNCTAD. Próxima publicación. Ginebra.

**CONFERENCIA DE LAS NACIONES UNIDAS SOBRE
COMERCIO Y DESARROLLO**

Palais des Nations
CH-1211 Ginebra 10
Suiza
(www.unctad.org)

Publicaciones seleccionadas de la UNCTAD

Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 2001

Publicación de las Naciones Unidas,
Nº de venta: S.01.II.D.10
ISBN 92-1-112520-0

Primera parte Tendencias y perspectivas mundiales

- I. Economía mundial: Desempeño y perspectivas
- II. El comercio y las finanzas internacionales

Segunda parte La reforma de la arquitectura financiera internacional

- III. Hacia la reforma de la arquitectura financiera internacional:
¿Qué camino seguir?
- IV. Normas y regulación
- V. Los regímenes cambiarios y el ámbito de la cooperación regional
- VI. La gestión de las crisis y el reparto de la carga

Informe sobre el Comercio y el Desarrollo, 2000

Publicación de las Naciones Unidas,
Nº de venta: S.00.II.D.19
ISBN 92-1-112489-1

- I. La recuperación y los desequilibrios actuales de la economía mundial en una perspectiva a más largo plazo
- II. La economía mundial: Desempeño y perspectivas
- III. Mercados internacionales
- IV. Crisis y recuperación en el Asia oriental

International Monetary and Financial Issues for the 1990s

Volumen XI* (1999)

Publicación de las Naciones Unidas,
N° de venta: E.99.II.D.25
ISBN 92-1-112465-4

Montek S. Ahluwalia

The IMF and the World Bank in the New Financial Architecture

Stephany Griffith-Jones with Jenny Kimmis

The BIS and its Role in International Financial Governance

Aziz Ali Mohammed

Adequacy of International Liquidity in the Current Financial Environment

Steven Radelet

Orderly Workouts for Cross-border Private Debt

Andrew Cornford

Standards for Transparency and Banking Regulation and Supervision: Contrasts and Potencial

William Milberg

Foreing Direct Investment and Development: Balancing Costs and Benefits

Kwesi Botchwey

Country Ownership and Development Cooperation: Issues and the Way Forward

Giovanni Andrea Cornia

Social Funds in Stabilization and Adjustment Programmes

Bhagirath Lal Das

Strengthening Developing Countries in the WTO

* Con este volumen concluye la serie *International Monetary and Financial Issues for the 1990s*, publicada en el contexto del Proyecto de apoyo técnico de la UNCTAD al Grupo Intergubernamental de los Veinticuatro sobre Asuntos Monetarios Internacionales. Desde el año 2000 los estudios elaborados en el marco de este proyecto se publican cada uno por separado, conjuntamente por la UNCTAD y la Harvard University, en una nueva serie titulada *G-24 Discussion Paper Series*.

Estas publicaciones pueden obtenerse de librerías y distribuidores en todo el mundo. Consulte a su librero o escriba a la Sección de Publicaciones y Ventas de las Naciones Unidas, Palais des Nations, CH-1211 Ginebra 10, Suiza (fax: +41-22-917.0027, correo electrónico: unpubli@un.org; Internet: www.un.org/publications); o a Publicaciones de las Naciones Unidas, Two UN Plaza, Room DC2-853, Dept. PERS, Nueva York, NY 10017, Estados Unidos de América (teléfono: +1-212-963.8302 ó +1-800-253.9646; fax: +1-212-963.3489; correo electrónico: publications@un.org).

G-24 Discussion Paper Series

Trabajos de investigación destinados al Grupo Intergubernamental de los Veinticuatro sobre Asuntos Monetarios Internacionales

Nº 16	Enero de 2002	Gerardo ESQUIVEL y Felipe LARRAÍN B.	The Impact of G-3 Exchange Rate Volatility on Developing Countries
Nº 15	Diciembre de 2001	Peter EVANS y Martha FINNEMORE	Organizational Reform and the Expansion of the South's Voice at the Fund
Nº 14	Septiembre de 2001	Charles WYPLOSZ	How Risky is Financial Liberalization in the Developing Countries?
Nº 13	Julio de 2001	José Antonio OCAMPO	Recasting the International Financial Agenda
Nº 12	Julio de 2001	Yung Chul PARK y Yunjong WANG	Reform of the International Financial System and Institutions in Light of the Asian Financial Crisis
Nº 11	Abril de 2001	Aziz Ali MOHAMMED	The Future Role of the International Monetary Fund
Nº 10	Marzo de 2001	JOMO K. S.	Growth After the Asian Crisis: What Remains of the East Asian Model?
Nº 9	Febrero de 2001	Gordon H. HANSON	Should Countries Promote Foreign Direct Investment?
Nº 8	Enero de 2001	Ilan GOLDFAJN y Gino OLIVARES	Can Flexible Exchange Rates Still "Work" in Financially Open Economies?
Nº 7	Diciembre de 2000	Andrew CORNFORD	Commentary on the Financial Stability Forum's Report of the Working Group on Capital Flows
Nº 6	Agosto de 2000	Devesh KAPUR y Richard WEBB	Governance-related Conditionalities of the International Financial Institutions
Nº 5	Junio de 2000	Andrés VELASCO	Exchange-rate Policies for Developing Countries: What Have We Learned? What Do We Still Not Know?
Nº 4	Junio de 2000	Katharina PISTOR	The Standardization of Law and Its Effect on Developing Economies
Nº 3	Mayo de 2000	Andrew CORNFORD	The Basle Committee's Proposals for Revised Capital Standards: Rationale, Design and Possible Incidence

