

La emergencia de China y su impacto en América Latina

Javier Santiso

China es una oportunidad para América Latina. A medio plazo podría convertirse en una importante fuente de IED, cuyo potencial es grande, pero materializarlo significa ofrecer a los inversores lo que buscan: oportunidades de mercado en entornos estables.

La emergencia de China es, sin duda, el mayor acontecimiento de este principio de siglo. Se trata en realidad de una reemergencia, como lo recuerdan los trabajos de historiadores economistas como Angus Maddison. A principios del siglo XIX, China ya era una de las mayores potencias económicas del planeta. La era Mao supuso, sin embargo, un apogón sin precedentes; el país y la economía se cerraron y fue necesario esperar a 1978 para que de nuevo el dragón se despertara de su letargo invernal.

Un cuarto de siglo más tarde, China tiene una cuota del cuatro por cien del PIB mundial. En apenas una década ha conseguido duplicarla (apenas alcanzaba el dos por cien en 1990). Si bien sigue siendo inferior a la de Japón y Corea del Sur acumuladas (13 por cien), a la de la Unión Europea (23 por cien) y a la de Estados Unidos (29 por cien), es sin embargo comparable a la de todos los países de América Latina juntos (cinco por cien). El ritmo de crecimiento de la economía asiática es vertiginoso: en los últimos 25 años China creció en promedio anual y términos reales a un ritmo del 9,5 por cien, es decir, a una velocidad tres veces superior a la de América Latina (2,7 por cien) durante ese mismo periodo.

Para América Latina la reemergencia china es también uno de los principales eventos de estos años. Con China, y Asia en general (no olvidemos Ja-

Javier Santiso es economista jefe para América Latina y Mercados Emergentes del Servicio de Estudios del BBVA. Este trabajo deriva de una serie de conferencias realizadas en el Banco de España, conjuntamente con el BID, y en Casa América, conjuntamente con Casa Asia. Quisiera agradecer el apoyo de Ya Lan Liu y Javier Rodríguez; Antoni Esteve de Ordal y Robert Devlin por las conversaciones compartidas; así como Alicia García Herrero y José Viñals por la invitación a la presentación en el Banco de España.

pón, Corea del Sur, India, etcétera), aparece un tercer punto de apoyo para América Latina. En el siglo XX, los dos principales apoyos económicos de América Latina fueron EE UU y Europa. En la década de los noventa, Europa volcó elevadas cantidades de capitales en la región, donde empresas europeas buscaban el nuevo Eldorado: el oro de la internacionalización. A los flujos comerciales relativamente densos con el vecino estadounidense se unieron unas relaciones empresariales cada vez más importantes con los europeos de nuevo presentes en la región, como en los tiempos de la primera globalización, la de finales del siglo XIX, cuando los capitales británicos se dirigían hacia las Américas. Con China aparece ahora un tercer e inédito punto de apoyo que confirma un nuevo tropismo: América mira cada vez más hacia su vertiente en el océano Pacífico. Al eje Atlántico se une uno nuevo hacia los cuales concentran sus esfuerzos comerciales todos los países de la región, los de la vertiente pacífica, de Chile a Perú, y los de la atlántica, de Argentina a Brasil pasando por Venezuela y Colombia.

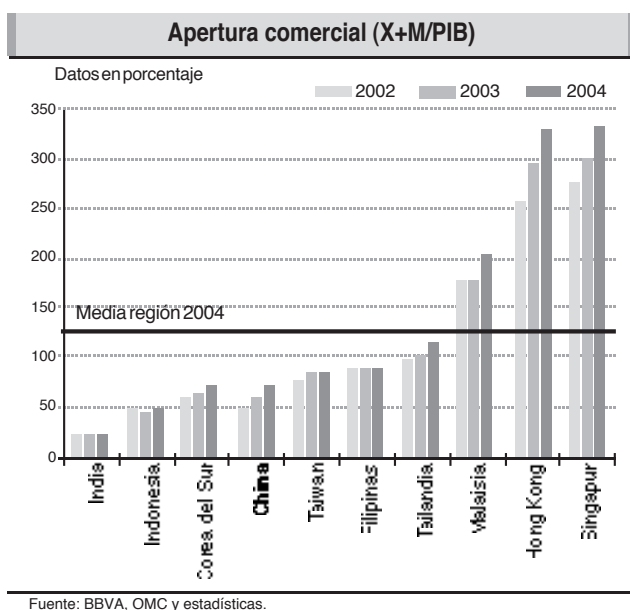
Para América Latina la reemergencia de China representa un cambio geoeconómico de primera importancia. Este tropismo asiático significa que la región depende ahora más de las fluctuaciones del yuan¹ y de la demanda procedente de Pekín o Shanghai. Se trata de una noticia positiva, al tener una mayor diversificación geográfica de su demanda, pero el principal reto será conseguir una diversificación de productos comparable.

