China en el desorden mundial

ESTEBAN MERCATANTE :: 03/08/2020

China tiene todavía un largo camino por recorrer y se verá confrontada con más resistencia de las grandes potencias

En lo que va de 2020, la "opinión pública" mundial pasó de masacrar a China por su manejo del Covid19 a alabarla por el mismo motivo cuando la pandemia se expandió al resto del planeta y a otros países les iba claramente peor, en el momento siguiente a saludar como salvadoras sus ayudas "humanitarias" por envío de kits de testeo, mascarillas, respiradores y otras donaciones enviadas desde China al resto del mundo, y aún después a hacer escarnio de las mismas cuando decenas de miles de kits de diagnóstico enviados a distintos países resultaron fallados. Esta es una de las muestras de la (intencionada) ciclotimia en los tratamientos que recibe el gigante asiático en la prensa internacional, y que se extienden también a los análisis sobre el desafío que puede plantear a las potencias imperialistas.

China en el sistema mundial capitalista

En 2013, Perry Anderson afirmaba que con la emergencia de China "la lógica de la gran estrategia estadounidense de largo plazo amenazaba volverse contra sí misma". Su premisa "siempre había sido la armonía entre el universal y el particular -los intereses generales del capital asegurados por los EEUU". Pero bajo estas nuevas condiciones "la primacía norteamericana no es la piedra angular automática de la civilización del capital" [1].

Siete años después de escrito este texto, la tendencia que describía se profundizó frenéticamente, al mismo tiempo que Donald Trump, en la presidencia de EEUU desde 2016, lanzó una "guerra comercial" contra China. Esta tuvo sus idas y vueltas de la mano de las cambiantes necesidades políticas del mandatario, pero tiene de fondo el interés estratégico de contener a China y la competencia por la primacía tecnológica. Esto es algo compartido incluso por la mayor parte del establishment político y económico que no adscribe al "America First" de Trump, e incluso por estos objetivos puede suscitar adhesiones en la UE y Japón a pesar de las desconfianzas hacia el mandatario de pelo naranja, más allá del cuestionamiento a las herramientas utilizadas para encarar esta estrategia.

El "ascenso" de China, que tuvo como presupuesto sine qua non la unidad nacional alcanzada con la revolución de 1949, se apoyó en la internacionalización productiva que atravesó el capitalismo desde finales de los años '70 (impulsada por las grandes multinacionales para incrementar sus niveles de rentabilidad explotando la fuerza de trabajo barata en todo el mundo). Esto le permitió ser un caso excepcional de "desarrollo desigual y combinado exacerbado" [2]. Por la peculiar combinación de un enorme atraso económico (que ofrecía terrenos "vírgenes" para la inversión) y amplia reserva de fuerza de trabajo potencial con bajos salarios gracias al enorme porcentaje de población rural, China pudo ser la meca de las llamadas cadenas globales de valor que empezaron a conformarse en los '80 y se desarrollaron aceleradamente desde la década de 1990.

Sobre esta base, China viene empeñada desde hace al menos 15 años en lograr una alquimia que casi ningún país de industrialización tardía alcanzó en la segunda mitad del siglo XX y lo que va del XXI. Esto es, salir de la llamada "carrera hacia el fondo", término que caracteriza el tipo de competencia al que se vieron obligadas las economías más atrasadas para atraer capitales ofreciendo las mejores condiciones para las empresas (menos impuestos, salarios más bajos, zonas libres de aduanas, pocos requisitos de cuidado ambiental) a cambio de un dumping social y ambiental, e ingresar en la "carrera hacia la cima" en materia de generación de valor y desarrollo.

La República de Corea o Taiwán (que el Estado Chino pretende reintegrar plenamente) se encuentran, de acuerdo a Enrique Arceo, entre los pocos casos relativamente exitosos que, "si bien no han dejado de ser países periféricos", sí "han iniciado un proceso sostenido de constitución de un sistema industrial", concepto que el autor contrapone a la industrialización desarticulada que caracterizó la mayor parte de las inversiones vinculadas a las cadenas globales de valor [3]. En un empeño de emular los resultados de estos pocos casos "exitosos" de desarrollo a través de la industrialización exportadora del último medio siglo, China, que hace rato es el principal exportador industrial, viene impulsando y logrando un lento pero sostenido aumento en el nivel de integración local de la producción (es decir, es cada vez menos un centro de ensamblado de componentes introducidos desde factorías de Corea, Taiwán, Singapur u otros países). China se distingue de los otros países recién mencionados por la predominancia de las empresas de propiedad del Estado (SOE) que, de acuerdo a Ho-fung Hung, desde finales de los años '80, durante el segundo período de reformas aperturistas, "desplazaron y subyugaron al sector privado" que había surgido desde el giro iniciado bajo el liderazgo Deng Xiaoping en 1978 [4].