Nº 2	Mayo de 2000	T. Ademola OYEJIDE	Interests and Options of Developing and Least-developed Countries in a New Round of Multilateral Trade Negotiations
Nº 1	Marzo de 2000	Arvind PANAGARIYA	The Millennium Round and Developing Countries: Negotiating Strategies and Areas of Benefits

Los textos de los trabajos de la ***G-24 Discussion Paper Series*** pueden obtenerse en el sitio de la Web siguiente: www.unctad.org/en/pub/pubframe.htm. También pueden solicitarse ejemplares al Ayudante de Edición, Subdivisión de Políticas Macroeconómicas y de Desarrollo, División de la Mundialización y las Estrategias de Desarrollo, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Palais des Nations, CH-1211 Ginebra 10, Suiza (teléfono: (+41-22) 907.5926; fax: (+41-22) 907.0274; correo electrónico: MDPB-Ed.Assistant@unctad.org).

UNCTAD Discussion Papers

Nº 140	Febrero de 1999	M. BRANCHI, G. GABRIELE & V. SPIEZIA	Traditional agricultural exports, external dependancy and domestic prices policies: African coffee exports in a comparative perspective
Nº 141	Mayo de 1999	Lorenza JACHIA & Ethél TELJEUR	Free trade between South Africa and the European Union - A quantitative analysis
Nº 142	Octubre de 1999	J. François OUTREVILLE	Financial development, human capital and political stability
Nº 143	Noviembre de 1999	Yilmaz AKYÜZ & Andrew CORNFORD	Capital flows to developing countries and the reform of the international financial system
Nº 144	Diciembre de 1999	Wei GE	The dynamics of export-processing zones
Nº 145	Enero de 2000	B. ANDERSEN, Z. KOZUL-WRIGHT & R. KOZUL-WRIGHT	Copyrights, competition and development: The case of the music industry
Nº 146	Febrero de 2000	Manuel R. AGOSIN & Ricardo MAYER	Foreign investment in developing countries: Does it crowd in domestic investment?
Nº 147	Abril de 2000	Martin KHOR	Globalization and the South: Some critical issues
Nº 148	Abril de 2000	Yilmaz AKYÜZ	The debate on the international financial architecture: Reforming the reformers
Nº 149	Julio de 2000	Mehdi SHAFI AEDDIN	What did Frederick List actually say? Some clarifications on the infant industry argument
Nº 150	Agosto de 2000	Jörg MAYER	Globalization, technology transfer and skill accumulation in low-income countries
Nº 151	Octubre de 2000	Bernard SHULL	Financial modernization legislation in the United States - Background and implications
Nº 152	Diciembre de 2000	Dilip K. DAS	Asian crisis: Distilling critical lessons
Nº 153	Diciembre de 2000	Mehdi SHAFI AEDDIN	Free trade or fair trade? Fallacies surrounding the theories of trade liberalization and protection and contradictions in international trade rules
Nº 154	Junio de 2001	Jörg MAYER	Technology diffusion, human capital and economic growth in developing countries

Nº 155	Agosto de 2001	Alberto GABRIELE	Science and technology policies, industrial reform and technical progress in China: Can socialist property rights be compatible with technological catching up?
Nº 156	Agosto de 2001	Andrew CORNFORD	The Basel Committee's proposals for revised capital standards: Mark 2 and the state of play
Nº 157	Noviembre de 2001	Heiner FLASSBECK	The exchange rate: Economic policy tool or market price?

Pueden solicitarse ejemplares de los *UNCTAD Discussion Papers* y de la *Reprint Series* al Ayudante de Edición, Subdivisión de Políticas Macroeconómicas y de Desarrollo, División de la Mundialización y las Estrategias de Desarrollo, UNCTAD, Palais des Nations, CH-1211 Ginebra 10, Suiza (teléfono: (+41-22) 907.5926; fax: (+41-22) 907.0274; correo electrónico: *MDPB-Ed.Assistant@unctad.org*). El texto íntegro de los trabajos de la serie *UNCTAD Discussion Papers* a partir del Nº 140, así como los resúmenes de trabajos anteriores, se pueden obtener en el sitio siguiente de la UNCTAD en la Web: www.unctad.org/en/pub/pubframe.htm.
