



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES.

CAMPUS ARAGÓN

**LAS RELACIONES COMERCIALES
MÉXICO-CHINA, EN EL MARCO DE LA OMC
Y LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL.
EL SECTOR TEXTIL.**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES

P R E S E N T A :
MÉNDEZ HERNÁNDEZ SAMUEL IVÁN

ASESOR :
MTRO. JAIME LLANOS MARTÍNEZ

SAN JUAN DE ARAGÓN, MÉXICO. 2004



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

DEDICATORIAS.

A MI PADRE.

A LA PERSONA QUE ADMIRO TANTO. A LA PERSONA QUE ME DIO SUS CONSEJOS SIN NINGÚN INTERÉS. A LA PERSONA A QUIEN A TIEMPO SE DIO CUENTA DE QUE SU APOYO INCONDICIONAL ERA IMPORTANTE Y SE PREOCUPÓ POR MI : A TI PAPÁ.

A MI MADRE.

CON TODO MI AGRADECIMIENTO Y AMOR, PORQUE NUNCA DUDASTE NI UN MOMENTO, POR APOYARME SIEMPRE HASTA EN LOS MOMENTOS MÁS DIFÍCILES, CREÍSTE EN MI Y ESO ME DIO LA FUERZA SUFICIENTE PARA SEGUIR ADELANTE Y REALIZAR ESTE TRABAJO EL CUÁL HOY TE DEDICO CON TODO MI SER.

A MIS HERMANOS.

POR SER LOS COMPAÑEROS DE MI VIDA Y ESTAR SIEMPRE CONMIGO. POR COMPARTIR GRANDES MOMENTOS JUNTOS Y DARME SU APOYO Y CONFIANZA. GRACIAS AZALIA, JOSÉ LUIS Y JHONNY.

A MIS ABUELOS.

A TI ABUELITO. POR SER LA PERSONA A LA QUIEN MÁS RESPETO POR TENER LA FUERZA Y LAS GANAS DE SEGUIR LUCHANDO, SIEMPRE CON CORAJE Y DISCIPLINA. A TI ABUELITA POR QUE SIEMPRE HE RECIBIDO DE TI BUENOS CONSEJOS Y EL CARIÑO DE UNA MUJER A LA QUE LA VIDA LE HA DADO GRANDES PRUEBAS Y LECCIONES DE VIDA.

A TODA MI FAMILIA.

POR HACERME SENTIR QUE SOY AFORTUNADO DE TENER A CADA UNO DE USTEDES. POR DARME SUS CONSEJOS Y CONTAR SIEMPRE CON SU APOYO QUE EN TODO MOMENTO DE MI VIDA HE RECIBIDO.

A MIS PROFESORES.

A TODOS Y CADA UNO DE ELLOS QUE FORMARON PARTE DE MI PREPARACIÓN. A USTEDES PROFESORES DE LA ENEP "ARAGÓN" POR TRANSMITIRME SUS CONOCIMIENTOS Y CONTRIBUIR PARA SER LO QUE SOY. PERO SOBRE TODO A MI ASESOR EL MTRO. JAIME LLANOS MARTÍNEZ POR DIRIGIRME ESTA TESIS Y CONTAR CON SUS VALIOSOS CONSEJOS.

A MIS AMIGOS.

DE LOS CUALES HE RECIBIDO BUENOS MOMENTOS Y LECCIONES DE VIDA.

A LA UNAM.

A LA ENEP ARAGÓN POR HABER SIDO MI SEGUNDA CASA, POR QUE EN ELLA RECIBÍ LAS MEJORES EXPERIENCIAS Y GRANDES LECCIONES SOBRE LA VIDA Y ME DEJÓ LOS MAS BELLOS RECUERDOS. A MI UNIVERSIDAD POR MOSTRAR SU GRANDEZA Y DESPERTAR EN MÍ EL ORGULLO DE SER PUMA DE CORAZÓN.

“POR MI RAZA HABLARÁ EL ESPÍRITU.”

INDICE

	PÁG.
INTRODUCCIÓN.....	I
CAPÍTULO I.	
DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO (GATT) A LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO (OMC).	
1.1 El GATT y el enfoque multilateral.....	1
1.1.2 Principios del GATT.....	3
1.1.3 Objetivos del GATT.....	4
1.2 Las ocho Rondas del GATT: Desde Ginebra, Suiza a Marrakech, Marruecos.....	5
1.3 La Ronda Kennedy.....	7
1.4 La Ronda Tokio.....	8
1.5 La Ronda de Uruguay.....	9
1.5.1 Medidas proteccionistas.....	10
1.5.2 La consolidación de aranceles.....	12
1.5.3 Agricultura.....	13
1.5.4 Sector textil.....	14
1.5.5 Sector de los servicios.....	15
1.5.6 Propiedad intelectual.....	16
1.5.7 Aspectos institucionales.....	18
1.5.8 Solución de controversias.....	18
1.6 La Organización Mundial de Comercio (OMC).....	19
1.6.1 Estructura.....	20
1.6.2 La Secretaría.....	21

1.6.3 Miembros	21
1.6.4 Organigrama de la OMC.	22
1.6.5 Países integrantes de la OMC.	23
1.7 La nueva Ronda de negociaciones de la OMC.	25
1.7.1 La agricultura.	25
1.7.2 La propiedad intelectual y los servicios.	27
1.7.3 El ambiente.	38
1.7.4 La legislación laboral.	38
1.7.5 La liberalización comercial.	29
1.8 Las nuevas Rondas de negociaciones de la Organización Mundial de Comercio: La Ronda de Seattle, La Ronda de Doha y su agenda de desarrollo, la Ronda de Cancún.....	29

CAPITULO II. LAS REFORMAS ECONÓMICAS DE MÉXICO Y CHINA.

2.1 Introducción: Las reformas económicas de México	35
2.1.1 El Consenso de Washington.....	35
2.1.2 Disciplina fiscal.....	36
2.1.3 Los gastos públicos.....	37
2.1.4 Privatización de las empresas públicas.....	38
2.1.5 Desregulación económica.....	39
2.1.5 Reforma agrícola.....	39
2.1.6 Inversión Extranjera.....	41
2.1.7 Liberalización financiera.....	44
2.1.8 Reforma fiscal.....	46
2.1.9 Tipo de cambio.....	48

2.1.10 Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL).....	49
2.2 Apertura al exterior de México.	51
2.2.1 Las presiones externas para la apertura comercial.....	53
2.2.2 Las presiones y argumentos internos.	53
2.2.3 El memorando de entendimiento comercial México – EUA. 1985.....	54
2.3 El ingreso de México al GATT.....	54
2.3.1 El protocolo de adhesión de México al GATT.....	56
2.4 México en la Ronda de Uruguay y su acceso a mercados.....	57
2.4.1 Acceso a mercados.....	58
2.4.2 Agricultura.....	58
2.4.3 Vigencia en México.....	59
2.5 Introducción: Las reformas económicas de China.	59
2.5.1 Las reformas en el socialismo.....	60
2.5.2 Agricultura.....	63
2.5.3 Las empresas estatales.....	64
2.5.4 Sistema de Precios.....	66
2.5.5 El sistema bancario y el mercado de valores.....	67
2.5.6 La inversión extranjera.....	68
2.5.7 Apertura comercial.....	69
2.6 El futuro de la economía China y los efectos indeseables.....	72
2.7 China y la OMC (antecedentes).....	73
2.7.1 Negociación de China con Estados Unidos.....	75
2.7.2 Las negociaciones con la Unión Europea.....	77
2.7.3 El ingreso formal de China a la OMC.....	78

2.8 Compromisos asumidos por China.....	78
2.8.1 Mercancías.....	79
2.8.2 Textiles, Agricultura, Telecomunicaciones, Banca.....	80
2.8.3 Seguros.....	81

**CAPÍTULO III.
LAS RELACIONES COMERCIALES MÉXICO – CHINA, EN EL MARCO DE LA
OMC Y LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL.
EL SECTOR TEXTIL.**

3.1 Relaciones comerciales entre México y China.....	82
3.1.2 Inversión de China en México.....	86
3.1.3 Exportaciones de México en China.....	88
3.1.4 Inversión de México en China.....	89
3.1.5 Empresas mexicanas interesadas en invertir y/o exportar a China.....	90
3.1.6 Estructura del Comercio Internacional de México y China.....	92
3.2 Repercusiones en el comercio exterior mexicano por el ingreso de China a la OMC. El Ingreso de China en la OMC y su relación con México.....	94
3.2.1 Los efectos para México por el ingreso de China a la OMC.....	95
3.2.2 México pierde mercados en EE.UU. por el avance de China.....	96
3.3 El sector de los textiles el más afectado por el comercio chino.....	97
3.3.1 Participación del sector textil en la economía.....	98
3.3.2 El empleo en el sector textil.....	100
3.3.3 El sector textil en el entorno actual.....	100
3.3.4 Importancia del mercado de EUA para el sector textil.....	101
3.3.5 Participación de México.	103
3.3.6 Análisis comparativo México – China.....	104

3.3.7 Inversión Extranjera Directa en la industria textil.....	107
3.3.8 Inversión Extranjera Directa materializada.....	107
3.3.9 Inversión de Asia.....	108
3.3.10 Las industrias mexicanas de fibras, textil y vestido están perdiendo competitividad.....	108
3.3.11 El sector textil de China a partir del 2005.....	111
3.3.12 Ventajas de México en el sector textil.....	112
3.4 El dumping en la Organización Mundial de Comercio.....	113
3.4.1 La política antidumping de México en contra de China.....	117
3.5 Contrabando.....	122
3.5.1 Daños causados por el contrabando a textileros.....	124
3.6 La competitividad internacional.....	125
3.6.1 La competitividad internacional en México.....	126
3.6.2 La competitividad internacional de México y China en el Foro Económico Mundial.....	127
3.6.3 El tipo de cambio en México y China.....	128
3.6.4 La competitividad en los negocios para China y México.....	131
3.6.5 Costos de producción.....	133
3.6.6 Los costos y la competitividad de la mano de obra en México y China.....	133
3.6.7 Costos de los servicios para la producción en México y China.....	135
3.6.8 Inflación en México y China.....	135
3.6.9 Competencia y Atracción de Inversiones Extranjeras.....	136
3.7 IED en China.....	137

3.7.1 Incentivos que ofrece China para la IED.....	140
3.8 La IED en México.....	140
3.9 Ventajas competitivas de México ante China.....	143
3.10 China como oportunidad.....	143
3.11 Barreras arancelarias a importaciones en China.....	145
3.12 Barreras no arancelarias a importaciones en China.....	146
3.13 Propuestas para el gobierno necesarias para la competitividad del sector empresarial mexicano.....	146
3.14 Elementos para volvernos competitivos.....	147
Conclusiones.....	149
Anexos.....	154
Bibliografía.....	162

Introducción

La política económica de México que desde la década de los ochenta inició reformas mediante el llamado consenso de Washington, responde a elevar de manera sostenida la tasa de crecimiento de la economía y hacerla más competitiva a escala internacional, las reformas que realizó México permitieron etapas de crecimiento elevado, mediante el crecimiento de una industria capaz de competir exitosamente en los mercados interno y externo a través de una plataforma de un modelo industrial exportador.

La entrada de México al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) y la reestructuración de su modelo económico así como la celebración del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) significó para México que las reformas implementadas gozaran de credibilidad para la atracción de importantes flujos de Inversión Extranjera Directa que le reditúe en un mejor desarrollo económico a través de un mayor comercio, favoreciendo las exportaciones y creando los empleos que la población demandaba. Con esto, las relaciones de México y Estados Unidos se acrecentaron tanto, que más del 80 % del comercio de México está ligado a nuestro vecino del norte.

La Organización Mundial de Comercio (OMC) es el marco institucional del comercio mundial así como el órgano administrador de los acuerdos o instituciones. La OMC se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países, a nivel internacional, es una organización para liberalizar el comercio, es un foro para que los gobiernos negocien acuerdos comerciales, además es un lugar para que resuelvan sus diferencias comerciales donde aplica un sistema de normas comerciales, pero sobre todo, es un foro de negociación.

En el artículo No. 1 del GATT y en su preámbulo se tiene como objetivo principal "la consecución de acuerdos recíprocos y mutuamente ventajosos dirigidos a la sustancial reducción de aranceles y otras barreras al comercio y la eliminación del tratamiento discriminatorio en el comercio internacional basado en la cláusula de la nación más favorecida" en la que están comprometidos todos los países firmantes del acuerdo.

Sus principios son:

- La no – discriminación del comercio (la cláusula de Nación Más Favorecida - NMF).
- La reciprocidad.
- La igualdad de los Estados.
- La cláusula del tratamiento nacional.

Dichos principios se convierten en la base multilateral de comercio, de esta forma las partes contratantes aceptan los acuerdos de la OMC como marco jurídico para su política comercial.

Los flujos de comercio e inversión son producto de factores internos y externos. Entre los primeros destaca el giro de México y China en la orientación de sus modelos de desarrollo a partir de fines de la década de los setenta y principios de los ochenta, respectivamente. Entre los externos se encuentra la preferencia de las grandes empresas transnacionales por sus atractivos costos salariales, estabilidad política, marco jurídico y desregulación, así como por su carácter de "trampolín" al mercado estadounidense, factores que los hacen competitivos ante otras naciones en desarrollo.

Realizar un estudio de comercio entre México y China podría parecer en un principio un ejercicio desigual, debido a lo distinto que de entrada pueden parecer estos dos países. México, un país en vías de desarrollo que pertenece a una cultura latina y occidental, con una economía que se puede considerar capitalista. China por su parte, una nación perteneciente a una cultura asiática oriental, y cuyo sistema económico y político se clasifica como comunista. Muchas son las diferencias que podemos encontrar en ambas economías, pero también muchas son las similitudes que en últimos tiempos se han dado entre ambos países.

China recientemente ingresó a la Organización Mundial de Comercio (OMC). A partir del 11 de diciembre del 2001, China pertenece de manera formal a este organismo. En consecuencia al otorgar a China el estatus de NMF obtiene precios más competitivos en el mercado internacional. Esta nación ha cobrado gran importancia en los últimos años debido a que se ha convertido en un importante competidor de México especialmente por los flujos de inversión extranjera.

El grado de oposición que tuvo México hacia la entrada de China a la OMC tuvo su principal razón en la situación competitiva de la economía, así como las características del sistema económico chino, que entre otras cosas, hacen difícil valuar precios y costos relativos, y en consecuencia, saber con certeza a que tipo y grado de competencia se enfrentaba nuestra economía.

En diversos círculos de opinión se habla de las ventajas competitivas que la economía china posee en relación a la economía mexicana. Se puede decir que México enfrenta la competencia china en tres aspectos: el mercado interno de bienes, en las exportaciones hacia el mercado estadounidense de bienes y en el mercado que busca atraer la inversión extranjera.

Y es que la competitividad internacional se ha convertido en una de las preocupaciones centrales de todo gobierno y con él de su industria. Si bien el comercio y la inversión internacional pueden mejorar mucho la productividad nacional, también pueden amenazarla, esto se debe a que al enfrentarse a la competencia internacional, las empresas deben de buscar y contar con nuevos mecanismos que hagan que su permanencia en el comercio exterior algo que genere cada vez mayor productividad.

Para dar respuesta al por qué muchas empresas tanto mexicanas como extranjeras tienden a generar competitividad y de ahí partir al estudio de un

análisis es necesario observar y centrarse la atención no en el conjunto de sus economías, si no en las industrias y sectores específicos, los recursos humanos más decisivos y los factores que generan competitividad en la competencia internacional moderna.

Por tal motivo partiendo de este análisis utilizaremos la teoría de la ventaja competitiva de Michael Porter para entender que factores generan esta competitividad.

El resultado de millares de contiendas para obtener ventaja competitiva, enfrentándose a rivales extranjeros en sectores e industrias específicos en los cuales se crean y mejoran productos y procedimientos, es lo que sostiene el proceso de elevación de la productividad, tanto México como China han apostado su comercio a las ventajas competitivas con que cuentan para luchar por una supremacía comercial esto es, a través de varios mecanismos como: la mano de obra barata y abundante, con el manejo de políticas gubernamentales, es decir cuando se da preferencia a ciertas industrias en cuanto a desarrollo, promoción de exportaciones, subsidios, etc.

El comercio internacional permite a una nación aumentar su productividad eliminando para ello la necesidad de producir todos los bienes y servicios dentro de la misma nación, ninguna nación puede ser competitiva en todo, es por ello que se genera en el comercio internacional cada vez más competencia por los mercados, ejemplo de esto es que México al ser uno de los principales socios comerciales de Estados Unidos tiende a ser menos competitivo frente economías como China por no aprovechar mecanismos generadores de competitividad o por que no cuenta con ellos, estas diferencias generan industrias en las que México tiene una mayor participación en Estados Unidos y pueden perder este mercado si no generan por su parte mayores ventajas cada vez mayores a las de sus competidores.

Es por esto que México está perdiendo mercados en Estados Unidos, y en otros mercados debido a la competencia de China que es tan grande. Por tal motivo deben buscarse mecanismos por parte de México que generen una mayor productividad en sus industrias, en cuanto al comercio y la inversión.

Ejemplo de lo anterior es el sector de los textiles en México, cuya participación en el mercado estadounidense se a visto amenazada por la competencia china.

Los países triunfan en la industria si sus circunstancias nacionales proporcionan un ambiente que apoye el mejoramiento y la innovación, para crear ventaja se requiere de perspicacia a fin de absorber las nuevas formas de competir, estar dispuesto a arriesgarse e invertir y utilizar otros elementos para que se dé resultado el riesgo que se aceptó.

Cuando se compite internacionalmente el éxito exige que las empresas transformen sus posiciones nacionales en posiciones internacionales. Así

debemos mencionar que las empresas y compañías de éxito internacional no son espectadoras pasivas en el proceso de crear ventaja competitiva, estas están atrapadas en un proceso interminable de búsqueda de nuevas ventajas y de lucha para protegerlas de sus competidores en el ya tan difícil comercio mundial.

Los objetivos de la presente investigación son:

- Realizar un estudio de los procesos que han llevado a las economías china y mexicana a transformar sus modelos económicos de desarrollo y en cuanto a la posición que tienen en este momento en una economía comercial más participativa dentro del comercio exterior y que fue el producto de los cambios que tuvieron que realizar para insertarse en la economía mundial.
- Analizar las relaciones comerciales entre México y China para conocer cuál es el impacto del comercio internacional en estas economías emergentes y cuál es el impacto de las relaciones comerciales de ambos países al competir por los mercados internacionales que cada vez más, a través del comercio exterior se ven más ligados para luchar por el acaparamiento de mercados que les reditúe en desarrollo.
- Analizar la competitividad internacional con que cuentan estas economías que son generadas por las reformas estructurales que manejan tanto China como México para captar mayores flujos de inversión traducándose en una mayor participación en el comercio exterior.
- Examinaremos los procesos que han repercutido en el comercio exterior de ambas naciones en la búsqueda de mercados y de cómo México que es el principal socio comercial de Estados Unidos haya perdido esta posición por el agresivo comercio que tiene China a su penetración en el comercio, presentándose en un principio en algunos sectores donde ambos países tanto China como México son muy competitivos.
- Analizar los posibles efectos para la economía mexicana respecto a las importaciones chinas, principalmente en el sector de los textiles y el grado de competencia en el mercado de los Estados Unidos.
- Proponer soluciones para lograr un comercio favorable entre México y China, buscando el bienestar del consumidor.

El presente trabajo plantea como hipótesis central que las reformas estructurales implementadas por China y México han generado que ambas economías se encuentren entre las primeras economías emergentes captadoras de Inversión Extranjera Directa. Las reformas llevadas a cabo por México mediante el consenso de Washington y la firma del TLCAN generaron ventajas competitivas que

ubicaron a México como un lugar estratégico para obtener las inversiones necesarias para ingresar el mercado estadounidense.

En el caso de China las reformas realizadas desde 1978 con su apertura al exterior y mas aún su entrada a la OMC generaron que el país asiático goce en estos momentos ser el principal captador de inversiones extranjeras entre las economías en desarrollo y que su tasa de crecimiento económico se encuentre entre el 8 y 10 %. Lo que repercutirá en el comercio exterior mexicano principalmente en el mercado estadounidense, en las importaciones chinas, en las prácticas desleales, el contrabando y el acceso al mercado chino.

Para desglosar la hipótesis se realizarán las siguientes preguntas que pretenden responder la siguiente investigación:

1. ¿Cuáles son las reformas estructurales implementadas por China y México que las ubica entre los mejores destinos de la IED?
2. ¿Cuál es el grado de competencia entre China y México por el mercado estadounidense?
3. ¿Cuál es el efecto negativo del ingreso de China a la OMC en el comercio exterior de México?
4. ¿Cuál es el sector o sectores que más han resentido los efectos negativos de la competencia con China?
5. ¿Cuáles son las ventajas competitivas con que cuentan ambos países?
6. ¿México puede beneficiarse de la entrada de China a la OMC para colocar sus exportaciones en un mercado que representa más de 1300 millones de consumidores?

El esquema de trabajo está constituido por tres capítulos. El objetivo del primero es analizar el desarrollo del comercio internacional a través del organismo que rige el comercio exterior desde la implementación del GATT hasta su evolución a la Organización Mundial de Comercio, así como de describir la importancia de la OMC en el contexto internacional actual.

En el segundo capítulo el objetivo principal consiste en explicar y analizar las principales reformas económicas que han transformado a China y a México desde la década de los setentas y ochentas respectivamente y su ingreso formal al GATT y OMC.

En el tercer capítulo se describen las relaciones comerciales entre México y China, enfatizando en las repercusiones en el comercio exterior mexicano por las ventajas competitivas que tiene China a raíz de las reformas estructurales

implementadas para su industria, sobre todo en el sector de los textiles y en la Inversión Extranjera Directa (IED).

De acuerdo con la teoría de la ventaja competitiva de las naciones de Michael Porter se realiza un estudio de la competitividad internacional entre ambos países, motivo por el cual tanto China como México tienen una posición privilegiada pero también de competencia entre ambos, sobre todo en las exportaciones mexicanas y chinas en el mercado estadounidense.

Por último se plantean sugerencias para los empresarios mexicanos para lograr incursionar en el mercado chino y obtener un comercio favorable con China.

CAPÍTULO I

Del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) a la Organización Mundial de Comercio (OMC).

1.1 El GATT y el enfoque multilateral.

El orden económico internacional que debía regir después de la segunda guerra mundial era incierto, por tal motivo, debían ser generados sistemas u organismos internacionales para dar un nuevo ajuste al sistema financiero internacional y además, para reactivar el comercio exterior, crear políticas para su implementación, impulsar y estructurar las relaciones entre los países del mundo. En julio de 1944 se llevó a cabo una reunión en los Estados Unidos, la famosa conferencia Bretton Woods para buscar la respuesta al desorden económico internacional y promover un nuevo sistema monetario internacional; dando nacimiento a dos planes que surgen de dos instituciones, el plan estadounidense (el plan White) y uno Británico (el plan Keynes) donde se diseñaron tres ámbitos básicos:

En el ámbito financiero, El Fondo Monetario Internacional; creado en un principio para reestructurar a los países devastados por la guerra y suministrar créditos a corto plazo a los países con problemas temporales en la balanza de pagos; en el campo del desarrollo, el Banco Internacional de Reconstrucción y Desarrollo (BIRF), el llamado Banco Mundial; encargado de proporcionar financiamiento a largo plazo para el desarrollo de proyectos específicos; y en el terreno del comercio, la Organización Internacional de Comercio, (ITO, International Trade Organization)¹, quien vendría a ser un organismo especializado de Naciones Unidas que complementaría comercialmente, las funciones monetarias del FMI y las del BIRF o Banco Mundial.

En cuanto a la reestructuración del comercio nos abocaremos al estudio de este tema, por tal motivo, en agosto de 1947, el Comité Preparatorio de la ONU aprobó un proyecto de tratado, que establecía las reglas a seguir para la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo, que se celebró en La Habana (Cuba) del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948, durante los trabajos de esta conferencia se elaboró un convenio conocido como la carta de La Habana que establecía los propósitos de la Organización Internacional de Comercio.

A diferencia de las dos primeras instituciones, la última no llegó a concretarse ya que la ITO generó grandes desacuerdos entre EE.UU. y un buen número de países que no aceptaban la imposición de criterios económicos por parte de un solo Estado u organismo internacional, por tal motivo la idea de crear la Organización Internacional de Comercio fracasó, en 1947 cuando la mayoría de

¹ Tugores, Juan. *Economía Internacional. Globalización e integración regional*. Ed. Mc Graw-Hill, España, cuarta edición, 1999, p. 81.

los países no ratificaron el texto por considerar que limitaba la capacidad de acción y negociación al querer realizar acuerdos comerciales con otras naciones, por otro lado, la oposición más importante se manifestó en el Congreso de los Estados Unidos, pese a que el Gobierno de este país había sido una de las principales fuerzas impulsoras del proyecto. En 1950 el Gobierno de los Estados Unidos anunció que no pediría al Congreso que ratificara la Carta de La Habana, lo que supuso prácticamente la muerte de la ITO.

Lo que salvó la negociación fue establecimiento de un acuerdo para la reducción de aranceles aduaneros y otras restricciones al comercio celebrada en Ginebra, Suiza en 1947, la consecuencia de las negociaciones fue la reducción de aranceles que formaron parte de un tratado multilateral que se denominó Acuerdo General Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), que fue firmado el 30 de octubre del mismo año por 23 estados miembros: Australia, Bélgica, Birmania, Brasil, Canadá, Ceilán, Cuba, República Checoslovaca, Chile, República de China, Estados Unidos de América, Francia, India, Líbano, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelandia, Países Bajos, Pakistán, Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Rhodesia del Sur, Siria y Unión Sudafricana todos miembros de la ONU y entró en vigor el 1 de enero de 1948 como consecuencia del entendimiento de siete de los principales países comerciales de esa época: Bélgica, Canadá, Estados Unidos de América, Francia, Holanda, Luxemburgo y Reino Unido; es importante destacar que el artículo XXXIX del GATT establece una relación de este acuerdo con la carta de La Habana.²

Es así como surge el GATT, con sede en Ginebra, Suiza, el único mecanismo formado en ese entonces que sirve como instrumento jurídico de regulación del comercio internacional y como un marco para la cooperación comercial de los países del mundo, que se encargaría de regular las relaciones comerciales y económicas de los países miembros para lograr niveles de vida más elevados, el pleno empleo, la elevación del ingreso real y la demanda efectiva, la utilización completa de los recursos mundiales, el crecimiento de la producción y del intercambio de los productos.

Así el GATT es concebido como un acuerdo o tratado multilateral de comercio que consigna derechos y obligaciones recíprocos en función de sus objetivos y principios y que su mayor objetivo es reducir los obstáculos a los intercambios y comercio internacionales.

Durante la vida de este acuerdo el GATT contribuyó de manera importante al impresionante dinamismo que observó el comercio mundial en la postguerra, los aranceles promedio de productos manufacturados se redujeron a nivel mundial de 40% en 1947 a cerca de 5% a principios de la década de los noventa, esto fue posible gracias a las ocho Rondas de negociación; la primera en el año de 1947 en Ginebra, Suiza, la segunda en 1949 en el mismo país, la tercera en 1951 en

² Malpica de Lamadrid, Luis. *¿Qué es el GATT?*. Ed. Grijalvo, México, cuarta edición, 1979, p.15.

Torquay, Inglaterra, la cuarta en Ginebra, Suiza en 1956, la quinta también en Ginebra, Suiza en 1960, la sexta en 1964 nuevamente en Ginebra, Suiza y la séptima en 1973 inaugurada oficialmente en Tokio pero celebrada en Ginebra, Suiza y la octava en Punta del Este, Uruguay y finalizada en Marrakech, Marruecos.³

El GATT cuenta con 38 artículos, un apéndice y un protocolo de aplicación provisional del acuerdo general, este acuerdo está dividido en cinco principios fundamentales; La cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF), la reciprocidad, la no discriminación, la igualdad de los Estados, aranceles y tarifas y por último la cláusula del tratamiento nacional.

1.1.2 Principios del GATT.

El GATT como acuerdo intergubernamental o tratado multilateral de comercio constituye un código de principios que deben ser respetados por sus miembros, para explicar estos principios se utilizará el esquema de Flory estudioso del comercio internacional que maneja los siguientes seis principios del GATT, a diferencia de quienes manejan solo tres que son; Nación Más Favorecida (NMF), la no discriminación y la cláusula del tratamiento nacional. Flory sostiene que "lo esencial en el GATT es el principio de no-discriminación comercial entre sus miembros, que se materializa en la cláusula de NMF y la cláusula del tratamiento nacional a todos los productos de cualquier origen que circulen en el territorio de las partes contratantes"⁴.

A) Cláusula de la Nación Más Favorecida (NMF):

El tratado establece en su artículo uno, que cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedida por una parte contratante a un producto originario de otro país, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de las demás partes contratantes de la comunidad del GATT sin necesidad de negociación posterior, esta cláusula evita la discriminación a terceros países por que los iguala en las ventajas correspondientes.

B) La reciprocidad:

Implica que cada logro, concesión, beneficio o acuerdo que se logra en el terreno comercial debe ser recompensado por los países es decir, que el trato que se da a un país miembro debe ser tomado en cuenta y retribuido por cada uno de los países de la comunidad del GATT. Cuando un país reduzca sus aranceles a los productos importados de otro país, deberá esperar una reducción correspondiente de este.

³ Centro de estudios económicos del sector privado A.C. *La Ronda de Uruguay del GATT : su importancia y trascendencia*. Noviembre, 1993, México, p. 78.

⁴ Witker, Jorge. *Comercio Exterior de México, Marco jurídico y operativo*. Ed. Mc Graw-Hill, México, 1996, p.98.

C) La no-discriminación:

Un país no puede otorgar a otro (o a un grupo de países) un tratado comercial preferencial sobre otras naciones miembros del acuerdo, no se pueden utilizar represalias o castigos comerciales por razones raciales, políticas o religiosas, todos los miembros son regidos por un mismo parámetro comercial.

D) La igualdad de los Estados:

El acuerdo establece que todos los miembros del GATT son iguales jurídicamente ya que sus derechos y obligaciones son los mismos y tienen el mismo status en el poderío económico y comercial, pero en la práctica esto es difícil ya que los países no son iguales, porque no es lo mismo intercambiar maquinaria a materias primas.

E) Aranceles y tarifas:

En el comercio internacional debe de haber transparencia es por ello que los países deben de reemplazar sus barreras no arancelarias por arancelarias, para después reducir estos de manera paulatina e inequívoca, aunque se admite la existencia de restricciones temporales por razones claramente consagradas en los artículos del GATT, de tal manera que subsista en el mercado de los miembros aquellas empresas realmente eficientes y competitivas.

F) La cláusula del tratamiento nacional.

Esta cláusula nos dice que un país no debe discriminar entre sus propios productos, servicios o ciudadanos y los productos, servicios o ciudadanos de otros países, debe otorgarles "trato nacional", sin discriminación de origen y procedencia y no puede ser objeto de impuestos o cargas especiales siempre y cuando se hayan pagado sus respectivos derechos para su internación legal a cualquier país.⁵

1.1.3 Objetivos del GATT.

En el artículo No. 1 del GATT y en su preámbulo se tiene como objetivo principal; "La consecución de acuerdos recíprocos y mutuamente ventajosos dirigidos a la sustancial reducción de aranceles y otras barreras al comercio y la eliminación del tratamiento indiscriminatorio en el comercio internacional basado en la cláusula de la Nación Más Favorecida, en la que están comprometidos todos los países firmantes del acuerdo".⁶

Aunado a esto, los objetivos tienen que ser implementados para lograr mejores condiciones entre los países miembros del GATT; así tenemos que también el comercio internacional debe de lograr los siguientes objetivos:

⁵ Witker, op. cit, p.106.

⁶ Tugores, op. cit, p.86.

- A) La cooperación comercial de los países del mundo se encargara de regular las relaciones comerciales y económicas de los países miembros para lograr niveles de vida más elevados.
- B) La consecución del pleno empleo, la elevación del ingreso real y la demanda efectiva.
- C) La utilización completa de los recursos mundiales para aprovechar las ventajas competitivas de cada país miembro del GATT y así contribuir a un mayor desarrollo.
- D) El crecimiento de la producción y del intercambio de los productos que serán regulados por las normas del GATT para crear un ambiente de certidumbre.⁷

Estos objetivos están basados en la concertación de acuerdos entre los participantes del comercio internacional y en la buena disposición para llevarlos a cabo por cada una de las partes.