La reaparición de China en el escenario económico global presenta en realidad tres dimensiones económicas para América Latina: la primera, la comercial); la segunda, la financiera; la tercera, la cognitiva.

China y América Latina: La dimensión comercial

En apenas dos décadas, China se ha convertido en una de las principales potencias comerciales del mundo. Desde 1978, el país ha seguido una política de liberalización y de apertura comercial duplicando su cuota de participación en el comercio mundial en la última década. Hoy es una de las economías con una de las mayores tasas de apertura comercial (se aproxima al 60 por cien del PIB), comparable a la de Corea del Sur, Chile o México, pero muy superior a la de India, Brasil o Argentina. En este sentido, China replica al patrón de inserción internacional desarrollado con éxito por los otros dragones asiáticos como Taiwan, Filipinas, Malaisia, Hong Kong o Singapur, que presentan tasas de apertura incluso más espectaculares. Los dos últimos tienen el récord mundial con una tasa de apertura comercial superior al 300 por cien, es decir, diez veces mayor que la de Brasil.

1. Sobre el tipo de cambio chino véase, Barry Eichengreen, "Chinese currency controversies", Centre for Economic Policy Research, mayo de 2004.



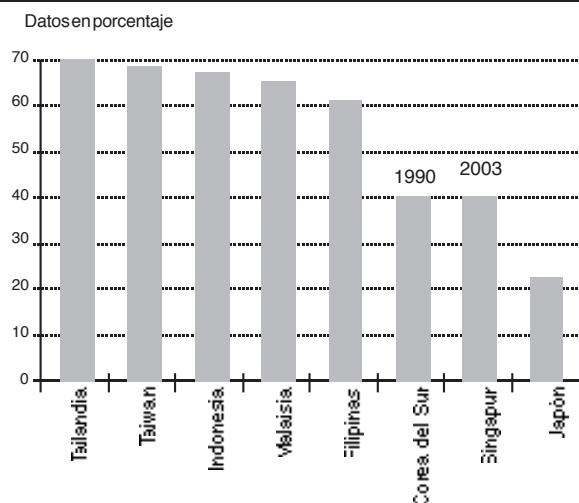
Sin embargo, el tamaño de China es incomparable con las mencionadas economías asiáticas y convierte esta inserción comercial internacional en un hecho excepcional. Para muchas de las economías emergentes, la aparición de China se traduce como la aparición de un competidor sin igual, con una ventaja competitiva basada en bajos costes salariales y un amplio mercado interno

que permite a cualquier empresa china operar de facto con una amplia base de clientes.

Pero no todos los países emergentes compiten con China del mismo modo. Para las economías asiáticas, las exportaciones chinas son competidoras importantes en los mercados desarrollados, principalmente en EE UU. Así el 70 por cien de los productos tailandeses, taiwaneses o indonesios se encuentran en competencia directa con los chinos en el mercado estadounidense. Para Malasia y Filipinas esa tasa es superior al 60 por cien. Corea, Singapur y Japón, que han conseguido aumentar el valor añadido y tecnológico de sus exportaciones, se encuentran en una situación por ahora más confortable. En su conjunto, se puede resaltar que China representa un reto para sus vecinos asiáticos desde el punto de vista comercial. Este reto se ha agudizado en la última década: para Taiwan, por ejemplo, si bien en 1990 apenas el 30 por cien de sus productos competían con los chinos en EE UU, en 2003 cerca del 70 por cien están expuestos a la competencia china. No hay ningún país asiático donde el índice de competencia con China no haya aumentado.

Es necesario resaltar el riesgo geoeconómico para estos vecinos. No cabe duda de que muchas de las exportaciones *made in China* tienen un fuerte componente asiático (son en realidad empresas coreanas, japonesas, etcétera, asentadas en la República Popular) pero este proceso ha aumentado también la exposición comercial de estos países a China. En este sentido, las autoridades japonesas ya advirtieron a sus empresas de que esto podría ser un elemento a tener en cuenta en caso de agudización de las tensiones entre ambos países.

Competencia* de las exportaciones chinas hacia EE UU con el resto de países asiáticos



* Valor de las exportaciones chinas hacia EE UU en la misma categoría de productos que las exportaciones del país asiático, en porcentaje sobre total exportaciones hacia EE UU.