Pero China no es Corea o Taiwán por otro motivo fundamental: es el país más poblado del planeta. Su ingreso en los circuitos globales del capital contribuyó por sí solo a la mitad o más de la "duplicación de la fuerza de trabajo" global de la que mucho se habló en las últimas décadas, y sus esfuerzos por ascender en el ranking de poderío económico son, por su escala, igual de disruptivos. Es la segunda economía del mundo medida por el producto bruto interno y podrá sobrepasar a EEUU en la próxima década [5], aunque su productividad está todavía muy lejos de la de las economías desarrolladas; y aunque no se lo hubiera propuesto, su protagonismo creciente inevitablemente iba a ser visto por los países ricos como una amenaza a su posición dominante. Por su rol en la exportación industrial mundial y, cada vez más, el tamaño de su mercado, pudo apelar -con éxito desigual- a acuerdos de transferencia tecnológica (cuando no al robo de know how).

El parteagua fueron las condiciones pos-crisis de 2008. El crecimiento exportador de China tenía como contracara un elevado consumo norteamericano apoyado en buena parte en endeudamiento. Este se hundió durante los años recesivos, y se reactivó luego a un ritmo insuficiente para sostener el crecimiento de China, que hasta 2015 se mantuvo siempre arriba de 7 % anual. Desde la crisis se habló de la apuesta de la burocracia del PCCh a "rebalancear" la economía, para que se apoye más en la demanda interna. Pero esto terminó en excesos de inversión (con tasas que llegaron al 50 % del PBI creando infraestructura que quedó subutilizada) mientras el consumo se mantuvo débil.

Por fuera de los sectores medios y una élite que se hizo millonaria al calor del desarrollo

capitalista, los salarios se mantuvieron en niveles internacionalmente bajos, aunque hayan aumentado considerablemente respecto de los niveles que tenían hace 20 años. El lanzamiento de la nueva ruta de la seda (Iniciativa de la Franja y la Ruta, BRI en inglés) se explica en este marco, en un intento de crear un espacio global integrado para absorber más volumen de mercancías chinas y donde volcar inversiones. Pero ya antes del BRI las inversiones Chinas en sectores tan variados como el agro y la minería o las obras de infraestructura se venían extendiendo por todo el mundo, superando en algunos lugares como el continente africano la presencia de EEUU o las potencias europeas. Si todavía hay quienes abrigan la ilusión de que China pueda contrapesar a las potencias imperialistas jugando un rol más "benevolente" hacia los países pobres y en desarrollo [6], su actuación en estos países lo desmiente, ya que recuerda la de los países europeos en el siglo XIX y comienzos del XX.

La Gran Recesión también empujó a China y a EEUU a posicionarse más claramente como competidores. Si bien ya antes el Pentágono y los think tanks estadounidenses tenían hipótesis de conflicto y estrategias de contención [7] la crisis fue un parteagua. Con Obama empezaron a hacerse más enfáticas las denuncias sobre la "manipulación de divisas", que ocurrían al mismo tiempo que EEUU inundaba el mundo de dólares con sus "flexibilizaciones cuantitativas" para empujar a la economía estadounidense. Los acuerdos comerciales dirigidos a excluir a China (el Tratado Transpacífico) también proliferaron en esos años. Del lado chino, con Xi Jinping se consumó un giro más nacionalista que se venía delineando ya en los años previos y se convirtió en un actor cada vez más agresivo en el terreno internacional. Con la llegada de Trump a la presidencia en 2016, su America First y las "guerras comerciales", la política exterior de EEUU cambió de sentido en muchos aspectos. Pero con China simplemente escaló, y puso las trabas comerciales (y ya no excluir a China de acuerdos con otros países) en el centro de la disputa.

