

India y China: ¿son y serán complementarias?

*Pablo Bustelo**

Tema¹: este ARI intenta argumentar que la complementariedad entre India y China es importante y cada vez mayor, lo que podría ayudar a que se pueda hablar de una “Chindia” en proceso de formación.

Resumen: Los dos países más poblados del mundo están condenados a entenderse, esto es, a superar su tradicional rivalidad (que alcanzó su máximo, como es sabido, en la guerra fronteriza de 1962), a resolver, de manera pacífica, sus contenciosos territoriales y a convivir en los Océanos Índico y Pacífico. A eso contribuyen dos factores. En primer lugar, la creciente convergencia en su política exterior y en sus intereses estratégicos, como se ha visto en los últimos años en foros como el G20 y el de los BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica). Por ejemplo, ambos defienden el multilateralismo y la multipolaridad, así como la estabilidad regional y global, puesto que se trata de grandes países en desarrollo cuya primera prioridad es la lucha contra la pobreza y el aumento de la renta per cápita. En segundo lugar, la existencia de una complementariedad económica (entre sí y en mercados terceros) significativa y creciente con el paso del tiempo. Este artículo intentará argumentar que esa complementariedad es importante y cada vez mayor, lo que podría ayudar a que se pueda hablar de una “Chindia” en proceso de formación.²

Análisis:

El comercio de mercancías

El comercio bilateral de bienes ha crecido mucho en los últimos años, lo que ya de por sí es una muestra de la creciente complementariedad o división del trabajo. Ha pasado de apenas 3.000 millones de dólares en 2000 a 63.000 millones en 2010 y a 73.900 millones en 2011. Ambos países se han fijado como meta unos intercambios de 100.000 millones en 2015, lo que parece perfectamente posible, salvo catástrofe. En segundo lugar, el comercio bilateral ha sido, es y seguramente seguirá siendo durante años expresión de una división internacional del trabajo de tipo vertical, en la que se intercambian productos manufacturados (China) por materias primas (India). Como no cabe descartar absolutamente que la India empiece a exportar a China una cantidad apreciable de manufacturas, ese comercio pasará, en el mejor de los casos, a ser interindustrial y no intraindustrial.

* *Investigador Principal de Asia-Pacífico del Real Instituto Elcano y profesor titular de Economía Aplicada en la UCM.*

¹ Artículo publicado recientemente en la revista *Economía Exterior*, nº 62, otoño de 2012, pp. 57-64 y reproducido con la amable autorización de la revista.

² Véanse P. Bustelo, *Chindia. Asia a la conquista del siglo XXI*, Tecnos-Real Instituto Elcano, Madrid, 2010 y un resumen actualizado en P. Bustelo, “Chindia: repercusiones económicas globales y en España”, *Información Comercial Española. Revista de Economía*, nº 859, marzo-abril de 2011, pp. 55-72.

En la tabla 1 se observa que las exportaciones de la India a China y las importaciones de la India desde China son sustancialmente diferentes. La India exporta a su vecino oriental principalmente mineral de hierro, metales no ferrosos y fibras textiles (sobre todo de algodón). En cambio, las importaciones de productos chinos son fundamentalmente equipos de telecomunicación, maquinaria eléctrica, maquinaria industrial y equipos para generar electricidad.

Tabla 1. El comercio bilateral India-China (cantidades acumuladas 2007-2011, millones de dólares)

	CUCI	Productos	Valor	Porcentaje
Exportaciones de India	28	Minerales y desechos de metales	53.403	57,5%
	26	Fibras textiles	7.022	7,6%
	68	Metales no ferrosos	4.872	5,2%
	66	Manufacturas de minerales no metálicos	3.634	3,9%
Total			92.807	100,0%
Importaciones de India	76	Aparatos y equipo para telecomunicaciones	26.155	14,8%
	77	Maquinaria, aparatos y artefactos eléctricos	15.605	8,8%
	74	Maquinaria y equipo industrial	12.756	7,2%
	71	Maquinaria y equipo generadores	12.720	7,2%
Total			176.751	100,0%

Fuente: Comtrade.

Entre el año 2007 y el año 2011, las exportaciones de India a China pasaron de 14.620 millones de dólares a 23.400 millones, pero las importaciones desde China crecieron aun más rápido, al aumentar de 24.000 millones a 50.540 millones, según datos de Comtrade. En 2011 el déficit indio en sus intercambios comerciales con China fue, por tanto, de 27.140 millones de dólares.