1.2 Las ocho Rondas del GATT : Desde Ginebra, Suiza a Marrakech, Marruecos.

Cuadro 1. Rondas comerciales del GATT

Año	Lugar/denominación	Temas abarcados	Países
1947	Ginebra	Aranceles	23
1949	Annecy	Aranceles	13
1951	Torquay	Aranceles	38
1956	Ginebra	Aranceles	26
1960-1961	Ginebra (Ronda Dillon)	Aranceles	26
1964-1967	Ginebra (Ronda Kennedy)	Aranceles y medidas antidumping	62
1973-1979	Ginebra (Ronda de Tokio)	Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico.	102
1986-1994	Ginebra (Ronda Uruguay)	Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC, etc.	123

Fuente: Centro de estudios económicos del sector privado A.C. *La Ronda de Uruguay del GATT : su importancia y trascendencia*, Noviembre, 1992, México, p.79.

⁷ Malpica, op. cit, p.15.

Al nacer el GATT ya como un acuerdo de carácter multilateral e intergubernamental de comercio y proponerse como objetivo el liberalizar el comercio de las barreras arancelarias y la medidas no arancelarias así como establecer las pautas de conducta de los límites en que sus miembros pueden actuar en sus relaciones comerciales, entre otras, el GATT ha celebrado conferencias en las cuales se ha cubierto las necesidades que comercialmente se presentaron y forman parte de sus compromisos.

Desde 1948 hasta 1994, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) estableció las reglas aplicables a una gran parte del comercio mundial, y en este espacio de tiempo hubo períodos en los que se registraron algunas de las tasas más altas de crecimiento del comercio internacional. A pesar de su apariencia de solidez, el GATT fue durante esos 47 años un acuerdo y una organización de carácter provisional.

La intención original era crear una tercera institución que se ocupara de la esfera del comercio en la cooperación económica internacional y que viniera a añadirse a las dos "instituciones de Bretton Woods": el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

En las primeras cinco rondas de negociaciones comerciales del GATT, entre 1947 y 1961 se lograron básicamente reducciones arancelarias negociadas producto por producto, los procesos de negociación se hicieron bilateralmente, lo que generó un gran problema para los países en desarrollo, ya que se concedían reducciones arancelarias que afectan gravemente su economía nacional al competir con productos en donde es más barato producir en otras regiones.

El grave problema en el GATT se centra en el cuerpo de doctrinas que rigen sus funciones, el principio más importante es el principio de la "no-discriminación", el requisito de que en condiciones normales los países deben otorgar trato igual a todos los demás países que comercian, pero este principio es una injusticia para las economías en desarrollo que no cuentan con las mismas condiciones que los países en desarrollo y es que "la igualdad de trato solo es justa entre iguales", la experiencia muestra que no existe comparación entre la situación naciones desarrolladas como Europa Occidental, Estados Unidos o Japón, naciones donde existe una industria pesada, donde el principal problema es aumentar su eficiencia, por otra parte en zonas subdesarrolladas el fundamento de su economía aún es la agricultura campesina primitiva, mientras que el desarrollo de su industria se encuentra en sus primeras etapas.⁸

Es por ello que el GATT se propuso considerar la problemática de los países en desarrollo y modificó el artículo décimo octavo del acuerdo con el fin de permitir a los países en desarrollo establecer medidas proteccionistas justificando éstas para su desarrollo económico.

⁸ Sidney, Dell. *Bloques de comercio y mercados comunes*. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1973, p.207.

Pero el sistema de negociación multilateral empieza a utilizarse hasta la quinta Ronda de negociación celebrada en Ginebra, Suiza de 1960 a 1962 nombrada la Ronda Dillon, en donde se procedió a un nuevo sistema de negociación en la cual se pretendía una reducción general del 20 por 100 en los derechos arancelarios de los productos industriales al menos por parte de los países desarrollados y las reducciones que generalizaban las líneas de productos terminados, pero los costos a los que se enfrentaban este tipo de negociaciones fueron muy altos y nuevamente se recurrió al proceso bilateral y producto por producto como se venía haciendo en las primeras Rondas.

1.3 La Ronda Kennedy.

La Ronda Kennedy se llevó a cabo de 1964 a 1967 teniendo sus orígenes en 1930 con la Smooth – Hawley Tarif Act, bajo el cuál el promedio de derechos de aduana en los Estados Unidos alcanzó el 59% en 1932 imponiéndose grandes aranceles sobre importaciones de productos manufacturados a EE.UU. la consecuencia; fue que más de setenta países tomaron represalias aplicando grandes aumentos arancelarios ante un clima de inestabilidad que se agudizaba en el mundo, más aún, este hecho causó el colapso del comercio mundial, un claro ejemplo de ello fue que en 1932 las importaciones norteamericanas alcanzaron solo en 31 % del nivel que habían tenido en 1929 y las exportaciones cayeron aún más contribuyendo a que se generalizara y profundizara una depresión económica en todo el mundo.

Fue en 1934 donde con el fin de invertir la tendencia hacia una reducción del comercio internacional, en EE.UU bajo la dirección del presidente Roosevelt se aprobó el Acuerdo Comercial de 1934 que se basó en el principio del país más favorecido, este principio se extendió a todas las parejas de países con actividad comercial que implementaría cualquier reducción arancelaria recíproca negociada por los Estados Unidos con cualquiera de sus contratantes de intercambio comercial.⁹

En la ley de expansión comercial de 1962 se autorizó al presidente de la unión americana a negociar reducciones de los aranceles que eran superiores al 50% de su nivel del año 1962, pero esta ronda no fue fácil y se dieron reducciones del 30 al 100 por ciento en los aranceles de Estados Unidos y la Unión Europea para los productos industriales. Las negociaciones en la Ronda Kennedy que se concretaron en 1967, dieron también como resultado un acuerdo para rebajar los aranceles en los productos industriales en un 35 % de su valor para ser proyectado a un periodo de cinco años, a finales de 1972, cuando el acuerdo se implementó por completo, las tasas arancelarias para productos industriales fueron inferiores al 10% en los países desarrollados.

Por último en esta importante reunión se abordó ya una importante ampliación de la agenda y de los procedimientos, se redujeron los aranceles no producto por

⁹ Salvatore, Dominick. *Economía Internacional*. Ed. Mc Graw-Hill, Colombia, cuarta edición, 1994, p.300.

producto como se venía realizando sino a niveles generales, se introdujeron nuevas cuestiones, como las agrícolas, las barreras no arancelarias y se discutieron normas y códigos como la interpretación de las disposiciones antidumping (práctica desleal de comercio que consiste en vender mercancías a un precio inferior a su valor normal).¹⁰

1.4 La Ronda Tokio.

La Ronda de Tokio tuvo lugar entre 1973 y 1979, celebrada su apertura en Tokio, Japón, pero llevada a cabo en Ginebra, Suiza, en ella participaron 102 países. Esta Ronda prosiguió los esfuerzos del GATT por reducir progresivamente los aranceles.

Es así como, bajo la autoridad de la ley de reforma comercial de 1974 llevada a cabo en los Estados Unidos, se autorizaba al presidente negociar reducciones arancelarias superiores al 60 % y retirar los aranceles del 5% o inferiores y negociar reducciones en las barreras comerciales no arancelarias, las reducciones arancelarias no negociadas se proyectaron para un periodo de ocho años, que comenzó en 1980, promediado el 31% para los Estados Unidos, 27% para el Mercado Común Europeo y 28% para Japón.

La Ronda de Tokio tomó como referencia tres códigos de conducta principales:

- 1) Acuerdos sobre un código de gestión gubernamental.
- 2) Uniformidad en la aplicación de los derechos en casos de compensación y casos de antidumping.
- 3) Un sistema generalizado de preferencias, para los demás productos manufacturados y seleccionados de los países en vías de desarrollo.

Se estima que las ganancias de las negociaciones de la Ronda de Tokio llegaron a casi US\$ 1,700 millones anualmente y con la participación de economías de escala y la eficiencia e innovaciones totales la cantidad asciende a US\$ 8000 millones por año.

Entre sus resultados cabe señalar una reducción media de un tercio de los derechos de aduana en los nueve principales mercados industriales del mundo, con lo que el arancel medio aplicado a los productos industriales descendió al 4,7 por ciento. Las reducciones arancelarias, escalonadas durante un periodo de ocho años, conllevaban un elemento de "armonización": cuanto más elevado era el arancel, proporcionalmente mayor era la reducción.

En los demás aspectos, la Ronda de Tokio tuvo éxitos y fracasos. No logró resolver los problemas fundamentales que afectaban al comercio de productos agropecuarios ni tampoco llegó a poner en pie un acuerdo modificado sobre "salvaguardias" (medidas de urgencia contra las importaciones). En cambio, de

¹⁰ Tugores, op. cit, p. 90.

las negociaciones surgieron una serie de acuerdos sobre obstáculos no arancelarios, que en algunos casos interpretaban normas del GATT ya existentes y en otros abrían caminos enteramente nuevos. En la mayoría de los casos, sólo un número relativamente reducido de los miembros del GATT (principalmente países industrializados) se adhirieron a esos acuerdos. Como no fueron aceptados por la totalidad de los miembros del GATT, a menudo se les daba informalmente el nombre de "códigos".

Los códigos de la Ronda Tokio:

- Subvenciones y medidas compensatorias - interpretación de los artículos 6, 16 y 23 del GATT.
- Obstáculos Técnicos al Comercio - denominado a veces Código de Normas.
- Procedimientos para el trámite de licencias de importación.
- Compras del sector público.
- Valoración en aduana - interpretación del artículo 7.
- Antidumping - interpretación del artículo 6 y sustitución del Código Antidumping negociado en la Ronda Kennedy.
- Acuerdo de la Carne de Bovino.
- Acuerdo Internacional de los Productos Lácteos.
- Acuerdo sobre el Comercio de Aeronaves Civiles.¹¹

Todos estos códigos representan acuerdos que fueron revisados en esta Ronda de negociación y que arrojan tres principales resultados que son fundamentales; la reducción del nivel general arancelario de entre 30 y 35 % en productos industriales y agrícolas; el análisis y elaboración de códigos de conducta que interpretan puntos específicos de algunos artículos del GATT y la elaboración de un Sistema Multilateral de Salvaguardias (SMS).

1.5 La Ronda de Uruguay.

Ante los cambios que han transformado el comercio internacional y la cada vez mayor globalización e internacionalización de la economía mundial, los acuerdos en materia comercial también sufren cambios para adecuarlos a los nuevos tiempos, es por ello que para responder a los nuevos retos en el comercio

¹¹ www.wto.org, Entender la OMC; Los códigos de la Ronda de Tokio, pagina consultada el 21 de Junio de 2004.

internacional se inició en septiembre de 1986 con la llamada declaración de Punta del Este, Uruguay, las negociaciones de la octava Ronda de negociaciones del GATT que constituye el esfuerzo más ambicioso en años por reestructurar la reglamentación y operatividad del GATT.

Es importante resaltar que entre los años 50 y 60 se considera la mejor época del comercio internacional del GATT, ya que hubo un crecimiento del comercio mundial, sin embargo, después de estos años se ha notado una desaceleración del comercio y del crecimiento global de comercio, esto provocado por el aumento de las barreras arancelarias en muchos sectores que han ido aumentando a un ritmo mayor que el de la reducción de aranceles, lo que se traduce en una disminución del dinamismo del comercio; estas medidas proteccionistas de carácter unilateral han proliferado sobre todo en los países industrializados.

El aumento de las medidas proteccionistas, y las formas de protección comercial o arancelaria en la década de los 70 es lo que da origen al nuevo proteccionismo, en 1986, como ejemplo de Estados Unidos, las importaciones fueron afectadas por un 20% en medidas no arancelarias, cerca de 40% en Japón y 60% en la Comunidad Económica Europea (CEE), perjudicando el comercio específico de productos agropecuarios que provienen de países en vías de desarrollo.

1.5.1 Dentro de las medidas proteccionistas tenemos las siguientes:

Restricciones voluntarias de las exportaciones (VAR's): Son establecidas a petición de un gobierno a otro para reducir o limitar las exportaciones de algún producto, debido a que el país solicitante considera que estos pueden dañar a sus productores internos, esta clase de proteccionismo fue muy alta en la década de los 90, principalmente llevada a cabo por países desarrollados como Estados Unidos y la Comunidad Económica Europea contra los productos de países en vías de desarrollo.

La sección 301 de la ley de comercio de los Estados Unidos: Esta sección permite a las autoridades comerciales de este país tomar represalias en contra de otros países por dañar las exportaciones y comercio estadounidense.

La súper 301: Es una adición a la ley 301 donde se hace referencia a productos específicos, es utilizada para promover cambios en prácticas desleales de otros países en sectores y aspectos como la propiedad intelectual y restricciones a la Inversión Extranjera.

Salvaguardas, aplicación de la "Cláusula de Escape": Por medio de la cláusula de escape un país puede proteger a una industria en particular, la cual se estima a sido dañada por importantes sustanciales de productos similares.

Medidas anti-dumping: Es la aplicación de impuestos a las importaciones que se consideran son vendidas por debajo de los precios a los que se venden en el país

productor. Se estima que entre 1979 y 1988 de todas las acciones proteccionistas, el 77% corresponden a medidas anti-dumping.

Cuotas compensatorias: Se aplican a las importaciones de productos que han sido denunciados por recibir subsidios injustificados en su país de origen.

En fin, estas prácticas proteccionistas al comercio internacional tuvieron un gran impacto en el comercio mundial ya que en la ausencia de estas, el comercio hubiera tenido una expansión del comercio aun mayor al registrado en años anteriores.¹²

Los problemas que han surgido para tratar de restaurar la disciplina multilateral y disminuir las prácticas comerciales desleales han motivado el cuestionamiento de la viabilidad del GATT, ya que a pesar del éxito de las negociaciones comerciales multilaterales desde la segunda guerra mundial para reducir los aranceles sobre los bienes manufacturados, todavía se presentan problemas comerciales; el primero como explicamos en el apartado anterior surge por la tendencia al aumento de los países para evadir las normas del GATT e imponer nuevas barreras arancelarias al comercio internacional, que conducirían a represalias y aun descenso en el flujo del comercio y de la especialización, lo que originaría la mala asignación de los recursos.

El siguiente problema es que sólo el comercio de bienes es regulado por el GATT, en cambio no lo es el comercio de servicios, puesto que este ha crecido en la actualidad a más del 50% del valor agregado en los países industrializados y constituye el 20% del comercio internacional.

Otro aspecto importante surge por que la agricultura también se excluye de la jurisdicción del GATT ya que como claro ejemplo de ello es que la mayor parte de los países cuentan con programas de ayuda a la agricultura y la protegen ante la competencia externa mediante subsidios, aranceles, cuotas, regulaciones de salud y otras.

La lenta y molesta disputa comercial sobre los mecanismos de ajuste que dentro del GATT que pueden durar varios años y donde se pueden bloquear las recomendaciones de ajuste, otro grave problema es la proliferación de las restricciones comerciales no arancelarias en las industrias (textiles, aceros, aparatos electrodomésticos) en los países industriales que impiden seriamente los prospectos de desarrollo y hacen muy difícil para ellos pagar su deuda externa.

Un problema más, es el relacionado a cómo ayudar a las antiguas economías de planificación centralizada de Europa Oriental para establecer economías de mercado e integrarlas al sistema comercial mundial después del colapso del comunismo a finales de la década de 1980 y a comienzos de 1990. Estos países necesitan enormes cantidades de capital por año y de tecnología para

¹² Centro de estudios económicos del sector privado A.C., op. cit. p.81.

reestructurar sus economías y establecer economías de mercado. Por último la tendencia en el mundo actual hacia la formación de bloques regionales, ya que aunque la formación de estos bloques comerciales puede dar paso hacia el libre comercio mundial, tal vez conduce a más tratos bilaterales y más proteccionismo comercial entre los bloques.¹³

En la Ronda de Uruguay se avanzó hacia una nueva mayor proporción de aranceles consolidados en las fracciones arancelarias de cada parte negociadora, lo que representa un compromiso universal de apertura de mercado que da certidumbre al GATT, además de entender su ámbito de aplicación a nuevas áreas de comercio internacional, como la agricultura, los textiles, las medidas de inversión, los servicios y la propiedad intelectual.

1.5.2 La consolidación de aranceles.

En las anteriores Rondas del GATT las naciones industrializadas ya tenían consolidado la mayor parte de sus fracciones arancelarias correspondientes a productos industriales, los países en desarrollo y las economías en transición partieron de niveles de consolidación inferiores. En ese entonces los países en desarrollo tenían abarcado el 21% de las fracciones de productos industriales correspondientes al 12% del valor total de sus compras y en el marco de la Ronda de Uruguay se comprometen a elevar los porcentajes de 65 y 56 % respectivamente.

Algo que es importante destacar es que en el marco de las Ronda de negociaciones de Uruguay el plazo previsto de reducción de aranceles es de cuatro años.

La Ronda de Uruguay generó un acuerdo de bajas arancelarias en las distintas ramas y categorías industriales que varía de 18 % a 69% según los países y las ramas, aunque tales rebajas en lo general no son mayores que las ofrecidas por naciones industrializadas a sus importaciones provenientes de países en desarrollo (sólo eran menores en los casos de textiles y vestido, cuero y caucho, calzado y equipo de transporte), donde el potencial de crecimiento de los países en vías de desarrollo dependerá cada vez más de sus capacidades productivas, exportadora y de su competitividad.

También cabe destacar que se consolidaron niveles arancelarios inferiores al 34% para los países en desarrollo antes del fin de la Ronda de Uruguay, pero se podrían suscitar pérdidas de preferencias arancelarias, ya que todos esos países tenían un acceso más favorable a los mercados de países desarrollados en el marco de los acuerdos preferenciales.

¹³ Salvatore, op. cit, p.306-307.

1.5.3 Agricultura.

El tema más conflictivo en las negociaciones multilaterales del GATT y que se alargó en gran medida es el tema de la agricultura. El establecimiento de un marco general para una liberación paulatina, así como de una metodología común para medir la protección sectorial constituyen avances en el tema de los productos agropecuarios en el largo plazo.

En cuanto al tema agropecuario se adoptaron compromisos relacionados con la ayuda interna y las subvenciones a la exportación, se adoptó un acuerdo, sobre la medidas sanitarias y fitosanitarias y concesiones para los productos tropicales.

Como resultado de la Ronda de Uruguay, los aranceles se reducirían en forma gradual y con escalonamiento diferencial según el grado de desarrollo nacional: 36% en seis años (1995 – 2001) en los países desarrollados y 24% en diez años (1995 – 2005) para los países en desarrollo, mientras que los países menos adelantados no se comprometerían a ninguna reducción obligatoria.

Respecto al tema de ayuda interna a la agricultura, estas se clasifican con respecto a la Medida Global de Ayuda (MGA), referentes a un grupo o sector específicos, esta deberá reducirse en 20% en el caso de los países desarrollados antes de año 2001 y en 13.3 % en el de naciones en desarrollo antes del 2005.¹⁴

Bajo la propuesta Dunkel¹⁵ presentada en 1991 la ayuda interna se divide en políticas en donde se diferencia entre diversos tipos de ayuda de la manera siguiente:

Compartimento verde: que son las permitidas y exentas de reducción y son aquellas que proceden de un programa gubernamental no dirigido a sostener los precios de los productos agropecuarios dirigidos a la formación, investigación e infraestructura; a la ayuda alimentaria interna y a existencias públicas para seguridad. También se excluyen los pagos directos a los productos que se produzcan por desarrollo regional y a políticas de medio ambiente.

Compartimento ámbar: son las ayudas que deben reducirse y que incluye a todas las medidas que puedan afectar a los precios y a las cantidades de producción agrícola y que afectan en general al sostenimiento de precios, los pagos directos compensatorios y subvenciones.

La última propuesta consiste en reducir en un 20% la ayuda interna hasta 1999, tomando como base 1986 – 1988, con lo que se incorpora en este porcentaje las reducciones llevadas a cabo por la CEE en su primera reforma (10 – 15 %).¹⁶

¹⁴ Zapata Martí, Ricardo. Gabriele, Alberto. *La conclusión de la Ronda de Uruguay : resultados e implicaciones*. Revista de Comercio Exterior, México, p.527.

¹⁵ Arthur Dunkel, Director General del GATT de 1986 a 1991.

¹⁶ Millet Soler, Montserrat. *Las negociaciones sobre el comercio agrícola, textil y de servicios de la Ronda de Uruguay*. Ed. Mc Graw-Hill, México, 1995, p. 96.

Otro gran avance es el logrado en materia de subsidios a la exportación cuyo uso desleal afecta directamente la competitividad de los productores nacionales, el monto de las subvenciones en los países desarrollados tendrá que bajar 36% respecto al periodo base 1986 – 1990, en tanto que la cantidad de exportaciones subsidiadas deberá disminuir 21% y para las naciones en desarrollo las reducciones equivaldrán a dos tercios de las aceptadas por las naciones desarrolladas en un periodo de seis años a partir de 1995.

En el tema de las medidas sanitarias y fitosanitarias se pactaron compromisos en contra de su uso indiscriminado y desleal, al tiempo que se promueve una acción conjunta para armonizar y estandarizar tales medidas y establecer los criterios para su aplicación como por ejemplo; que se apliquen para proteger la salud de las personas, animales y plantas, deben de tener una justificación científica y determinar los niveles apropiados de protección. Para llevar a cabo estas medidas y dar seguimiento a estos acuerdos en este sector, se ha establecido el Comité de Agricultura.¹⁷

1.5.4 Sector textil.

La incorporación al GATT de este sector viene a llenar un hueco muy importante, pero no quiere decir que no haya acuerdos en este sector ya que existen; acuerdos de tipo bilaterales y el Acuerdo Multifibras (AMF) que fue firmado en 1974 y renovado en tres ocasiones, el AMF es un acuerdo de restricción voluntaria de las exportaciones amparado en la excepción al artículo XI por motivos de dumping social y que estaba basada en rígidas limitaciones cuantitativas lo que contradecía el espíritu liberal comercial de GATT¹⁸, los acuerdos a los que se llegaron fue el incremento del porcentaje de las importaciones que cubriría menores aranceles y tendría efectos inmediatos, además es importante mencionar el descenso de 61 a 48% en la proporción de los textiles y el vestuario originario de países en desarrollo que pagaban en promedio aranceles de 10 a 25 % antes de las negociaciones multilaterales.

El acuerdo también reconoce que algunos miembros pueden mantener restricciones adicionales y que estarán sujetas al nuevo acuerdo general en el plazo de un año contado a partir de su entrada en vigor o suprimirse gradualmente antes del año 2005.

Otro aspecto importante que se acordó en esta Ronda de negociaciones es que la integración del comercio de textiles se llevará a cabo bajo el régimen de NMF y su progresiva eliminación de cuotas bilaterales y restrictivas, que se realizará en cuatro etapas: en tejidos e hilados, artículos textiles, confeccionados y prendas de vestir; estas se llevarán a cabo de la manera siguiente:

¹⁷ Zapata, op. cit, p.529.

¹⁸ Millet, op. cit, p.97.

La primera etapa inició en el 1 de enero de 1995, y en donde cada parte se comprometió a integrar una serie de productos que represente 16% de sus importaciones en 1990, en la segunda fase se anexaron otro 17% de dichas importaciones el 1 de enero de 1998, en la tercera etapa que se llevó a cabo el 1 de enero de 2002 otro 18% mientras que el resto se integrará cuando termine el periodo de transición el próximo 1 de enero de 2005.

En cuanto al tema de las salvaguardas en el sector textil el acuerdo comprende salvaguardas específicas de transición para los productos no integrados y su aplicación puede ser hasta por tres años no prorrogables o hasta que este producto se integre al GATT.¹⁹

1.5.5 Sector de los servicios.

El sector de los servicios no estaba regulado por el GATT como lo hemos venido mencionado, por tal motivo en esta Ronda de negociaciones se llevó a la tarea de buscar los mecanismos que hagan que el sector tenga una mayor participación en el comercio mundial y sea regulado también por el GATT, su creciente importancia tanto para la producción como para el empleo no se refleja en el nivel de intercambios pero a pesar de las limitaciones que a tenido ha crecido en los últimos años.

Cuadro 2. Porcentaje de la producción de servicios en el PIB (promedio).

	PIB
Países desarrollados.	60
Países en desarrollo.	20 - 70

Cuadro 3. Porcentaje de empleo en el sector servicios (promedio).

	Total empleo
Países desarrollados.	50 - 70
Países en desarrollo.	20 - 50

Cuadro 4. Tasas del crecimiento del comercio de manufacturas y servicios (en porcentaje).

	Periodo 1979 - 1987
Manufacturas.	150
Servicios.	240

Fuente: (GATT) Millet Soler, Montserrat. *Las negociaciones sobre el comercio agrícola, textil y de servicios de la Ronda de Uruguay*. Ed. Mc Graw-Hill, México, 1995, p.99.

Es importante destacar que las características específicas del comercio de servicios no está sujeto a aranceles sino a normas y reglamentos con objeto de proteger a los consumidores, regular los monopolios y asegurar el bienestar nacional.

¹⁹ Zapata, op. cit, p.530.

El comercio de servicios plantea problemas como la Inversión Extranjera necesaria para prestar un servicio en un país, el traslado temporal o permanente de personas y una simetría entre la producción de servicios y el porcentaje que se comercia internacionalmente.

Todos estos aspectos han sido negociados en esta Ronda sobre un marco específico que los regula y se ha elaborado un acuerdo marco general de comercio de sacrificios conocido como General Agreement on Tariffs and Services (GATS) en el que se ha planteado la liberalización de los servicios.

El GATS plantea la liberalización de los servicios en los principales rúbricos:

Una definición del comercio de servicios que incluye el movimiento transfronterizo de los servicios, personas físicas para prestar el servicio y presencia comercial de proveedores de forma temporal o permanente y a los consumidores.

El marco del GATS esta regido por los principios de NMF y cuenta con la transparencia de aplicación de todas las normas y reglamentos que afecten a los servicios. Está regido también por el trato especial a los países en desarrollo y tiene el derecho de reglamentar por motivos de calidad, protección a la salud, medio ambiente y valores culturales.

Otro aspecto que se marca en este sector dentro del marco del GATS es que se pueden establecer limitaciones por motivos de desarrollo económico y salvaguardas.

Los compromisos que tienen el GATS es la liberalización progresiva de acceso a los mercados y la no-discriminación entre proveedores nacionales y extranjeros, es decir gozar de trato nacional.²⁰

1.5.6 Propiedad intelectual.

Dentro de la Ronda de Uruguay las negociaciones sobre propiedad intelectual se conocen como TRIP's (Trade – Related Intellectual Property Rights) y cualquier determinación tomada debe estar avalada por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI).

Dentro de este tema lo que se negoció en la Ronda de Uruguay, y al que se llegaron a acuerdos, es el tema relacionado con el comercio concerniente a la falsificación de mercancías y específicamente a la propiedad intelectual, en esta Ronda de negociaciones se llegaron a tres aspectos centrales: el establecimiento de una propiedad amplia y uniforme para cada una de las categorías principales de derechos sobre la propiedad intelectual, los procedimientos que deben ser plasmados en las distintas legislaciones nacionales para su ejercicio efectivo y los mecanismos de solución de controversias.

²⁰Millet, op. cit, p.99.

En los principios básicos del GATT también quedan plasmados la obligatoriedad de llevar a cabo las medidas en cuanto a la propiedad intelectual.

La primera de ellas es el trato nacional, toda vez que debe concederse a los extranjeros originarios de las partes contratantes un trato igual de favorable que a los nacionales en cuanto al registro de marcas y patentes.

La cláusula de la Nación Más Favorecida, donde se establece que las concesiones que se hagan en materia de la propiedad intelectual deben de generalizar a todos los miembros del GATT en los distintos tipos de propiedad tanto para incluir a los tradicionales derechos de autor y las patentes internacionales para reglamentar la propiedad integrada en productos.

Los derechos de arrendamiento sobre las distintas modalidades de propiedad intelectual, tema en el que hubo una importante adición a normas existentes como por ejemplo: las marcas de fábrica, comercio o servicio que adquieran una popularidad notoria de un país se le confiere protección adicional y se reglamenta su uso, en el caso de inventos cuya explotación podría prohibirse por razones de seguridad o moralidad y por último las reglamentaciones específicas para la medicina, la cirugía y la biotecnología.

En cuanto al ejercicio de protección el acuerdo establece la obligación de hacer cumplir las normas estipuladas por medio de adecuaciones a las legislaciones nacionales con procedimientos claros y eficaces para la sanción de las prácticas anticompetitivas, donde los países en desarrollo tendrán un plazo de adecuación de cinco años para los países desarrollados y de uno a once para los menos adelantados donde desde un principio deberán de aceptar la presentación de solicitudes de patentes para los productos farmacéuticos y químicos.

En lo que toca a las subvenciones y medidas compensatorias en este sector, se prohíben las subvenciones vinculadas con los resultados de exportación y el uso de productos nacionales, las excepciones a favor de países más pobres son de mayor envergadura, las economías en transición y los países con un producto por habitante menor de 1000 dólares anuales se encuentran exentos de la prohibición, y los demás países deberán acatarla en un plazo de ocho años desde la entrada en vigor del acuerdo.

Otra categoría es la de las subvenciones recurribles y que no tienen nexos con las exportaciones, donde estas alcanzan una magnitud de más de 5 % del valor del producto, el país importador puede quejarse y la responsabilidad de defensa cae en el exportador que debe probar que no se perjudica al país demandante o importador.

Existe otra categoría con relación a las subvenciones llamada "no recurribles" en donde se admiten solo para apoyar específicamente las actividades de investigación y desarrollo, la reestructuración industrial y la asistencia a regiones rezagadas del país.

Por último, debe de tomarse en cuenta que las salvaguardas solo son aceptadas con un carácter temporal con un máximo de cuatro años y ocho en casos especiales siempre y cuando se pruebe daño grave al país importador.

1.5.7 Aspectos institucionales.

Los países miembros del GATT hicieron realidad la necesidad de fortalecer las estructuras institucionales con el objeto de ampliar los campos de acción y responder a los cambios del nuevo entorno internacional en materia comercial con lo que se buscó la creación dentro de la Ronda de Uruguay de la creación de la Organización Mundial de Comercio (OMC) y que agrupe todos los temas que hemos llevado a investigación, temas tan importantes como la solución de controversias.

La puesta en marcha de la OMC tuvo sus reacciones a favor y en contra ya que algunos países se oponían a la propuesta por que consideraban que el organismo representaría una costosa burocracia que difícilmente sería más eficaz que el mismo GATT para resolver los conflictos comerciales, caso contrario donde otras naciones la defendían argumentado que el GATT fue creado con un carácter temporal, que la economía mundial a cambiado y que la organización formalizaría definitivamente la institucionalidad del comercio.

Es así como institucionalmente el órgano supremo de la OMC será la Conferencia ministerial, la cuál se reunirá por lo menos cada dos años mientras que las funciones de seguimiento, supervisión y aplicación de los acuerdos y decisiones estarán a cargo del Consejo General.

La sustitución de la secretaría del GATT por la OMC puede tener efectos sobre otras instituciones multilaterales con mandatos que serán específicos en materia comercial como la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNTAD por sus siglas en Ingles), el Centro de Comercio Internacional (CCI) y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI).

1.5.8 Solución de controversias.

En la actualidad uno de los obstáculos más importantes para el GATT es la solución de conflictos, a falta de un mecanismo que es fundamental para tener mayor credibilidad y aceptación de reglas para asegurar la efectiva implantación de un mecanismo apropiado, dentro de la Ronda de Uruguay se acordaron mecanismos para este propósito.

Esta tiene sus orígenes en la reunión de Montreal, Canadá, en 1988 donde hubo grandes avances, pero en los acuerdos alcanzados en la conclusión de la Ronda de Uruguay se cuentan con reglas más claras y específicas.

La solución de controversias se presenta a través de una serie de pasos o etapas en las que las partes buscan una solución, se prevé en la primera etapa una

Ronda de consultas bilaterales con plazos máximos de tres meses desde el inicio de la demanda, en la segunda etapa y de continuar el conflicto se establecería un grupo especial formado por expertos de terceros países, donde las partes se pondrán de acuerdo sobre el mandato y la composición del grupo especial y por último si no se llega a un acuerdo, el Órgano de Solución de Diferencias de la OMC daría su resolución.²¹

Las negociaciones de la Ronda de Uruguay se concluyeron formalmente con la reunión ministerial de Marrakech, Marruecos, en abril de 1994 en donde los ministros de 125 países firmaron el documento del acta final que comprende un total de 28 acuerdos distintos que entraron en vigor el 1 de enero de 1995.

Con la conclusión de esta Ronda se espera un incremento significativo en los flujos de comercio internacional y la creación de la Organización Mundial de Comercio que sustituye al GATT actual, con ello por primera vez se incorporarán al sistema mundial de comercio reglas para la inversión y la propiedad intelectual, así como un acuerdo general para el intercambio de servicios.