Fuente: C. H.J. Kwan, Nomura Institute of Capital Markets Research

Para América Latina la situación es diferente. China se presenta a corto y medio plazo como una gran oportunidad comercial. De hecho, desde 2000 el país asiático ha pasado de ser un socio comercial insignificante a uno de los dos o tres primeros socios de las principales economías latinoamericanas. Lo que llama la atención no es sólo el volumen de los vínculos comerciales, sino también la rapidez con la que estas relaciones se han consolidado. En apenas

unos años China se ha convertido en el cuarto destino de las exportaciones brasileñas, cuando a finales de la década de los noventa era el decimoquinto destino de las exportaciones brasileñas por detrás de Paraguay y Rusia.

Otro ejemplo es el caso de Chile que destina cerca del 10 por cien de sus exportaciones a China. Sin embargo éstas están concentradas en algunos productos como el cobre. El caso chileno es también una muestra del reto que

representa China a largo plazo para América Latina. El efecto chino se traduce en una acentuación de la especialización tradicional latinoamericana en productos de escaso valor añadido, poco transformados y sometidos a ciclos internacionales relativamente volátiles. Con tasas de crecimiento elevadas, una industrialización acelerada

COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES BRASILEÑAS POR PAÍS DE DESTINO (%)

	1999		2004
Estados Unidos	22,6		21,1
Argentina	11,2		7,6
Holanda	5,4		6,1
Alemania	5,3	China	5,6
Japón	4,6	Alemania	4,2
Italia	3,8	México	4,1
Bélgica	3,8	Italia	3,0
Reino Unido	3,0	Japón	2,9
Francia	2,5	Chile	2,6
España	2,4	Francia	2,3
México	2,2	Reino Unido	2,2
Chile	1,9	España	2,1
Rusia	1,6	Bélgica	2,0
Paraguay	1,6	Rusia	1,7
China	1,4	Venezuela	1,5

Exportaciones de *commodities* sobre Total exportaciones (%)

	2004*
Venezuela	83,1
Perú	70,7
Chile	59,1
Colombia	46,3
Argentina	38,0
Brasil	29,6
México	14,6
Latam	31,2

* datos hasta octubre

Fuente: BBVA sobre la base de estadísticas nacionales.

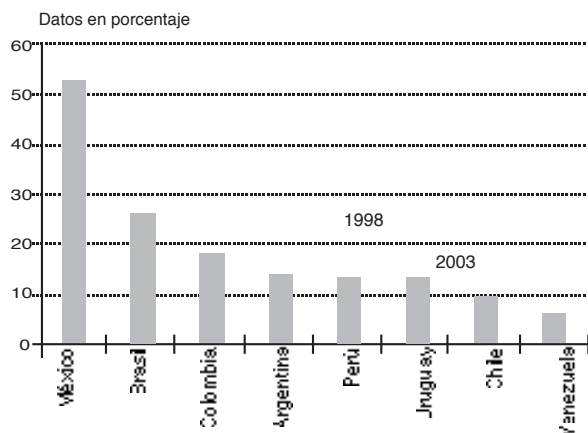
y un uso intensivo de energías de todo tipo, la economía china devora, literalmente, las materias primas procedentes de las Américas. Un tercio de las exportaciones de la región son de hecho materias primas. Para algunos países como Venezuela el petróleo concentra cerca del 85 por cien del total de sus exportaciones y contribuye a más de la mitad de sus ingresos fiscales. Incluso Chile presenta una fuerte concentración exportadora de *commodities* minerales agrícolas (el 60 por cien del total).

La demanda china presiona los precios de estos bienes al alza y parece que la tendencia se mantendrá por algún tiempo. No obstante, una agudización de la especialización primaria latinoamericana no deja de ser un elemento de preocupación, pues en el caso de una ralentización brusca de la economía china, América Latina se vería directamente afectada no tanto por la contracción de las importaciones chinas sino sobre todo por el impacto sobre los términos del intercambio, concretamente sobre los precios de las materias primas. Para Chile, al igual que los demás países de la región, el reto a más largo plazo será aumentar el valor añadido de unas exportaciones al mercado chino que, por ahora, se concentran principalmente en materias primas o

productos agrícolas apenas transformados (cobre para Chile y otros minerales más para Perú, soja para Brasil y Argentina, etcétera).