Las estadísticas oficiales indias difieren de las anteriores en parte (pero no sólo) por referirse a años fiscales (abril-marzo del año siguiente). Según dichas fuentes, el déficit indio con China habría pasado de 16.270 millones de dólares en 2007-08 a 39.650 en 2011-12, equivalente al 2 por cien del PIB (véase la tabla 2). En cualquier caso, el déficit bilateral es importante, de manera que la India pretende aumentar sus exportaciones de otros productos que los habituales, como serían arroz, medicamentos, automóviles y servicios de tecnologías de la información (STI). Por el lado de las importaciones, también se han dado casos de proteccionismo indio en los últimos años, como medidas *anti-dumping* y aranceles a las compras de maquinaria eléctrica procedentes de China.

Tabla 2. Saldo comercial bilateral India-China (millones de dólares)

2006-07	9.150
2007-08	16.270
2008-09	23.140
2009-10	19.120
2010-11	23.860
2011-12	39.650

Fuente: DGCIIS.

La razón no es tanto el déficit con China sino el déficit comercial total indio, que ha aumentado de 13.000 millones en 2000 a 150.000 millones (6 por cien del PIB) en 2011, pese al fuerte crecimiento de las exportaciones de mercancías (19,3 por cien de media anual entre 2000 y 2011, casi tanto como el 20,1 por cien de China). Así, el déficit con

China supone menos del 20 por cien del déficit total, mientras que el componente energético alcanza nada menos que el 65 por cien. Excluyendo la energía, el déficit con China equivale a más de la mitad del déficit total.

El comercio bilateral de servicios

Como es bien conocido, la India tiene una gran ventaja sobre China, que es su rápido desarrollo de las exportaciones de STI. Aunque en 2010 las exportaciones de servicios en general fueron mayores en China (128.600 millones de dólares) que en la India (90.193 millones), las ventas al exterior de STI supusieron el 49 por cien de las exportaciones de servicios en China y el 70 por cien en India. Por tanto, fueron muy similares en valor absoluto (tabla 3).

Tabla 3. Estructura de las exportaciones de servicios en 2010 (%)

	India	China
Transporte	22	18
Viajes	12	31
Servicios de seguros y financieros	5	2
STI	70	49

Fuente: Banco Mundial.

En el subsector de *software* y servicios para ordenadores, India tiene una cuota (8 por cien) del mercado mundial superior a la de China (6 por cien), pese a la diferencia en el PIB. El liderazgo está ejercido, como es bien sabido, por Estados Unidos (39 por cien), Europa (34 por cien) y Japón (12 por cien). Sorprende la pequeña cuota de China, pues en 2011 se vendieron allí 73 millones de ordenadores personales, frente a los 11 millones que registró China, incluso si tenemos en cuenta la diferencia en cuanto al uso del idioma inglés y en lo relativo a las empresas privadas muy dinámicas e internacionalizadas, como la existentes en el sector indio de STI.

La diferencia está en que los principales clientes de la India fueron Estados Unidos (52 por cien de las exportaciones de STI en 2010-11) y el Reino Unido (21 por cien), seguidos, a mucha distancia por Canadá (4 por cien) y Alemania (2 por cien). En cambio, los clientes principales de China fueron muy similares a los del comercio de mercancías (UE, Estados Unidos y ASEAN).

Inversiones extranjeras directas

Las inversiones cruzadas son extremadamente pequeñas para el tamaño del PIB y la IED de los dos países. Se estima que en 2011 el *stock* de IED de China en India fue de apenas 580 millones de dólares mientras que el *stock* de IED de India en China fue únicamente de 460 millones. Hay apenas 10 empresas chinas que tengan o estén construyendo fábricas en la India y alrededor de 100 que tienen oficinas de representación. Esas cifras deben ser comparadas con el *stock* total de IED de China hasta 2011 (366.000 millones de dólares) y de la India (111.000 millones).

La mayor parte de la IED entrante en China procede de otros países asiáticos y se dirige al sector manufacturero. En cambio, el grueso de la IED entrante en la India tiene su origen en EEUU y Europa y se destina al sector servicios.

¿Hay y habrá complementariedad?

Muchos analistas han mencionado que es muy probable que la India empiece a exportar masivamente manufacturas, cosa que podría afectar negativamente a China, dada la

diferencia de salarios (estimados en 2011 en una media de 656 dólares mensuales en China y de 295 dólares en la India). También se ha sugerido que China puede replicar su extraordinario éxito en el comercio mundial de mercancías en el caso de la exportación de STI, con lo que entraría en competencia directa con India. En otras palabras, esa tesis sugiere que China e India se van a hacer, con el tiempo, más competitivas entre sí (en los mercados internos y terceros³) de lo que son ahora.