1.6 La Organización Mundial de Comercio (OMC).

Es el marco institucional del comercio mundial, así como el órgano administrador de los acuerdos o instituciones. La OMC se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países a nivel internacional, es una organización para liberalizar el comercio, es un foro para que los gobiernos negocien acuerdos comerciales, además es un lugar para que resuelvan sus diferencias comerciales donde aplica un sistema de normas comerciales; pero sobre todo, es un foro de negociación .

La OMC es esencialmente un lugar al que acuden los gobiernos miembros para tratar de arreglar los problemas comerciales que tienen entre sí, la mayor parte de la labor actual de la institución, proviene de las negociaciones celebradas en el período 1986-1994 la llamada Ronda Uruguay y de anteriores negociaciones celebradas en el marco del GATT.

La OMC es actualmente el foro de nuevas negociaciones en el marco del programa de Doha para el Desarrollo, iniciado en 2001. Cuando los países se han enfrentado con obstáculos al comercio y han querido reducirlos, las negociaciones han contribuido a liberalizar el comercio, pero la OMC no se dedica solamente a la liberalización del comercio y en determinadas circunstancias sus normas apoyan el mantenimiento de obstáculos al comercio: por ejemplo; para proteger a los consumidores o impedir la propagación de enfermedades.

Los Acuerdos de la OMC, negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial están regidos por normas jurídicas

²¹ Zapata, op. cit, p.533.

fundamentales del comercio internacional. Son esencialmente contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos, donde el objetivo fundamental es ayudar a los productores de bienes en el sistema multilateral de comercio.²²

Con la creación de la OMC (en sus siglas en inglés WTO, World Trade Organization) que desde 1995 sustituye al propio GATT; que como ya se señaló en algún principio fue la forma de organizar las negociaciones multilaterales comerciales cuando no fue posible al finalizar la segunda guerra mundial y crear una organización del comercio internacional análoga con sus respectivos ámbitos, al Fondo Monetario Internacional y al Banco Mundial.

Los objetivos de la OMC son incrementar la producción y el intercambio de bienes y servicios, lo cuál permitirá incrementar el empleo y el ingreso. Para ello sus miembros se obligan a reducir los aranceles y barreras comerciales y a eliminar el trato discriminatorio del comercio mundial.

1.6.1 Estructura.

La OMC recoge la experiencia que el GATT había acumulado a lo largo de sus negociaciones y su desarrollo, de esta forma el órgano superior de la OMC es la Conferencia Ministerial que se habrá de reunir al menos cada dos años y que está compuesta por los representantes de todos los miembros, además esta conferencia tiene el derecho de adoptar todos los asuntos comprendidos en el ámbito de los acuerdos comerciales multilaterales.

Dentro de la OMC está previsto que las funciones atribuidas a la organización sean llevadas a cabo por el Consejo General que además tiene otras funciones como la de establecer normas de procedimiento, desempeñar las funciones de Órganos Superiores de Entendimientos establecidos como lo son el Órgano de Solución de Diferencias (OSD) y el Órgano de Examen de Políticas Comerciales (OEPC), quien coordina la actuación de los órganos inferiores, En este sentido cada uno de los acuerdos multilaterales estará regido por un consejo con su denominación específica como por ejemplo:

El Consejo de Mercancías, El Consejo de Comercio y Servicios y El Consejo de Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual, los cuales pueden establecer los órganos subsidiarios que sean necesarios.

Dentro de los acuerdos del GATT de 1994 y los acuerdos plurinominales se establecen órganos que informarán al Consejo General, la Conferencia establece los comités relativos al comercio y desarrollo, a restricciones por balanza de pagos y a asuntos presupuestarios, financieros, administrativos y un último relacionado con el medio ambiente.

²² www.wto.org, Entender la OMC; La organización, pagina consultada el 21 de Junio de 2004.

En los acuerdos de 1995 en Marrakech, Marruecos, también se establece una Secretaría donde hay un Director General al que se le atribuyen funciones, derechos y obligaciones del mismo, invitando a los miembros de la OMC a no influir sobre las decisiones del Director.

En el capítulo de la organización también queda estipulado el tema del financiamiento para la funciones de la OMC, será el Director General quien presente un presupuesto y proyecto financiero anual que será aprobado ante el Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos, el cuál formulará sus recomendaciones al Consejo General, cabe mencionar que las contribuciones financieras se corresponden con la participación de los países en el comercio mundial.

La OMC tendrá personalidad jurídica propia, dando a cada uno de sus miembros la capacidad necesaria y los privilegios e inmunidades precisos para el ejercicio de sus funciones.

1.6.2 La Secretaría.

Al frente de la Secretaría de la OMC se halla el Director General quien es el señor Supachai Panitchpakdi. Cada división depende directamente de él, o de uno de los Directores Generales adjuntos.

1.6.3 Miembros.

En el acuerdo de Marrakech, Marruecos, se estableció que los miembros de la OMC estarían contemplados en tres disposiciones relativas a la condición de los miembros iniciales, a la adhesión y a la aplicación de los acuerdos entre los miembros, en el primer apartado señala que las partes contratantes del GATT de 1947 a la fecha de entrada en vigor, serán miembros iniciales siempre que acepten los acuerdos comerciales de los acuerdos multilaterales y presenten las listas de concesiones y compromisos respecto al GATT de 1994 y de los compromisos del GATS.

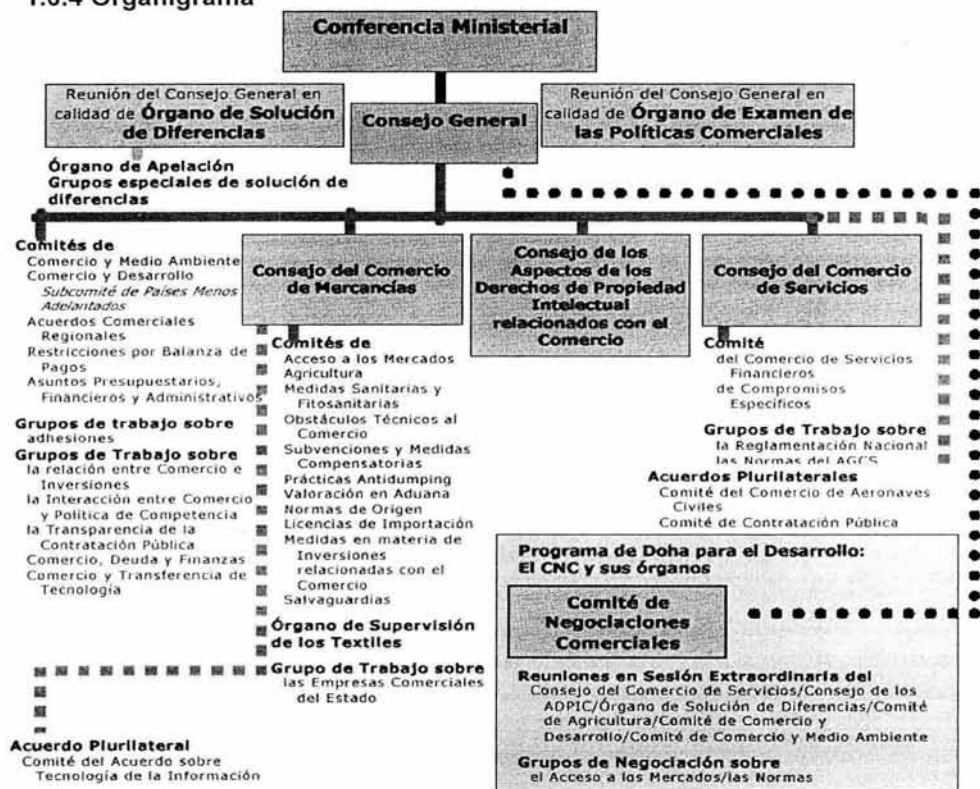
Los países menos adelantados que sean reconocidos por la ONU tienen el derecho de asumir los compromisos y realizar concesiones en la medida de sus necesidades.

También existe la condición de miembro por adhesión en el que el acuerdo señala que todo estado o territorio aduanero que disfrute de plena autonomía en la conducción de sus relaciones comerciales exteriores se podrá adherir a la OMC en las condiciones que habrán de ser convenidas con esta; por lo tanto también debe indicarse que la adhesión supone la aceptación de los acuerdos multilaterales mientras que lógicamente, los acuerdos plurinominales se rigen en esta materia por sus normas específicas.

Cabe destacar que la OMC refuerza el concepto de unidad del sistema al permitir sólo la no aplicación del Acuerdo en su integridad y no parcialmente, además las antiguas partes contratantes del GATT sólo podrán invocar la no aplicación si la invocación del artículo 35 de la OMC estuviese en vigor a la fecha de entrada.

Finalmente, para retirarse del acuerdo todo miembro puede hacerlo, pero se tendrá un efecto de expiración de un plazo de seis meses contados a partir de la fecha en que el Director General de la OMC haya recibido notificación escrita al respecto.²³

1.6.4 Organigrama²⁴



Explicación

- Rinden informe al Consejo General (o a un órgano subsidiario)
- Rinden informe al Órgano de Solución de Diferencias
- ■ ■ ■ ■ Los comités de los Acuerdos Plurilaterales rinden informe de sus actividades al Consejo General o al Consejo del Comercio de Mercancías, aunque no todos los Miembros de la OMC han firmado estos acuerdos
- ● ● ● ● El Comité de Negociaciones Comerciales rinde informe al Consejo General

El Consejo General se reúne también en su calidad de Órgano de Examen de las Políticas Comerciales y Órgano de Solución de Diferencias

²³ Díaz Mier, Miguel Ángel. *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*. Ed. Síntesis, España, 1996, p.95.

²⁴ www.wto.org, Entender la OMC; La organización; el organigrama, página consultada el 21 de junio de 2004.

1.6.5 Países integrantes de la OMC.

1. Albania 8.09.2000
2. Alemania 1.01.1995
3. Angola 23.11.1996
4. Antigua y Barbuda 1.01.1995
5. Argentina 1.01.1995
6. Armenia 5.02.2003
7. Australia 1.01.1995
8. Austria 1.01.1995
9. Bahrein 1.01.1995
10. Bangladesh 1.01.1995
11. Barbados 1.01.1995
12. Bélgica 1.01.1995
13. Belice 1.01.1995
14. Benin 22.02.1996
15. Bolivia 12.09.1995
16. Botswana 31.05.1995
17. Brasil 1.01.1995
18. Brunei Darussalam 1,01,1995
19. Bulgaria 1.12.1996
20. Burkina Faso 3.06.1995
21. Burundi 23.07.1995
22. Camerún 13.12.1995
23. Canadá 1.01.1995
24. Chad 19.10.1996
25. Chile 1.01.1995
26. China 11.12.2001
27. Chipre 30.07.1995
28. Colombia 30.04.1995
29. Comunidad Europea 1.01.1995
30. Congo 27.03.1995
31. Corea, República de 1.01.1995
32. Costa Rica 1.01.1995
33. Côte d'Ivoire 1.01.1995
34. Croacia 30.11.2000
35. Cuba 20.04.1995
36. Dinamarca 1.01.1995
37. Djibouti 31.05.1995
38. Dominica 1.01.1995
39. Ecuador 21.01.1996
40. Egipto 30.06.1995
41. El Salvador 7.05.1995
42. Emiratos Árabes Unidos
10.04.1995
43. Eslovenia 30.07.1995
44. España 1.01.1995
45. Estados Unidos de América
1.01.1995
46. Estonia 13.11.1999
47. Fiji 14.01.1995
48. Filipinas 1.01.1995
49. Finlandia 1.01.1995
50. Francia 1.01.1995
51. Gabón 1.01.1995
52. Gambia 23.10.1996
53. Georgia 14.06.2000
54. Ghana 1.01.1995
55. Granada 22.02.1996
56. Grecia 1.01.1995
57. Guatemala 21.07.1995
58. Guinea 25.10.1995
59. Guinea – Bissau 31.05.1995
60. Guyana 1.01.1995
61. Haití 30.01.1996
62. Honduras 1.01.1995
63. Hong Kong, China 1.01.1995
64. Hungría 1.01.1995
65. India 1.01.1995
66. Indonesia 1.01.1995
67. Irlanda 1.01.1995
68. Islandia 1.01.1995
69. Islas Salomón 26.07.1996
70. Israel 21.04.1995
71. Italia 1.01.1995
72. Jamaica 9.03.1995
73. Japón 1.01.1995
74. Jordania 11.04.2000
75. Kenia 1.01.1995
76. Kuwait 1.01.1995
77. Lesotho 31.05.1995
78. Letonia 10.02.1999
79. Liechtenstein 1.01.1995
80. Lituania 31.05.2001
81. Luxemburgo 1.01.1995
82. Madagascar 17.11.1995
83. Macao, China 1.01.1995
84. Malasia 1.01.1995
85. Malawi 31.05.1995
86. Maldivas 31.05.1995
87. Malí 31.05.1995
88. Malta 1.01.1995
89. Marruecos 1.01.1995
90. Mauricio 1.01.1995

91. Mauritania 31.05.1995
92. México 1.01.1995
93. Moldova 26.07.2001
94. Mongolia 29.01.1997
95. Mozambique 26.08.1995
96. Myanmar 1.01.1995
97. Namibia 1.01.1995
98. Nicaragua 3.09.1995
99. Nigeria 1.01.1995
100. Níger 13.13.1996
101. Noruega 1.01.1995
102. Nueva Zelandia 1.01.1995
103. Omán 9.11.2000
104. Países Bajos para el reino de los Países Bajos. 1.01.1995
105. En Europa y para las Antillas Holandesas 1.01.1995
106. Pakistán 1.01.1995
107. Panamá 6.09.1997
108. Papua Nueva Guinea .06.1996
109. Paraguay 1.01.1995
110. Perú 1.01.1995
111. Polonia 1.07.1995
112. Portugal 1.01.1995
113. Qatar 13.01.1996
114. Reino Unido 1.01.1995
115. República Centroafricana 31.05.1995
116. República Checa 1.01.1995
117. República Democrática del Congo 1.01.1997
118. República Dominicana 9.03.1995
119. República Eslovaca 1.01.1995
120. República Kirguisa 20.12.1998
121. Rumania 1.01.1995
122. Rwanda 22.05.1996
123. Saint Kitts y Nevis 21.02.1996
124. Santa Lucía 1.01.1995
125. San Vicente y las Granadinas 1.01.1995
126. Senegal 1.01.1995
127. Sierra Leona 23.07.1995
128. Singapur 1.01.1995
129. Sri Lanka 1.01.1995
130. Sudáfrica 1.01.1995
131. Suecia 1.01.1995
132. Suiza 1.07.1995
133. Suriname 1.01.1995
134. Swazilandia 1.01.1995
135. Tailandia 1.01.1995
136. Taipei, China 1.01.2002
137. Tanzania 1.01.1995
138. Togo 31.05.1995
139. Trinidad y Tobago 1.03.1995
140. Túnez 29.03.1995
141. Turquía 26.03.1995
142. Uganda 1.01.1995
143. Uruguay 1.01.1995
144. Venezuela 1.01.1995
145. Zambia 1.01.1995
146. Zimbawe 5.03.1995²⁵
- 147. Camboya ***
- 148. Nepal ***
149. **Samoa (a finales del 2003 se anunciará su entrada) * ²⁶**

²⁵ www.wto.org. Entender la OMC; Los miembros, los 146 miembros al 23 de abril de 2004, página consultada el 21 de Junio de 2004.

²⁶ * Saldaña, Ivette. *Celebrará OMC reunión ministerial con nuevos miembros*. El Financiero, 4 de Agosto de 2003, p.16.

1.7 La nueva Ronda de negociaciones de la OMC.

La OMC que tiene como principio básico la eliminación de todos los obstáculos al comercio mundial, argumentando que el aumento del comercio generará mayor crecimiento económico y un incremento general de la riqueza para todos sus miembros, sin embargo la OMC no ha logrado que los acuerdos que se han llevado a cabo a lo largo de su historia se traduzcan en la mejor calidad de vida que promete, además los países desarrollados son principalmente los que tratan de presionar en la liberalización del comercio y la conformación de la agenda en temas que les reditúe mayores ganancias, mientras que las economías en desarrollo se concentran en temas como la duración de la Ronda o simplemente se adhieren a las posiciones de los países desarrollados.

La nueva Ronda de negociaciones sin fecha todavía, es la más ambiciosa desde la fundación del GATT, ya que intenta que se libere totalmente el comercio mundial en temas que aborda negociaciones, como la agricultura, la propiedad intelectual y los servicios.

1.7.1 La agricultura.

El tema agrícola es uno de los puntos más delicados en las negociaciones comerciales, pues se trata de un sector estratégico al que solamente en la Ronda de Uruguay se ha llegado a acuerdos, como observamos, en esta Ronda hubo tres temas principales en cuanto a la agricultura que fue el acceso a mercados de importación, los subsidios a la exportación y los subsidios internos.

De acuerdo a lo anterior y a lo pactado, se tenía que los subsidios a la exportación de los países desarrollados iban a estar a un quinto por debajo de los montos de fines de los años ochenta, lo que en realidad no se cumplió y la baja de aranceles apenas se encuentra a menos de un sexto en promedio y es que los aranceles en vez de disminuir se han incrementado con respecto al periodo 1986–1988.

Lo anterior es explicado por naciones como la Unión Europea que aumentó las tarifas en un 60% y Estados Unidos con un 45%, la consecuencia fue que muchos países desarrollados hicieron lo mismo, aunque el verdadero logro de la Ronda de Uruguay fue el incluir el capítulo agrícola en el ámbito de este organismo.

Es por ello que en la actualidad la atención en cuanto al sector agrícola se centra en la reducción de aranceles, los cuales son mucho mayores que los que tienen los bienes manufacturados.

Uno de los aspectos que más preocupan a la comunidad internacional en la cuestión de la liberalización del sector agrícola es la posición de las naciones desarrolladas las cuáles propugnan por la liberalización del sector, pero son ellas quienes más apoyan el campo subsidiando la producción y además por que son más competitivas en la producción y comercialización de los productos agrícolas;

como ejemplo tenemos a la potencia mundial más poderosa en comercio agrícola, los Estados Unidos, quien exige la total liberalización de los mercados mediante la eliminación de los subsidios, pero es esta quien mantiene los sistemas de apoyos al campo más grandes del mundo. Los subsidios oficiales de este país a su agricultura suman 60 000 millones de dólares al año.

Es por ello que al extenderse la liberalización del sector agrícola son los estadounidenses los que más ganan porque cuentan con los mejores recursos naturales y las mejores condiciones de financiamiento del sector agropecuario.

En cuanto a la liberalización del sector y la eliminación de los subsidios al campo agrícola, la posición más fuerte la tiene el Grupo Cairns²⁷, que está formado en su mayoría por países exportadores de productos agrícolas que cuentan con ventajas comparativas reales, los cuales al haber un comercio sin barreras, sin restricciones y sin subsidios al campo tendrían una mayor competitividad, pero como los países industrializados dan apoyo a sus campos estas ventajas son anuladas.

Otro claro ejemplo es el de los países Europeos que mantienen subsidios a su producción agropecuaria por más de 40 000 millones de dólares, manteniendo su oposición al desmantelamiento de los subsidios por razones culturales ya que argumentan que traería como consecuencia homologaciones discordes con sus costumbres y cultura, lo que generaría desempleo y desequilibrios sociales y ambientales que degradarían al mundo rural en forma gradual.

En este punto, los Estados Unidos y el Grupo Cairns presionaron a la Unión Europea para que en la declaración Ministerial se estipulara como objetivo final de la negociación la eliminación de los subsidios a las exportaciones agrícolas, en donde los europeos no aceptaron esa negociación porque además se incluían temas muy importantes que rebasan el ámbito comercial como la seguridad alimentaria.

Japón junto Corea ocupan una posición también importante pero más radical ya que al ser de los importadores netos de alimentos del mundo y de carecer de recursos para la producción consideran que ese sector y los trabajadores que en él participan deben beneficiarse de un tratamiento especial y diferenciado, de acuerdo con la historia agrícola y cultural de cada economía y en virtud de que sirve a objetivos estratégicos implicaría aceptar cantidades importantes y permanentes de proteccionismo.

Un aspecto que es importante destacar es el creciente mercado de China que se perfila como una gran potencia comercial y que, en lo que respecta al comercio agropecuario será difícil disciplinar las políticas intervencionistas agrícolas, la

²⁷ Integrada por Argentina, Australia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Fiji, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Paraguay, Filipinas, Sudáfrica, Tailandia y Uruguay.

liberalización del mercado agropecuario chino es un tema de gran interés para las naciones excedentarias, pues implica la apertura de mercados muy importantes.

El tema agropecuario es un sector estratégico que sigue siendo un aspecto de gran relevancia para la mayoría de los países, no sólo de los miembros integrantes de la OMC sino de todo el mundo, las negociaciones llevadas a cabo hasta estos momentos no han logrado un consenso satisfactorio para todos, sin embargo es muy claro que los problemas de este sector están orientados a satisfacer las necesidades de los países desarrollados mientras que para los países subdesarrollados los problemas que tienen no son de gran importancia por no estar orientados a la generación de ganancias.

1.7.2 La propiedad intelectual y los servicios.

Otro tema que seguro debe incluirse en la nueva Ronda de negociaciones de la OMC es el de la propiedad intelectual y los servicios, el Acuerdo sobre Aspectos de Derechos de Propiedad Intelectual (TRIPS) es de vital importancia para su revisión en un futuro muy próximo ya que busca dar un carácter general de comercio a todo lo viviente en este planeta y por consiguiente busca patentar y dar el derecho de propiedad privada a lo relacionado con los recursos vivos a fin de controlar su uso y explotación a través de patentes.

Lo importante en este aspecto es reconsiderar que serían los países industrializados los que tendrían por su acceso a la ciencia y tecnología todos los derechos de la mayor diversidad biológica del planeta y pondrían a las naciones subdesarrolladas en una situación de dependencia por su falta de mecanismos para la creación de programas para la investigación, desarrollo y explotación de sus propios recursos.

Con la apropiación de los recursos biológicos y naturales por parte de los que más tienen se tendería a la eliminación por completo de los productores familiares por parte de las grandes compañías que cuentan con la información y tecnología para la mejor explotación de los recursos.

Los servicios, cuyo tema se abordó en la Ronda de Uruguay y que ha logrado el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (GATS) y que incluye gran cantidad de subsectores y actividades, es un tema que debe ser revisado nuevamente ya que significa ponerle precio absolutamente a todos los servicios y más importante aún, los otorgados por el gobierno para garantizar la salud, la alimentación, en fin el bienestar de sus ciudadanos, lo que se trata es de liberalizar al máximo todos los mercados de servicios, dismantelar los monopolios nacionales constituidos por los gobiernos para bien de su pueblo en todos los ámbitos aunque este represente la marginación para amplios sectores y personas que muchas veces no cuentan ni con los servicios básicos, es prioritario seguir el tema cuidadosamente para poder buscar un equilibrio en la movilidad de bienes, servicios, capital y trabajo.

1.7.3 El ambiente.

Es un tema que proponen varios países desarrollados debe incluirse en la agenda de negociaciones, pero desde el punto de vista de las grandes compañías transnacionales esto representaría golpes a sus intereses puesto que tendrían que implementar costosos mecanismos para la explotación para no atentar contra el ambiente lo que elevaría los costos de producción.

En este sentido la OMC debe delimitar perfectamente su campo de acción y revisar que sus reglas no caigan en contradicciones en los acuerdos multilaterales concernientes como el Acuerdo para la Liberalización de los Productos Forestales en el que se eliminarían todas las barreras al comercio de estos bienes.

Lo cierto es que los países exportadores con mayores ventajas competitivas buscarían obtener mayores ganancias amparadas por el libre comercio y las reglas de la OMC antes que cumplir con reglas ambientales que implique un cambio en la maquinaria para cumplir con los requerimientos ambientales lo que les traería desventajas o pérdidas ante otras naciones que no cumplieran, además la realidad implica un mecanismo que es difícil de cambiar la llamada rentabilidad.

1.7.4 La legislación laboral.

El tema laboral es un tema en estos tiempos preocupante a escala mundial ya que los salarios se han contraído de manera preocupante, un dato importante que destacar es que en la década de los noventa había más de 1000 millones de trabajadores desempleados o subempleados en el mundo y un tercio de la población activa no percibía recursos que le permitiera sobrevivir, esto no es sólo un tema aislado de los países subdesarrollados sino que abarca la totalidad del planeta, por ejemplo; la Unión Europea registra las tasas de desempleo más altas desde la segunda guerra mundial que es del 10% aproximadamente, en Estados Unidos el salario promedio real actual equivale al registrado en la década de los cincuenta y otro caso muy particular es el de México en el cuál la población económicamente activa sin empleo ni salario fijo es del 66%.

Es por eso de vital importancia la búsqueda de compromisos laborales de vigencia a escala mundial que impidan la competencia desleal, las disposiciones laborales se postularían como la introducción de una cláusula social en el mundo del comercio que implicaría sanciones basándose en las diferencias laborales de cada país.

Lo cierto es que el tema laboral no es preocupante para las naciones desarrolladas puesto que no cuentan con índices todavía alarmantes en sus propios países y mucho menos lo que suceda en el tercer mundo, el hecho de que la OMC revise el tema laboral resulta de la incapacidad de la Organización Internacional del Trabajo para hacer obligatorias las resoluciones, además sus resoluciones son voluntarias y los países pueden ignorarlas cuando les convenga.

Lo que se busca en las nuevas negociaciones es que todas las naciones se rijan por normas laborales mínimas que eviten malas condiciones en la vida de los trabajadores del planeta.

1.7.5 La liberalización comercial.

En el marco de la liberalización comercial los principios rectores en la apertura comercial internacional es la no-discriminación y que esta manifestada en las pasadas negociaciones de la Ronda de Uruguay y que continúan siendo parte esencial de la OMC en sus presentes y futuras negociaciones; el trato nacional y el principio de Nación Más Favorecida son ejes fundamentales que eliminan cualquier diferencia en el trato entre economías que tome en consideración su grado de desarrollo o sus objetivos estratégicos, estos principios deben ser acatados por todos los miembros integrantes sin distinción alguna, lo cierto es que existen todavía algunos puntos en desacuerdo y cuestiones relativas a estos principios.²⁸

El más claro ejemplo es el acuerdo de Lomé²⁹, en el que la Unión Europea otorga beneficios comerciales y canalización de recursos a sus antiguas colonias en África, el Caribe y el Pacífico lo que representan un tratado proteccionista en el que se concede trato preferencial a los países en desarrollo lo que en la normatividad de la OMC es considerado un grave problema por resolver y buscar desaparecer.

1.8 Las nuevas Rondas de negociaciones de la Organización Mundial de Comercio: La Ronda de Seattle, La Ronda de Doha, la Ronda de Cancún.

En la novena Ronda de negociaciones comerciales multilaterales llevada cabo por la OMC en la ciudad de Seattle, en Estados Unidos, hubo algunos tropiezos, ya que no se lograron acuerdos por los distintos problemas que surgieron, ello debido a las protestas de algunas organizaciones no gubernamentales que luchan en contra de los efectos de la globalización contra la calidad de vida de amplios sectores de la población, pero sobre todo en cuanto al desacuerdo entre los países miembros por los temas del sector agrícola, ambiental y laboral.

La reunión de Seattle tuvo además otros grandes desacuerdos políticos debido a acontecimientos muy desafortunados, en primer lugar, la crisis financiera en el sudeste de Asia, el desacuerdo sobre quién vendría a ser el nuevo Director General de OMC, dado que Renato Ruggiero terminó su gestión el 30 de Abril de 1999, lo que permitió a Mike Moore desempeñar el cargo lo que originó que la Ronda de Seattle se organizara en casos dos meses; las negociaciones entre Estados Unidos y China para la entrada por parte de la última a la OMC y finalmente el ambiente electoral en Estados Unidos, ya que los demócratas

²⁸ Trápaga, Delfín Yolanda. *La nueva ronda de negociaciones de la Organización Mundial de Comercio*. Revista Comercio Exterior, México, Octubre 1990, p.909.

²⁹ Tratado compuesto por 71 naciones que cuentan con acceso privilegiado al mercado de la Unión Europea.

poseían una base de apoyo muy importante en los sindicatos, lo cuál dio un amplio juego político en la Ronda de Seattle para beneficio del partido demócrata.

Por todos estos motivos la reunión ministerial de la OMC en la ciudad de Seattle fue un rotundo fracaso y no se llegaron a acuerdos contundentes en la liberalización comercial.

La Ronda de Doha.

La cuarta reunión ministerial en la ciudad de Doha, Qatar, iniciado por los Ministros de Comercio de los países Miembros de la OMC en noviembre de 2001, convinieron ocuparse de otras cuestiones, en particular la aplicación de los actuales acuerdos, el conjunto se denomina el Programa de Doha para el Desarrollo.

La Ronda de Doha tuvo grandes problemas al vivir los efectos del 11 de septiembre, ya que la comunidad internacional estaba más interesada en la guerra de Afganistán que en la apertura de los mercados, otro aspecto importante en esta nueva Ronda de negociaciones fue el éxito que tuvo, ya que se llegó a un consenso multilateral de emprender nuevas negociaciones comerciales en la que se incluyeran nuevos temas y tratar de resolver los problemas derivados de la aplicación de la pasada Ronda de Uruguay, por tal motivo la reunión en Qatar tuvo los siguientes acuerdos:

- 1) Se fijaron los nuevos criterios de negociación para una nueva Ronda, en los objetivos se especificó que cada país debería fijar los niveles máximos de negociación y adoptaría los criterios mínimos necesarios para lograr que se genere un ambiente de reciprocidad comercial, y además se establecen los grupos de trabajo involucrados en las negociaciones.
- 2) La declaración sobre el acuerdo TRIP y la salud pública, en la que se otorga a los países la flexibilidad de atender los problemas de salud pública en general y el acceso de los medicamentos necesarios en particular.
- 3) La decisión de atender los problemas derivados de la entrada en vigor de los acuerdos de la Ronda de Uruguay, que incluyen la creación de mecanismos de cooperación para apoyar los países en desarrollo en cumplimiento de las obligaciones contraídas en dicha Ronda.

Esta nueva agenda acordada en Doha es un esfuerzo por acortar los tiempos de negociación para así poder evitar lo que ocurrió en Seattle, en esta nueva Ronda se tratarán nuevos temas, muchos de los cuales no son prioritarios, así se pretende que estos acuerdos tengan un compromiso final hasta su fin que será en día 1 de enero de 2005.

Algo que es importante destacar es que las negociaciones multilaterales de la OMC pueden tener recesos si se considera que las negociaciones que se llevan a cabo de manera regional pueden tener prioridad para muchas naciones, un claro ejemplo es el de la conformación del Área de Libre Comercio de las Américas, en

el que el amparo del artículo 35 se llevan negociaciones entre los miembros de una misma región otorgándose ciertas preferencias arancelarias, contraviniendo los esfuerzos de la OMC en sus reglas fundamentales de NMF.

Es por ello que la agenda de Doha debido a las restricciones de tiempo, muchos temas no podrán ser vistos, aunque los temas de mayor importancia ya cuentan hora con grupos de trabajo para generar acuerdos importantes como son: el comercio, deuda y finanzas, por un lado y comercio y transferencia de tecnología por el otro.

La Agenda de Doha para el desarrollo.

En la Declaración de Doha se establece una vasta agenda por negociar. En algunos casos, los temas referidos requieren negociación, aplicación, análisis o monitoreo. A continuación aparece la larga lista, el párrafo de la Declaración de Doha en que se le menciona y lo que se espera que ocurra en la negociación.³⁰

Cuadro 5.

Tema	Párrafo en la Declaración de Doha	Tarea por realizar
Aplicación, temas relacionados y otros	12	Algunos requieren negociaciones
Agricultura	13, 14	Negociaciones en curso
Servicios	15	Negociaciones en curso
Acceso a mercados para productos no agrícolas	16	Negociaciones en curso
Medidas de propiedad intelectual relacionadas con el comercio	17, 18, 19	Negociaciones en curso
Relación entre comercio y desarrollo	20, 21, 22	Preparación para las negociaciones
Interacción entre comercio y políticas de competencia	23, 24, 25	Preparación para las negociaciones
Transparencia en compras de gobierno	26	Preparación para las negociaciones
Facilitación para el comercio	27	Preparación para las negociaciones
Reglas de la OMC: <i>antidumping</i>	28	Negociaciones en curso
Reglas de la OMC: subsidios	28	Negociaciones en curso
Reglas de la OMC: procesos de regionalización	29	Negociaciones en curso
Entendimiento en solución de controversias	30	Negociaciones en curso

³⁰ www.wto.org, Entender la OMC, El programa de Doha para el Desarrollo, página consultada el día 21 de Junio de 2004.

