

DESACOPLAMIENTO DE CHINA: RETOS Y OPORTUNIDADES PARA AMÉRICA LATINA

MARGARET MYERS

Directora del programa sobre Asia
y América Latina, Diálogo Interamericano

Además del desastroso peaje en vidas humanas, la guerra en curso en Ucrania y las recientes experiencias en China con la variante ómicron de la COVID-19 han intensificado la disrupción de las cadenas de suministro globales, aumentando los precios y contribuyendo a unos niveles de inflación que, hace tan solo una década, fueron suficientes para prender la mecha de la revolución en algunas partes del mundo; es más, el precio nominal de los alimentos es incluso mayor ahora que en 2011, cuando la volatilidad global de los precios provocó revueltas en diversos países de Oriente Medio y Norte de África.

Estos acontecimientos han intensificado los esfuerzos en curso por parte de las empresas internacionales –realizados durante la pandemia o incluso antes, en algunos casos– para reducir costes y para hacer que sus cadenas de suministro sean cada vez más resilientes, tanto en respuesta a los aranceles impuestos a raíz de la guerra comercial entre Estados Unidos y China, como para hacer frente a los retos evidenciados por la pandemia y, de manera general, en previsión de cualquier otra nueva disrupción futura.

La reubicación de la producción desde China a emplazamientos más cercanos –*nearshoring*– es ya una parte integrante de la estrategia a corto o medio plazo de algunos proveedores. Un estudio realizado en febrero y marzo de 2020 por la consultora estadounidense Gartner en 260 de las cadenas de suministro global más importantes concluyó que el 33% de las empresas

encuestadas habían trasladado sus actividades de abastecimiento y fabricación fuera de China, o bien tenían planeado hacerlo antes del 2023. Inditex, la empresa española matriz de Zara, ya ha trasladado su producción de Asia a Marruecos y Turquía y, recientemente, Whirlpool, Samsung, LG y Boeing han reubicado parte de su producción en México. Vietnam se postula como centro de atracción de la producción con base en China, en parte gracias a que los principales proveedores internacionales habían establecido una presencia allí antes de la pandemia. En consecuencia, pudieron expandir las operaciones en Vietnam con relativa facilidad incluso en el contexto de pandemia.

Naturalmente, la decisión de trasladarse y, desde una perspectiva más amplia, la decisión de «desacoplarse» de China, obedece a factores que van más allá de los esfuerzos individuales de las empresas para conseguir una mayor eficiencia en sus cadenas de suministro. Criterios políticos en Estados Unidos, China, Europa y otros lugares han configurado estas tendencias y seguirán haciéndolo en el futuro.

Desacoplamiento selectivo

El desacoplamiento respecto a China solo tendrá lugar de manera parcial. Muchas empresas, especialmente aquellas con grandes inversiones de capital, han comprobado que es difícil y caro dar el paso, y de momento, han optado por mantener el rumbo. China, además, sigue estando estrechamente integrada con el resto del mundo, hasta

el punto de que la caída del 1% en el crecimiento del PIB chino equivale a la caída del 1% en América Latina. El comercio seguirá siendo un importante motor del crecimiento para China durante mucho tiempo.

El desacoplamiento tampoco es inevitable. La administración Biden ha revertido algunos aspectos de la política comercial de la era Trump respecto a China, probablemente haciendo caso de las advertencias de la comunidad empresarial estadounidense que ve con preocupación los efectos negativos de un desacoplamiento sostenido. Un estudio llevado a cabo por la Cámara de Comercio estadounidense y el Grupo Rhodium estimó que la imposición de aranceles sobre el conjunto del comercio bilateral en 2025 repercutiría en una pérdida de 190.000 millones de dólares anuales del PIB de EEUU. También calcularon que se producirían unas pérdidas en el PIB de hasta 500.000 millones de dólares si las empresas estadounidenses se deshicieran de la mitad de su *stock* en Inversión Extranjera Directa (IED) en China.