Desde los años 2000 el gigante asiático puso todo el empeño en fortalecer el crecimiento de los "campeones nacionales". Con el apoyo a la expansión de estas firmas por el mundo, China busca jugar cada vez más el mismo juego que jugaron las potencias imperialistas en las últimas décadas: la concentración y centralización de capitales en todo el mundo, que fue lo que permitió a las firmas multinacionales concentrar el dominio de las cadenas de valor, sacar provecho de las diferencias salariales y de la competencia entre los países para atraer capitales bajando impuestos y otorgando otras concesiones, y apropiarse así de una cuota mayor del plusvalor generado en todo el mundo (y que termina resguardado en guaridas fiscales).

Por si esto fuera poco, en los últimos años China empezó a proyectarse en el terreno en el que EEUU basó su primacía: la innovación tecnológica.

La posición global de China en números

China es, después de EEUU el principal destino de la inversión extranjera directa (IED), es decir, de los flujos de capital entre países destinados a realizar emprendimientos productivos o comprar empresas. EEUU recibió en 2019 el 16 % de los flujos, y China 13,6 %. Pero al mismo tiempo, y a diferencia de lo que ocurría todavía una década atrás, desde China se origina IED hacia el resto del mundo en volúmenes muy considerables. Quien

lideró en este terreno en 2019 fue Japón (que viene alternando con EEUU los primeros puestos) que explicó el 17 % de los flujos de IED saliente. Le siguieron EEUU (9,5 %), los Países Bajos (9,4 %) y China en un cuarto lugar (8,9 %). Todavía por su posición histórica como inversor EEUU le lleva distancia al evaluar los stocks acumulados de IED: la potencia imperialista tiene el 22 % de la inversión total en el extranjero, la secundan los Países Bajos (7,3 % del total) y tercero China con el 6 % del stock. Japón queda en un cuarto lugar con el 5,2 %. Por supuesto, en tiempos de cadenas globales de valor, el de la IED es un dato que debemos tomar con pinzas. Buena parte de la expansión de las firmas multinacionales se viene dando a través de subsidiarias, con las cuales establecen contratos pero sin tener ninguna relación de propiedad o participación accionaria que las vincule. Si solo tomamos en cuenta las inversiones podemos estar subestimando el liderazgo y el control de la producción global que mantienen las grandes firmas de EEUU, la UE y Japón.

Entre las 500 empresas más grandes del mundo de acuerdo a Fortune, entre las cuales China ubicaba 89 firmas en 2013 (y en 2003 eran apenas 14), hoy es el país con más empresas, con 119, relegando a EEUU a un segundo lugar con 99. Pero este dato, para sopesarlo adecuadamente, debe ser visto a la luz de otro: el desempeño económico relativo. Si comparamos las firmas de EEUU en el global 500 con las de China, podremos observar que a pesar de tener 20 % menos de firmas en el panel total, las 99 firmas norteamericanas sumaron más ingresos (USD 8,7 billones contra USD 7,9 billones de las firmas de China), además de que los obtuvieron involucrando en ello un menor volumen de activos, es decir que resultan más rentables. Pero además las firmas norteamericanas suman incluso más utilidades en términos absolutos: las ganancias combinadas de las 99 firmas de EEUU son de USD 670.000 millones, 61 % mayores a las que representan las 119 empresas de China. Es decir que, comparando como un todo las empresas de ambos países, en términos de "eficiencia", las firmas norteamericanas les sacan varios cuerpos de ventaja.

Al mirar el desempeño en materia de innovación, observamos resultados similares. La indiscutible ventaja de China en el 5G de la mano de Huawei, tratándose de una tecnología que se anuncia clave para internet de las cosas y con múltiples derivaciones en materia de seguridad, disparó todas las alarmas en Washington.

China fue en 2019, por primera vez, el mayor usuario del sistema internacional de patentes, presentando 58.990 solicitudes. Le siguieron EEUU (57.840), Japón (52.660), Alemania (19.353) y la República de Corea (19.085).