Sin embargo, la competencia china en el mercado estadounidense es menor de la que experimentan los emergentes asiáticos. El país que presenta mayor índice de competencia con los productos chinos en EE UU apenas alcanza el 50 por cien. Los demás presentan índices de competencia muy inferiores a los registrados

Índice* de competencia de las exportaciones chinas con los principales países de América Latina



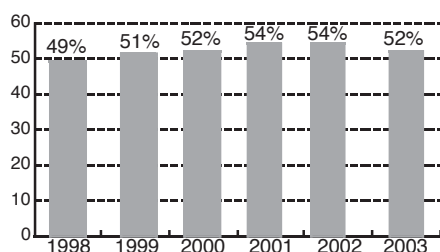
*Media aritmética de los índices: $CC = \frac{a_{it}^n + a_{jt}^n}{\sqrt{(a_{it}^n)^2 + (a_{jt}^n)^2}}$ y $CS = 1 - \frac{1}{2} \left| \frac{a_{it}^n - a_{jt}^n}{a_{it}^n + a_{jt}^n} \right|$

donde "ajt" y "ait" representan cuota del bien "n" sobre total exportaciones de los países "j" (China) e "i" en el período "t".

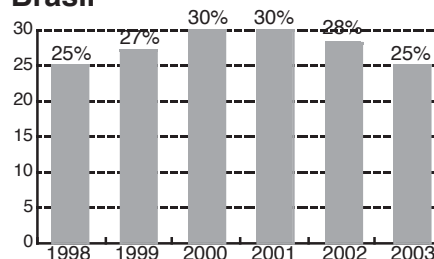
Fuente: Blázquez, Rodríguez y Santiso (2005), BBVA.

Competencia comercial de China con algunos países de América Latina

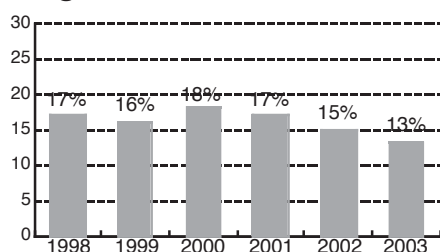
México



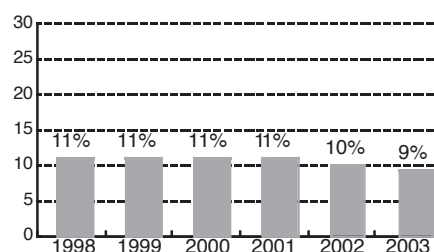
Brasil



Argentina



Chile



por los países asiáticos. Para Colombia, Argentina, Perú, Uruguay, Chile o Venezuela los índices son inferiores al 20 por cien, para Brasil inferiores al 30 por cien. Desde finales de los años noventa hasta 2003 esos índices incluso se han reducido o estabilizado.²

Incluso el caso particular de México llama la atención. Es cierto que México ha perdido cuota de mercado en EE UU frente a China. En 2003, por primera vez los productos chinos superaron a los mexicanos con un cuota de mercado del 12 por cien frente al 11 por cien. Otros países como Japón o Canadá vieron, sin embargo, sus cuotas desplomarse de manera más espectacular. A diferencia de las economías emergentes asiáticas, México goza de una ventaja competitiva clave. Si China cuenta con salarios manufactureros cuatro veces inferiores, México goza de una proximidad única con EE UU. Para llegar del puerto de Manzanillo a Los Ángeles sólo se necesitan cuatro días, mientras los puertos chinos están a 24 días de promedio.

México tiene, por tanto, amplios márgenes de maniobra. Puede consolidar su infraestructura de puertos, aeropuertos y redes de ferrocarriles y carreteras. Puede también potenciar los sectores en los cuales el factor

2. Para más detalles, Jorge Blázquez, Javier Rodríguez y Javier Santiso, "Angel or Devil? Chinese trade impact on Latin American emerging markets", presentando en 2005 en conferencias internacionales organizadas por la OCDE, el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo.