De todos modos, el gobierno estadounidense ha seguido siendo en años recientes el principal impulsor de la reestructuración en curso del sector tecnológico mediante, entre otros, los controles a la exportación, la limitación de licencias, las órdenes de desinversión, la prohibición de visados, las sanciones y los aranceles. El apoyo bipartidista es excepcional, pero se mantiene firme en determinados controles comerciales, en concreto en el área de las tecnologías estratégicas. El compromiso en repensar las cadenas de suministro tecnológico también es evidente en toda Europa. Los países escandinavos y del Este de Europa han prohibido determinadas tecnologías chinas de telecomunicaciones, aduciendo

problemas de seguridad nacional, mientras que otros se reservan amplios poderes para bloquear la adquisición de equipos que puedan poner en cuestión la seguridad nacional.

Estados Unidos y la Unión Europea, asimismo, piensan de manera similar respecto al comercio del acero con China. En el año 2021 ambos propusieron simultáneamente el establecimiento de un acuerdo global «entre naciones afines» para la producción sostenible de acero y aluminio. Dicho acuerdo «limitará el acceso a los mercados esta-

dounidense y europeo del acero sucio» procedente de China y de otros países «que vierten acero en nuestros mercados», en palabras del presidente Biden.

Por supuesto, la política económica de China ha incentivado en cierto modo la desconexión económica con las economías desarrolladas, especialmente a raíz de la apuesta de Beijing por reducir la dependencia de insumos extranjeros en el ámbito de las tecnologías clave que promueven su crecimiento. Se trata en este caso de políticas de amplio espectro, como las iniciati-

vas *Innovación Indígena China 2009* o *Made in China 2025*, que son una combinación de límites de acceso al mercado, políticas industriales y restricciones reguladoras destinadas a impulsar la competitividad de las empresas chinas y a reducir la dependencia de las tecnologías extranjeras. En la práctica, estas iniciativas están limitando también las oportunidades estadounidenses y europeas de proporcionar a China (e incluso a terceros mercados) alta tecnología y otros bienes.

Aun en el caso de que los lazos políticos cada vez más tensos entre China y gran parte del mundo desarrollado sean el reflejo de una tendencia, lo cierto es que las

El desacoplamiento del mundo desarrollado respecto a China podría tener consecuencias positivas para América Latina y otros fabricantes

perspectivas de un «reacoplamiento» completo son muy limitadas, especialmente en el ámbito tecnológico. La dinámica política EEUU-China –marcada en años recientes por la exclusión de estudiantes e investigadores con vínculos militares, el cierre de un consulado chino en Estados Unidos y la expulsión de periodistas– muestra pocos indicios de mejora. En la dinámica Biden-Xi están de momento ausentes los intercambios a modo de represalia al estilo «ojo por ojo» que caracterizaron la presidencia de Trump, pero Washington está lejos de buscar una relación más cordial con China. Las figuras más relevantes dentro del Consejo Nacional de Seguridad de la administración Biden tienen, desde hace tiempo, una visión crítica de China, de sus ambiciones globales y de las amenazas que ello plantea a la seguridad nacional. Al mismo tiempo, los dirigentes chinos se mantienen firmes en su compromiso de mejorar su autosuficiencia, tanto en la producción tecnológica y agrícola como en otras áreas.

¿Qué papel puede desempeñar América Latina en esta coyuntura?

Hasta cierto punto, el desacoplamiento del mundo desarrollado respecto a China podría tener consecuencias positivas para América Latina y otros fabricantes. Además de las razones comerciales que impulsaron la deslocalización de proximidad adoptada por empresas como Nike y Hasbro cuando trasladaron su producción de China a México, ahora existe también un notable respaldo político a favor de repensar las cadenas de suministro centradas en China. La Ley de Relocalización en América Latina (o *Latin American Nearshoring Act*) propuesta por el congresista estadounidense Mark Green, trataba de incentivar a las empresas a trasladar sus plantas de producción o a invertir en fabricación y servicios en el hemisferio occidental. Como dijo el presidente del Banco

Interamericano de Desarrollo, Mauricio Claver-Carone, en una entrevista concedida en agosto de 2021 a *Bloomberg* «si la región de América Latina y el Caribe captase tan solo el 10% de las importaciones estadounidenses desde China, ello incrementaría las exportaciones [de la región] en 72.000 millones de dólares anuales».