Comercio y medio ambiente	31, 32, 33	Negociaciones en curso
Comercio electrónico	34	Trabajo del Consejo General
Economías pequeñas	35	Trabajo del Consejo General
Comercio, deuda y finanzas	36	Nuevo grupo de trabajo
Comercio y transferencia de tecnología	37	Nuevo grupo de trabajo
Cooperación técnica y edificación de capacidades	38, 39, 40, 41	Trabajo del Consejo General y de la Secretaría General
Países menos desarrollados	42, 43	Trabajo en diversos órganos
Trato especial y diferenciado.	44	Trabajo en diversos órganos

Fuente: www.wto.org, El programa de Doha, página consultada el día 21 de junio de 2004.

En la Ronda de Doha como hemos observado se han adoptado temas propuestos por los países en desarrollo, quienes tenían la necesidad de velar por sus propios intereses y luchar ante tales desigualdades, por ello se intenta la búsqueda de negociaciones en materia comercial, la deuda, el sistema financiero y la transferencia de tecnología.

Es por ello que podría decirse que la Ronda Doha es sensible a la problemática de los países en desarrollo, ya que de ellos depende que dichos temas prosperen y reciban mayor atención.

Es importante destacar que las negociaciones que se llevan a cabo en el marco de la Ronda de Doha para el desarrollo tendrán especial énfasis en los compromisos y negociaciones que se lleven a cabo, teniendo en cuenta que se tendrá un balance de los logros alcanzados en la quinta reunión ministerial.³¹

La quinta reunión ministerial de Cancún.

Con sede en Cancún, México, consistió en hacer un balance de los progresos realizados en las negociaciones y otros trabajos en el marco del Programa de Doha para el Desarrollo.

Los Ministros abordaron luego el programa de trabajo de la Conferencia, anunciando que habría Ministros a que actuaran como "facilitadores" que vendrían a ayudar en las negociaciones sobre diversos temas como agricultura, acceso a los mercados para los productos no agrícolas, cuestiones relativas al desarrollo, temas de Singapur y otras cuestiones.

En cuanto al tema de la agricultura, el tema del algodón recogió gran interés por parte de el Comité de Agricultura por Benin, Burkina Faso, Chad y Malí, en el que

³¹ Rosas, María Cristina. *De Doha a Cancún : logros y desafíos de la Organización Mundial de Comercio*. Revista Comercio Exterior, VOL. 52, México, Diciembre de 2002, p.1037.

se describe el daño que los cuatro países consideran que les han causado las subvenciones al algodón de los países ricos, y se preconiza la eliminación de las subvenciones y el pago de compensaciones a los cuatro países mientras se estén concediendo las subvenciones, para cubrir las pérdidas causadas por éstas, es por ello que en esta conferencia ministerial se espera un logro en cuanto al tema del algodón pero en especial énfasis el tema de las subvenciones al sector agrícola.

Es por ello que el tema agrícola ha generado divisiones por parte de países ricos y pobres y es que la eliminación de subsidios agrícolas es el tema clave de la OMC en Cancún y es que según estudios realizados por la OMC, las potencias abren sus mercados agrícolas en por ejemplo: Japón con aranceles promedio de 7.1%, Unión Europea con 5.9%, Estados Unidos con 4.7%, pero protegen con subsidios a sus agricultores en las siguientes cantidades: Unión Europea con 60 000 millones de dólares, Japón con 30 000 millones de dólares y Estados Unidos con 19 000 millones de dólares, lo que pone en desventaja a los países en desarrollo como México que cuenta con aranceles promedio de 23.4% y una ayuda interna mínima a su agricultura con apenas 2000 millones de dólares, y demás países menos desarrollados en la competencia por los mercados³².

Es por ello que el tema de los subsidios nuevamente se recoge en Cancún pero por ser un tema muy difícil y delicado por lo expuesto anteriormente no se llega a acuerdos, el único avance es un borrador presentado por el canciller mexicano Derbez y revisado por la mayoría de los miembros de la Organización pero que no es aceptado por nadie, ya que la propuesta no contiene cambios sustantivos respecto del proyecto difundido el 24 de agosto pasado y que fue elaborado por la Dirección de la OMC en Ginebra y rechazado por los países en desarrollo, que mantiene los plazos y porcentajes de eliminación de subsidios agrícolas.³³

Aunque no hubo consenso con respecto al texto presentado, los miembros lo consideran un buen avance de partida en las negociaciones del ya tan discutido tema agropecuario.

Los temas de la agenda de trabajo de la quinta reunión ministerial se colapsaron al no llegar a ningún consenso, y es que en la agenda de trabajo planeada solo hubo temas en los que es muy difícil el consenso, sin embargo, es vital trascendencia mencionar la adhesión de Camboya y Nepal como nuevos miembros de la Organización Mundial de Comercio ya que esta promete beneficios a todas las naciones, estas economías emergentes son un claro ejemplo para integrar más al mundo ya que esta en duda que el comercio genera beneficios económicos a los países menos adelantados.

³² Empresas y negocios, 2 de Septiembre del 2003, p.36.

³³ González, Roberto. *Fracasa en Cancún propuesta de recortar subsidios agrícolas*, La Jornada, 14 de Septiembre de 2003, p.29.

Un aspecto relevante que contribuyó al estancamiento de la reunión de Cancún fue cuando los países en desarrollo rechazaron discutir nuevas reglas para reducir lo que los países industrializados llaman "obstáculos al comercio", expresión relacionada con la liberalización de controles a los productos que producen. Un solo conjunto de naciones en desarrollo, conocido como el grupo de los 21 (G-21), logró oponer argumentos y fuerza política contra la Unión Europea, Estados Unidos y Japón quienes otorgan los mayores subsidios a la agricultura, lo que saca de la competencia en el mercado mundial a los productores de los países en desarrollo.

La fuerza con la que actuó el G-21, pero también otros bloques como los de el Caribe, África y el Pacífico, conocido como el ACP tuvieron mucho peso en el cierre de la conferencia ministerial logrando la molestia de los países industrializados quienes querían saltarse las negociaciones agrícolas y abordar otros temas de vital importancia para ellos como el tema de inversiones y compras a gobierno.

En este cierre de conferencia también destacan las declaraciones del representante comercial de la Casa Blanca, Robert B. Zoellick quien comentó que la lección más importante de Cancún es la búsqueda de un consenso y disposición seria para enfocarse en el trabajo y no en la retórica para alcanzar el equilibrio, aceptó que el tema de la agricultura entró en un punto crítico, pero dijo que las pláticas se rompieron cuando los países menos desarrollados rechazaron abordar otros temas también muy importantes.³⁴

Por otra parte es un hecho público que el fracaso de Cancún constituye una grave crisis de legitimidad de la OMC que pone en evidencia que la reunión se fue a pique cuando Estados Unidos y la Unión Europea rechazaron escuchar las demandas de los países que forman la mayoría de la organización para hacer más transparentes y justas las reglas del comercio mundial, lo único que evidencia esta actitud por parte de estos países, es el poco interés por el bienestar de las naciones más pobres.

³⁴ González, Roberto. *Se hundió la reunión de la OMC*. La Jornada, 15 de Septiembre de 2003, p. 28.

CAPITULO II.

LAS REFORMAS ECONÓMICAS DE MÉXICO Y CHINA.

2.1 Las reformas económicas de México.

En estos momentos México se ubica como una economía fuerte que compite a escala internacional en los mercados mundiales, una economía que ha experimentado grandes cambios, ya que de ser una economía cerrada y protegida, pasó a ser una economía abierta y sujeta a los cambios que genera la globalización; de una banca expropiada, se procedió a su privatización, crisis y eventual venta a instituciones financieras internacionales; de un mercado interno dependiente del gasto público, la economía mexicana pasó a integrarse de diversas maneras a la economía mundial.

El objetivo central de todas las reformas adoptadas responde a elevar de manera sostenida la tasa de crecimiento de la economía y hacerla más competitiva a escala internacional, sin embargo, las reformas que realizó México permitieron etapas cortas de crecimiento elevado, pero no han hecho posible un crecimiento sistemático y por largos periodos de tiempo.

La economía mexicana de hoy es más fuerte que la del pasado, pero desgraciadamente no ha respondido al punto principal que es la generación de riqueza y mayores fuentes de empleo.

2.1.1 El Consenso de Washington

En México, las etapas de su desarrollo económico tienen antecedentes muy marcados que podemos enumerar de la siguiente manera:

- Despegue de 1940 a 1954.
- Estabilización de 1954 a 1970.
- Populismo y desestabilización de 1970 a 1982.
- Recuperación de confianza de 1982 a 1989.
- Consolidación de 1989 en adelante.

Es por ello que a partir del periodo que hemos nombrado recuperación de confianza de 1982 a 1989 y en adelante, se dan grandes cambios estructurales que responden a las crisis financieras de los ochenta y mitad de los noventa, pero además a las presiones de los acreedores de México para garantizar el pago de su deuda externa.

Es por tal motivo que, desde principios de la década de los ochenta se instrumentó el denominado "Consenso de Washington" que comenzó con Miguel de la Madrid

y se consolidó en 1989 con el presidente Salinas de Gortari y que impone la regla neoliberal infalible de libre mercado.³⁵

El decálogo del consenso de Washington suponía que una macroeconomía estable y el cambio estructural de las 3-D: Desprotección vía liberalización comercial, desregulación vía liberalización de los mercados internos, desestatización vía privatización económica, eran condición necesaria y suficiente para garantizar la eficiencia de los mercados y la respuesta de las empresas y el sector productivo para ser competitivos internacionalmente y enfrentar la apertura.

En 1982, México entró en un período doloroso y controvertido de reestructuración del Estado, que implicaron la reorganización económica, apertura del mercado nacional, eliminación de barreras comerciales, eliminación de controles de precios y subsidios, privatización de las empresas públicas y propiedad del Estado, reducciones al gasto de las políticas sociales, libre cambio de la moneda, así como amplias reformas políticas y una modernización administrativa. Se abandonó el modelo de sustitución de importaciones y se pone en entredicho al Estado interventor en la economía.

El principal propósito de las reformas impulsadas en México fue el de desarrollar una amplia base competitiva del sector exportador de bienes no tradicionales, la privatización de las empresas propiedad del Estado y la desregulación económica fueron las estrategias adoptadas para el diseño del Estado mexicano.³⁶

2.1.2 Disciplina fiscal.

Los economistas del Fondo Monetario Internacional (FMI) llegaron a la conclusión que los problemas que se vivían en México a partir de 1976 eran provocados por la alta injerencia del Estado mexicano en la economía, en particular se acusaba a los grandes déficits presupuestales y a la reglamentación estricta del tipo de cambio como causantes de los desajustes.

Por tal motivo el gobierno mexicano adopta una serie de medidas neoliberales que fueron adoptadas en 1982 y que fueron profundizadas y ratificadas en 1989 tras la firma del "Plan Brady"³⁷, a este respecto, las autoridades mexicanas consideraron que la reducción de la deuda era una condición necesaria pero no suficiente para asegurar la reactivación de la economía, específicamente se señaló que el éxito del "Plan Brady" era justamente dependiente de los esfuerzos internos para reducir la inflación y el déficit público.

³⁵ Guillén Romo, Héctor. *La contrarrevolución neoliberal en México*. Ed. Era, México, 1997, p. 98.

³⁶ Villareal, René. *La incorporación de México a los procesos económicos de la globalización*. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 2000, p.137.

³⁷ Se le denominó "Plan Brady", al programa lanzado en 1989 por el Secretario del Tesoro de los Estados Unidos; para apoyar a reducir voluntariamente los montos de deuda de aquellos países con mayores niveles de endeudamiento.

Por tal motivo los gobiernos de De la Madrid (1982-1988) y de Salinas (1988-1994), a lo largo de sus gobiernos hicieron del saneamiento presupuestal la piedra angular de su estrategia macroeconómica, los tecnócratas mexicanos se dedicaron de manera obsesiva de reducir el déficit financiero del sector público y lograron hacerlo pasar de 16.9% del PIB, a inicios del periodo de ajuste en 1982, a una situación cercana al equilibrio en 1991 de 1.5%.

Cuadro 6. Indicadores de finanzas públicas*
(En porcentaje del PIB)

	<i>Requerimientos financieros del sector público</i>	<i>Déficit operacional</i>	<i>Déficit primario</i>
1982	16.9	5.5	3.6
1983	8.6	-0.4	4.9
1984	8.5	0.3	-5.5
1985	9.6	0.8	-3.7
1986	16.0	2.4	-3.0
1987	16.0	-1.8	-5.6
1988	12.5	3.6	-8.0
1989	5.6	1.7	-8.4
1990	3.9	-1.8	-7.7
1991	1.5	-2.9	-8.7
1992	-0.5	-2.5	-8.7
1993	-	-0.9	-3.7
1994	-	0.5	-2.3

Fuente: Guillen, op. cit, p. 100.

Banco de México, La economía mexicana, 1995, cuadro 31.

*El signo (-) indica un excedente de la balanza del sector público.

2.1.3 Los gastos públicos.

En México se disminuyeron relativamente los gastos públicos, estos pasaron de 41.4% del PIB en 1983 a sólo 24.6% en 1994, en donde el gobierno aplicó un programa de extrema austeridad que afectó:

Gastos de salud; en donde los gastos públicos disminuyeron en términos reales, los trabajadores del sector salud vieron sus ingresos reales bajar así como los recursos asignados a los organismos de seguridad social, por este hecho cabe señalar que las autoridades médicas informaron de la multiplicación de los casos de malnutrición entre los bebés y de muertes por deficiencias nutricionales.

Gastos de educación; que en un principio alcanzaban el 5.3% del PIB en 1982 y que cayeron a 3.5% en 1988. Entre 1982 y 1987 el salario promedio de los maestros fue amputado en más del 33% en términos reales. Este esfuerzo presupuestal llevó a frenar la construcción de edificios escolares y a diferir de su mantenimiento.

Mantenimiento de las inversiones; El mantenimiento fue abandonado durante los años ochenta, sobre todo en el caso de las carreteras y de la red de conducción y saneamiento de aguas. Hacia fin de los ochenta, los retrasos de mantenimiento se acumularon en alrededor de 50% de la red federal de carreteras. Se evaluaron las necesidades de la renovación de la red de conducción de agua, en 40% de la zona urbana y en 70% en la zona rural. Por otra parte se estima que sólo una tercera parte de las 265 plantas de tratamiento de aguas usadas está en condiciones de funcionar.

Subsidios; En materia de subsidios el gobierno ha hecho un esfuerzo por eliminar lo que considera como subsidios no justificados. A este respecto, su estrategia pasó de subsidios a los productos de primera necesidad, que benefician a toda la población, a subsidios dirigidos sólo a los más pobres (con bonos).

2.1.4 Privatización de las empresas públicas.

El deseo de recuperar la confianza en el mundo de los negocios jugó un papel central en la decisión de privatizar, cuando el gobierno de López Portillo nacionalizó los bancos, en 1982, la comunidad financiera internacional consideró esto como un acto arbitrario por parte del gobierno. Así, mostrar que las cosas habían cambiado en el gobierno de Miguel De la Madrid era pieza fundamental.

En estas condiciones los neoliberales mexicanos aplicaron un importante programa de desmantelamiento de empresas públicas cuyo objetivo oficial era aumentar la eficacia económica y reforzar las finanzas públicas. Para hacerlo, procedieron al cierre de empresas no rentables, así como a las fusiones y a privatizaciones.

El programa de privatizaciones se desarrolló en tres etapas. Entre 1983 y 1985, las empresas no viables, sobre todo empresas pequeñas fueron liquidadas o fusionadas. De 1986 a 1988 se procedió a la venta de pequeñas y medianas empresas. A partir de 1988, gracias a la experiencia adquirida en materia de privatizaciones, las grandes empresas fueron privatizadas. Tal es el caso de la mayoría de las empresas industriales y mineras, las dos grandes compañías de capital público (Mexicana de Aviación y Aeroméxico), la sociedad telefónica Telmex y los bancos comerciales. En los últimos años el gobierno se retiró de la televisión (Imevisión), de los seguros y vendió Miconsa, el segundo productor de harina de maíz.

Pero el gobierno no quería vender las más grandes y rentables empresas públicas sin antes sanearlas y adaptar su marco regulador para volverlas más atractivas para los compradores. Entre tanto, el colapso de las economías centralmente planificadas de Europa del este y la generación mundial de políticas orientadas al mercado facilitaron la ofensiva de los neoliberales mexicanos.

Es importante señalar que el número de empresas públicas cayó de 1155 a menos de 200. La venta de empresas públicas generó un monto acumulado de 23

700 millones de dólares durante el periodo 1988 – 1994. Los ingresos fueron colocados en un fondo especial de acción coyuntural y fueron generalmente afectados al reembolso de la deuda pública.

Por lo que toca a los resultados del proceso de privatización, hasta la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) ha reconocido que este no ha permitido el desarrollo de un capitalismo popular (a través de la difusión por acciones), ni la disminución de la concentración del poder económico en México.

Lo anterior nos lleva a concluir que independientemente de que en algunos casos se justificara la decisión de desincorporar, en muchos otros se actuó bajo la presión de los organismos internacionales y siguiendo consideraciones de tipo ideológico tendientes a someter las actividades públicas a la norma de rentabilidad a corto plazo.

2.1.5 Desregulación económica.

Los neoliberales mexicanos están convencidos de que la competencia interna e internacional es un poderoso medio para mejorar el desempeño económico. Por ejemplo, ellos consideran que la competencia puede funcionar como un poderoso mecanismo para estimular la eficiencia interna, la eliminación de regulaciones y restricciones excesivas tiene como objetivo mejorar el nivel competitivo de la economía a fin de aprovechar más plenamente las ventajas competitivas de México.³⁸

Desde la perspectiva neoliberal se piensa que las presiones competitivas ayudan al aumento de la productividad y a la afectación de los recursos, de manera más eficaz, entre los sectores.

2.1.5 Reforma agrícola.

De particular importancia resultó la nueva estrategia de reforma agrícola seguida a principios de los noventa. En noviembre de 1991, el presidente Salinas envió una iniciativa al Congreso proponiendo cambios fundamentales en el Artículo 27 constitucional. Estos cambios fueron aprobados por la mayoría gubernamental en la Cámara, sin que hubiera el más mínimo debate en torno a una cuestión tan sensible como es la cuestión agraria.

En febrero de 1992, el Senado aprobó la reforma constitucional y en marzo fue adoptada una Ley Nacional Agraria reglamentaria del nuevo texto constitucional. Con dichos cambios se trataba de transformar el modelo de propiedad, de asociación y de producción que caracterizó al sector agrícola durante más de tres cuartos de siglo. Se trataba de un viraje de 180 grados en la política agraria que

³⁸ Guillén, op. cit, p.121.

había seguido México desde 1917, con lo que se cerró la esperanza a muchos campesinos sin tierra y anclados en la cultura del ejido.

En el viejo sistema del ejido, los campesinos tenían el derecho, concedido por el Estado, de utilizar las tierras colectivas, pero no de poseerlas ni de rentarlas, ni de transferirlas, con la excepción de hacerlo a sus descendientes directos. Poco a poco, debido a la demanda creciente de tierras y a la obligación constitucional de distribuirlas, los ejidos se volvieron cada vez más exiguos y menos productivos.

Los nuevos cambios tienen por propósito facilitar la consolidación de las unidades agrícolas de mayor tamaño, canalizar las inversiones privadas a las actividades agropecuarias comercialmente productivas, fomentar la modernización de estas actividades mediante la mecanización, el uso de insumos químicos e industriales, y una agroindustria competitiva, orientada al mercado.

Se trata de concentrarse en cultivos estandarizados para la exportación de frutas, verduras de invierno y descartar los granos alimenticios más tradicionales que no son competitivos. Así, en nombre de la adaptación al mercado mundial, se hace todo lo posible para reemplazar la agricultura tradicional por una agricultura moderna, capaz de engendrar excedentes exportables al mercado mundial.

De manera específica, la reforma al artículo 27 buscaba alcanzar los siguientes objetivos:

- Establecer flujos de capital hacia la producción agropecuaria e impulsar la producción.
- Impulsar la inversión pública en infraestructura y desarrollo científico y tecnológico.
- Reducir la incertidumbre de las actividades agropecuarias, a través de la creación de mejores instrumentos financieros para el campo.
- La creación de programas para canalizar apoyos directos al campo.

Para completar esta reforma legislativa, a fines de 1993 el gobierno de Salinas, estableció el programa de apoyos directos al campo (PROCAMPO) a fin de otorgar subsidios directos a los campesinos de toda la República que propicien una distribución más equitativa del ingreso y la contribución en la producción de insumos agropecuarios. En 1994 se expidió el decreto presidencial que regulaba la operación de dicho programa y establecía su permanencia por un lapso de quince años, es decir hasta julio de 2009.³⁹

El política implementada por López Portillo, en favor de la autosuficiencia alimentaria, es abandonada y se le sustituye con un discurso en favor de las ventajas comparativas. Se trata de desarrollar una agricultura tan moderna como las de los países industrializados. Ésta requiere de una concentración de las

³⁹Wilson, Pérez. Et al. *La modernización frustrada (1988-1994)*. Historia de México II, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1998, p.472.

explotaciones, de la introducción de equipo que sustituya la mano de obra y de una gestión racional tendiente a maximizar las ganancias monetarias. Qué más da, si una parte creciente de la mano de obra rural queda desocupada.

2.1.6 Inversión Extranjera.

El análisis del comportamiento de la Inversión Extranjera Directa en México permite distinguir tres grandes etapas que corresponden a cambios importantes en la orientación de las inversiones.

Una primera etapa comenzó con la independencia política a inicios del siglo XIX y terminó con la caída de Porfirio Díaz. Como es bien conocido, este último abrió las puertas a los capitalistas extranjeros, la que corresponde a 1911 y 1940, se distingue una segunda etapa de transición caracterizada por la disminución del peso relativo de las actividades agro extractivas, en buena medida provocada por la nacionalización petrolera de 1938 y la tercera fase, donde los dos instrumentos más importantes de la legislación sobre inversión extranjera fueron el decreto presidencial de 1944 y la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1973, que ratificó los principios establecidos en el decreto anterior.

El artículo 4 de esta ley, aparecida en el Diario Oficial en 1973, señala que son reservadas al Estado, de manera exclusiva, las siguientes actividades:

- a) Petróleo y otros hidrocarburos.
- b) Petroquímica básica.
- c) Explotación de minerales radiactivos y energía nuclear.
- d) Minas, en el caso señalado por la "ley en la materia".
- e) Electricidad.
- f) Ferrocarriles.
- g) Comunicaciones telegráficas y radio telegráficas.

Se reservan para los mexicanos o sociedades mexicanas las siguientes actividades:

- a) Radio y televisión.
- b) Transportes automotrices urbanos e interurbanos.
- c) Transportes aéreos y marítimos nacionales.
- d) Explotación forestal.
- e) Distribución de gas.

El artículo 5 señala que en las actividades citadas a continuación, la inversión extranjera puede participar en las siguientes proporciones:

- a) Explotación de sustancias minerales: 49%, cuando se trata de la explotación de sustancias sujetas a concesiones ordinarias, y 34%, cuando se trata de concesiones especiales.
- b) Productos secundarios de la industria petroquímica, 40%.
- c) Fabricación de componentes de la industria automotriz, 40%.

En todas las otras actividades, la inversión extranjera puede participar en una proporción que no supere 49% del capital de la empresa.

La inversión extranjera trae consigo nuevas tecnologías que contribuyen a una mayor productividad y a una mejor administración, genera empleos bien remunerados y facilita un mayor acceso de las exportaciones a los mercados.

A partir de 1984, el gobierno decidió liberalizar el código de la Inversión Extranjera, al darle una interpretación liberal a la ley de 1973.

En 1989, gracias a nuevas directivas publicadas, los procedimientos fueron liberalizados de nuevo y el carácter automático de las autorizaciones se acentuó. Nuevos sectores de la economía nacional fueron abiertos a las Inversiones Extranjeras, particularmente los bancos comerciales (hasta 30%), las compañías de seguros (hasta 49%) y algunas actividades petroquímicas. Además, todas las restricciones que impedían el otorgamiento de licencias en materia tecnológica fueron eliminadas. Se mantuvieron, sin embargo, importantes limitaciones en algunas actividades.

El capital extranjero comenzó a fluir al país, de manera importante, en 1984. Para 1989, la inversión de este único año superó la de toda la década de los setenta. Para 1990 ingresó aún más Inversión Extranjera, y su monto rebasó el doble que la registrada en la década de los setenta. No cabe duda que las reformas neoliberales y la perspectiva de la firma de un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, habían comenzado a surtir sus efectos; lo que se confirmaría en los años posteriores.

Los cambios a las reglamentaciones sobre la IED brindaron mayor seguridad jurídica a la inversión foránea, el acceso a las diversas actividades económicas por parte del capital extranjero se amplió en forma gradual en dos sentidos: Primero se abrieron varios sectores de la economía que estaban restringidos solo a los individuos o al Estado, por dar un ejemplo, en la manufacturación de algunos productos químicos. Segundo, que los límites en inversión extranjera en algunas empresas se relajaron llegando a un límite de 100% de propiedad extranjera en muchos casos, por ejemplo se autorizó la participación extranjera en la banca comercial y compañías de seguros.⁴⁰

Finalmente en 1993 se emitió una nueva ley de inversión en la que se ampliaron significativamente las áreas no restringidas por la ley, como puede observarse, los cambios en la ley constituyeron un giro en la política económica hacia la introducción de México a la economía internacional.

⁴⁰ Cárdenas, Enrique. *La política Económica en México 1950-1994*. Ed. Fondo de Cultura Económica, Colegio de México, México, 1996, p.168.

Cuadro 7. Inversión Extranjera 1980 – 1994 (Millones de dólares)

Año	Nueva en el año
1980	1071.1
1981	1142.1
1982	708.7
1983	683.7
1984	1442.2
1985	1871.0
1986	2424.2
1987	3877.2
1988	3257.1
1989*	2913.7
1990	4978.4
1991	9897.0
1992	8334.8
1993	15617.0
1994	12110.1

Fuente: La economía mexicana en cifras, 10a. ed., Nacional Financiera, 1988, cuadro 15.26; La economía mexicana en cifras, 11a. Ed., 1990, cuadro, 15.22; La economía mexicana en cifras, 13a. Ed., 1992, cuadro 9.11., Evolución de la inversión extranjera en México. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, febrero de 1995.

A partir de este año se incluye la inversión extranjera en el sector de renta variable del mercado de valores.

Cuadro 8. Inversión Extranjera 1994 – 2000 (Millones de dólares)

Año	Total	Inversión Extranjera Directa*	Mercado de Valores
1994	19,154,7	10,972,5	8,182,2
1995	-1884	9,526,3	-9714,7
1996	22,604,0	9,185,5	13,418,5
1997	17,866,7	12,829,6	5,037,1
1998	11,530,3	10,237,5	1,292,8
1999	22,358,1	11,568,1	10,790,0
2000**	8,349,4	3,086,8	5,262,5

Fuente: www.economia.gob.mx, Dirección General de Inversiones Extranjeras (DGIE) Marzo de 2000, página consultada el día 22 de Junio de 2004.

* El monto de inversión extranjera directa, es susceptible de importantes revisiones posteriores al alza. Ello debido al rezago con que las empresas de inversión extranjera informan a la SECOFI de las inversiones efectuadas. ** Datos al primer trimestre

2.1.7 Liberalización financiera.

Durante mucho tiempo, el sistema financiero mexicano se caracterizó por lo que economistas denominan un alto grado de represión financiera. Las instituciones privadas de crédito se encontraban reguladas por la Secretaría de Hacienda y el Banco de México, mediante tres instrumentos.

En primer lugar se encontraba el encaje legal, que implicaba un crédito obligatorio a favor del sector público, sin costo o a bajas tasas de interés.

Un segundo lugar, lo ocupa la existencia de controles cuantitativos al crédito de acuerdo con el sistema de cajones selectivos; según este esquema, los intermediarios tenían la obligación de mantener una determinada proporción de sus carteras de préstamo asignada a ciertos sectores, como la agricultura y las pequeñas o medianas empresas.

Finalmente, las tasas de interés pasivas y activas eran fijadas por las autoridades y, a menudo, permanecían fijas por periodos muy largos. En este contexto, el mercado de valores tenía un papel muy limitado y, prácticamente, no existían operaciones de mercado abierto, por lo que la política monetaria se realizaba esencialmente mediante el financiamiento del Banco de México, al sector público, y el ajuste del encaje legal, para los intermediarios.

En México, como en la mayoría de los países del mundo, se asistió a una modificación radical en materia de política financiera, al otorgar un papel prioritario a los mecanismos de mercado. Considerando que las políticas financieras intervencionistas habían sido una de las principales causas de la crisis de los años ochenta, se concluía que la liberalización ayudaría a reactivar el crecimiento y la estabilidad, al elevar el nivel de ahorro y mejorar la eficacia de la economía en su conjunto.

Se tenía la convicción de que se debía recurrir más al ahorro interno, ya que las aportaciones financieras externas eran cada vez más raras. En estas condiciones, la liberalización financiera se estimaba como un requisito previo para volver más eficaz el sistema financiero. Las ventajas de la apertura financiera reposan en la hipótesis de que la internacionalización financiera permite una mejor distribución del ahorro, a escala mundial, gracias a los movimientos de capitales, lo que mejora la afectación de recursos a nivel internacional e iguala las tasas de rendimiento de las inversiones en el mundo.

La liberalización financiera buscaba sustituir un sistema basado en la combinación de restricciones cuantitativas al crédito y tasas de interés reguladas, por otro en el cual la política monetaria se lleve a cabo principalmente a través de operaciones de mercado abierto, y en el cual se permita que las tasas de interés respondan de manera rápida a los choques internos y externos. Ésta debe ser completada por un proceso de innovación financiera, de fortalecimiento de los intermediarios

financieros, de privatización de la banca comercial y de modificación de la forma de financiamiento del déficit gubernamental.

Durante las primeras etapas del ajuste macroeconómico, el gobierno se apoyó en los mecanismos existentes de control del crédito, así como de las tasas de interés, para administrar los mercados financieros. Sin embargo, hacia 1988, cuando se consideró que se había avanzado suficientemente en el cumplimiento de los requisitos antes enumerados, el gobierno decidió desreglamentar totalmente los mercados financieros.

Ya no existen objetivos en materia de crédito y todas las tasas de interés son determinadas por el juego del mercado. Los bancos comerciales gozan de una flexibilidad completa en la gestión de su liquidez. Según el deseo del Banco Mundial, una reforma profunda del sistema de supervisión bancaria y una reglamentación más prudente acompañaron el programa de liberalización.

Los bancos que habían sido nacionalizados en 1982 por el gobierno de López Portillo fueron reestructurados y privatizados a inicios de los noventa, una vez que la desreglamentación financiera permitió implementar un ambiente más competitivo.

La política monetaria ya no recurrió a techos de crédito dirigidos específicamente a los bancos. Dicha política evolucionó hacia la utilización, casi exclusiva de instrumentos indirectos, como las operaciones de open market (mercado abierto en la Bolsa Mexicana de Valores), cuando el gobierno creó toda una gama de instrumentos de deuda pública que favoreció el desarrollo de los mercados de capitales (Cetes, Bondes, Petrobonos, Pagafes, Agustabonos y Teso bonos), a finales también de los 90.

Hay que señalar que, hacia finales de 1991, la Bolsa Mexicana de Valores, abierta a los no residentes, era una de las más importantes entre las nuevas bolsas fuera de la OCDE, detrás de la de Taiwán y Hong Kong, pero superando a la de Corea.

Los neoliberales mexicanos promovieron la autonomía del Banco de México, que comenzó a ser efectiva desde el primero de abril de 1994. Cabe señalar que el artículo 28 de la Constitución mexicana fue reformado en ese mismo año; dicho artículo señala que:

El Estado tendrá un banco central que será autónomo en el ejercicio de sus funciones y su administración. Su objetivo prioritario será procurar la estabilidad del poder adquisitivo de la moneda nacional, fortaleciendo con ello la rectoría del desarrollo nacional que corresponde al Estado. Ninguna autoridad podrá ordenar al banco conceder financiamiento.

La supresión del "sistema de cajones selectivos de crédito" desencadenó una profunda actividad especulativa en las bolsas de valores de los países subdesarrollados. Antes de 1987 se constató un alza del curso de las acciones

que superó el alza observada en las grandes plazas financieras del mundo. Como resulta obvio, el descenso advertido después del crack de octubre de 1987 fue también más importante.

En particular, México fue el país latinoamericano que resultó más sensible a la euforia de las bolsas mundiales a partir de 1986. Como las bolsas de los países subdesarrollados son de una talla relativamente modesta, los efectos directos sobre la economía no suelen ser muy importantes. Sin embargo, las anticipaciones en el mercado de acciones influyen sobre el tipo de cambio y los flujos de capital, ya que estos mercados están abiertos sobre el exterior. Así, una mayor estabilidad es esencial para impedir las interacciones desestabilizadoras entre la bolsa y el mercado de cambios.