En el ranking publicado en 2019 por la Comisión Europea de las 2.500 firmas en el mundo que más invierten en investigación y desarrollo (I+D), China es el segundo país con más empresas (507) después de EEUU (769). Le siguen Japón (318), y Alemania (130) [8]. Pero a la hora de evaluar el gasto, China queda relegada a un tercer lugar: las firmas norteamericanas desembolsan 312 mil millones de euros, las de Japón 109,4 mil millones de euros, y las de China 96,4 mil millones de euros. Alemania, con un tercio de las firmas que tiene China entre las 2.500, registra una inversión en I+D de 82,9 mil millones de euros, es decir bastante cercana [9]. China tiene muchas firmas en el ranking, pero solo dos entre las primeras 50: Huawei (5° puesto), y Alibaba (28°). EEUU tiene 22 entre las 50 primeras, Alemania 8, y Japón 6. Corea tiene solo 1, pero es Samsung, la segunda firma entre las que más desembolsaron en I+D en 2019, detrás de Alphabet (Google) y superando por poco a

Microsoft.

Cuando computamos el gasto en I+D que suman las empresas por país, las empresas de EEUU representan el 38 % del total, las de la UE 25.3 % (Alemania 10,1 %), las de Japón 13,3 %, y las de China 11,7 %.

Como vemos, en este terreno se mantiene un liderazgo de EEUU, seguido muy por detrás por Japón, China y Alemania. Huawei o Alibaba no están solas, pero la brecha tecnológica persiste, aunque hay sectores como la inteligencia artificial [10] o el 5G en los que la competencia empieza a ser cabeza a cabeza.

Vulnerabilidades

En la disputa por el 5G, EEUU parece haber hecho algo de mella luego de que el 15 de mayo el Departamento de Comercio publicara una resolución prohibiendo el uso de tecnología norteamericana en la provisión de chips a Huawei. Esta resolución alcanzó a Cisco y Qualcomm, también a Taiwan Semiconductor Manufacturing Co Ltd (TSMC), el mayor productor del mundo y que tenía a la firma china entre sus mayores clientes.

Es que el liderazgo chino, indiscutido en lo que hace a la red 5G, no se extiende a componentes clave como los chips, de los cuales tiene proyectos en desarrollo pero que mantienen varios años de rezago.

Al mismo tiempo que hizo esto, EEUU estimula que otros gigantes europeos de las telecomunicaciones como Nokia y Ericsson redoblen sus esfuerzos en el desarrollo del 5G. Ambas empresas han aumentado sus propias compras a TSMC, que de hecho no sufrió ningún revés por dejar de venderle a Huawei [11].

Esto ya le costó a China fuertes chances de expandir sus contratos de 5G. A mediados de este mes, Gran Bretaña dio a conocer que excluiría a Huawei como proveedor, al revés de lo anunciado meses atrás. Esto no se debe exclusivamente a las presiones de Washington, que hasta hace unos meses no habían impedido que China rubricara acuerdos en varios países para los cuales quedarse afuera era visto como más riesgoso que enojar a EEUU "Como la tecnología de EEUU es utilizada para fabricar los semiconductores avanzados que requieren los productos de Huawei, incluyendo las estaciones de base del 5G, el abastecimiento de la compañía se verá interrumpido", sostiene Minxin Pei, "haciendo casi imposible la producción de su equipo 5G en el futuro cercano" [12]. Esto no va a frenar el desarrollo del 5G por parte de China, pero sí puede dar algo de tiempo a los competidores para que acorten la brecha.

En el pasado, ya China sufrió dificultades por su dependencia de tecnología extranjera en otras áreas donde concentró grandes esfuerzos. Uno de ellos es de las turbinas de viento. En este sector fue clave sobre todo el aporte realizado por General Electric, que China estuvo en condiciones de imponer gracias a que la debilidad de demanda que enfrentaba la compañía en EEUU y otros mercados la estimuló a canjear "ventas de corto plazo por competencia de largo plazo" [13]. Como observa Jianyong Yue, gracias a esto China no solo obtuvo la tecnología sino que sus empresas empezaron a exportar agresivamente "los productos de alta tecnología a precios competitivos en un mercado global que estaba

tradicionalmente dominado por sus socios extranjeros" [14]. Pero se trató de un éxito de duración efímera, ya que, como señalaba el Wall Street Journal "concluida la sociedad" con GE, "muchas de sus socios chinos no pudieron tener éxito de forma independiente" [15].