No obstante, pese a algunas incursiones en la exportación de manufacturas (por ejemplo en el sector del automóvil) es difícil que la India pueda competir con China. Las razones son diversas: la industria china es bastante más competitiva que la de India, puesto que la competitividad está relacionada con los salarios pero también con la productividad; esa diferencia probablemente se mantendrá ya que China puede no abandonar los sectores intensivos en mano de obra y sí, en cambio, trasladarlos a la provincias interiores, en las que los costes laborales son sustancialmente inferiores que en la región costera y en las que han progresado mucho en los últimos años las infraestructuras de transporte y comunicaciones; y, si no se mantienen en China, podrían deslocalizarse hacia Vietnam, Indonesia, etc. y no necesariamente hacia la India.

En cuanto al desarrollo, en China, de un potente sector exportador del STI, no es tan evidente. China presenta algunos inconvenientes: falta de ingenieros y programadores cualificados, ausencia de personal con buen dominio del idioma inglés, inexistencia en China de empresas privadas muy dinámicas, como son las indias Wipro, Infosys, TCS, etc., presencia de un enorme mercado interior, de ya notable poder adquisitivo, que podría hacer que las empresas chinas se orienten hacia el mercado interno, especialmente cuando la estrategia gubernamental consiste en potenciar el consumo privado frente a las exportaciones.

En lo que atañe a las inversiones extranjeras, por el momento India y China compiten poco y no hay que descartar que se mantengan así durante algún tiempo. La IED en China es mucho mayor que en la India (124.000 millones y 34.500 millones, respectivamente, en 2011, según datos de la UNCTAD). La procedencia de la IED es muy distinta. En el caso de la India, los principales inversores, sin contar los paraísos fiscales, son Singapur, Reino Unido, Japón, Estados Unidos, Países Bajos, Chipre, Alemania, Francia y EAU. En cambio, en China los principales inversores son otros países y territorios de Asia. La lista está encabezada por Hong Kong, Singapur y Japón, a los que siguen Estados Unidos, Corea del Sur, Taiwán, Países Bajos, Francia y Alemania. Finalmente, los sectores de destino son muy diferentes: la industria en el caso de China y los servicios (*software* y telecomunicaciones) en la India.

La colaboración política

En marzo de 2012, el presidente chino Hu Jintao visitó la India y se entrevistó con el primer ministro Manmohan Singh. Entre otras cosas, los dos líderes decidieron que 2012 fuese el Año de Cooperación y Amistad India-China. Hu presentó un plan de cinco puntos para mejorar la relación bilateral: más contactos de alto nivel, mayor cooperación en la práctica, fomento de las relaciones culturales y *people-to-people* (P2P), superación de las divergencias en un marco de paz y estabilidad y más coordinación en los asuntos y foros internacionales.

³ Sobre la decreciente competitividad en mercados terceros, véase P. Bustelo, “¿Chindia o China más India? Complementariedad y competencia económicas entre dos gigantes asiáticos”, *Revista de Economía Mundial*, nº 20, 2008, pp. 75-97.

En ese último aspecto, se ha avanzado apreciablemente pues India y China colaboran ya de manera significativa en foros como el G20 y el de los BRICS. También es positivo que China se haya convertido en el primer socio comercial de la India y que ésta sea el 8º mayor socio de China, aunque sea pisando los talones a Malasia.

En cambio, hay carencias que son muy llamativas: no existen vuelos directos entre Mumbai y Beijing o Shanghai, en parte porque el turismo es casi inexistente (medio millón de personas en los dos trayectos). Dado el bajo nivel de los intercambios bilaterales, tiene poco sentido que la India haya aprobado restricciones a las importaciones originarias de China, como medidas *anti-dumping* o aranceles a productos de telecomunicaciones o maquinaria eléctrica. Menos sentido aún tiene que, pese a la intención declarada de la India de exportar más alimentos a su vecino, existan en ese país restricciones a las ventas de arroz, justificadas por la insuficiencia de la oferta, que suele ser a menudo ocasional (depende mucho de los monzones) o que el cierre de minas ilegales de hierro haya hecho bajar las exportaciones indias de ese mineral.⁴ En términos más generales, los temores y las suspicacias indias son excesivas, por ejemplo ante una futura invasión de manufacturas a bajo precio, que podría acabar con el pequeño sector industrial existente hasta ahora o ante las inversiones directas chinas, que, se afirma, podrían amenazar la seguridad nacional.