País	Tiempo medio despacho aduanas (días)	Índice eficiencia portuaria (1-7) (a mayor valor mayor eficiencia)	Índice de criminalidad (1-7) (a mayor valor menor criminalidad)	Índice de restricciones al manejo del cargo	Índice de servicios obligatorios	Índice de acuerdos obligatorios	Índice acuerdos cooperativos
Singapur	2	6,76	6,72	1	0,38	0	0,33
Hong Kong	nd	6,38	5,46	0	0,25	0	0
Taiwan	nd	5,18	4,49	0,5	0	0	0
Japón	nd	5,16	5,16	0,75	0,13	0,89	1
Malaisia	7	4,95	5,76	0	0,25	0	0,38
España	4	4,88	6,08	0	0,06	1	0
Corea del Sur	nd	4,12	5,22	0	0,38	0	0
Tailandia	4	3,98	5,12	0,5	0,63	0	0,38
Argentina	7	3,81	4,52	0	0,13	0	1
Vietnam	nd	3,81	5,02	0	0	0	0,5
Chile	3	3,76	6,05	0	0,25	0,43	1
China	7	3,49	4,44	0,5	0	0	0
Indonesia	5	3,41	4,06	1	0,06	0	0,38
México	4	3,34	2,61	0,5	0,38	0	1
Venezuela	11	3,28	3,63	0	0	1	1
El Salvador	4	2,95	2,3	0	0	0	1
Brasil	10	2,92	4,45	0,5	0,75	0	1
Perú	7	2,88	3,32	0,5	0	0,5	1
India	nd	2,79	4,28	0	0	0	1
Filipinas	7	2,79	3,51	0,5	0	0	0,38
Ecuador	15	2,63	3,65	0	0	0,43	1
Costa Rica	4	2,46	3,28	0	0	0	1
Colombia	7	2,26	1,88	0,5	0,13	0,5	1
Bolivia	9,5	1,61	4,38	nd	nd	nd	nd
Uruguay	5	nd	nd	0	0	0	1

nd: no disponible.

Fuente: datos para las primera cuatro columnas por Carsten Fink, Aaditya Mattoo e Ileana Cristina Neagu* (2002).

tiempo-espacio es clave. La mayor ventaja competitiva de México está de hecho en esos productos que requieren entrega “justo a tiempo” o en productos de mayor complejidad que requieren comunicación constante con los clientes o proveedores en su desarrollo. Los puertos continentales chinos y los mexicanos tienen unos índices de eficiencia portuaria comparables. Están, sin embargo, muy lejos de los índices de eficiencia de Hong Kong, uno de los mejores del mundo.

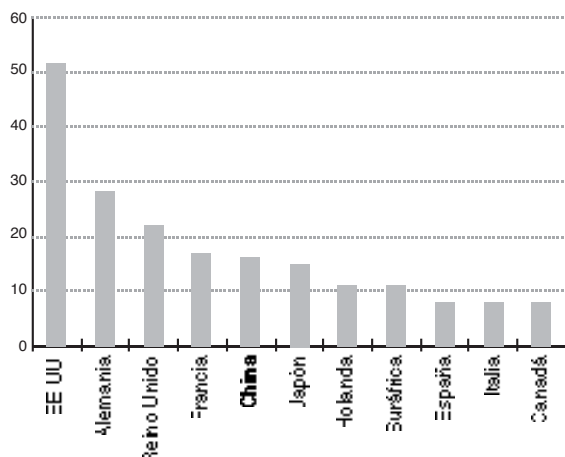
China y América Latina: la dimensión financiera

Otro aspecto relevante del impacto chino para América Latina es la dimensión financiera. Si bien la inversión extranjera directa (IED) hacia los mercados emergentes se recuperó en 2004, esta recuperación es desigual. En particular China concentró tanta IED como toda América Latina. En 2004, la IED a China superó los 60.000 millones de dólares, cantidad muy superior a la registrada por Brasil (más de 18.000 millones, pero creciendo respecto al año anterior), México (más de 16.000 millones), Chile (más de 5.000 millones) o Argentina (más de 4.000 millones).

Las cifras muestran que el temor de competencia entre China y América Latina desde el punto de vista de la atracción de IED parecen estar fundamentadas.³ Mientras los flujos hacia China aumentaron en 2004 un ocho por cien interanual, los de América Latina se recuperaron un 50 por cien en el mismo

Principales países de origen de IED en 2005-07

Datos en porcentaje de respuestas, encuesta agencias promoción inversiones



Fuente: UNCTAD 2004.

es el único país asiático incluido entre las cinco principales fuentes de IED de América Latina. Los países latinoamericanos –al contrario que los asiáticos– presentan índices bajos de coincidencia de fuente de IED con China.

El ejemplo de España muestra también que no es China sino otros factores los que afectan a las reducciones de flujos de capitales hacia América Latina. Los flujos de IED española hacia el país asiático no han aumentado en los últimos años y se mantuvieron en niveles modestos. Sin embargo, la IED española hacia América Latina registró una reducción significativa. La región recibía efectivamente un 65 por cien de IED española en 1999 (27.700 millones de euros), en 2004 sólo un 14 por cien (6.100 millones de euros). Esta última cantidad representa ahora apenas un 0,8 por cien del PIB cuando cinco años antes representaba el cinco. La diversificación geográfica de la IED española a lo largo de los últimos años se realizó fuera del marco asiático y China en particular, como lo muestran las incursiones de Telefónica en República Checa, de Acciona en Australia, de Metrovacesa en Francia, del BBVA en Italia o del Santander Central Hispano en Reino Unido. Esto no significa que América Latina pierda interés para estos grupos, al contrario. Dónde siguen existiendo oportunidades de crecimiento,

periodo. Hacia países como Brasil o Chile incluso crecieron de manera significativa (80 por cien), siendo Argentina quien registra la mayor recuperación (125 por cien), eso sí, desde una base muy reducida después del desplome de principios de 2000.