Por todo ello, el banco es partidario de trasladar la producción china a Latinoamérica, como declaró Claver-Carone en una entrevista con *El Mundo* en diciembre de 2021. El BID (Banco Interamericano de Desarrollo) ofrece una línea de préstamos políticos para facilitar la relocalización de operaciones comerciales a mercados de América Latina, y países como Colombia, Costa Rica, la República Dominicana, Guatemala, Panamá y Uruguay han sido identificados como posibles destinos clave.

Algunos países de la región están mejor posicionados que otros para beneficiarse de estas medidas, por supuesto. El candidato más prometedor para una deslocalización de proximidad a gran escala es México, como ha señalado el Peterson Institute of International Economics, debido a su posición geográfica, al alto nivel de integración económica que mantiene con Estados Unidos, y a su participación en el USMCA, el tratado de libre comercio entre Estados Unidos, México y Canadá. De todos modos, comparado con sus socios en el USMCA o con sus principales competidores del sudeste de Asia, México no obtiene calificaciones precisamente buenas en indicadores como nivel de corrupción, facilidad para crear empresas o innovación; sin embargo, los países de Centroamérica tienen calificaciones aún peores.

De hecho, al menos de momento, los persistentes problemas de desarrollo que sufre la región –baja productividad, vulnerabilidad social, infraestructura insuficiente y debilidad institucional– impedirán muy probablemente que las naciones latinoamericanas aprovechen

completamente algunas de las oportunidades creadas por el desplazamiento de la producción fuera de Asia. Como dijo Ricardo Zúñiga, el enviado especial del Triángulo del Norte en un encuentro sobre el tema organizado en julio de 2021 por el Woodrow Wilson Center, «esto no es algo que vaya a suceder por sí solo... Será preciso hacer algo para que suceda. Tiene que haber un enfoque deliberado para incentivar este proceso, y esto nos lleva, por supuesto, a toda una serie de exigencias contrapuestas». Hacer frente rápidamente a una serie de retos que llevan tiempo cronificados resulta una tarea ingente, y más ahora que las naciones latinoamericanas están buscando cómo salir de la pandemia.

Al mismo tiempo, incluso las naciones latinoamericanas mejor preparadas tendrán que competir con otros muchos países para atraer a las empresas que decidan relocalizarse. Algunos verán beneficios en seguir operando dentro del ecosistema de fabricación chino, de primera clase mundial, incluso si el entorno político chino se vuelve más difícil. Asimismo, la relocalización de proximidad a los mercados estadounidense y canadiense –evidentemente beneficiosa para muchas naciones latinoamericanas– será de mayor interés y mucho más viable para unas

naciones que para otras. El BID y otras entidades financieras pueden muy bien motivar a algunos actores comerciales a dar el paso, pero Estados Unidos representa solamente el 5% de los consumidores globales, una estadística que sin duda tendrán en mente los directivos de las multinacionales que venden por igual a diversos mercados internacionales. No obstante, EEUU sigue siendo el segundo mayor consumidor global de electrónica y automóviles, y un mercado fundamental para otros muchos bienes.

Para finalizar, como efecto perverso, el continuo desacoplamiento respecto a China de algunos países desarrollados puede muy bien tener como resultado una presencia china aún más expansiva en las economías en vías de desarrollo. De hecho, cuando Huawei se ha encontrado con cada vez más restricciones en Estados Unidos, la Unión Europea, Australia, entre otros, se ha centrado aún más intensamente en la producción para los mercados de los países en desarrollo, que, en general, han recibido con los brazos abiertos la oferta de precios bajos de la multinacional china. Al final, los intentos de Estados Unidos de distanciarse de China económica y políticamente pueden acabar acercándola más a sus vecinos americanos.