En días previos a la visita de Hu Jintao, se reunieron en Delhi los ministros de comercio Anand Sharma y Chen Deming. El ministro chino aseguró que se permitiría un mayor y mejor acceso de los productos indios en el mercado interior de China, en sectores como productos agrícolas y farmacéuticos, STI o adquisiciones y contratos del gobierno. Es más, se dio inicio, en el grupo de trabajo de relaciones económicas, comercio, ciencia y tecnología a un programa quinquenal de cooperación para discutir y resolver temas relacionados con el comercio bilateral (incluyendo la reconciliación de las estadísticas) y las inversiones cruzadas. También se creó una *task force*, obligada a entregar en 90 días sus conclusiones a los respectivos gobiernos.

El ministro Sharma declaró que “nos han asegurado que [los chinos] comprenden y apoyan las medidas relativas al desequilibrio comercial. Por su parte, el ministro Chen dijo: “China importará más productos desde la India en agricultura, tecnologías de la información y el sector farmacéutico. Queremos comprar más a India para tener un comercio más equilibrado. Animamos a las empresas indias a que promuevan sus productos en China”.

Tendencias

Los analistas indios más optimistas consideran que la India podría crear un potente sector industrial exportador, a medida que China se adentra en productos sofisticados y de alto valor añadido. También consideran que las masivas inversiones de China en sanidad y educación harán necesaria productos y servicios como medicamentos y equipo médico, por una parte, y, por la otra, manuales de formación en inglés, formas avanzadas de investigación científica, entre otros bienes y servicios, además de servicios de consultoría, jurídicos, de comercialización y de publicidad. Según esa tesis, la India podría sacar mucho provecho del auge actual de China.

La opinión de quien esto escribe es que lo segundo (más bienes y servicios indios en sectores no plenamente desarrollados en China) podría ser perfectamente posible, pero

⁴ Ver “India and China. Friend, Enemy, Rival, Investor”, *The Economist*, 30 de junio de 2012.

que lo primero (el auge industrial exportador de India) es dudoso, con contadas excepciones. Las razones principales son que quienes podrían sacar provecho del abandono chino de sectores muy intensivos en mano de obra (como juguetes, calzado, artículos de confección, ensamblaje de productos electrónicos, etc.) bien pudieran ser Vietnam, Indonesia o Bangladesh, que tienen una trayectoria industrial más antigua que la de la India y costes laborales aun más bajos. Sin ir más lejos, la industria manufacturera supone el 27 por cien del PIB en Indonesia, el 20 por cien en Vietnam y el 18 por cien en Bangladesh, frente al escaso 15 por cien de la India. Además, como ya se mencionó antes, no está claro que la industria muy intensiva en mano de obra vaya a abandonar China. Lo que podría ocurrir es que se traslade desde las regiones costeras hacia las interiores, donde los salarios son más bajos y las infraestructuras han mejorado mucho en los últimos años.

Conclusiones: Este artículo ha pretendido sugerir que la tesis de que la India sea una China *in pectore* y de que China acabará dominando el comercio internacional de STI es un argumento que carece de una adecuada contrastación empírica.

El auge del comercio bilateral de mercancías (73.900 millones de dólares en 2011 y 100.000 millones previstos para 2015), los productos intercambiados (hierro, metales no ferrosos y fibras textiles frente a maquinaria y otros bienes de equipo) y la voluntad india de reducir el déficit bilateral (con más exportaciones de arroz, medicamentos, automóviles y STI) son factores que apuntan a una notable y creciente complementariedad o división del trabajo entre India y China.

En cuanto a las inversiones directas cruzadas, hasta ahora son muy escasas. No parece que India y China estén compitiendo por la IED, ya que la cantidad recibida es muy superior en China, porque los principales países de origen son distintos y porque los sectores de destino son diferentes.

Tal cosa no quiere decir que India y China no compitan en algunos ámbitos, como el acceso a materias primas energéticas y no energéticas, aunque incluso en el sector energético se han dado casos de colaboración.

En suma, es muy posible que la India deba crear (por razones de generación de empleo) un potente sector industrial exportador, pero, en muchas partidas, éste no será competitivo con el de China, a la vista de los bajos salarios que todavía prevalecen en las regiones interiores. Además, no parece probable que China consiga replicar sus éxitos exportadores industriales en el sector de STI y competir en ese campo con la India, porque faltan una amplia difusión del idioma inglés y empresas dinámicas e internacionalizadas. Por añadidura, si China consigue desarrollar el sector de STI, muy posiblemente se orientará hacia el mercado interior, dado el cambio de estrategia de desarrollo que está fomentando Beijing, desde la inversión, las exportaciones y la industria hacia el consumo, las ventas en el mercado interior y los servicios.

Pablo Bustelo

Investigador Principal de Asia-Pacífico del Real Instituto Elcano y profesor titular de Economía Aplicada en la UCM