Cabe además resaltar que cuatro de las cinco principales fuentes de IED a China están por ahora en Asia (Hong Kong, Japón, Taiwan y Singapur). Japón

3. The emergence of China: opportunities and challenges for Latin America and the Caribbean. Washington, DC: BID, 2005; Alicia García-Herrero y Daniel Santabárbara, "Does China have an impact on foreign direct investment to Latin America", Banco de España, Working Paper, 2005; Barry Eichengreen y Hui Tong, "Is China's FDI coming at the expense of other countries?", NBER, Working Paper, mayo de 2005; y Busakorn Chantasawat et al., "Foreign direct investment in East Asia and Latin America: is there a People's Republic of China effect?", Asian Development Bank Discussion Paper, 17, noviembre de 2004.

la IED española fluye, como muestran las operaciones del BBVA en México en 2004. Por otra parte, la región sigue representando una parte sustancial de las “multilatinas” ibéricas: las principales empresas del IBEX (el 62 por cien de la capitalización de la bolsa de Madrid) obtuvieron en 2004 un 27,4 por cien de sus ingresos en América Latina. Éstos llegaron a totalizar 41.000 millones de euros, es decir, el equivalente al 5,6 por cien del PIB español y el 3,4 por cien del PIB latinoamericano. Para empresas como Repsol YPF o Endesa, por ejemplo, el 45 por cien y el 23 por cien de sus ingresos respectivos proceden de América Latina lo que supone una de las mayores concentraciones geográficas. Otros grupos como Arcelor, con importantes bases latinoamericanas, obtiene por ejemplo un siete por cien de sus ingresos de la región).

Es posible que China también represente una oportunidad para América Latina desde el punto de vista financiero. No sólo busca abastecerse de materias primas para alimentar su ritmo vertiginoso de crecimiento, sino que además quiere asegurarse que ese abastecimiento sea regular y fiable, para ello necesita infraestructuras que lo permitan (puertos, ferrocarriles, gasoductos y oleoductos). América Latina ofrece las materias primas y, por tanto, se perfila como una zona donde consolidar inversiones para ello. Los acuerdos entre la brasileña CVRD y Baosteel en 2004 o la chilena Codelco y la empresa china Minmetals en 2005 ilustran éste interés chino por invertir en la región.

Pero además, las deficientes infraestructuras latinoamericanas incentivan la entrada de China como inversor en estos sectores. De ahí la proliferación de proyectos donde, directa o indirectamente, los capitales chinos aparecen. Una de las paradojas en este sentido es que el lejano país asiático podría contribuir a lo que difícilmente han logrado los latinoamericanos hasta hoy: una amplia integración energética del continente con vinculaciones inéditas entre Venezuela y Colombia (para ampliar la salida del crudo y del gas venezolano vía los puertos colombianos del Pacífico), o entre Brasil y Perú (para facilitar la salida de la soja brasileña vía los puertos peruanos, por donde transita más del 20 por cien del total de las exportaciones brasileñas hacia China).

La República Popular será uno de los mayores exportadores de IED a lo largo de esta década. Los intentos en 2005 por parte de empresas chinas de hacerse con activos en Canadá (Noranda en el sector minero) o EE UU (Unocal en el sector petrolero, IBM en el informático o Maytag en bienes de consumo) muestran el apetito internacional por parte de las grandes empresas chinas que están surgiendo. América Latina tampoco queda fuera del radar de estas compañías: en 2004 cerca de la mitad de la IED china fue a parar a América Latina, situándose así la región incluso por delante de Asia, que acaparó el 30 por cien de la IED china. Los montos son todavía modestos (apenas 3.000 millones de dólares en 2004) pero como lo corroboran las encuestas de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Co-

mercio y Desarrollo (Unctad), China ya se percibe por parte de los especialistas como una de las cinco principales fuentes de IED para los próximos años, después de Alemania, Reino Unido y Francia y por delante de Japón, Holanda, Italia y España.