Entre otras cosas, esto responde a que, como explicó Jeffrey R. Immelt, Chairman y CEO de GE, "los elementos más secretos de la turbina, incluyendo el diseño del sistema de enfriado para la primer columna de cuchillas y la tecnología detrás del revestimiento térmico protector de dichas cuchillas" no fue transferido a sus socios de China. Además, las turbinas diseñadas por la compañía al momento de acordar esta trasferencia se encontraban "al menos dos generaciones por delante" de las que vendieron a China [16]. Dada la persistencia de rezagos en importantes categorías como sistemas de control y software de soporte de las turbinas, Yue concluye que "si las firmas 'maduras' de China podrán alcanzar a sus competidores extranjeros en el mercado global a través de innovaciones autosuficientes, e incluso superarlas, sigue siendo una cuestión no saldada" [17].

Una historia parecida observamos en el caso de los trenes de alta velocidad. La japonesa Kawasaki o la alemana Siemens fueron algunos de los socios con los que las firmas chinas buscaron desarrollar esta industria y apropiarse del "know how". Kawasaki en realidad transfirió las tecnologías clave a su empresa subsidiaria en China, pero esta no las compartió con las firmas locales con las que constituyó joint ventures [18]. Lo más innovador permaneció bajo firme control de los japoneses, mientras "sus socios chinos se dedicaban a ensamblar los componentes secundarios menos sofisticados. Bai Yimin describe la estrategia de la firma nipona como "hecho en China, pero hecho por Japón" [19].

Similares términos estableció Siemens, cuyos directivos manifestaban a la prensa de negocios de Alemania que la empresa "mantiene la misma actitud que Thyssen Krupp y Airbus... no cedimos tecnologías núcleo ni nunca lo haremos" [20]. Estas declaraciones podrían ser vistas como gestos para aplacar cualquier nerviosismo de las élites de Alemania, pero que efectivamente fue así lo confirman expertos en construcción de trenes de alta velocidad de China, que manifiestan que las firmas del país aun están lejos del desarrollo independiente. Las multinacionales asociadas transfirieron acá también las tecnologías menos críticas para cumplir con los requisitos de las autoridades, reteniendo el know how más sofisticado y los derechos de propiedad intelectual sobre la tecnología más fundamental. La estimación es que solo un 20 % de los trenes fabricados en el país tienen derechos de propiedad intelectual independientes, es decir no están sometidos a pago de patentes ni otras restricciones [21].

No obstante por la velocidad con la que China acortó distancias, y aunque "las firmas globales dominan la alta gama de la manufactura y monopolizan la tecnología clave", son "cada vez más sensibles a la probabilidad de que China cerrará la brecha más rápido de lo esperado a través de cualquier medio y será su competidor más terrible en el futuro cercano" [22].

Una larga marcha

En la coyuntura, es decir en los próximos meses hasta noviembre, la "guerra comercial" y otras movidas contra China estarán sometidas a los vaivenes electorales, como viene ocurriendo en todo con Trump. Pero incluso si, como todo lo indica, pierde Trump, es

dudoso que los conflictos de estos años desescalen. EEUU seguirá también haciendo todo lo posible por echar sal en la herida de todas las tensiones diplomáticas que aquejan a Beijing y que vienen escalando peligrosamente, especialmente con la India, Australia o Japón, o buscando hacer uso de crisis internas como la de Hong Kong, reabierta en este último mes por la ley de seguridad que le impuso el gobierno chino.

Hoy, cuando EEUU viene impugnando aspectos nodales del orden capitalista trasnacional que construyó desde el final de la Segunda Guerra Mundial (pero sin renunciar a ninguna prerrogativa que pueda beneficiar a sus empresas) como vía para pelear más agresivamente por sostener su liderazgo, el desafío China no está en que atente contra este orden capitalista trasnacional sino en la amenaza que viene representando para la posición de EEUU y otras potencias. El objetivo de China, de seguir aumentando su influencia y ventajas dentro de dicho orden, implica cada vez más cuestionar los "privilegios exorbitantes" de la principal potencia, atacando especialmente las prerrogativas monetarias y financieras desproporcionadas que EEUU mantiene (ver al respecto la nota de Tony Norfield en este Semanario).