El vínculo entre la bolsa y el mercado de cambios aumenta el riesgo de aparición de una crisis cambiaria o de una crisis en bolsa. Como el rendimiento para el inversionista extranjero depende, en gran medida, del movimiento del tipo de cambio, un choque real grave que deje prever una devaluación puede desencadenar una fuerte baja del curso de las acciones y una salida de capitales.

De igual manera, el humor de la bolsa puede influir sobre el tipo de cambio, por ejemplo, las anticipaciones al alza pueden desencadenar una entrada de capital que desemboque en una apreciación de la moneda. Por el contrario, un ambiente pesimista a la baja o la toma masiva de beneficios en dólares por los no residentes puede no solamente hacer estallar la burbuja especulativa sino conducir a una crisis cambiaria.

Como vemos, éstas son sólo algunas de las consideraciones que los neoliberales mexicanos no tomaron suficientemente en cuenta cuando decidieron la liberalización financiera interna y externa de la economía mexicana.

2.1.8 Reforma fiscal.

A finales de los ochenta, el sistema impositivo mexicano adolecía de muchas deficiencias. Se trataba de un sistema con mecanismos fiscales concebidos para una estrategia de industrialización en vigor muchos años atrás, con un diseño inequitativo del impuesto sobre el ingreso de las personas físicas que dejó de adaptarse al ritmo inflacionario y con un impuesto sobre el ingreso de las empresas con tasas significativamente más elevadas que la de los principales socios comerciales del país. Aunado a lo anterior, el sistema permitía una evasión generalizada.

En estas condiciones, la estructura impositiva vigente antes de 1989 acentuaba la carga tributaria sobre las personas físicas y sobre un pequeño número de sectores de la economía, que eran gravados con tasas muy altas en comparación con los estándares internacionales. Al mismo tiempo, existían sectores privilegiados que gozaban de exenciones fiscales que no pueden justificarse, ni social ni

económicamente, en una economía fundada en la competencia, la inversión dinámica y el crecimiento acelerado de la productividad.

A fin de hacer frente a esta problemática, el gobierno mexicano realizó, entre 1988 y 1992, una reforma fiscal que no fracasó como la del presidente Luis Echeverría en 1972.⁴¹

A pesar de la preocupación por el déficit público, la tasa del impuesto sobre las empresas se redujo de 42 a 35%, entre 1989 y 1991. Asimismo, la tasa de imposición máxima para los particulares se redujo de 50 a 35%, en el mismo periodo.

Por otro lado, el barómetro del impuesto sobre el ingreso de las personas físicas se indexó al índice de los precios al consumo, y la base del impuesto sobre las empresas se ajustó integralmente para tomar en cuenta la inflación. De manera simultánea, el gobierno introdujo un impuesto de 2% sobre los activos de las empresas, deducible del impuesto sobre el ingreso de las sociedades.

La reforma fiscal contempló también una serie de medidas administrativas para reforzar el cobro de los impuestos y de iniciativas para perseguir los delitos fiscales con el fin de evitar la evasión. Todos estos cambios fueron realizados porque los tecnócratas mexicanos consideraron que es prácticamente imposible estabilizar una economía sin un sistema impositivo eficiente: éste requiere una amplia base gravable, bajas tasas marginales y un vigoroso sistema para garantizar el cumplimiento de las obligaciones fiscales.

A pesar de todos estos cambios, la carga fiscal en México sigue siendo inferior a la que existe en la mayoría de los países desarrollados. Así, por ejemplo, los ingresos fiscales totales como porcentaje del PIB representaron 12% en 1991, en tanto que en Estados Unidos representaban 14.1 %. El impuesto sobre la renta de las personas físicas representó 2.1% del PIB en 1991, mientras que en Estados Unidos representaba 2.8%.

Finalmente, el impuesto sobre la renta de las empresas como porcentaje del PIB representaba 3.1% del PIB en 1991, cifra muy por debajo de 7% que representaba para Estados Unidos. Esto, representa el bajo poder de maniobra que el gobierno tiene para atender los problemas que enfrenta la economía, y las grandes mayorías del país.

En un país subdesarrollado y de grandes carencias productivas como México, el gobierno no puede permitir tener una baja carga fiscal, pues ello implicaría que jamás cubriría los huecos y rezagos no afrontados por el mercado. Pero esto está muy lejos de las preocupaciones de los neoliberales mexicanos, quienes se plegaron al consenso de Washington al otorgar un papel central a la política de tipo de cambio.

⁴¹ Pérez, op. cit, p.450.

2.1.9 Tipo de cambio.

Desde 1982 se han distinguido dos periodos con respecto a la interdependencia entre la política de tipo de cambio y la política monetaria. Durante la primera etapa, que va de finales de 1982 a finales de 1987, los esfuerzos hechos para frenar la inflación de manera ortodoxa apuntaron, sobre todo, a limitar el déficit presupuestal y, por tanto, la demanda de crédito del sector público. Los poderes públicos utilizaron los coeficientes de reservas obligatorias y de liquidez para encaminar hacia el sector público los fondos recolectados por los establecimientos financieros, lo que implicaba, según la lógica ortodoxa, un efecto de desplazamiento contra el sector privado.

En el cuadro del sistema de doble tipo de cambio que existía entonces (un tipo controlado por los poderes públicos y un tipo libre de mercado), la tasa de cambio nominal se alineaba, ante todo, con las condiciones del mercado, aunque el banco central haya intervenido algunas veces en el mercado libre y en el controlado. Hay que señalar que la diferencia entre las dos tasas conoció fuertes fluctuaciones, sobre todo en 1985.

Durante la primera etapa, el régimen de tipo de cambio tuvo un impacto apreciable sobre las finanzas públicas. En efecto, entre 1983 y 1985 el tipo libre del mercado superó ampliamente el tipo controlado. En la medida en que el sector público tomando en cuenta sus ingresos petroleros era vendedor neto de divisas al sector privado interior, la diferencia entre las dos tasas representaba un subsidio para el sector privado que privilegiaba a los importadores. Como es evidente, este tipo de subsidio nunca fue criticado por los ortodoxos mexicanos.

Una segunda etapa se abrió en 1987, ante la incapacidad de la política de restricción presupuestal para controlar la inflación, el gobierno mexicano no modificó su política antiinflacionista.

En estas condiciones, el 15 de diciembre de 1987, el presidente Miguel de la Madrid convocó a los representantes de los sectores obrero, campesino y empresarial para firmar el Pacto de Solidaridad Económica (PSE), que pretendía estabilizar la economía, mediante un endurecimiento de la política presupuestal y monetaria, acompañado del control de precios y salarios, además del congelamiento del tipo de cambio con respecto al dólar, durante un año⁴².

De esta manera, el gobierno utilizó el tipo de cambio como ancla nominal para la política monetaria, posteriormente, y hasta finales del gobierno de Salinas, fue adoptada una depreciación cotidiana del tipo de cambio anunciada por adelantado.

Pero, como la baja del tipo de cambio siempre fue inferior a la diferencia de inflación entre México y sus principales socios comerciales, el peso no dejó de

⁴² Guillén, op. cit, p.134.

depreciarse en términos reales hasta finales del sexenio de Salinas, esta política de sobrevaluación cambiaría tendría repercusiones sobre la evolución de la balanza externa, lo que no preocupó, entonces, a los neoliberales mexicanos, pero fue justamente señalada en su momento por economistas de la izquierda mexicana.

**Cuadro 9. Tipo de cambio 1994 – 2000
(Pesos por dólar)**

		Var. %
Año	Interbancario*	Dic. anterior
1994	5.0000	0
1995	7.6900	53.8
1996	7.8640	2.2
1997	8.0560	2.4
1998	9.8710	22.5
1999	9.4950	-3.8
2000		
Enero	9.6000	1.1
Febrero	9.3730	-2.3
Marzo	9.2600	-1.2
Abril	9.3970	1.4
Mayo	9.5100	1.2

Fuente: www.banxico.gob.mx, Indicadores económicos, Banco de México, Tipo de cambio en México, página consultada el día 22 de Junio de 2004.

* Para operaciones al mayoreo entre bancos, casas de bolsa, casas de cambio, empresas y particulares.

2.1.10 Programa Nacional de Solidaridad (PRONASOL).

Para hacer frente a los efectos sociales de las políticas de austeridad y según los consejos y la presión del Banco Mundial, el gobierno de Salinas (1988-1994) hizo de la lucha contra la pobreza un verdadero caballo de batalla, pero sin abandonar el neoliberalismo.

El asegurar un mínimo de recursos para cada individuo o un nivel de base por debajo del cual nadie debe caer incluso si es incapaz de asegurar su subsistencia constituye no solamente una protección legítima contra un riesgo común a todos, sino un elemento necesario de la sociedad ampliada en la cual el individuo ya no tiene deuda moral con los miembros del pequeño grupo particular en el que nació.

El gobierno de Salinas comprendió que, al otorgar mejoras al bienestar bajo la forma de un programa de combate a la pobreza, aseguraba el apoyo necesario

para continuar en una dirección neoliberal y a la vez mantener el control de los ámbitos de decisión más importantes. Asimismo, el PRONASOL marca el surgimiento de un nuevo tipo de estatismo que proclama la sobrevivencia del más apto en algunos sectores, pero permite a grupos ineficientes acogidos por el PRONASOL sobrevivir en otros.

La terapia macroeconómica neoliberal resultante del consenso de Washington no se alteró, pero los pobres podrían entonces beneficiarse de una red de seguridad social que formaría parte del programa de ajuste estructural y permitiría al presidente Salinas decir que estaba haciendo "liberalismo social".

Se trataba de encontrar una tercera vía, o un justo medio, entre el neoliberalismo y el estatismo a ultranza, de lo que él llamó los nuevos reaccionarios. En palabras del presidente Salinas, "el neoliberalismo social se encuentra distante del neoliberalismo porque éste niega las organizaciones sociales y los derechos de vida en comunidad, y del neoestatismo porque éste anula la vitalidad de la sociedad civil y de los movimientos sociales"⁴³.

Para el liberalismo social, lo social ya no es un campo para la gestión exclusiva del Estado, sino un espacio para la organización de la sociedad en concurrencia con el Estado, tampoco es un campo excluido del mercado a través del subsidio o de las políticas paternalistas, sino un campo donde incluso se experimentan estrategias de mercado para la satisfacción de las demandas sociales.

El liberalismo social mexicano se vincularía a una vertiente liberal democrática o liberal social en la búsqueda de la conciliación de la racionalidad individual egoísta con una racionalidad colectiva, limitada éticamente por fines utilitaristas, sociales y globales.

En tanto que en el liberalismo, la libertad individual y el libre mercado van acompañados de un darwinismo social donde se premia al más poderoso y no al más apto, "en el liberalismo social, la libertad individual y el libre mercado van acompañados de un Estado social de derecho, que procura corregir las desigualdades sociales, las imperfecciones del mercado y darle orientación al desarrollo"⁴⁴.

El objetivo de Salinas y de los defensores del liberalismo social, se pretenden hacer pasar el programa neoliberal que cuenta con el consenso de Washington matizándolo con consideraciones sociales.

La estrategia de liberalización emprendida por los neoliberales comprendió una reducción drástica en los subsidios gubernamentales y en el gasto para fines sociales. Los programas de salud y educación fueron especialmente golpeados.

⁴³ Guillén, op. cit, p.137.

⁴⁴ Ibidem.

Así, el gasto social del gobierno federal, en materia de educación, salud y desarrollo regional, pasó de 9.1% del PIB en 1982 a 6.1% en 1988.

El PRONASOL puso énfasis, más bien, en programas específicos que en subsidios generalizados y costosos. Buscó expandir y fortalecer los programas existentes en materia de educación, nutrición y salud, así como los relacionados con la provisión de agua, alcantarillado, electricidad, pavimentación de calles, construcción y rehabilitación de caminos.

La actividad del PRONASOL fue muy amplia, pues iba desde la instalación de cocinas populares hasta la mejora del servicio postal en zonas rurales, además del otorgamiento de becas para que los niños pobres no abandonaran la escuela primaria. El programa estaba descentralizado, pero el gobierno actuaba en estrecho contacto con las comunidades individuales que juegan un papel determinante en la toma de decisiones y contribuyen a la ejecución de los proyectos al proveer mano de obra o materiales.

El monto de los recursos gubernamentales asignados al PRONASOL se incrementó significativamente desde su creación. Pasaron de 0.61% del PIB en 1989 al 48% en 1994. Como vemos, aunque los recursos destinados al PRONASOL se duplicaron, su monto es muy débil en términos del PIB.

Para los neoliberales mexicanos, el PRONASOL constituyó una imaginativa respuesta gubernamental a los decrecientes niveles de vida de la mayoría de la población y a la pobreza generalizada. Sin embargo, la pequeñez del programa en relación con el PIB, su dispersión geográfica y su selectividad constituyen una serie de limitantes para alcanzar sus objetivos.

En realidad, las inversiones hechas a través del PRONASOL fueron inversiones cuidadosamente seleccionadas en función de las exigencias electorales del Partido Revolucionario Institucional (PRI), cuya popularidad se desplomó a su más bajo nivel en 1988. Bajo estas condiciones, hay quien considera que el PRONASOL fue un simple instrumento populista y electoralista al servicio del PRI, que regresó a los métodos populistas más tradicionales para afirmar su programa de modernización neoliberal.

2.2 Apertura al exterior de México.

A partir de 1983 el gobierno mexicano decidió en atención a la Carta de Intención suscrita con el FMI llevar a cabo una revisión de los sistemas de protección industrial, los que tiempo atrás eran severamente cuestionados, pues se reiteraba el argumento de la vieja Escuela Clásica de la Economía en el sentido de que el proteccionismo implícito de las doctrinas mercantilistas que opera desde el siglo XVI solo propiciaba industrias ineficientes y que por haber creado un mercado

cautivo los consumidores eran obligados a adquirir productos de baja calidad y altos precios.⁴⁵

Se trata de un cambio radical, ya que el crecimiento de México se realizó al abrigo de una muralla de derechos aduanales y restricciones que permitieron desarrollar la industria local. En estas condiciones, México constituye, junto con Chile, el único ejemplo en América Latina de un país que anunció y concretó, unilateralmente, una amplia apertura comercial.

Se trataba de derrumbar la muralla proteccionista para obligar a la industria mexicana a volverse competitiva. Se esperaba que la competencia de los productos importados obligara a la industria local a una mayor productividad, a poner más atención en la calidad y a favorecer la introducción de bienes de capital modernos.

La competencia del exterior sería también un elemento fundamental para reducir el nivel de los precios domésticos. No hay que olvidar, sin embargo, que un objetivo fundamental de la apertura comercial fue el de favorecer el desarrollo de las exportaciones, ya que, mediante la liberalización de las importaciones, se permitiría la compra de bienes de capital y bienes intermedios en el exterior, lo cual redundaría en un alza de competitividad de las empresas locales en los mercados externos.

En estas condiciones, el éxito de la nueva estrategia tendrá que ser medido por las tendencias de la balanza comercial. Si la estrategia exportadora es exitosa, se logrará un superávit comercial; si no, los déficits comerciales resultantes deberán ser cubiertos con IED, con inversión de portafolio, con repatriación de capitales o con nuevos créditos del exterior.

Por otra parte, México se abrió al exterior con una política comercial que no se ha instrumentado en razón de los intereses de México ni en función de ella para combatir la crisis económica, sino esencialmente, obedeciendo a presiones externas que estaban implícitas desde 1979. Tales presiones externas parten de la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 de los EUA a eliminar subsidios a sus exportaciones; a ser más liberales en materia de acceso a las exportaciones norteamericanas y sobre todo por el hecho de que solo se resolverían controversias comerciales en el seno del GATT⁴⁶, de tal suerte que quienes se rehúsan ingresar a este organismo se harían automáticamente mercedores de la aplicación de impuestos compensatorios.

Esto a su vez se reiteró con mayor vigor en la nueva Ley de Comercio y Aranceles de los EUA, emitida en 1984, en la que se obliga a los países a que liberen su

⁴⁵ Ortiz Wadgymar, Arturo. *Introducción al comercio exterior de México*. Ed. Nuestro tiempo, 5^o Edición, México, 1996, p.159.

⁴⁶ Carbaugh, Robert. *Economía Internacional*. Ed. International Thomson Editores, México, 1998, p. 95.

comercio con Estados Unidos so pena de quedar eliminados del Sistema Generalizado de Preferencias Arancelarias.

2.2.1 Las presiones externas para la apertura comercial.

El centro del que emanó la necesidad de que nuestro país realice una apertura al exterior, se aplica en virtud de la situación global de la economía norteamericana, la cuál atraviesa por serios problemas, que sólo con el sacrificio de los países subdesarrollados, intenta salir de su crisis y de la recesión económica vigente hasta 1993.

Otro aspecto muy importante para México en su apertura al exterior consiste en el creciente déficit comercial de los Estados Unidos ya que ascendió a 110 mil millones de dólares.

Esto ha generado que las posturas proteccionistas de nuestros vecinos sean cada vez más severas como lo muestran las tres leyes de comercio exterior de ese país, la primera promulgada en 1979, y la que se formó en 1984 y 1988 con un carácter más proteccionista. La característica esencial de estas legislaciones consiste en que se considera que la industria norteamericana se enfrenta a prácticas desleales de comercio por parte de muchos países que subsidian a sus exportaciones, por lo que; al cubrirse dichos subsidios, la mercancía se hace acreedora a la aplicación de impuestos compensatorios.

Por otra parte, la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979 preveía el impuesto de los impuestos compensatorios otorgando la prueba de daño sólo a los países que se integraron al GATT por lo que de no hacerlo, no se otorgara el derecho de audiencia.

La Carta de Intención, suscrita con el FMI firmada en noviembre de 1982, donde se deja clara la necesidad por parte de México de revisar sus sistemas de protección arancelaria y, por la otra, reformular los mecanismos de control cambiario, donde se harán revisiones con el propósito de lograr una mayor eficiencia en el proceso productivo a efecto de proteger el interés de los consumidores, de mantener el empleo y fomentar la activamente las exportaciones de bienes y servicios.

2.2.2 Las presiones y argumentos internos.

Las presiones externas pronto encontraron múltiples aliados internos, que argumentaban bondades para un desarrollo excepcional de México y veían en la apertura al exterior y el ingreso al GATT, la oportunidad de que México se modernizara y se convirtiera en una potencia exportadora de la noche a la mañana.

La necesidad de eliminar una industria de sobreprotección en una industria de invernadero, que al contar con un "mercado cautivo", sólo produce artículos de mala calidad y alto precio.

La modernización industrial significa aumentar la productividad, mejorar la calidad de vida y competir en lo interno y lo externo.

La urgencia de incrementar exportaciones resulta en nuestros días nada más que un buen deseo, ya que las potencias cada día afinan su protección y restringen en mayor grado la entrada de mercancías al exterior. A su vez en países en desarrollo existen escasas posibilidades de ampliación de mercado en virtud de lo contraído en su mercado interno, razón por la que existen pocas esperanzas de ampliar nuestras exportaciones, a más que el industrial mexicano no puede hacer frente a la tecnología de los productos de Europa, Japón o los EUA.⁴⁷

2.2.3 El memorando de entendimiento comercial México – EUA. 1985.

Este fue el antecedente más cercano al TLC y otro elemento básico del cual se instrumentó e institucionalizó la apertura de México hacia el exterior. En el texto aparecido en el Diario Oficial de la Federación el 15 de mayo de 1985 se exponen con absoluta claridad la serie de normas a las que se deben ajustar los sistemas de exportación mexicanos a fin de no lesionar a la economía de los Estados Unidos.

En este entendimiento el gobierno mexicano acuerda la eliminación de subsidios a las exportaciones, al igual que limitar el otorgamiento de financiamientos preferenciales a las exportaciones o bien limitar estos acuerdos internacionales que fijan topes a las tasas de interés. A cambio de acatar estas normas los EUA aceptan otorgarnos la posibilidad de defendernos ante el Congreso Norteamericano de acusaciones tales como estar subsidiando nuestros productos, o sea la prueba de que no existe daño serio a la economía de los EUA.⁴⁸

2.3 El ingreso de México al GATT.

Uno de los asuntos que más acaparan la atención en los años ochentas, fue sin lugar a dudas el proceso de adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio Aduaneros (GATT), que desde su fundación en 1947 ha intentado coordinar el comercio mundial teniendo como objetivo central el abolir gradualmente las barreras arancelarias y no arancelarias, al igual que eliminar las prácticas desleales en el comercio mundial.

Las presiones para que México iniciara todo este proceso, empezaron desde 1978 cuando México solicitó su adhesión al GATT, para ello integró todo un grupo de

⁴⁷ Ortiz, op. cit, p.173.

⁴⁸ Ibidem.

productos que se consideran de acuerdo al Congreso, como subsidiados en el exterior.

A pesar de este ordenamiento y en virtud del rechazo de México a ingresar al GATT, vino una avalancha de impuestos compensatorios a multitud de productos mexicanos, lo que a partir de 1983 y a raíz de la Carta de Intención con el FMI generó que México iniciara el proceso conocido como de apertura al exterior consintiendo como se dijo; en el dismantelamiento del proteccionismo a la industria nacional, a través de la sustitución de los sistemas de permisos previos, por bajos aranceles.

Es por ello que desde mediados de 1985, México emprendió una importante apertura de su economía en el cuadro de una amplia reforma comercial. La eliminación de las licencias de importación y la reducción de los aranceles constituyó el eje de dicha reforma.

En el siguiente cuadro se muestra que mientras que en 1983 el total de las importaciones estaba sujeto a permisos previos, para finales de 1991 sólo 9.1% del valor total de las importaciones estaba sujeto a licencia.

Año	Porcentaje
1983	100 %
1984	83.0 %
1985	35.1 %
1986	27.8%
1987	26.8 %
1988	21.2 %
1989	18.4 %
1990	13.7 %
1991	9.1 %

Fuente: Guillen, op. cit, p.108.

El siguiente cuadro refleja que mientras que en 1986 el arancel máximo era de 100%, en 1991 sólo era de 20%. Este proceso de reducción de aranceles fue acompañado de una disminución en la dispersión en la estructura arancelaria, que hizo pasar los niveles arancelarios de 16 en 1982 a 5 en 1991.

Cuadro 10. ESTRUCTURA ARANCELARIA					
Año	1982	1986	1989	1990	1991
N. de fracciones arancelarias	8008	8206	11838	11817	11812
Arancel promedio	27.0 %	22.6 %	13.1 %	13.1 %	13.1 %
Arancel promedio ponderado	16.4 %	13.1 %	9.7 %	10.5 %	11.1 %
Número de tasas	16 %	11	5	5	5
Arancel máximo	100.0 %	100.0 %	20.0 %	20.0 %	20.0 %

Fuente: Ibidem.

Este proceso de eliminación de permisos previos de importación y reducción de aranceles fue acompañado de la eliminación de todos los precios de referencia oficiales usados para la valuación aduanera.

2.3.1 El protocolo de adhesión de México al GATT.

El protocolo es un documento en el que se recogen las salvaguardas o reservas que el gobierno mexicano negoció con las partes contratantes. Una parte preambular y los párrafos 3, 4 y 5 son, básicamente los que recogen las propuestas de los negociadores mexicanos.

En la parte preambular se establece que las partes contratantes del GATT reconocen que México es un país en desarrollo, garantizándose así en todo momento un trato diferenciado y más favorable, tanto en las negociaciones sobre concesiones arancelarias en las que no se le puede exigir reciprocidad absoluta, como en cuanto al cumplimiento de las disciplinas del GATT, respecto de las cuales tiene el derecho de hacer uso de las salvaguardas, cláusulas de escape y excepciones de manera más flexible.

Los párrafos 3, 4 y 5 del protocolo de adhesión, se refieren a:

3.- El reconocimiento prioritario que México concede al sector agrícola en sus políticas económicas y sociales, por lo que; México se compromete a seguir utilizando su programa de sustitución gradual de permisos previos por una protección arancelaria en la medida que sea compatible con los objetivos de ese sector.

4.- El reconocimiento de la intención que tiene México de aplicar su Plan Nacional de Desarrollo y sus programas sectoriales y regionales, así como establecer sus instrumentos necesarios para su ejecución, incluidos los de carácter fiscal y financiero, en este sentido queda estipulado que México tiene pleno derecho de diseñar y aplicar programas sectoriales de fomento industrial, haciendo uso de todos sus instrumentos de política económica.

5.- Se reconoce el derecho de México para mantener ciertas restricciones a la exportación relacionada con la conservación de recursos naturales, en particular en el sector energético, sobre la base de sus necesidades sociales y de desarrollo, siempre y cuando tales medidas se desarrollen conjuntamente con restricciones a la producción o consumo nacional. En el caso del petróleo mexicano, al mantener nuestro país restringida su plataforma de explotación petrolera, puede aplicar medidas de regulación a la exportación de hidrocarburos que más convengan al interés nacional.

En síntesis los derechos de México ante el GATT fueron los siguientes:

- a) Exclusión de los energéticos regulados en el artículo 27 de la carta fundamental.
- b) La protección y reserva para el sector agrícola, sector para el cuál se obtuvo mantener los permisos de importación y su sustitución gradual por aranceles, en la medida que dicho sector fuera adquiriendo competitividad internacional.
- c) Reconocimiento por los 95 países del GATT a que México desarrollará su plan nacional de desarrollo y reserva una sobretasa arancelaria a nueve sectores; petroquímicos, celulosa y papel, bienes de capital, industria de alimentos, productos eléctricos, calzado, textiles, electrodomésticos, hierro y acero.
- d) Un techo arancelario máximo de un 50 % para más de diez mil fracciones arancelarias de la TIGI.
- e) Reconocimiento a su condición de país en desarrollo, tanto para la aplicación de salvaguardias en el artículo XIX del GATT, como para la aplicación de los códigos de conducta en materia de dumping, obstáculos técnicos, licencias de importación y valoración aduanera.
- f) Recomendación para suscribir el código de subvenciones y derechos compensatorios que acepta la posibilidad de otorgar subsidios a los países en desarrollo para fomentar proyectos regionales.

2.4 México en la Ronda de Uruguay y su acceso a mercados.

Durante la Ronda de Uruguay, México tomó el compromiso de reducir su arancel consolidado de 50 % a 35 %. Esta concesión significa para México que ningún arancel vigente se modificará como resultado de las negociaciones, así México obtiene reciprocidad por sus esfuerzos de apertura comercial emprendidos en los últimos años.

Los acuerdos de la Ronda de Uruguay comprenden los siguientes temas: acceso a mercados, agricultura, textiles y vestido, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, medidas de inversión, subsidios y medidas compensatorias, medidas antidumping, salvaguardias, inspección previa a la expedición, normas de origen, trámite de licencias de importación, derechos de propiedad y solución de diferencias.

Estos temas ya fueron analizados en el capítulo I de este trabajo, para lo cual solo resaltaremos los beneficios específicos otorgados a México en materia de acceso a mercados y agricultura, ya que los demás temas ya fueron revisados y son beneficios de todos los miembros del GATT sin excepción.

2.4.1 Acceso a mercados.

Los países participantes acordaron reducir sus aranceles comprometidos ante el GATT en un promedio del 40 %, México se beneficia de importantes reducciones arancelarias.

Cuadro 12. Reducciones arancelarias otorgadas a México*.

Pais	Porcentaje Industrial	Porcentaje agrícola
Australia	44	32
Austria	45	39
Unión Europea	43	38
Finlandia	45	40
Japón	44	67
Noruega	16	43
Nueva Zelanda	66	49
Suiza	37	33
Suecia	22	31

Fuente: Witker, op. cit, p.112.

* Reducciones arancelarias promedio ponderadas para las exportaciones de México a dichos países.

Los principales productos de interés para México que se beneficiarán de las reducciones acordadas en la ronda son:

Miel, limones, ron, acero, flores frescas, café crudo, tequila, motores y partes, aguacate, cerveza, computadoras, mangos, jugo de naranja, vidrio, chasis para vehículos, etc.

En contraste, México no tiene obligación de reducir sus aranceles vigentes, ya que son congruentes con sus compromisos adoptados en la Ronda de Uruguay. De esta forma, México tiene la reciprocidad a la liberalización comercial de los últimos años y consolida sus esfuerzos de diversificación en mercados no tradicionales, al mejorar las condiciones de acceso para sus exportaciones en mercados como el europeo, el japonés y el sureste asiático.

2.4.2 Agricultura.

Algunos de los beneficios específicos para México (en términos de porcentajes de reducción en algunas regiones) son los siguientes:

Unión Europea: mango y café, 100%; flores, 50%; miel, piña y aguacate, 36%.

Japón: limones, 100%; jugo de naranja congelado, 71%; naranjas, 63%; ron, 60%; café, mangos y aguacates, 50%.

Suiza: sumo de cítricos y papayas, 100%; cebollas, melones y aguacates, 80%; miel, 36%.

Además de que los países desarrollados reducían sus subsidios internos en 6 años, mientras que los países en desarrollo lo harán en 10. En el caso de México, los apoyos que establece PROCAMPO están excluidos de este compromiso.

Las regulaciones sanitarias y fitosanitarias serán más claras y deberán sustentarse en estándares internacionales y bases científicas para evitar que se constituyan en barreras injustificadas al comercio.

2.4.3 Vigencia en México.

El 4 de agosto se publica en el Diario Oficial de la Federación el decreto de la Aprobación del acta final de la Ronda de Uruguay del GATT y el 30 de diciembre de 1995 entran en vigor todos los acuerdos y la vigencia de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en el derecho mexicano.⁴⁹

2.5 Las reformas económicas de China.

El año del 2003 se cumplieron un cuarto de siglo de fundamentales transformaciones económicas en China. En 25 años, China ha pasado de ser una de las economías más cerradas y centralizadas del planeta a una economía pujante con un rol cada vez más importante en el contexto internacional. Este país ha sorprendido al mundo por las elevadas tasas de crecimiento que superan el 9% anual, así como a la captación de la Inversión Extranjera Directa (IED).

Lo anterior es el resultado de importantes reformas a partir de 1978 con la estricta participación del Estado en la economía, este proceso ha permitido la descentralización y la apertura económica, debe reconocerse que dicha planificación aún funciona como un mecanismo eficiente con base en los planes de desarrollo regionales y locales para dirigir el desarrollo económico.

Las reformas en China, impulsadas por Deng Xiaoping luego de llegar al poder en 1978, han impulsado años de importantes reformas políticas y de una radical transformación económica que han hecho despertar al gigante durmiente.

Existen razones que explican el interés por el proceso observado en China; primero, China es sin duda una potencia mundial, ya que cuenta con una

⁴⁹ Witker, Jorge. *Comercio Exterior de México, Marco jurídico y operativo*. Ed. Mc Graw-Hill, México, 1996, p.111.

población de 1300 millones, su economía fue en el año 2003 la décima economía mundial, con un producto cercano al trillón de dólares. Además, de su importancia geopolítica que es evidente.

Una segunda explicación está basada en el éxito que las reformas han tenido, la economía ha crecido a una tasa cercana al 9% por más de 20 años, además, la tasa de desempleo ha sido relativamente baja en un período de importantes transformaciones sectoriales. Aunque el ingreso per cápita en China sigue siendo bajo.

Estos resultados resaltan a la vista no sólo cuando se comparan con la situación en China en 1978, sino también porque contrastan con las experiencias en otros países con economías centralmente planificadas en transición hacia economías de mercado.

El éxito de las reformas está basado en la gradualidad en que éstas fueron implementadas, la economía se ha ido abriendo poco a poco, evitándose drásticas reasignaciones de recursos por los costos en empleo.

Este trabajo presenta una evaluación de las principales reformas introducidas en 1978. A la luz de esto, se presenta un análisis de las principales reformas para la economía y que ha obligado a una redefinición ideológica del sistema socialista con la conducción omnipresente del Estado para dar cabida al libre mercado y su proceso de transición de la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio (OMC) el año 2001.

2.5.1 Las reformas en el socialismo.

El proceso de reformas que se llevó a cabo en China desde finales de 1978 fue la respuesta de una elite política a la situación de estancamiento económico que vivía el país, cuya gravedad es resaltada comparando las tasa de crecimiento económico con las del crecimiento de la población. Las experiencias radicales de 1958, y posteriormente la revolución cultural, no habían solucionado esta situación, y el escenario internacional estaba cambiando en el sentido de la cercanía del fin de la guerra de Vietnam y el endurecimiento de las relaciones de China con la Unión Soviética, en este marco de estancamiento económico se rediseñó la política exterior y se emprendieron las reformas a fines de la década de los sesenta.

El punto de partida del proceso de reformas en China se toma comúnmente de la tercera reunión plenaria del undécimo comité central del partido efectuada en 1978, donde el elemento clave es el cambio de énfasis en el trabajo político, la lucha de clases y la revolución continúa, al énfasis en el desarrollo económico bajo la consigna de lo que se llamó "Las cuatro modernizaciones", lo que no debe verse como un solo bloque sino como un proceso gradual y flexible que ha permitido el reajuste de algunas políticas que sociales o económicas tuvieron

efectos no deseados, y por consiguiente se contraponían a los objetivos de los líderes en el poder.