China y América Latina: la dimensión cognitiva

Una tercera y última dimensión del impacto de China en América Latina es más sutil e indirecta: su papel como modelo de desarrollo exitoso.⁴ Si bien es difícil de reproducir por las diferencias existentes entre una economía-mundo como la de China y las de América Latina, existe sin embargo una gran lección que puede inspirar a otros emergentes. Una de las características de la experiencia china es el pragmatismo económico con el que se está llevando. Sin complejos, Pekín operó una liberalización y una apertura comercial sin precedentes, y todo ello al mismo tiempo y desde un Estado que sigue omnipresente. El capitalismo chino combina libre mercado y control del Estado.

En América Latina se percibe hoy la necesidad de apostar por la misma combinación: mercado e instituciones sólidas, encontrar alianzas entre el sector público y el sector privado que pasan por una reevaluación del papel del Estado, de crear instrumentos de manera pragmática como por ejemplo el fondo de innovación para la competitividad con un nuevo impuesto sobre exportaciones de cobre del gobierno chileno. Lo que en realidad llama más la atención es que desde hace un cuarto de siglo, América Latina también busca crecimiento mediante políticas económicas pragmáticas. Está inventando y creando mástiles institucionales, buscando anclas monetarias y fiscales, y ello fuera de los senderos predeterminados de cualquier modelo o paradigma ideológico. Por ello, la experiencia china sólo puede incentivar en seguir ahondando en este mayor pragmatismo económico que se observa en la región.⁵

Las reformas de los fondos de pensiones son una ilustración de esta búsqueda pragmática latinoamericana, que combina invención y gradualismo, mecanismos de mercado y presencia del Estado. Estas reformas, iniciadas a principios de la década de los ochenta en Chile, combinaron privatización liberal y regulación estatal. El ejemplo chileno es desde este punto de

4. De hecho los países emergentes de Asia en general ofrecen trayectorias de desarrollo económico que llamaron la atención de los economistas, en particular, los latinoamericanos. Véase el estudio comparativo de José de Gregorio y Jong-Wha Lee, "Growth and adjustment in East Asia and Latin America", Asian Development Bank Institute Research Paper, 54, febrero de 2004.

5. Javier Santiso, *L'Amérique latine: révolutionnaire, libérale, pragmatique*. París: Autrement, 2005.

vista ejemplar (y quizá singular), quedando en ese país la privatización de las pensiones enmarcada en una joya de regulación de alta orfebrería institucional. Así, año tras año, el sistema se fue ajustando y modificando para ir mejorando como los buenos vinos del valle del Maipo. Hoy día el organismo de regulación chileno es una de las instituciones del país con mayor prestigio, credibilidad y capacidad técnica, y se ha convertido en un instrumento institucional cuya reverberación y prestigio van más allá del continente.

Sobre todo, la reforma simboliza el cambio profundo que Chile experimentó en las últimas décadas: la invención de una economía política pragmática y gradualista que contrasta con los años anteriores de altas mareas –y mareos– ideológicos. En los años setenta se sucedieron las revoluciones, socialista y liberal, modelos que se armaron y descargaron sobre la sociedad chilena, buscando en ambos casos implementaciones rígidas de paradigmas inventados en otros hemisferios. El “buen liberal” no fue así más que otro rostro del “buen revolucionario”, ambos coincidiendo en la búsqueda de economías políticas de lo imposible. En la década de los ochenta, y sobre todo en la de los noventa, el pragmatismo económico se impuso en el país de manera destacable. Con el regreso de la democracia, la tentación podría haber sido volver a armar otro modelo y marcar una ruptura con el régimen anterior. Sin embargo, el cambio fue otro: los demócratas chilenos apostaron por ahondar las reformas, adaptarlas y modularlas; buscaron combinar ortodoxia monetaria y fiscal con reformas sociales, crecimiento con equidad. Este continuismo queda plasmado de manera singular en el *boom* de los activos de los fondos de pensiones, los cuales siguieron aumentando a pesar del cambio de régimen político. A partir de 1989, con el regreso de la democracia al país, estos activos se dispararon, las reformas no sólo no se cancelaron sino que se adaptaron a la nueva elite democrática. Dicho de otra manera, la gran lección de Chile en el continente es esta combinación inédita de pragmatismo y continuismo, algo que otros países como México y Brasil principalmente, estuvieron intentando, ambos también lanzados ahora en la misma búsqueda pragmática de anclas y mástiles institucionales.