Indudablemente, China tiene todavía un largo camino por recorrer y se verá confrontada con más resistencia de las grandes potencias a cualquier cambio en el statu quo. Los últimos años muestran que, si quedaba alguna duda de que pudiera ser de otra forma, este sendero estará plagado de convulsiones internas e internacionales, e inevitablemente no será pacífico. Esta ha sido una de las mayores fuentes de tensiones geopolíticas en el último tiempo, y lo seguirá siendo aunque Trump (el otro gran generador de disrupciones) salga de la escena si es derrotado en noviembre próximo. Más aun con el panorama que dejará la nueva crisis en curso, cuyo alcance es todavía incierto pero ya supera los estragos de 2008 y promete exacerbar todas las tensiones geopolíticas preexistentes.

Notas

[1] Perry Anderson, "Imperium", New Left Review 83, septiembre/octubre 2013. Para una lectura crítica de los dos artículos de esa revista, "Imperium" y "Concilium", ver Esteban Mercatante, "El imperio contraataca", Ideas de Izquierda 6, diciembre 2013, y "EEUU: ¿jugador solitario en el gran tablero glo bal?", Ideas de Izquierda 8, abril 2014.

[2] Juan Chingo, "Mitos y realidades de la China actual", Estrategia Internacional 21, septiembre 2004.

[3] Enrique Arceo, El largo camino a la crisis, Cara o Ceca, Buenos Aires, 2011, p. 219.

[4] Ho-fung Hung, The China Boom. Why China Will Not Rule the World, Nueva York, Columbia University Press, 2016., p. 61. Para un comentario sobre su libro ver Esteban Mercatante, "¿China no dominará el mundo?", Ideas de Izquierda 33, septiembre 2016.

[5] Ya es la economía de mayor tamaño hace varios años si medimos el producto bruto interno en lo que se llama paridad de poder adquisitivo, que consiste en ajustar el valor de la producción en base a los precios de un país de referencia. Esta medida pretende hacer

más homogéneamente comparables las cantidades de bienes y servicios generadas en los distintos países.

[6] Contra esta idea discutimos en Eduardo Molina y Esteban Mercatante, El "factor chino" en Latinoamérica, Ideas de Izquierda 17, marzo de 2015.

[7] Giovanni Arrighi las documentaba en 2007 en su libro Adam Smith en Beijing.

[8] Joint Research Centre (European Commission), "The 2019 EU industrial R&D investment scoreboard", Bruselas, Publication Office of the EU, 19/12/2019. Todos los datos de este párrafo están extraídos de este documento.

[9] Gran Bretaña, con casi la misma cantidad de empresas que Alemania entre las 2.500, suma una inversión significativamente menor, de 29,3 mil millones de euros.

[10] El libro de Kai-Fu Lee AI Superpowers. China, Silicon Valley and the New World Order ofrece un panorama de las fortalezas relativas de EEUU y China en distintas dimensiones del desarrollo de la inteligencia artificial.

[11] "TSMC Shrugs off Huawei Ban and Shows Who's King", Washington Post, 17/07/2020.

[12] Minxin Pei, "China's Deepening Geopolitical Hole", Project Syndicate, 16/07/2020.

[13] "China's Price for Market Entry: Give us Your Technology, Too", The Wall Street Journal, 26/02/2004.

[14] Jianyong Yue, China's Rise in the Age of Globalization. Myth or Reality?, Londres, Palgrave Macmillan, 2018, p. 293.

[15] "China's Price...", ob. cit.

[16] Ídem.

[17] Jianyong Yue, ob. cit., p. 294.

[18] China Business Weekly (shangwu zhoukan), marzo 2006. Citado en Jianyong Yue, ob. cit., p. 296. [19] Bai Yimin, Mitsui Empire in Action, Beijing, China Economic Publishing House, 2008, p. 262.

[20] 21st Century Business Herald, 23/03/2011. Citado en Jianyong Yue, ob. cit., p. 296.

[21] New Beijing Daily (xiningbao), 14/06/2011. Consultado el 20/07/2020 en http://www.china.com.cn/economic/txt/2011-06/14/content_22777587.htm.

[22] Jianyong Yue, ob. cit., pp. 296-7.

La Izquierda Diario

_____