Las reformas que van desde lo político, lo económico y lo social en China son vistas ahora como una verdadera revolución institucional en el contexto de lo que había sido el gobierno del partido comunista, que por lo mismo forma parte de los grandes movimientos reformistas emprendidos desde finales del siglo XIX con miras a desarrollarse, modernizarse y alcanzar el respeto internacional y que básicamente estas reformas han sido una combinación de economía de mercado, con el autoritarismo estatal de un régimen unipartidista.

En el ámbito político, las reformas fueron bien recibidas a partir del XII Congreso Nacional del partido, reunido en Beijing, en septiembre de 1982, cuando se completó el cambio de liderazgo, lo que le da total libertad de acción a Deng Xiaoping y al grupo reformista y se dotó al partido de una nueva constitución. Además en diciembre de ese mismo año se adoptó una nueva constitución para el país, la que proporcionaba un marco todavía limitado para la existencia de la economía privada.

Estos son los artículos en donde se hicieron reformas y en donde se deja claro que “el sector rector de la economía es el estatal”; pero también reconoce la propiedad colectiva. A los trabajadores incorporados en la economía colectiva rural les da el derecho a explotar parcelas y a dedicarse a actividades secundarias en usufructo personal:

Artículo 11. La economía individual de los trabajadores, tanto de la ciudad como del campo, que funciona dentro de los límites establecidos por la ley, es un suplemento del sector social de la economía socialista. El Estado protege los derechos e intereses legítimos del sector individual de la economía. El Estado, mediante su gestión administrativa, orienta, ayuda y supervisa al sector individual de la economía.

Artículo 13. El Estado protege el derecho de propiedad de los ciudadanos sobre sus ingresos legítimos, ahorros, casas de vivienda y otros bienes legítimos. El Estado protege, de acuerdo con las estipulaciones de la ley, el derecho de los ciudadanos a heredar los bienes privados.

Artículo 18. La República Popular China autoriza a las empresas y otras organizaciones económicas o individuos extranjeros a hacer inversiones en China, y a realizar distintas formas de cooperación económica con empresas u otras organizaciones económicas de China, de acuerdo con las estipulaciones de la ley de la República Popular China.⁵⁰

⁵⁰ Romer Cornejo, Alejandro. *China contemporánea la construcción de un país (desde 1949)*. Ed. Colegio de México, México, 2001, p.78.

Esta Constitución ha sido enmendada varias veces con la finalidad de adaptarla a los cambios políticos y económicos.⁵¹

Es por ello que gran parte de los objetivos y metas de la reforma se plasmaron en el noveno plan quinquenal más reciente y en una nueva constitución. Donde los elementos que se consideraron son :

- 1) Asegurar un crecimiento estable en la producción de algodón y granos.
- 2) Estimulo del sector privado de la economía.
- 3) Responsabilidad administrativa de los directores de fábrica.
- 4) Control del crecimiento de la población.
- 5) Eliminar los desequilibrios en los ingresos regionales y promover un desarrollo regional equilibrado.
- 6) Contener la inflación.
- 7) Acelerar la reforma de las empresas estatales.

Con esto, en 1982 se decretó una Constitución en pro de la economía privada, las relaciones con el exterior, la búsqueda de una modernización y el control demográfico, la cual señala que la acción es estatal y reconoce la propiedad privada.

Durante el XIII Congreso del partido comunista Chino en 1992 se anunció oficialmente el abandono de la planificación centralizada y se fija como objetivo implantar un sistema de mercado, dentro del socialismo.

A partir de este momento las reformas toman cierta fuerza y se elaboran nuevos proyectos de reforma al interior del Congreso, encabezadas desde luego por Deng Xiaoping. Las reformas económicas, tendientes a generalizar una "economía de mercado" en China, van a continuar mientras se mantenga la actual posición en el liderazgo, y que el modelo de autoritarismo político con sistema de partido único, definido como "dictadura democrática popular", también continuará, pero con la seguridad de que los rasgos autoritarios del sistema sí pueden sobrevivir a la actual composición del liderazgo.

Este año significó para China el fortalecimiento de los líderes reformistas y consecuentemente, la profundización de las medidas de liberación económica, lo que parece que en la practica conduciría a la adopción de un sistema capitalista que comenzó a definirse a partir del viaje de Deng Xiaoping a Shenzhen, donde se adoptó oficialmente la definición de "economía socialista de mercado".⁵²

⁵¹ La última enmienda, realizada en la II Sesión de la IX Asamblea Popular Nacional, en Marzo de 1999, se incluyó la teoría de Deng Xiaoping como la ideología guía del país, y se redefinió el carácter suplementario del sector privado, que quedó a la par del sector público.

⁵² Cornejo Bustamante, Romer. *Centro de estudios de Asia y África. "CHINA"*. Ed. Colegio de México, México, 1993, p.47.

2.5.2 Agricultura.

La reforma a la agricultura era sin duda un pilar fundamental de la apertura en China. En 1978 las primeras reformas tuvieron como objetivo la reorganización de las comunidades agrícolas al adoptarse el sistema de responsabilidad familiar y sustituirse la administración de las comunas en proceso de desarrollo del campo.

El sistema consiste en delegar a los jefes de familia la responsabilidad de contratar con las organizaciones estatales la cantidad de tierra que deberá cultivarse, los productos que se sembrarán y la cantidad de productos que se venderán al Estado, quien es el que fija los precios y las condiciones de este nuevo sistema.

Es importante señalar que las reformas en el campo han transcurrido por tres fases, la primera, de 1978 a 1984, donde como mencionamos, se desmantelaron las comunas y surgieron los mercados libres y la diversificación de la producción rural.

La segunda, de 1984 a 1992, que se caracterizó por una serie de ajustes al sistema para estimular la inversión y reorganizar la distribución del ingreso a fin de brindar protección social a las familias con poca mano de obra masculina, y lo más importante intentar resolver el desempleo por medio de las empresas del pueblo, lo que ha revolucionado la estructura de la producción industrial del país.

La última fase iniciada en 1993, esta caracterizada por la creación de infraestructura e instituciones financieras para apoyo del sistema y por la búsqueda de la inversión campesina en la tierra con base en incentivos tales como el alargamiento de los contratos en los que se ampliaron los plazos y la superficie distribuida.⁵³

Con estas reformas, China a dado un giro intervencionista en los mercados para incrementar la producción, sobre todo de granos con el objetivo de alcanzar la autosuficiencia con su llamada política de " bolsa de granos ", aunque por otro lado, de prevalecer este criterio en la política agrícola de China, se restringirá el uso de la tierra para sembrar productos de mayor valor agregado, cultivos industriales como oleaginosas o algodón; aunque la de trigo disminuya en los próximos años.

Por otro lado, los problemas que han traído las reformas en el campo, que no sólo se refieren a las áreas de distribución, sino de inversión, productividad, menor tierra cultivada y desarrollo tecnológico, han sido evidentes. La escasez de tierras cultivables es un problema severo, según estimaciones oficiales, las superficies

⁵³ Anguiano, Eugenio. *La economía China en perspectiva histórica: sus bases y retos*. Ed. El Colegio de México, México, 2001, p.387.

dedicadas a los granos han disminuido en cuatro millones de hectáreas en los primeros cuatro años de esta década y al parecer la tendencia es irreversible.⁵⁴

A fines de abril de 1998 se planteó el problema de la función de las compañías estatales y privadas en la compra y distribución de granos, ya que los gobernantes chinos opinan que las compañías estatales deben mantener el monopolio de la compra directa de grano en el mercado rural y la reestructuración del sistema de acopio para dotarlo de eficiencia y competitividad.

Sin embargo, las reformas tenían dos importantes limitaciones; Por una parte, el sistema de precios no era libre y la segunda, que la propiedad de la tierra no fue entregada a los campesinos, estos sólo recibieron el derecho a su uso, al igual que con la asignación de los insumos, este esquema impidió las transacciones de tierras entre campesinos con las consecuentes ganancias de eficiencia. Sin embargo, con el tiempo los terrenos entregados a los campesinos fueron garantizados de manera permanente. Más aún, se permitió la transferencia de estos derechos de uso entre campesinos. Luego, de facto, el esquema comenzó a operar en muchos aspectos como una economía de mercado.

En 1981, la agricultura representaba un 31,8% del producto interno y empleaba a un 71% de la fuerza laboral, aproximadamente 503 millones de personas. El año 2001, estas cifras eran 15,2% y 52,9% respectivamente, esto comprueba que la reforma a traído consigo grandes logros en materia alimentaria, pero también rezagos sociales que es necesario sean atendidos de una manera urgente.

2.5.3 Las empresas estatales.

A comienzos de la década de 1980, un 78.3% de la producción nacional estaba controlada por empresas estatales. Las primeras reformas introducidas en 1980 dotaron a las empresas estatales de mayor flexibilidad en la toma de decisiones productivas, lo que ha implicado reformar los sistemas de contabilidad y administración para que las empresas cuenten con mejores estándares dentro de la competitividad internacional.

También se permitieron mecanismos de remuneración al trabajo de acuerdo a su productividad marginal y se comenzó con el traspaso de las empresas estatales a autoridades locales a manera de mejorar los incentivos y el control de las empresas.

En 1987 se introduce el Sistema de Responsabilidad Contractual que requirió que cada empresa firmara un contrato con el gobierno comprometiéndose a un impuesto fijo anual, todas las utilidades extras quedaban dentro de la empresa, y podían ser repartidas o reinvertidas.

⁵⁴ E. Falck, Melba y Hernández Roberto. *Políticas Agrícolas en China y Japón: implicaciones para México*. Revista Comercio Exterior, VOL. 49, NÚM. 7, Julio de 1999, p.649.

En 1992 se expidió el Reglamento sobre la Transformación de los Mecanismos de Administración de las Empresas Industriales del Estado que pretende solucionar el problema del endeudamiento masivo de las empresas estatales, el cual es originado entre otras razones por fallas en el sistema administrativo, la incapacidad de los gerentes, al sistema de empleo y a la intervención arbitraria de las autoridades.

En 1997 se introdujeron cambios en la estructura de propiedad de las empresas estatales, Jiang Zemin, secretario general de Partido Comunista Chino (PCC), presentó nuevas reformas sobre el tema de la reforma de las empresas estatales, Jiang destacó que lo que quería era mantener el control del Estado sobre las industrias y empresas clave, mejorando su eficiencia económica mediante incentivos de mercado, no privatizarlas.

Es por ello que las empresas grandes, que por definición pertenecían a sectores estratégicos, permanecieron en control estatal. Las empresas pequeñas y medianas pudieron ser adquiridas por sus ejecutivos y trabajadores a través de descuentos en sus salarios, y sólo el año 2000 se introdujo la posibilidad de vender algunos paquetes accionarios de empresas estatales grandes o agentes externos.⁵⁵

El lento ajuste de las empresas estatales a los crecientes grados de reformas y de competencia tanto interna como externa a que han estado expuestos está en el centro del proceso de transición en China, de alguna manera, la introducción paulatina de reformas se hizo para evitar el colapso del sistema productivo estatal. Al mismo tiempo, se esperaba que la mayor competencia de tradujera en mejoras en productividad que permitiera a su vez mayor apertura.

La evidencia indica que los mayores grados de apertura no han estado asociados con mejoras suficientes en productividad que permitan a las empresas estatales competir en igualdad de condiciones. Una explicación es que los beneficios en productividad asociados a la mayor apertura son compensados por los costos de un esquema proteccionista que pretendió evitar el colapso de las empresas. Otra razón es que, en un contexto como el chino, la efectiva convergencia tecnológica solo se puede llevar a cabo con el reemplazo de las empresas estatales.

Como respuesta, las autoridades han mantenido importantes distorsiones en beneficio de las empresas estatales. Los subsidios entregados a las empresas siguen siendo altos, aunque decrecientes en el tiempo, la caída en la participación de las empresas estatales se explica por la mayor competencia de empresas extranjeras y por la aparición de otro tipo de empresas locales, especialmente colectivas.

⁵⁵ Rodríguez, María Teresa. *Empresas estatales en China: Reforma o privatización*. Revista Comercio Exterior, VOL. 49, NÚM. 7, México, Julio de 1999, p.611.

Es importante destacar que la producción industrial del país sufrió los efectos de la suspensión de pedidos debido a la crisis en Asia y a los programas de restricciones del gasto interno. En el primer trimestre de 1998 la producción industrial redujo su ritmo de crecimiento, en términos de valor agregado, a 8.2%, en contraste con el 11% del año anterior, por su parte las empresas estatales solo crecieron 2.3%, las empresas colectivas 11% y la de las privadas y de capital extranjero crecieron en cerca de 24% lo que confirma el dinamismo de estas últimas.

Sin embargo, gracias a las últimas reformas, el volumen total de las ventas a aumentado, a pesar de los intentos por privatizar y disminuir al sector Estatal. Aunque gran parte del valor de la producción industrial proviene de las industrias estatales, el dinamismo de esta a sido responsabilidad de las empresas de propiedad privada y colectiva. Estas emplean casi 30 millones de trabajadores.

2.5.4 Sistema de Precios.

En 1984 se comenzó con la liberalización de precios, tanto de bienes finales como intermedios. Sin embargo, la pérdida de competitividad en las empresas estatales implicó que se mantuvieran ciertos controles. Por ello, se introdujo un esquema dual de precios. Ciertas cuotas de productos o factores eran transadas a precios fijados, y transacciones más allá de las cuotas asignadas eran intercambiadas a precios de mercado, generando en el margen los incentivos correctos.

Este esquema de precios permitió a las empresas estatales compensar las presiones de costos proveniente de las empresas colectivas o las empresas extranjeras.

En 1992 el mercado sufrió una ligereza en los precios del 5% comparados con el año de 1990, ello se debió a la reforma estructural en los precios ya que de los 737 productos sometidos a control de precios, según el reglamento sobre operación de las empresas estatales, se ha reducido en los primeros ocho meses de ese mismo año a solo 89 productos que todavía mantienen este control.

Entre los productos desregulados se incluyen lubricantes y otros productos petrolíferos, sosa, plomo, aluminio, algunos tipos de acero y casi toda la maquinaria y los productos electrónicos, sin embargo, esto traerá como consecuencia una inflación más alta de la prevista, ejemplo de ello es que desde 1991 se ha elevado el precio de los granos dos veces.⁵⁶

Actualmente, el Estado solo controla el precio de seis productos agrícolas, entre ellos; granos, algodón y aceite. De acuerdo con la Administración Estatal de Precios Mercantiles, para octubre estaban regulados el 85% de los bienes de consumo, lo que se incrementaría a 90% a fines de año, y esta tendencia seguiría hasta una total apertura de desregulación de los precios.

⁵⁶ Comejo, op. cit, p.56.

**Cuadro 13. Reforma al sistema de precios en China
(Porcentaje de las transacciones según categoría)**

Año	Bienes al por mayor			Bienes agrícolas			Bienes finales		
	Mercado	Guiado	Fijado	Mercado	Guiado	Fijado	Mercado	Guiado	Fijado
1978	0	3	97	6	2	93	0	0	100
1985	34	19	47	40	23	37	na	na	na
1987	38	28	34	54	17	29	na	na	na
1991	69	10	21	58	20	22	46	18	36
1995	89	2	9	79	4	17	78	6	16
1999	95	1	4	83	7	9	86	4	10

Fuente: www.fmi.org, International Monetary Fund. Republic of China-Recent Economic Developments, Staff Country Report 97-71 (1997); y World Trade Organization (2001) página consultada el día 26 de Junio de 2004.

Nota: Porcentajes calculados considerando el valor de las transacciones en cada una de las categorías.

2.5.5 El sistema bancario y el mercado de valores.

La ausencia de un sistema bancario era sin duda una de las características más evidentes de la falta de modernidad del sistema económico chino en 1978. A comienzos de 1980, el Banco Popular era el único banco y su tarea era aceptar depósitos y dar crédito a las empresas estatales, además de emitir dinero.

En 1983, fue oficialmente denominado Banco Central (Banco Popular de China) y tres bancos estatales sectoriales fueron creados, cuyos roles eran otorgar créditos y recibir depósitos, un cuarto banco, el Banco de China, fue encargado de las transacciones internacionales.

En la práctica, el rol de los bancos fue financiar los crecientes déficits de las empresas estatales. La dependencia de la oferta monetaria a la necesidad financiera de las empresas estatales repercutió fuertemente en la tasa de inflación.

El desarrollo del mercado de valores ha sido un objetivo de la política financiera de China y una de las mayores reformas implementadas, a fin de canalizar el ahorro hacia proyectos productivos que inicialmente financiaba el Estado, se creó en 1990 la Bolsa de Valores de Shangay y poco después la de Shenzhen.

El evidente crecimiento en el volumen de las transacciones en 1992 que quintuplicó al obtenido en 1991 hizo que el Banco Popular de China aprobara por primera vez la formación de tres compañías de bonos y acciones en Pekín, Shangay y Shenzhen a fin de ordenar el mercado. A principios de mayo de 1998 la Comisión China de Regulación de Valores emitió nuevas normas y asumió la autoridad completa sobre la reestructuración de grandes inversiones de las

empresas que cotizan en la bolsa para atemperar los riesgos en el mercado financiero.

En 1994 el gobierno chino dio a conocer los lineamientos de un sistema de control macroeconómico del Banco Popular para la aplicación independiente de la política monetaria, y así mismo se crearon también tres bancos estatales para fomentar el desarrollo; El Banco Estatal para la Importación y la Exportación, El Banco Estatal de Desarrollo y el Banco de Desarrollo Agrícola que cuentan con fondos provenientes de asignaciones fiscales y de préstamos del Banco Central, entre otras fuentes.

Con estas reformas, otros bancos estatales se han transformado en comerciales, ellos son: El Banco Industrial y Comercial, el Banco Agrícola, el Banco de China y el Banco Popular de la Construcción, que han asumido la responsabilidad por sus ganancias y pérdidas.

En 1995 entro en vigor una nueva ley sobre la banca comercial, en la que se daría la independencia a las principales instituciones bancarias, aunque con la restricción por parte del gobierno de no permitir el establecimiento de bancos y compañías de seguros privados. Sin embargo en 1996 se crea el primer banco privado del país con un capital inicial de 166 millones de dólares con un 80% de capital privado que funciona como entidad de ahorro y préstamo y que lleva por nombre Corporación Bancaria Mingsheng de China.

En 1996 se da un importante cambio en el sistema bancario, el Banco Central publica sus reglamentos provisionales para el establecimiento de Agencias de Bancos Extranjeros en China donde se pretende permitir y regular que ciertas instituciones calificadas abran oficinas en Shangay, Tianjin, Dalian y Guangzhou.

A principios de ese mismo año también, ya se habían registrado en China 519 oficinas de bancos extranjeros, 142 instituciones financieras, cinco bancos con capital mixto, cinco con capital extranjero, un banco de inversiones con capital mixto y seis compañías de seguros extranjeras.⁵⁷

2.5.6 La Inversión Extranjera.

La apertura comercial ha sido una de las reformas que más dinamismo ha presentado en la economía de China, y ha consistido básicamente en la captación de Inversión Extranjera Directa (IED) y en la orientación de sus exportaciones.

El acceso a la inversión extranjera se inició en 1980 con la apertura de cuatro zonas económicas especiales en Shenzhen, Zhuhai, Shantao y Xiamen. Más tarde

⁵⁷Cornejo, Romer Alejandro. *Las reformas económicas en China: Alcances y retos*. Revista Comercio Exterior, VOL. 49, NÚM. 7, México, Julio de 1999, p.599.

se abrió la zona de Hainan, con el objetivo de atraer inversión extranjera, ya que estas zonas proveían infraestructura, leyes especiales y condiciones impositivas favorables a las empresas foráneas. Adicionalmente se les entregó exenciones tarifarias por los insumos importados que fueran usados en bienes exportables.

La apertura al capital extranjero ha tenido un éxito notable, y es que China se ha convertido en uno de los países más atractivos para la captación del capital extranjero debido a su oferta de mano de obra barata, sus costos de producción bajos, sus estímulos fiscales y la ausencia de sindicatos.

En la primera mitad de 1992 se firmaron 13 047 proyectos de IED, 160 % más que en el mismo periodo del año anterior. Ya para 1995 China se había convertido en el segundo país en atraer capitales extranjeros, sólo después de Estados Unidos. En ese mismo año, 70 % de los proyectos financiados con capital extranjero, era de tipo industrial, con lo que se afirmó la tendencia a guiar esa inversión a los sectores que el Estado había definido como prioritarios.

En 1997 el flujo del capital extranjero llegó a 45 300 millones de dólares; la inversión extranjera representaba 25% de la inversión total en todo el país; había unas 290 000 empresas con inversiones foráneas, la mitad de las cuales ya estaban en operación y empleaban unos 17 millones de personas. En 1998, recibió inlfujos por cerca de 40 billones de dólares, siendo todavía el segundo país receptor de IED en el mundo después de Estados Unidos.

La apertura a los flujos de inversión extranjera en China tuvo varios objetivos. Por una parte, se esperaba que los flujos de tecnología y conocimientos fueran poco a poco traspasados a las empresas locales, acelerando así el proceso de convergencia. En la medida que esto ocurriera, sería posible incrementar los grados de apertura del mercado local sin grandes costos.

Por otra parte, se pretendía que las empresas extranjeras absorbieran la fuerza de trabajo que crecientemente se movilizaba a las ciudades desde la agricultura y desde las empresas nativas que iban quedando fuera de competencia. De hecho, los flujos más importantes de inversión extranjera, que comienzan en 1990, coinciden con grandes movimientos de trabajadores desde las zonas rurales hacia las zonas costeras. En 1995, se estimaba que entre 60 millones y 80 millones de personas trabajaban fuera de sus pueblos rurales.

2.5.7 Apertura comercial.

La apertura comercial comenzó a principios de 1980 con base en tres principios:

- a) El aumento de los derechos para intercambiar internacionalmente a ciertas empresas.
- b) La liberalización de precios.
- c) La adopción de un esquema cambiario que fuera eliminando el esquema de cambio fijo vigente y en la adopción de controles comerciales

convencionales como tarifas y barreras no arancelarias en vez de objetivos cuantitativos de exportaciones e importaciones.

Las tarifas fueron reducidas sustancialmente. La tarifa promedio en 1982 era de 56%, con alta dispersión entre bienes, y fue reducida en 1985 a 46%. En 2001 la tarifa promedio era de 15%.

Asimismo, en 1979 se estableció un esquema legal para las actividades de procesamiento exportador, que ha seguido vigente en todos estos años. Empresas que importan gran parte de sus insumos, agregan poco valor a sus productos y exportan su producción, además reciben exención de tarifas por sus insumos importados.

Respecto de las restricciones no arancelarias, un sistema de licencia de importaciones y cuotas fue introducido a comienzos de 1980. A fines de esa década, el porcentaje de importaciones sujeto a licencias era de 46%. Durante 1980 y 1990 el sistema fue reformado, aumentando el número de compañías autorizadas a realizar intercambios internacionales directamente y limitando el número de bienes sujetos a esas restricciones.

Estas restricciones eran relevantes para las empresas nativas, ya que las empresas extranjeras podían acceder libremente a los mercados internacionales de bienes y factores.

Respecto de las exportaciones, tres fueron las principales reformas; como ya fue mencionado, se incrementaron los derechos a exportar, los límites a las exportaciones fueron desapareciendo poco a poco, y sin embargo, cuotas y licencias de exportación fueron introducidos, con tres funciones:

Primero, se temió que la libertad total para exportar pudiese acarrear escasez interna con un importante aumento en los precios internos, que todavía eran artificialmente bajos.

Segundo, China restringió la exportación de ciertos productos en los cuáles creía tener poder de mercado, especialmente productos minerales.

Tercero, China fue forzada a negociar ciertos límites a sus exportaciones a terceros mercados, por ejemplo, a cambio de obtener el status de Nación Más Favorecida (NMF), China firmó su primer acuerdo en textiles con Estados Unidos en 1980 donde se impusieron cuotas a las importaciones desde China.

A partir de 1990, la cantidad de productos sujetos a licencias o cuotas de exportación ha caído significativamente.

Se limitó fuertemente la venta de bienes producidos por empresas extranjeras en China en los mercados locales. Las formas que tomaron estas limitaciones fueron diversas; incentivos económicos a la exportación de sus productos, medidas burocráticas y legales importantes, cuotas y restricciones de contenido local,

además de otras restricciones. De esta forma, las empresas nacionales podían vender sus productos en los mercados locales a precios protegidos por las tarifas, mientras que las empresas extranjeras no recibían el premio de las tarifas.

Aún con las limitaciones para acceder a los mercados locales, los bajos costos laborales han hecho que las empresas extranjeras incrementen fuertemente su participación en la economía. En 1999, las empresas extranjeras empleaban cerca de 20 millones de personas, lo que representa un 10% del empleo total en China en zonas urbanas.

Cuadro 14. Desempeño económico de la República Popular de China*.

Año	Formación de capital*			Producto Interno Bruto*
	IED actual	TIAF	% de IED	PIB
1978	0.02	n.d	n.d	358.8
1979	0.11	n.d	n.d	399.8
1980	0.19	n.d	n.d	451.8
1981	0.38	559	0.68	477.5
1982	0.44	641	0.69	518.2
1983	0.64	722	0.89	578.70
1984	1.26	655	1.92	717.10
1985	1.66	795	2.09	896.40
1986	1.87	812	2.31	1.020.20
1987	2.83	979	2.36	1.196.30
1988	3.19	1.209	2.64	1.492.80
1989	3.39	1.100	3.08	1.690.90
1990	3.49	943	3.71	1.853.10
1991	4.37	1.035	4.22	2.161.80
1992	11.01	1.426	4.26	2.663.50
1993	27.51	2.159	7.41	3.463.40
1994	33.77	1.937	15.02	4.675.90
1995	37.52	2.337	13.40	5.847.80
1996	41.27	2.366	14.47	6.859.30
1997	45.34	2.530	14.87	7.420.50
1998	45.12	2.845	13.16	7.974.80
1999	40.40	2.987	11.22	n.d
2000	40.70	3.261	10.35	n.d

Fuente: www.wto.org, China en la OMC, comunicado de prensa, 10 de Noviembre de 2001, página visitada el día 24 de Junio de 2004. De acuerdo con el último informe de la OMC sobre la evolución del comercio mundial, en 1999, China ha pasado a representar el 1.22% al 5.9% del comercio mundial entre 1978 – 98 y su lugar ha pasado del número 32° al 9° lugar en el mismo período.

Indicadores económicos de China en 2001

- Producto Bruto Interno: US \$1'159,087'064,730
- Crecimiento del PIB: 7.3%
- Inversión Extranjera Directa: US \$46.8 mil millones
- Reservas: US \$212.2 mil millones
- Exportaciones: US \$266.2 mil millones
- Importaciones: US \$243.6 mil millones
- Balanza comercial: US \$22.5 mil millones
- Principales socios: Japón, EE.UU., Unión Europea, Hong Kong, ASEAN, Corea del Sur, Provincia de Taiwan, Rusia, etc⁵⁸.

2.6 El futuro de la economía china y los efectos indeseables.

Es claro que la transición china ha sido en cierto modo ejemplar. Se han mantenido por muchos años importantes tasas de crecimiento y tasas de desempleo bajas con alta movilidad de trabajo. Sin embargo, resulta adecuado preguntarse cuán lejos ha llegado China en su transición a una economía de mercado.

Para ello deben completarse dos transiciones que son muy importantes: terminar con el cambio de una economía planificada tradicional a una economía de "socialismo de mercado", y el de una economía de crecimiento extensivo o otra de carácter intensivo.

Ambos objetivos requieren de drásticas medidas de política económica que comenzaron a implantarse en 1998, las más importantes de las cuales son: palancas fiscales y monetarias con las que se contengan presiones inflacionarias; elección de mil grandes empresas industriales estatales, en las que se concentrará el esfuerzo de modernización para el sector; un plan de educación universal obligatorio de nueve años básicos para el desarrollo de recursos humanos y, en general el fortalecimiento de la agricultura y la protección del medio ambiente.

Si bien el tamaño de la economía china es de las más grandes del mundo (1.014 billones de dólares en el año de 1999), la República Popular de China queda por debajo de las 40 naciones de la ONU, agrupadas en nivel descendente por nivel de ingreso por persona con 851 dólares al año por persona en promedio.

Según cifras del Banco Mundial se prevé que la economía china crecerá en el periodo 1995-2020, en un promedio de 6.6%, con mayor dinamismo relativo en el sector servicios, tal resultado podrá lograrse incluso si baja un poco la elevada tasa de ahorro que ha caracterizado a la economía china, con tal profundidad de factores (capital y trabajo) continúe creciendo, aunque sea moderadamente.

⁵⁸ www.bancomext.com, Indicadores económicos de China, Consejería Comercial Bancomext, página visitada el día 27 de Junio de 2004.

Por otro lado, la economía de China a crecido como resultado de la agregación de insumos de fuerza de trabajo y acumulación de capital, y que el sector primario ha sostenido el grueso de la carga, tanto para alimentar a una creciente población, como para hacer posible un rápido proceso de industrialización. Actualmente China enfrenta un reto fundamental, el de saber aprovechar sus ventajas competitivas y comparativas y superar los cuellos de botella que pudieran presentársele.

Si China alcanza este proceso, se cumplirán las metas de desarrollo que se ha fijado el gobierno chino para el 2010 y es el de ingresar en el grupo de las economías más avanzadas del mundo, aunque con un nivel de ingreso intermedio.

Del lado de los obstáculos y efectos indeseados que han traído las reformas se encuentran en primer lugar, un deterioro creciente del medio ambiente, causado por la rápida industrialización y la carencia de una política de desarrollo sustentable. La contaminación del agua y del aire ha llegado a niveles insostenibles, sobre todo por la acelerada urbanización del país.

En segundo lugar se encuentra el bajo ingreso de las familias, un fenómeno producido por la modernización de la planta de producción y el desmantelamiento del sistema de seguridad social, además de la creciente desigualdad de ingreso entre amplios sectores de la población y entre regiones pobres y ricas del país.⁵⁹

Por último el asunto de la seguridad alimentaria es uno de los objetivos primordiales que debe fijarse el Estado chino, ya que existen limitaciones para lograr esa seguridad, lo que significa en estos momentos importar un máximo de 5% del consumo total de alimentos, por otro lado China tiene que alimentar a un quinto de la población mundial, el creciente uso del suelo para fines distintos a la producción de alimentos y el elevado número de trabajadores que se mantienen en el sector rural para evitar presiones migratorias, impiden la introducción de la mecanización para la producción agrícola.

A pesar de esto y otros obstáculos, los pronósticos de la mayoría de especialistas económicos, son que China mantendrá un crecimiento relativamente alto en las próximas dos décadas, a condición de que se logren los avances en materia ecológica, construcción de infraestructura de comunicaciones y mayor producción de energía.

2.7 China y la OMC. (antecedentes.)

La República Popular de China (RPC) fue de los países contratantes junto con 23 países cuando el GATT fue creado en 1947⁶⁰ y su separación formal quedó inconclusa cuando en 1948 China decidió unilateralmente retirarse del organismo,

⁵⁹ Anguiano, op. cit, p.389-395.

⁶⁰ www.wto.org., China en la OMC, comunicado de prensa, 10 de noviembre de 2001, página visitada el día 24 de Junio de 2004.

en 1949 con la instauración del estado socialista la instauración al organismo que rige el comercio internacional quedó en segundo término.

Por más de 30 años la China no se preocupó por recuperar su sitio en el organismo, principalmente debido a razones ideológicas y por el antagonismo del régimen socialista vigente frente al régimen capitalista dominante. China y su sistema socialista a través de la planificación de la economía por el Estado abarcó todas las actividades relacionadas con el comercio exterior e ignoró todos los beneficios posibles de continuar siendo parte contratante del GATT.

Fue hasta 1978 cuando se decidiera el viraje del modelo de desarrollo económico cuando China buscó tener presencia en los principales organismos de carácter internacional como el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI), y el GATT (hoy la OMC). A los primeros organismos logró ingresar en 1980, pero su ingreso al GATT demoró 15 años en conseguirlo luego de que en 1986 hiciera su solicitud formal.

Después de rechazar la petición hecha por China de reasumir su estatus como parte contratante del GATT, se designó un grupo de trabajo por parte del organismo para examinar su solicitud en 1987.