En México, el pragmatismo se ilustró a mediados de los años noventa con la firma de un tratado de libre comercio con EE UU y Canadá. Por primera vez en la historia, un país del Sur firmaba con otro del Norte un acuerdo de libre comercio. Para México la apuesta era central: acercarse a una potencia económica también primera democracia del planeta. Al igual que España con la UE este proceso permitiría a la economía beneficiarse de un ancla de credibilidad exógena. En 2000, el país conseguiría una alternancia política sin crisis económica, un hecho inédito hasta entonces, ya que en el pasado los ciclos políticos cerraban cada sexenio marcados con turbulencias financieras. A lo largo de la última década, México también ha conseguido lo que ningún otro país de la región había logrado: deshacer el hechizo del ciclo político.

Ahora el país cuenta con una densidad elevada de estabilizadores institucionales. En el ámbito económico, la autonomía del Banco Central de México se plasma no sólo en una política monetaria ortodoxa sino también en un desacoplamiento institucional del ciclo político: el mandato del gobernador no coincide con el del presidente. Así, cualquiera que sea el próximo presidente de México que salga de las urnas en 2006, el actual gobernador se quedará hasta 2009. En el ámbito político, se creó un Instituto Federal Electoral (IFE), otra innovación institucional que permite supervisar de manera autónoma las elecciones del país y asentar el sueño democrático de Madero. Detrás del grado de inversión en México, además de las variables macroeconómicas, de la reducción de la deuda externa, del control de la inflación, del equilibrio fiscal y de la flexibilidad cambiaria, están ahora estos potentes mástiles institucionales que son el Banco Central y el IFE.

En Brasil, igualmente los últimos gobiernos operaron importantes ajustes pragmáticos. El más espectacular es, sin duda, el realizado por el actual gobierno de Luiz Inácio Lula da Silva. Los mercados financieros temieron en 2002 su llegada al poder. Sin embargo Lula sorprendió por su compromiso fiscal y su ortodoxia monetaria. En 2004, consiguió que el crecimiento de Brasil se situara por encima del cinco por cien. El impulso reformador fue vigoroso, varias reformas fundamentales (fiscal, pensiones y banca), superaron la prueba de fuego parlamentaria. En cuanto a los programas sociales y al impulso de inversiones en infraestructuras, si bien recibieron críticas, éstos corroboraron el compromiso de un gobierno con un crecimiento más justo, eficiente y distributivo. La combinación de ortodoxia fiscal y monetaria con políticas sociales no sólo llamó la atención de los mercados financieros y de los inversores extranjeros, sino también la de todos los políticos latinoamericanos y, en particular, de los líderes de izquierda. La probabilidad de reelección de Lula en 2006 es elevada. Con ella se podría producir un contagio político en todo el continente: la difusión de políticas económicas pragmáticas, en lo posible continuistas y gradualistas. En un continente aturdido por tantos cambios de rumbo ideológico ésta sería sin duda una gran noticia. De Chile a Brasil, pasando por México y Colombia y otros países de la región, se percibe un auge de pragmatismo económico.

De manera quizá todavía más espectacular, la China comunista también está inventando un modelo de desarrollo económico pragmático multiplicando las paradojas y hasta se permite el lujo de dar lecciones de libre mercado a EE UU. Replicar la experiencia china es imposible. Tiene características únicas que la dejan fuera del alcance de cualquier intento de mimetismo. Sin embargo, para América Latina esta experiencia corrobora lo que algunos, encabezados por los chilenos, intentan también inventar en la región: un desarrollo económico fundamentado en políticas económicas

pragmáticas y no en experimentos de laboratorio y modelos ajenos derivados directamente de los libros de texto económicos.

Conclusión

China representa una oportunidad para América Latina. A corto plazo, la bonanza de la demanda china está impulsando las exportaciones y el superávit de las cuentas corrientes de la mayoría de las economías de la región. A medio plazo incluso China podría convertirse en una importante fuente de IED.

Estas oportunidades conllevan también retos. El principal está vinculado a la excesiva especialización primaria y a la capacidad de diversificar los productos exportados. Por otra parte, para mantener su capacidad de atracción, es imprescindible mantener el rumbo de las reformas tanto macro como microeconómicas. El potencial de IED chino es grande –aunque quizá no tanto como se presentó en algunos países de América latina– pero para materializarlo habrá que ofrecer lo que todos los inversores buscan: oportunidades de mercado en entornos estables.

Quizá una de las mayores aportaciones para América Latina de la experiencia china sea, como se ha mencionado: la cognitiva. El pragmatismo chino debería incentivar la consolidación de lo que los propios latinoamericanos han descubierto y aplicado con éxito, una economía política de lo posible, igualmente pragmática, desprendida de toda búsqueda de pureza ideológica y únicamente obsesionada con la realidad latinoamericana.