Al grupo de trabajo se le encomendó la tarea de brindar un panorama sobre la forma en que progresarían las negociaciones y el de asegurar que todos los aspectos de la política comercial fueran tratados en las diferentes reuniones entre los negociadores de la OMC y de China, así mismo el de elaborar un protocolo de adhesión al cuál hasta que no este formalizado se le llama borrador de protocolo que son parte integral del documento, legalmente obligatorios y con objetivos específicos.⁶¹

El grupo prácticamente no operó durante una década, las razones que explican este retraso son por una parte, la matanza en la plaza Tiananmen en 1989 que generó gran rechazo por parte de la comunidad internacional y por los países que debían aceptar la entrada de China a la OMC, lo que generó que impusieran sanciones económicas y el cierre de las negociaciones por un tiempo, otra razón es la caída de la Unión Soviética en 1991 y de otros países comunistas que hizo que el grupo de países que se postulaban en calidad de países en transición aumentara significativamente, también las negociaciones se complicaron en la medida que las conclusiones de la ronda Uruguay del GATT en 1994 implicaban la mayor apertura de sectores como el agrícola, servicios y propiedad intelectual, áreas de compleja negociación.

En 1996 se reactivó el interés de China por regresar al organismo, fue entonces cuando se inicia el proceso negociador del protocolo de adhesión que debe ser

⁶¹ González, García Juan. *La política comercial de la R.P. China y su aceptación-regreso a la OMC*. Ed. El Colegio de México, Estudios del Pacífico, NÚM. 4, p. 7.

aprobado por los miembros de la OMC en su conjunto, así como de transacciones bilaterales.

El protocolo de adhesión fue uno de los más complejos que se hayan dado en la OMC, tanto para China como para los países que otorgaban el acuerdo de entrada, debido a la envergadura del país entrante, la estructura de su economía, las complicaciones de su política interna y el temor que infundía en muchos países por que China adquiriera la categoría de país en desarrollo.

En el ámbito bilateral, el candidato a ingresar a la OMC debe entablar negociaciones con cada miembro que lo solicite con el objetivo de obtener mejores condiciones de acceso a mercado del candidato sin requerir del país miembro una apertura adicional a la que se brinda a todos los demás. Las concesiones resultantes de las negociaciones bilaterales se extienden a todos los miembros de la OMC en virtud del principio de Nación Más Favorecida (NMF), por lo cuál, treinta y siete países solicitaron realizar negociaciones bilaterales con China.

Una de las reuniones más importantes, fue la novena celebrada en marzo de 2000, en la cual China había informado que había firmado acuerdos de acceso a mercados con 27 miembros de la OMC y sólo quedaban pendientes las negociaciones con la Unión Europea, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, República de Kirguiza, Latvia, Malasia, Polonia, Suiza y México⁶², además anunció el envío del memorándum sobre su régimen comercial externo así como 177 nuevas leyes y regulaciones promulgadas en los últimos años.

Para China, su proceso de adhesión sería una de las más complejas, ya que los miembros más poderosos de la OMC que son Estados Unidos y la Unión Europea demandarían reformas importantes en los regímenes comercial y legal, así como una apertura significativa no sólo en materia de aranceles, sino también en servicios, inversión y propiedad intelectual.⁶³

2.7.1 Negociación de China con Estados Unidos.

Antes del rompimiento de las relaciones diplomáticas entre China y Estados Unidos en 1952, este último suspendió la condición de Nación Más Favorecida en 1951 a la Unión Soviética y a todos los países del bloque socialista, conforme a una legislación por la que el Congreso estadounidense puede autorizar al ejecutivo para realizar dicha suspensión a las economías de no mercado, por tal motivo, a China se le suspende esta calidad y solo pudo ser restaurada por la ley de 1974 que prevé solo la autorización temporal de NMF.

⁶² México fue el último país en aceptar la de adhesión de China, el 13 de Septiembre de 2001, un día hábil antes de que el Protocolo fuera aprobado por el grupo de trabajo.

⁶³ De la Calle, Luis. *China en la OMC*. Revista Foreign Affairs en Español, VOL. 2, NÚM. 3, Otoño-invierno 2002, p.157.

Las relaciones diplomáticas sino-estadounidenses se reanudan en 1972 después del comunicado de Shangay , pero China no obtiene la calidad de NMF hasta 1979 cuando se reforma la ley de 1974 mediante la llamada extensión Jackson – Vanik de 1980 en la que se consideraría la renovación de la calidad de NMF cada tres años y que la suspensión o renovación estaría sujeta a una balanza comercial satisfactoria.

Desde 1972 hasta 1992 Estados Unidos no tuvo déficit comercial importante con China por lo que la renovación no presentaba grandes problemas, a excepción de las represalias decretadas en 1989 a raíz de la masacre de Tiananmen, aunque este suceso no propicio la revocación del trato NMF.

Fue hasta 1993 cuando Estados Unidos tuvo sus primeros déficits comerciales con China lo que originó que el estatus de NMF se empezara a politizar conforme a cuestiones laborales, derechos humanos, la propiedad intelectual, marcas y patentes, etc. Esto se resuelve finalmente en 1997 y hasta el año 1999 que Estados Unidos le concedió la renovación. Con el regreso a la OMC, China espera que esta condición no se siga renovando y a su entrada se adquieran inmediatamente los beneficios y las obligaciones como país miembro.

Según las estadísticas de los Estados Unidos, el déficit comercial llegó a su máximo en 1998 cuando ascendió a 35 400 millones de dólares, por tal motivo Estados Unidos hace decisiva su decisión de aceptar a China en la OMC.

A partir de 1998 aumentan las relaciones comerciales y las visitas entre ambos países para firmar un acuerdo comercial de gran alcance, no fue sino hasta 1999 cuando se intensificaron las relaciones y ambos países firmaron un acuerdo sobre agricultura, finalmente el 15 de noviembre de ese mismo año se suscribe el acuerdo sobre los términos de acceso de China a la OMC.

Cabe señalar que en dicho acuerdo se reconoce ampliamente el grado de desarrollo de China en cuanto a "país en desarrollo" además de que en este acuerdo China ofrece una reducción de entre 14 y 10 por ciento para los sectores agrícola, industrial y de derechos de distribución y comercio, además una vez que ingrese al organismo se espera que se de una mayor apertura en el sector de los servicios, sector en que los Estados unidos pretenden reducir se déficit.⁶⁴

En lo general, el acuerdo comprendió los sectores fundamentales de su economía:

El sector primario: En donde en la agricultura se dio la eliminación de medidas sanitarias sin sustento real a cítricos, frutas, carne y trigo; amplio acceso al mercado chino de trigo, cítricos, fruta y carne; eliminación a cereales, algodón y productos de arroz, tarifas en las cuales la tasa actual es de 31.5% que China reduciría inmediatamente a su regreso al organismo, (el promedio será de 14.5%

⁶⁴ González García, Juan. *El ingreso de China la OMC: Un desafío en puerta*. Revista Comercio Exterior, VOL. 52, NÚM. 5, Mayo de 2002, p.456.

para Estados Unidos y de 17.5% para otros productos prioritarios en enero de 2004), derechos para comerciar, introducción del comercio privado, establecimiento de nuevos derechos para importar y distribuir productos sin intervención de empresas comerciales del gobierno; expandir el acceso a mercancías agrícolas y un nuevo sistema de cuotas para la tasa arancelaria con reglas claras y transparentes.

El sector Industrial: Donde la tasa arancelaria promedio de 24.6% se reduciría a 9.4% en 2005 y la tasa arancelaria de productos prioritarios a 7.1% para el 2003. China eliminaría amplias barreras a las exportaciones de Estados Unidos, como licencias y límites sobre derechos de importación, y abrirá oportunidades comerciales a todas las industrias, las demás cuotas permanecerán hasta el 2003 pero no más allá del 2005.

El sector de los servicios: Desde la perspectiva estadounidense China mantiene restricciones a la inversión extranjera directa (IED), insuficiencia en procedimientos administrativos y aplicación arbitraria de regulaciones y algunos límites los servicios de exportación e inversión estadounidense, especialmente en los sectores audiovisual, de distribución, servicios financieros, servicios profesionales, telecomunicaciones, transporte y turismo por lo que debido a la importancia del sector para Estados Unidos y la poca experiencia de China en este sector, el país ha hecho importantes compromisos en todas las categorías de servicios con un periodo de transición razonable, cabe destacar que Estados Unidos tiene especial interés en el sector financiero y de telecomunicaciones a la entrada de china en la OMC.

2.7.2 Las negociaciones con la Unión Europea.

En el caso de la Unión Europea hubo otros motivos para aprobar el protocolo de adhesión de China a la OMC, como son: el insuficiente marco normativo, la poca claridad de las reglas comerciales y en menor medida el acceso a mercados, algunas disposiciones sobre IED y derechos humanos.

En Helsinki se llevó a cabo la primera reunión bilateral sobre la aceptación de China al organismo internacional de comercio, no obstante que la Unión Europea reconoció los avances logrados por China aunque expresando desacuerdo en los plazos de liberación. Se trataron asuntos relacionados con la reducción arancelaria, la reforma monetaria y el desarrollo del sistema legal. La parte europea manifestó interés en destrabar asuntos relacionados con el dumping y los subsidios chinos y el grado de tratarlos caso por caso y no por etapas.

Las reuniones posteriores tuvieron grandes avances pero no fue sino hasta el 20 de mayo de 2000, en que ambas partes contratantes concluyeron el acuerdo bilateral de acceso y es aceptado el protocolo de adhesión, la Unión Europea aprovechando las ventajas generadas por el acuerdo sino-estadounidense en el sector terciario obtienen también algunos acuerdos en el sector telecomunicaciones, servicios financieros, distribución, turismo y servicios

profesionales, además de medidas de inversión relacionadas con el comercio y el intercambio estatal y el tratamiento nacional.

Al igual que con lo sucedido con Estados Unidos, China se comprometió a realizar una mayor apertura al mercado para el 2005.⁶⁵

2.7.3 El ingreso formal de China a la OMC.

Finalmente, después de intensas negociaciones por parte de China para ingresar a la OMC bajo los términos del protocolo de adhesión firmado durante una reunión del grupo especial de la OMC el 17 de septiembre de 2001, dicho protocolo fue presentado para su aprobación en la cuarta conferencia ministerial de la OMC, realizada en Doha, Qatar, del 9 al 13 de noviembre de 2002.

China en un periodo de tres meses ratificó ante sus autoridades nacionales dicho protocolo, después de ese periodo se complementaron los procedimientos de ratificación y, la República Popular de China se convierte en miembro pleno de la Organización Mundial de Comercio.

Como resultado de las negociaciones, China ha asumido una serie de compromisos importantes de apertura y liberalización de su régimen, con el fin de integrarse mejor en la economía mundial y ofrecer al comercio exterior y a las Inversiones Extranjeras un entorno más previsible, en conformidad con las normas de la OMC.

2.8 Compromisos asumidos por China.

China otorgará a todos los Miembros de la OMC un trato no discriminatorio. Todos los particulares y empresas, incluidas las empresas con capital extranjero y las no registradas en China, recibirán un trato no menos favorable que el otorgado a las empresas chinas en lo que respecta al derecho a tener actividades comerciales.

China eliminará la práctica de fijar precios duales, así como las diferencias en el trato otorgado a las mercancías producidas para la venta en China y las producidas para la exportación.

No se utilizarán los controles de precios para ofrecer protección a las industrias o proveedores de servicios nacionales.

China aplicará el Acuerdo sobre la OMC de forma efectiva y uniforme, para lo que revisará las leyes internas vigentes y promulgará nuevas leyes en total conformidad con dicho Acuerdo.

⁶⁵González, op. cit, p.23.

En un plazo de tres años contados a partir de la adhesión, todas las empresas tendrán derecho a importar y exportar todo tipo de mercancías y comerciar con ellas en todo el territorio aduanero, salvo unas pocas excepciones limitadas. China no mantendrá ni introducirá ninguna subvención a la exportación de productos agropecuarios.⁶⁶

China se reserva el derecho de mantener un comercio de Estado exclusivo de productos tales como los cereales, el tabaco, los combustibles y los minerales, y de seguir estableciendo algunas restricciones al transporte y distribución de mercancías dentro del territorio nacional, pero muchas de las restricciones a las que actualmente están sometidas las empresas extranjeras en China serán eliminadas o suavizadas considerablemente una vez transcurrido un período de adaptación gradual de tres años.

En otras áreas, como la protección de los derechos de propiedad intelectual, China aplicará plenamente el Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio desde la fecha de la adhesión.

Durante un plazo de 12 años contados a partir de la fecha de la adhesión, habrá un mecanismo transitorio de salvaguardia especial, que se pondrá en marcha cuando las importaciones de productos de origen chino causen o amenacen causar una desorganización del mercado que afecte a los productores nacionales de otros Miembros de la OMC.

Por otro lado, se eliminarán gradualmente o se tratarán de otro modo, en los términos y plazos mutuamente convenidos que se especifican en un anexo del Protocolo de Adhesión, las prohibiciones, restricciones cuantitativas y otras medidas que mantengan otros Miembros contra las importaciones procedentes de China de forma incompatible con el Acuerdo sobre la OMC.

2.8.1 Mercancías.

La conclusión de las negociaciones sobre el acceso a los mercados de mercancías supone el compromiso de China de eliminar gradualmente los obstáculos al comercio y ampliar el acceso a su mercado de que disponen las mercancías procedentes de otros países. China ha consolidado todos los aranceles aplicados a las mercancías importadas. Una vez que se haya dado cumplimiento a todos los compromisos asumidos, el arancel medio consolidado por China para los productos agropecuarios se reducirá al 15 por ciento.

La tarifa arancelaria oscilará entre el 0 y el 65 por ciento, aplicándose los tipos más elevados a los cereales. En el caso de las mercancías industriales, el arancel medio consolidado se reducirá al 8, 9 por ciento, con una tarifa arancelaria que oscilará entre el 0 y el 47 por ciento, aplicándose los tipos más elevados a las

⁶⁶ www.wto.org, Informe del Grupo de Trabajo, Consejo General, página visitada el día 24 Junio de 2004.

películas fotográficas y los automóviles y productos conexos. Algunos aranceles serán eliminados y otros serán reducidos, en su mayoría a más tardar en 2004, pero en ningún caso después de 2010.

2.8.2 Textiles.

Tras la adhesión, China se convertirá en parte en el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido y será titular de los derechos y obligaciones correspondientes.

Lo mismo que en el caso de los demás Miembros de la OMC, se pondrá término a los contingentes aplicados a los textiles el 31 de diciembre de 2004, pero habrá un mecanismo de salvaguardia hasta fines de 2008, que permitirá a los gobiernos Miembros de la OMC adoptar medidas para reducir las importaciones en caso de que las exportaciones de productos textiles chinos provoquen una desorganización del mercado.

Agricultura.

China ha aceptado limitar sus subvenciones a la producción agrícola al 8,5 por ciento del valor del producto agrario (a los efectos del párrafo 4 del artículo 6 del Acuerdo sobre la Agricultura). China también ha aceptado aplicar el mismo límite a las subvenciones incluidas en el ámbito del párrafo 2 del artículo 6 de dicho Acuerdo sobre la Agricultura.

Telecomunicaciones.

Tras la adhesión de China, los proveedores de servicios extranjeros estarán autorizados a establecer empresas de capital mixto, que no estarán sometidas a restricciones cuantitativas, y prestar servicios en varias ciudades. La inversión extranjera en las empresas de capital mixto no será superior al 25 por ciento.

En el plazo de un año contado a partir de la adhesión, se ampliarán estas áreas para incluir la prestación de servicios en otras ciudades y la inversión extranjera no podrá ser superior al 35 por ciento y al cabo de tres años no podrá ser superior al 49 por ciento. Pasados cinco años, dejará de haber restricciones geográficas.

Banca.

A partir de la adhesión, se permitirá a las instituciones financieras extranjeras prestar servicios en China sin restricciones de clientela para las operaciones con moneda extranjera. En cuanto a las operaciones con moneda local, en un plazo de dos años contados a partir de la adhesión, se permitirá a las instituciones financieras extranjeras prestar servicios a empresas chinas y pasados cinco años, se les permitirá prestar servicios a todo tipo de clientes chinos.

2.8.3 Seguros.

Se permitirá que los aseguradores extranjeros que operen en ramas distintas de los seguros de vida establezcan filiales o constituyan empresas de capital mixto con un máximo del 51 por ciento de capital extranjero.

En un plazo de dos años contados a partir de la adhesión de China, los aseguradores extranjeros que operen en ramas distintas de los seguros de vida podrán establecer filiales de las que tengan el 100 por ciento del capital. A partir de la adhesión, los aseguradores extranjeros que operen en la rama de los seguros de vida podrán tener una participación del 50 por ciento en empresas de capital mixto con el socio que elijan.

Sobre los riesgos comerciales en gran escala, los reaseguros y los seguros y reaseguros internacionales marítimos, de aviación y de transporte, tras la adhesión; se permitirá que se establezcan empresas de capital mixto con una participación de capital extranjero no superior al 50 por ciento; transcurridos tres años, la participación de capital extranjero podrá llegar al 51 por ciento; al cabo de cinco años, se permitirá que haya filiales de capital totalmente extranjero.⁶⁷

⁶⁷ www.wto.org, Entender la OMC; compromisos asumidos por China, página consultada el día 26 de Junio de 2004.

Capítulo III.

Las relaciones Comerciales México – China, en el marco de la OMC y la competitividad internacional. El sector textil.

3.1 Relaciones comerciales entre México y China.

La República Popular China y México son posiblemente los dos países en desarrollo que en la actualidad más llaman la atención por sus volúmenes de comercio exterior e inversión extranjera directa. China se ha convertido en la primera nación en desarrollo en cuanto a estos dos indicadores. México, por su parte, es el segundo receptor de IED y en transacciones externas.

Los flujos de comercio e inversión son producto de factores internos y externos. Entre los primeros destaca el giro de ambos países en la orientación de sus modelos de desarrollo a partir de fines de la década de los setenta y principios de los ochenta, respectivamente. Entre los externos se encuentra la preferencia de las grandes empresas transnacionales por sus atractivos costos salariales, estabilidad política, marco jurídico y desregulación, así como por su carácter de "trampolín" al mercado estadounidense, factores que los hacen competitivos ante otras naciones en desarrollo.

A pesar de la gran distancia geográfica, las relaciones comerciales entre México y China se han hecho evidentes a través del tiempo, sus primeros contactos se remontan al año 1565 con los primeros intercambios comerciales a través de la Nao de China que zarpaba del puerto de Acapulco para vincularse con Manila, Filipinas; la llamada "ruta de la seda", en donde se comercializaban manufacturas chinas y se exportaba plata, contribuyendo al intercambio comercial de México y China con el resto del continente Americano.

El 14 de diciembre de 1899 México y el imperio chino firman "El Tratado de Amistad, Comercio y Navegación" en Washington, en el cuál se establecen las bases para facilitar el comercio bilateral, las relaciones de ambos países estuvieron impulsadas principalmente por el fenómeno migratorio y por la situación en la que internacionalmente se encontraba China, un país sometido por las potencias mundiales⁶⁸.

Las relaciones diplomáticas entre México y China se iniciaron oficialmente en febrero de 1972 luego de que México reconociera a la República Popular China y desconociera a Taiwán como representante ante la ONU, a partir de ese momento, los contactos han aumentado ya que a la fecha todos los presidentes mexicanos han realizado visitas oficiales a esa nación, lo cual confirma la

⁶⁸ Romer, Alejandro. *México y China. Entre la buena voluntad y la competencia*. Revista Foro Internacional, Ed. El Colegio de México, VOL XLI, Octubre – Diciembre 2001, p.879.

importancia de sus relaciones en el ámbito cultural, político y comercial con China las cuales representan gran expectativa.

Desde el inicio de las relaciones diplomáticas en 1972, las relaciones económicas que antes existían entre México y China sufrieron un leve incremento, pero no fue sino hasta 1978 cuando se da el auge petrolero mexicano y la nueva política económica de China, que las transacciones comerciales entre ambos países superaron los 100 millones de dólares, sin embargo debido a la crisis mexicana de 1982 nuevamente bajan los niveles de inversiones entre ambos países y solo empiezan a recuperarse hasta 1988 donde se sobrepasan los 150 millones de dólares.

Las relaciones comerciales entre México y China se basan en un convenio comercial firmado en abril de 1973 en Beijing, donde se pactó el establecimiento de una comisión mixta de cooperación económica y comercial entre ambos países, lo cual ha tenido como consecuencia que dichas comisiones se sigan reuniendo con regularidad y cuya función ha sido agilizar los mecanismos de las relaciones comerciales entre ambas partes⁶⁹.

Los proyectos de desarrollo en los que ambos países se han comprometido, consideran como punto fundamental las relaciones económicas con el exterior, con un acento marcado en la exportación, donde ambos países tanto México como China han puesto énfasis en lo económico dentro de su política externa.

La promoción de las inversiones en el extranjero desempeña un papel importante en esta concepción, a pesar del estado de desarrollo del país y sus apremiantes necesidades de inversión interna. Por tal motivo los diversos contactos diplomáticos entre México y China se han fijado en el terreno comercial que se traduce a un aumento que es relevante, sin embargo, ambos coinciden en señalar que éste es todavía precario.

Ambos países coinciden en que las relaciones con el exterior tiene un papel fundamental, particularmente concerniente a la captación de inversión extranjera y a la búsqueda de mercados, para lo cuál ofrecen el bajo precio de su mano de obra y el tratamiento preferencial en sus sistemas impositivos.

Los territorios que recientemente se han reincorporado a China, como Hong Kong y Macao, también han participado en el enriquecimiento de las relaciones políticas y económicas entre México y China, además el gobierno de México fue invitado a la ceremonia de traspaso de Hong Kong a la soberanía de China el primero de julio de 1997, al igual que con Macao en 1999.

Sin embargo, los intercambios comerciales y los flujos de inversión entre ambos aún son mínimos si se les compara con el total de flujos que registran esos países.

⁶⁹ Connelly, Marisela. Cornejo, Romer. *China, América Latina: Génesis y desarrollo de sus relaciones. América latina en la política exterior de China*. Ed. El Colegio de México, México, 1992, p.145.

En México hay un gran interés de la iniciativa privada por el mercado chino, aunque el desconocimiento mutuo por las potencialidades ha impedido el establecimiento de relaciones comerciales más estrechas.

Los flujos de inversión extranjera mutua también han sido mínimos, ya que ambos países están clasificados como receptores netos de IED, y el comercio representa aún menos que los porcentajes de comercio recíproco respecto al total que ambos realizan con el mundo, aunque en los noventa ya empiezan a ser importantes.

En 1993 y 1994 México recibió inversión china en 27 empresas por un monto de 19.56 millones de dólares ya partir de esos años se ha incrementado, aunque en 1995 las empresas chinas y de coinversión chino-mexicana se redujeron a cinco, No obstante, en ese año esas compañías invirtieron en México 30 millones de dólares. En 1996 China invirtió 9.860 millones en México y este último colocó en aquél 5.790 millones. En 1997 y 1998. previo a las visitas recíprocas de Zedillo en 1996 a China y de Jian Zemin en 1997 a México, se reavivó el interés asiático por invertir en el mercado mexicano.

Entre 1994 y 2003 las ventas de productos mexicanos a China aumentaron 772 por ciento, de 61.4 a 535.9 millones de dólares, mientras que las ventas de China a México se incrementaron 2, 331.3 por ciento, al pasar de 296.6 a siete mil 211.2 millones de dólares⁷⁰.

Con el intercambio comercial comienza el interés de ambos países por intensificar sus relaciones económicas, sin embargo comienzan los conflictos que ello acarrea como el resolver los conflictos comerciales derivados de las acciones de las autoridades de comercio de ambos países en cuanto al comercio internacional, como ejemplo podemos citar el caso de México con la imposición de cuotas compensatorias del 54% al 1105 % a cerca de 10000 productos chinos.⁷¹

⁷⁰ Rodríguez, Javier. *China saca a México del mercado de EU*. El Financiero, 24 Febrero de 20004, p.23.

⁷¹ González, Juan. Gómez, Carlos. *Apertura económica en México y China*. Revista Comercio Exterior, VOL. 51, Septiembre 2001, p. 576.

**Cuadro 15. Balanza comercial de México con China
(Valores en miles de dólares)**

Año	Exportaciones	Importaciones	Comercio Total	Balanza Comercial
1990	8,989	15,842	24,831	-6,853
1991	62,639	142,375	205,014	-79,736
1992	20,639	430,167	450,806	-409,528
1993	44,781	386,449	431,230	-341,668
1994	42,168	499,659	541,827	-457,491
1995	37,008	520,588	557,596	-483,580
1996	38,286	759,711	797,997	-721,425
1997	45,885	1,247,381	1,293,266	-1,201,496
1998	105,984	1,616,502	1,722,486	-1,510,518
1999	126,345	1,921,062	2,047,407	-1,794,717
2000	203,592	2,879,624	3,083,216	-2,676,032
2001	281,782	4,027,259	4,309,041	-3,745,477
2002	455,942	6,274,386	6,730,328	-5,818,444
2002 /1	455,942	6,274,386	6,730,328	-5,818,444
2003 /1	463,024	9,400,837	9,863,861	-8,937,813

Fuente: www.economia.gob.mx, Balanza comercial de México con el Mundo, Secretaría de Economía con datos de Banco de México. /1 Periodo enero-diciembre, página visitada el día 24 de Junio de 2004.

**Gráfica 1. Comercio México –China 1996-2002
(Millones de dólares)**



Fuente: Fuente: www.economia.gob.mx, Balanza comercial de México con el Mundo, Secretaría de Economía con datos de Banco de México. /1 Periodo enero-diciembre, página visitada el día 24 de Junio de 2004.

3.1.2 Inversión de China en México.

Entre enero de 1999 y septiembre de 2003, las empresas con capital chino realizaron inversiones por 17.6 millones de dólares (md), cantidad que representa el 0.6% de la inversión aportada por los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico (2,901.4 md). La Inversión Extranjera Directa (IED) de esa nación a nuestro país pasó de un millón y medio de dólares en 1994 a más de 5.5 millones de dólares en 2003⁷². Con ello, China ocupó la séptima posición entre los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico que en ese lapso materializaron inversiones en México.

Al mes de septiembre de 2003 se contaba con el registro de 278 sociedades con participación china en su capital social, esto es, el 1.0% del total de sociedades con Inversión Extranjera Directa (IED) registradas en México (27,936). Las empresas con inversión china se dedican principalmente a las actividades del sector comercio (57.9% del total) y de la industria manufacturera (27.7%), y se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, Baja California, el Estado de México y Jalisco.

Cuadro 16. Inversión china acumulada en México a partir de 1994⁷³
(Inversión china en miles de dólares)

Año	Anual	Acumulada
1994	1,476.3	1,476.3
1995	5,415.9	6,982.2
1996	10,068.8	16,960.9
1997	4,913.7	21,874.6
1998	1,750.1	32,624.7
1999	4,985.9	37,610.6
2000	10,760.1	48,370.7
2001	1,411.5	49,782.2
2002	-2,602.4	47,179.8
2003*/	3,077.4	50,257.2

Fuente: www.economia.gob.mx, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, Inversión de China en México, Marzo de 2004, página visitada el día 24 de Junio de 2004.
*/ Al mes de septiembre.

⁷² Rodríguez, op. cit, p.23.

⁷³ Para el periodo 1994-1998 la Inversión Extranjera Directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras. A partir de 1999 se incluyen además los conceptos de nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías, que se han notificado al RNIE. Cabe mencionar que esta información no incluye toda la inversión notificada por inversionistas chinos, debido a que no se incluyen las inversiones que se realizan las empresas de China a través de sus filiales en otros países, pues el país de la inversión se clasifica con base en la nacionalidad del inversionista extranjero y no respecto del origen primario de los recursos.

Distribución sectorial de la inversión china entre enero de 1999 y septiembre de 2003.

La inversión china canalizada al país entre enero de 1999 y septiembre de 2003 se destinó a la industria manufacturera, que recibió 67.2% del total; el comercio captó 27.1%; los servicios, 5.8%; y el sector de la construcción registró una desinversión de -0.1%.

Cuadro 17. Principales ramas económicas receptoras de inversión china.

	Ramas	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Confección de prendas de vestir	9,024.8	51.2
2	Comercio de productos no alimenticios al por mayor. Incluye alimentos para animales.	4,648.3	26.4
3	Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos. Incluso para la generación de energía eléctrica.	992.7	5.6
4	Fabricación y reparación de muebles principalmente de madera. Incluye colchones.	832.8	4.7
5	Otros servicios inmobiliarios.	815.6	4.6
6	Fabricación, reparación y/o ensamble de equipo de transporte y sus partes. Excluye automóviles y camiones.	549.7	3.1
7	Fabricación de tejidos de punto	540.0	3.1
8	Otras industrias manufactureras.	361.7	2.1
9	Fabricación y/o ensamble de aparatos y accesorios de uso doméstico. Excluye los electrónicos.	308.7	1.8
10	Restaurantes, bares y centros nocturnos.	166.8	0.9
	Otras	-608.6	-3.5
	Total	17,632.5	100.0

Fuente: www.economia.gob.mx, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, Inversión de China en México, Marzo de 2004, página visitada el día 24 de Junio de 2004.

Cuadro 18. Destino geográfico de la inversión China entre enero de 1999 y septiembre de 2003.

Asimismo, de acuerdo al destino geográfico de la inversión china, ésta se dirigió principalmente a las siguientes entidades federativas:

	Estado	Monto (miles de dólares)	Part. %
1	Yucatán	8,723.8	49.5
2	Distrito Federal	4,194.7	23.8

3	Estado de México	2,538.8	14.4
4	Baja California	1,439.9	8.2
5	Guanajuato	841.3	4.8
6	Tamaulipas	605.8	3.4
7	Jalisco	381.5	2.2
8	Sonora	41.2	0.2
9	Quintana Roo	30.8	0.2
	Otros	-1165.3	-6.7
	Total	17,632.5	100.0

Fuente: Ibidem.

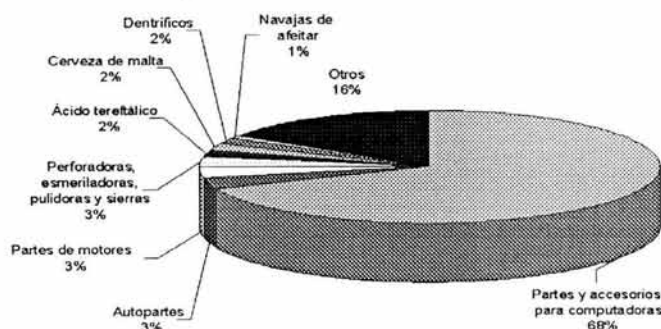
Como puede observarse en las gráficas anteriores se muestra un gran incremento del comercio por parte de China en la conquista del mercado mexicano para diversificar sus mercados de exportación, en el caso de México los esfuerzos realizados por el empresario mexicano no han sido suficientes y se han llevado a cabo de manera aislada y sin una visión clara a futuro, lo que se traduce en una balanza comercial con un mayor y creciente déficit.

3.1.3 Exportaciones de México en China.

Las exportaciones de México en China son muy reducidas debido al poco interés por parte de los empresarios en México para incursionar y penetrar en el mercado chino debido a la falta de información.

En la siguiente gráfica se muestran los productos que son exportados a China que representa en su mayoría productos para computadora y en menor cantidad productos como navajas de afeitar y dentífricos.

Gráfica 2. Exportaciones mexicanas a China 2003.



Fuente: www.bancomext, Consejería Comercial de México en Hong Kong, Datos otorgados por la Lic. Norma Beatriz García Gordillo, consejera comercial adjunta, vía mail: normaa@mextrade.com.hk, 21 de Junio de 2004.

3.1.4 Inversión de México en China.

Durante el periodo de 1998 a 2002 se concretaron 6 proyectos de inversión con un monto total de 178 millones de dólares.⁷⁴ Así mismo el Ministerio de Comercio de China tiene registrados 61 proyectos de inversión mexicana con un capital contractual acumulado de 7 millones 166 mil dólares y con una inversión realizada de 2 millones 002 mil dólares.

Cuadro 18. Inversión total de México en China hasta Diciembre de 2003.

Número total de proyectos	Inversión contratada	Inversión realizada
61	7, 166	2,002

Fuente. Ministerio de Comercio de China, información proporcionada por Jazmín Amescua, Encargada de la Sección Económica y Comercial, Embajada de México en China, 21 de Junio de 2004.

De estos proyectos, solo 8 se hicieron en el 2003 y sumaron en conjunto un capital contractual de 2 millones 547 mil dólares un incremento de 5.16% respecto a 2002 y con una inversión realizada de 555 mil dólares un decremento de 24.08% respecto al año anterior.

Cuadro 19. Inversión mexicana, Enero-Diciembre 2003.

Número total de proyectos	% +/- que el mismo periodo del año anterior	Inversión contratada md	% +/- que el mismo periodo del año anterior	Inversión realizada	% +/- que el mismo periodo del año anterior
8	0%	2,547	5.16%	555	-24.08%

Fuente. Ibidem.

En los últimos años, China y México han tenido un nuevo desarrollo en los proyectos de cooperación económica y tecnológica. China ha obtenido progreso en los proyectos de desarrollo de la agricultura y establecimiento de una fábrica textil en México. Además, las corporaciones interesadas de ambos países han mantenido negociaciones sobre la cooperación y la inversión de China en México en los proyectos de pesca, elaboración de vestido, montaje de tractores, cultivo de hongos, etc.⁷⁵

⁷⁴ Fuente: www.bancomext, información proporcionada por Jazmín Amescua, Encargada de la Sección Económica y Comercial, Embajada de México en China, 21 de Junio de 2004.

⁷⁵ www.embajadachina.org.mx, Relaciones China – México, 20 de Noviembre de 2003, pagina consultada el día 26 de Junio de 2004.

3.1.5 Empresas mexicanas interesadas en invertir y/o exportar a China. Cuadro 20.

El siguiente cuadro muestra el interés por parte de algunos empresarios mexicanos de tratar de incursionar en el mercado chino, fue elaborado por la Sección Económica y Comercial de la embajada de México en China para llevar un seguimiento de los proyectos de inversión que se han concretado, los que están por concluirse.

Empresa	Sector de Interés - Producto	Objetivo	Fase
Grupo MODELO	Cerveza	Exportar a China	A partir de 2002 exporta e invierte en el mercado chino
CEMEX	Cemento	Invertir en China	Entrevistas con principales competidoras. Elaboración de estudios de mercado. A partir de 2002 exporta en China
MABE	Prod. de partes	Invertir en China	Conociendo las posibilidades en pláticas con contrapartes. Abrió oficina de representación en Shanghai.
GRUMA	Harina de maíz	Invertir en China	Realizó inversiones en China en el 2002.
TELEVISA	Programas	Exportar programación a China	En 2002 Televisa firmó un acuerdo con su contraparte para la transmisión de sus productos.
GRUPO INDUSTRIAL SALTILLO	Establecer una planta para la producción de cerámica	Invertir en China	Primer contacto con autoridades y visita de reconocimiento a China
ALFA SIGMA	Embutidos	Invertir en China	Visita de reconocimiento a China. Solicitó estudio de mercado a empresa consultora.
AMTEX	Ind. Química	Invertir en China	Abrió oficina de representación. Tiene registrado su nombre comercial Raychem. Concretó inversiones en el 2001.
PALMEX	Botanas	Exportar a China	Busca colocar sus botanas de harina lista para freír en el mercado chino. Se entrevistó con varias empresas en Beijing y Shanghai. Además visitó una feria especializada en Beijing.
SANTA CLARA	Puros	Exportar a China	Esta buscando proveedores
CAFI	Higo.	Exportar a China	Promover diversos productos mexicanos y colocarlos en el mercado chino. Visita promocional
D'VINO	Mezcal	Exportar a China	Realizó una degustación en la sede de la Embajada (Sep. 2001).

GRUPO MONTERREY	Acero	Exportar a China	Esta haciendo los primeros contactos
EDO. DE MICHOACAN	Aguacate	Exportar a China	Se busca impulsar con la visita del gobernador de ese Edo.
EDO. DE SONORA	Uva	Exportar a China	Se envió el material técnico necesario para un dictamen de riesgo por parte de las autoridades chinas competentes.
GRUPO INTERCERÁMIC	Victor Almeida, Presidente		Tiene programada una visita de su presidente la segunda quincena de mayo. (Oct. 2001)
PROLEC GEC MEXICO	Generadores eléctricos	Co-inversión	Desea buscar proveedores de componentes y posibles socios para vender y comprar partes complementarias que no se fabriquen en China. Visitaron 7 empresas en 5 ciudades en Febrero de 2003. Estudiando posibilidades.
GRUPO HERDEZ	Alimentos enlatados	Exportar a China	Un representante del Grupo Herdez, Sr. Alberto Osio, se encuentra en Beijing trabajando para una compañía del Grupo Herdez y tiene entre otras el encargo de explorar las posibilidades de venta de los enlatados en este mercado
INDUSTRIAS METÁLICAS CB	Acero estructural	Exportar a China	Ha solicitado listas de importadores para promocionar su producto
GRUPO VESA	Cacahuete	Exportar a China	Tenian planeado visitar China la primera quincena de mayo, no se sabe si lo hicieron
EDO. DE JALISCO	Autopartes, jeans y textiles, ajo y chile deshidratado, productos químicos para la agricultura,	Importar productos de China, discutir proyectos de co-inversión para vender en el mercado norteamericano.	Primer contacto con autoridades y visita de reconocimiento a China Sostuvieron un encuentro con el Vicepresidente de CCPIT
GRUPO PROEZA - METALSA	Chassises para camiones	Co-inversión	Se entrevistaron con empresarios de alto nivel de Dong Feng Motor Corp. y Grupo FAW, considerando que existe una mayor posibilidad de cooperación con la primera empresa.
COMCE	Productos varios	Exportar e importar productos a China	La Embajada está co-organizando el Seminario de Negocios. Se han sugerido algunos sectores para co-inversión y se dio apoyo en la logística de la misión.
MAYA ALOE	Productos derivados del nopal y aloe vera	Exportar sus productos a China	La Embajada organizó el encuentro con la "China Chamber of Commerce of Medicines and Health Products Importers and Exporters". Asimismo, se agendó

			una cita en la Sección Económica y Comercial de ésta Representación Diplomática. Se les ha proporcionado información de empresas interesadas en el nopal
JYPESA	Parafina	Exportar sus productos	Asistirán a la Feria SIAL China en Marzo de 2004, tienen interés en establecer mayores contactos comerciales
PRODUCTOS INDUSTRIALIZADOS SALTILLO (PISSA)	Dulces	Exportar sus productos	Asistirán a la Feria SIAL China en Marzo de 2004, tienen interés en establecer mayores contactos comerciales
Patricia Cazares Urazandi	madera	Exportar madera	Tienen interés de incursionar en el mercado chino, aun esta por definir la fecha de su visita, solicitan ubicar clientes potenciales
GRUPO MG	"Palma Camedor"	Exportar sus productos	Solicitan apoyo para contactar a los posibles demandantes de Palma Camedor
TEQUILA 1921	Tequila	Exportar sus productos	Se le facilitaron datos de contacto de posibles compradores
TEQUILA TLAQUEPAQUE	Tequila	Exportar sus productos	Se le facilitaron datos de contacto de posibles compradores
TEQUILA CAMPO AZUL	Tequila	Exportar sus productos	Se le facilitaron datos de contacto de posibles compradores
SECTOR MUEBLERO - NUEVO LEON	Muebles	Exportar sus productos	Se les ofreció apoyo
JUMEX	Jugos y bebidas	Exportar sus productos	En su visita a China se les proporciono información relativa al clima de inversión
Sector del juguete	juguets	Co-inversión	Buscará alianzas con empresarios chinos en inversión en 2003

Fuente: www.bancomext, Elaborado por la Embajada de México en China, Obtenido a través de correo electrónico y otorgado por Jazmín Amescua, Encargada de la Sección Económica y Comercial de la Embajada de México en China, 21 de Junio de 2004.

3.1.6 Estructura del Comercio Internacional de México y China.

La República Popular de China y México son dos países en desarrollo que en estos momentos se encuentran muy ligados a la economía internacional, donde cada uno de ellos a iniciado reformas económicas de apertura para situarlos en este momento en los principales captadores de inversiones entre los países en desarrollo, ambos se encuentran inmersos en los principales foros comerciales como la OMC y APEC (Mecanismo de Cooperación Económica Asia Pacífico), donde pueden entablar relaciones cada vez más favorables para ambos, además México y China pertenecen al grupo de países con mayor comercio a nivel mundial.

Cuadro 21. Indicadores económicos de China y México (2001 – 2003)
(Miles de millones de dólares MMD.)

Concepto	México	China	México	China	México	China
	2001		2002		2003	
PIB (MMD)	618.6	1,179.7	680.5	1,237.1	631.0	603.04
PIB real crecimiento %	-30	7.3	1.1	8.0	0.2	8.2
PIB per capita USD (Urbano / rural)	6,119	907.3	6,731	962.7/ 299.1	6,300	518.19/ 139.51
Inflación (%)	4.3	0.7	5.7	- 0.8	2.3	0.6
Exportaciones totales (MMD)	158.4	245.0	160.7	325.6	93.7	265.8
Exportaciones/ PIB (%)	25.6	21.2	23.6	26.32	14	32.14
Importaciones totales (MMD)	168.3	223.9	168.7	295.2	95.9	256.9
Importaciones/ PIB (%)	27.2	19.4	24.8	23.86	15	31.32
Tipo de cambio promedio RMB/ USD	9.16	8.3	9.71	8.27	10.4	8.3
Población (mill. De habts)	101.1	1,276.3	101.1	1,284	101.1	1,284.5

Notas: Enero-Junio de 2003

Fuente Datos de China: National Bureau of Statistics, Ministry of Commerce and General Administration. Datos de México: INEGI 2do trim.; Cifras revisadas Dir. Análisis económico Bancomext Enero– Julio, página consultada el 24 de Junio de 2004

Así mismo, Ambos países se han caracterizado por un importante desarrollo en el mercado internacional, lo que los ha colocado en la tabla de los principales importadores a nivel mundial, en el caso de China que se ubica en la posición número seis, solo después de las principales economías desarrolladas a nivel mundial, como Estados Unidos, Alemania, Japón, Reino Unido y Francia; en el caso de México, esta se ubica en el lugar número once, lugar que refleja la importancia de este en el comercio internacional.

Cuadro 22. Principales importadores mundiales 2002.

PAÍS	Monto(mdd)	Porcentaje
1. Estados Unidos	1, 180.50	18.3
2. Alemania	493	7.7
3. Japón	350.1	5.4
4. Reino Unido	332.5	5.2
5. Francia	322.9	5
6. China	243.6	3.8
7. Italia	233.7	3.6
8. Canadá	228.3	3.5
9. Países Bajos	207.9	3.2
10. Hong Kong	2002.3	3.1
11. México	176.2	2.7

Fuente: www.wto.org, Informe anual 2002, Ginebra, página consultada el 24 de Junio de 2004.

3.2 Repercusiones en el comercio exterior mexicano por el ingreso de China a la OMC.

El Ingreso de China en la OMC y su relación con México.

Se pueden preguntar: ¿Cómo es posible buscar un equilibrio en un tema como el comercio, cuya esencia es la competencia, un juego en el que algunos ganarán inevitablemente más que otros? Mientras la globalización está llamada a llevar a la unificación de mercados en una dimensión planetaria, la cuestión se ha vuelto particularmente apremiante.

Después de todo, la unificación de mercados implica la abolición de las barreras nacionales y regionales y de la protección que ellos aportan a los sectores débiles. La consecuencia puede solamente ser la exacerbación de la competencia.

Boutros Boutros-Ghali Secretario General de la ONU y de la UNCTAD.

México fue uno de los 37 países que llevó a cabo un acuerdo bilateral de acceso a mercados con China desde 1994; el proceso de adhesión de China sería una de las más complejas, ya que los miembros más poderosos de la OMC que son Estados Unidos y la Unión Europea demandarían reformas importantes en los regímenes comercial y legal, así como una apertura significativa no sólo en materia de aranceles, sino también en servicios, inversión y propiedad intelectual.

México fue el último país que terminó las negociaciones bilaterales con China en el proceso de adhesión de ésta a la OMC, la principal razón para oponerse era la situación competitiva de la economía y las características del sistema económico

chino, que hacen difícil valuar los precios y costos relativos y, por lo tanto, saber realmente a que tipo y grado de competencia se enfrenta.⁷⁶

El 13 de septiembre de 2001, terminaron las negociaciones entre México y China; es decir, un día hábil antes de que el Protocolo fuera aprobado por el pleno del grupo de trabajo. Dicho protocolo fue presentado para su aprobación en la cuarta conferencia ministerial de la OMC, realizada en Doha Qatar, del 9 al 13 de noviembre de 2002.

Los principales aspectos negociados entre México y China fueron el acceso a mercados y las practicas desleales al comercio.

Según el acuerdo firmado, China prometió rebajar sus aranceles gradualmente desde el año 2002 y hasta el 2006 para 266 productos mexicanos, con un arancel promedio consolidado de 33.58% a 15.35% (productos agrícolas, mariscos, frutas tropicales, verduras y legumbres, café, cerveza, cemento, productos químicos y farmacéuticos, textiles, máquinas y equipamientos, piezas y accesorios de vehículos automóviles, etc.).

El anexo 7 del documento del ingreso de China ala OMC, señala que los países que tienen restricciones respecto al comercio con China se comprometen a su eliminación. Generalmente, la mayoría de ellos lo hará en el año 2003 y algunas excepciones lo harán en el 2005. **(Ver anexo 1)**

Dentro de las cosas que México negoció con China, se consiguió que no se eliminen las cuotas compensatorias que se tienen, sino que dichas cuotas quedarán sujetas a las disciplinas del protocolo de adhesión y al código antidumping de la OMC sólo después de un periodo de 6 años, es decir, el 1° de enero del 2008, y esto no quiere decir que en el 2008 se eliminarán las cuotas, sino que sólo las podrán llevar entonces aun panel de controversia cuando China las considere violatorias de los compromisos que tiene México ante la OMC.

México hoy en día tiene cuotas compensatorias en 1,300 fracciones arancelarias. Sólo al llegar el año 2008, China podría pedir a la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) de la Secretaría de Economía de México una revisión de dichas cuotas. Si para entonces el resultado no le gustara a China, podrían finalmente llevar esa revisión en la OMC.

3.2.1 Los efectos para México por el ingreso de china a la OMC se centran en los siguientes frentes:

- En el mercado interno de bienes, por las importaciones legales y el contrabando de los productos chinos.
- La ventaja comparativa por parte de China por sus bajos niveles salariales.

⁷⁶ De la Calle, Luis. *China en la OMC, espejo para México*. Foreign Affairs en español, Otoño – Invierno 2002, p.153.

- En las exportaciones de bienes hacia el mercado de los Estados Unidos.
- La pérdida de los mercados más importantes como el Estadounidense, el japonés y el europeo en productos de exportación china como los electrodomésticos, textiles, juguetes y calzado.
- En la búsqueda por la atracción de la inversión extranjera directa.
- La competencia que enfrentan las empresas mexicanas por productos chinos de bajo costo.

Por tal motivo es muy importante que México busque la creación de mecanismos que logren ventajas competitivas y aproveche la entrada de China a la OMC, que no vea a China como un rival, sino como una oportunidad para lograr sacar ventaja del comercio internacional y pueda traducirse esto en mejores condiciones de vida para los mexicanos.

“México debe aprovechar la adhesión de China a la OMC para reflexionar sobre su situación competitiva, debe de mirarse en el espejo y observar sus propias ventajas y desventajas en el ámbito del comercio internacional para estar en condiciones de invertir adecuadamente. Si el país decide sufragar los costos que esto implica podría convertirse en catalizador del crecimiento para México”.⁷⁷

3.2.2 México pierde mercados en Estados Unidos por el avance de China.

México es el segundo socio comercial de Estados Unidos después de Canadá, con los que integra desde 1994 el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), pero conforme China avanza en crecimiento y exportaciones a las principales zonas económicas del mundo, nuestro país tiende a perder terreno frente a la potencia emergente de Asia.

Gráfica 3. Principales Socios Comerciales de EE.UU.



Fuente: www.economia.gob.mx, Secretaría de Economía con datos del Departamento de Comercio de EE.UU., página consultada el 21 de Junio de 2004.

⁷⁷ De la calle, op. cit, p.154.

Hasta el 2000 México se erigió como el principal proveedor para mil 336 productos de los 16 mil 357 que Estados Unidos clasifica en su tarifa de importación, y este último importó de México 134 mil 700 millones de dólares de mercancías mexicanas en el año 2002⁷⁸.

Sin embargo, China está progresando en sus envíos hacia Estados Unidos, tanto que desde mediados del 2002, México, la segunda economía de América Latina ha ido perdiendo participación en el mayor mercado del mundo. De los cien principales productos exportados por México a EU 61.5 por ciento del valor total de nuestras ventas al vecino del norte.

De esos cien productos en 79 productos nuestro país tiene mayor participación que China y en 19 productos la situación es inversa, tanto, que las ramas que han perdido mercado en el vecino del norte son: el sector textil – confección, alimentos procesados, computadoras, eléctricos y electrónicos, por citar los más importantes⁷⁹.

Por tal motivo en nuestra investigación nos avocaremos al estudio del sector textil, sector que se ha visto más afectado por la competencia de China en el mercado estadounidense.

3.3 El sector de los textiles el más afectado por el comercio chino.

Sector textil.

El sector textil está integrado por los eslabones de fibras químicas, textiles y confección, esta representa la cuarta actividad manufacturera más importante de México. A partir de la entrada en vigor del TLCAN, el sector textil – confección fue uno de los más beneficiados por la apertura comercial de EUA y Canadá. En el periodo 1993-2001, sus exportaciones registraron un crecimiento medio anual (20.6%), por arriba del correspondiente a las exportaciones totales (15%).

Sin embargo, esta cadena productiva en los dos últimos años (entre 2002-2003) ha enfrentado una situación crítica, debido al incremento de la competencia internacional, derivado del ingreso de China a la OMC, del otorgamiento de preferencias unilaterales de EUA a países de la Cuenca del Caribe (CBI), África Subsahariana y Pacto Andino; así como a la recesión económica de EUA, entre otros factores. La agudización de la competencia por los mercados se ha dado especialmente con países que no compiten con las mismas reglas laborales, ambientales y de apoyos de sus gobiernos.

⁷⁸ Becerril, Isabel. *Embate de China pone en jaque al sector productivo mexicano*, El Financiero, 10 Marzo de 2003, p.27.

⁷⁹ Reuters. *Amenaza China relación económica de México – EU*, El Financiero, 15 Agosto 2003, p.30.

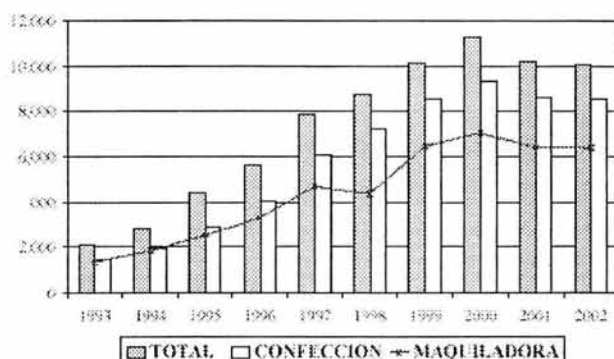
3.3.1 Participación del sector textil en la economía.

En el 2001 la industria textil participó con el 1.2% del Producto Interno Bruto (PIB) total y 7.1% del PIB manufacturero; contribuyendo con el 17.5% del empleo y con el 2.4% de la inversión en la industria manufacturera.

La participación del sector en las exportaciones totales de México (alrededor del 7% en 2001 y 2002), lo convirtió en la cuarta actividad generadora de divisas para el país, detrás de las manufacturas eléctrico-electrónicas, la Industria Automotriz y el Petróleo.

El principal rubro de exportación de este sector corresponde a prendas confeccionadas, las cuáles representan alrededor del 84% de las ventas externas. Asimismo, la participación de la industria maquiladora es significativa (prácticamente dos terceras partes de las ventas totales son realizadas por empresas maquiladoras).

Gráfica 4. MÉXICO: EXPORTACIONES PRODUCTOS TEXTILES Y DE LA CONFECCIÓN (Millones de dólares)



Fuente: www.bancomext.com, Análisis sectorial, Sector textil – confección, Evolución reciente y perspectivas, Mayo del 2003, página consultada el día 25 de Junio de 2004.

Sin embargo, a partir del 2001 las exportaciones de este sector se han visto afectadas por dos factores principales: la desaceleración económica de EUA en ese año y el desplazamiento de proveedores mexicanos, particularmente de prendas confeccionadas, por parte de proveedores de productos fabricados en China, principalmente⁸⁰.

⁸⁰ www.bancomext.com, Análisis sectorial, Sector textil – confección, Evolución reciente y perspectivas, mayo del 2003, página consultada el día 25 de Junio de 2004.

En 2002, el sector textil-confección representó 7.3% de las exportaciones de manufacturas del país, ocupando el tercer lugar como actividad exportadora. No obstante que la balanza comercial de productos textiles y de la confección continúa registrando un saldo positivo, el mismo se ha venido reduciendo como consecuencia de menores ventas externas y el aumento de las importaciones⁸¹.

	2001	2002
Exportaciones	10,572	10,428
Importaciones	9,131	9,355
Saldo	1,441	1,069

Fuente: www.bancomext.com, Bancomext con datos de INEGI 2002. Análisis sectorial, Sector textil – confección, Evolución reciente y perspectivas, Mayo del 2003, página consultada el día 25 de Junio de 2004.

En 2002, las exportaciones de productos textiles y de la confección disminuyeron 1.4% con respecto al nivel alcanzado en 2001. Pese al incremento relativamente importante de las ventas externas del segmento maquilador, éste no fue suficiente para compensar la caída de las exportaciones totales del sector.

	2001	2002	VAR (%)
Totales	158,547	160,682	1.3
De Manufacturas	142,115	143,161	0.7
De Textil - Confección	10,572	10,424	-1.4
MAQUILADORA			
Totales	76,881	78,041	1.5
De Textil - Confección	6,439	6,835	6.2

Fuente: Ibidem.

Por tipo de industria, las exportaciones de prendas confeccionadas observaron el mayor decremento (-0.7% vs. -0.1% de la industria textil). En términos absolutos la industria de la confección disminuyó sus exportaciones en 60.9 millones de dólares con respecto al monto registrado en 2001, mientras que la industria textil disminuyó sus ventas en 1.78 millones de dólares.

Los productos del calzado que también forman parte de la industria del vestido, han mantenido estancadas sus exportaciones, pues sumaron 165 millones de

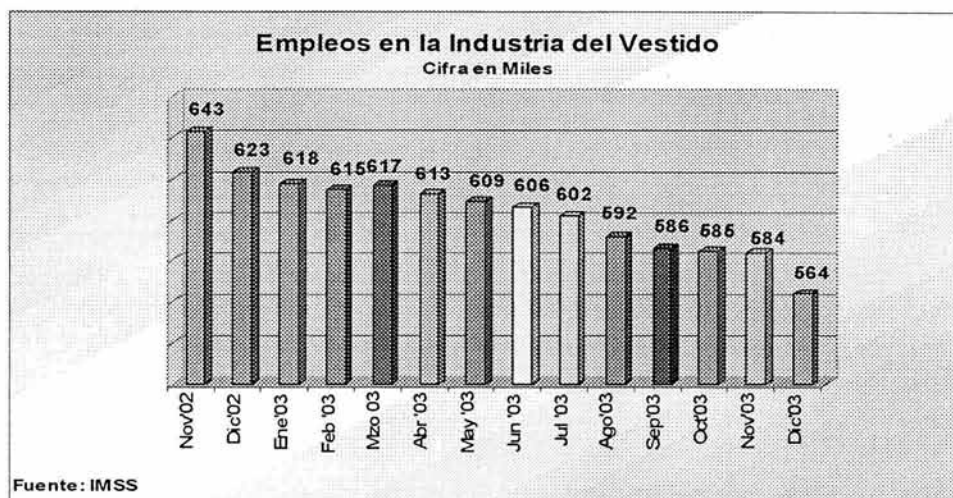
⁸¹ Becerril, Isabel. *Pierde la industria del vestido el mercado de Estados Unidos*, El Financiero, 3 de Febrero de 2003, p.27.

dólares durante enero y julio de 2003, mostrando un aumento de sólo 0.6 % en relación con el año anterior⁸².

3.3.2 El empleo en el sector textil.

El efecto en el aspecto laboral también ha sido negativo como lo muestra el decrecimiento de los empleos en el sector, desde el 2001 se registró un nivel de 17% menos que en el año de 1997⁸³ disminuyendo el número de empleados, como ejemplo, la grafica muestra que en noviembre de 2002 se contaba con 643 mil empleados y, comparado con diciembre del 2003 este refleja una disminución, colocando 565 mil empleados lo que significa una disminución de 79 mil empleos aproximadamente, así mismo, la tendencia es que se continuarán disminuyendo los empleos al menos durante el primer semestre del año 2004.⁸⁴

Grafica 5. El empleo en el sector textil.



Fuente: www.canaintex.org.mx, El sector textil en México; El empleo en el sector textil, página consultada el día 25 de Junio de 2004.

3.3.3 El sector textil en el entorno actual.

Durante el primer bimestre del 2003, las exportaciones del sector aumentaron 6.5% con respecto al mismo periodo del año anterior. Sin embargo, se mantuvieron por debajo del crecimiento registrado por las exportaciones totales del país.

⁸² Becerril, Isabel. *En deterioro la competitividad de la industria de los textiles*, El Financiero, 17 de Octubre de 2003, p.18.

⁸³ García, Raúl. *Pierde la industria del vestido el mercado de Estados Unidos*, El Financiero, 3 de Febrero de 2003, p.27.

⁸⁴ www.canaintex.org.mx, El sector textil en México, página consultada el día 25 de Junio de 2004.

Lo anterior obedeció a la recuperación que mostraron las ventas externas de la industria maquiladora. En particular, la industria de la confección aumentó sus exportaciones 7% con respecto al primer bimestre del 2002 mientras que las correspondientes a la industria textil cayeron 1.9%.

El análisis de tendencia (evolución de las exportaciones en los últimos doce meses), indica que las exportaciones del sector mostraron durante 2002 tasas de crecimiento negativas incluso mayores a las registradas por la industria manufacturera en general.

Los resultados obtenidos muestran que México como país ha perdido competitividad por el incremento de sus costos de producción especialmente salariales, de energéticos, combustible, agua, apreciación del peso, etc.

Asimismo la cadena enfrenta problemas derivados de: el contrabando⁸⁵ y la ilegalidad, la alta concentración de los canales de comercialización, el alto costo país, la erosión de las ventajas obtenidas en el TLCAN, la fuerte orientación de la producción en productos básicos, la débil integración de procesos productivos en bienes de alto valor agregado, la baja capacidad para desarrollar nuevos productos; así como por deficiencias en la calidad y en el servicio.

3.3.4 Importancia del mercado de EUA para el sector textil.

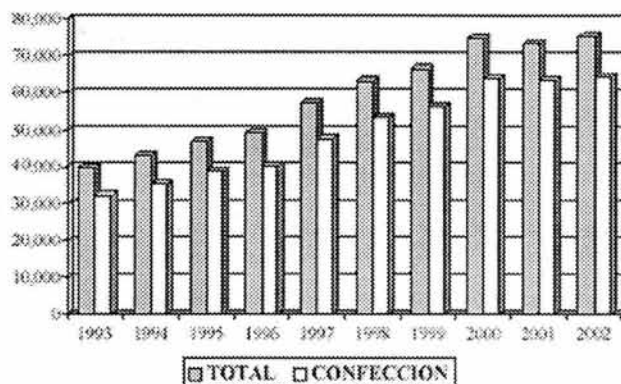
Las importaciones de EUA de productos textiles y prendas de vestir en el periodo 1993-2000, observaron una tasa de crecimiento medio anual del 9.5%. En 2001, a consecuencia de la desaceleración económica de la economía, las importaciones cayeron 1.7%, este con respecto al 2000.

Una vez superada la desaceleración de ese año, en 2002 las importaciones aumentaron 2.2%.

Como se aprecia en la gráfica, los productos confeccionados representan aproximadamente 85% de las importaciones totales de productos textiles y de la confección que realiza EUA. En 2002, las importaciones de textiles aumentaron 6.7% mientras que de artículos confeccionados 1.5%.

⁸⁵ Los impuestos no pagados por las fuentes ilegales de ropa podrían ser usados para mejorar la infraestructura de la cadena.

**Gráfica 6. EUA: Importaciones.
Productos Textiles y de la confección
(Millones de dólares)**



Fuente: www.bancomext.com, Bancomext, Análisis sectorial, Sector textil – confección, Evolución reciente y perspectivas, Mayo del 2003, página consultada el día 25 de Junio de 2004.

El análisis de tendencia muestra que fue hasta el último bimestre del 2002 cuando las importaciones americanas de productos textiles y de la confección registraron de nuevo un crecimiento, reflejando lo anterior en el comportamiento de las importaciones provenientes de México. Cabe señalar que en el primer trimestre del 2003, el dinamismo de las importaciones de este tipo de productos se ha acentuado de manera significativa reflejándose en un crecimiento del 16.6% con respecto al mismo trimestre del 2002.

Pese a la disminución de las importaciones americanas, las ventas de China, principal competidor de México en EUA, aunque redujeron su dinamismo, mantuvieron su crecimiento durante el primer semestre del año para repuntar significativamente en el último cuatrimestre del mismo, extendiéndose este comportamiento en los primeros meses del 2003.

En el caso de México, sus ventas a EUA disminuyeron a tasas aún mayores que las correspondientes a las importaciones totales de productos textiles y de la confección de EUA. A consecuencia de lo anterior, las importaciones de EUA provenientes de China en este tipo de productos superaron a las importaciones provenientes de México.

Esto es, en 2002 China desplazó a México como proveedor líder de la demanda americana de productos textiles y de la confección al colocar un total de 9,589 millones de dólares contra 9,331 millones de dólares de México.

3.3.5 Participación de México.

Mediante la aplicación del denominado indicador BETA, el cual sirve para medir porcentualmente cambios en participación de un país frente a sus competidores en un mercado y periodo determinados fue posible estimar la ganancia en participación que ha tenido México frente a sus principales competidores como proveedor de las importaciones de EUA.

A nivel sectorial, entre 1998 y 2001 México desplazó a China como el principal proveedor de las compras externas que realiza EUA de productos textiles y de la confección. Sin embargo, al término del 2002 y debido a la mayor ganancia en participación que obtuvo frente al resto de sus competidores, China desplazó a México como proveedor líder.

En 2002, China logró ventas por 9,589 millones de dólares en el mercado americano y cuenta con una participación de 12.8%, mientras México con ventas de 9,331 millones tiene una participación del 12.4%.

México quien funge como el segundo proveedor, mantuvo su participación. China por su parte fue el proveedor externo que mayor ganancia en participación obtuvo, con lo cual aumentó su participación de 6.3% en 2001 a 7.8% en 2002. Con ello China se convierte en el cuarto proveedor externo de productos textiles de las importaciones americanas.

En prendas confeccionadas, al término del 2002, México perdió su posición como proveedor líder de EUA al ser desplazado por China. En efecto, la participación de México cayó de 13.7% en 2001 a 13% en 2002, mientras que China pasó de 12% a 13.6% en los mismos años.

En el periodo comprendido entre enero y noviembre del 2003 Estados Unidos realizó mayores importaciones de China con un total de 6,691 millones de dólares seguido por México ya como tercer proveedor de la nación americana con una pequeña diferencia colocando 6,406 millones de dólares⁸⁶.

⁸⁶ Becerril, Isabel. *Industria Textil, lastre en la recuperación manufacturera*, El Financiero, 16 de Febrero de 2003, p.14.

Cuadro 25.
Importaciones de los Estados Unidos
de los principales 15 países del mundo.
(Millones de dólares)

Países	Ene – Nov / 2002	Ene – Nov / 2003	% de cambio 03/02
Mundial	52,492	56,684	8 %
China	5,099	6,691	31%
México	6,890	6,406	-7%
Hong Kong	3,618	3,451	-5%
Honduras	2,212	2,276	3%
Vietnam	750	2,266	202%
Indonesia	1,903	2,019	6%
República Dominicana	1,975	1,939	-2%
India	1,784	1,878	5%
Filipinas	1,671	1,754	5%
Bangladesh	1,792	1,748	-2%
Corea del Sur	1,920	1,672	-13%
Guatemala	1,519	1,610	6%
Tailandia	1,579	1,579	0%
El Salvador	1,525	1,566	3%
Taiwán	1,469	1,486	1%
Canadá	1,499	1,457	-3%

Fuente: www.ustr.gov, Elaboración propia con datos del U.S. Department of Commerce, página consultada el día 26 de Junio de 2004.

3.3.6 Análisis comparativo México - China.

A raíz de la desaceleración económica de EUA en 2001, y la consecuente caída de las exportaciones mexicanas en 2002, mucho se ha discutido sobre el desplazamiento de proveedores mexicanos, particularmente de prendas confeccionadas, por parte de proveedores de productos fabricados en China y otros países asiáticos y de la Cuenca del Caribe.

Entre junio del 2001 (cuando se alcanzó el número máximo histórico de empresas maquiladoras del sector), y diciembre del 2002 se perdieron en México, un total de 322 empresas maquiladoras de productos textiles y prendas confeccionadas. Esta cifra representa aproximadamente 28% del total de maquiladoras del sector. En materia de empleo, durante el bienio 2001-02, el segmento maquilador del sector registró la pérdida de 58,729 empleos, cifra que representa 26% del total de empleos perdidos por la industria maquiladora en 2001. Se ha señalado que

muchas de estas empresas han emigrado a China debido a que en ese país pueden fortalecer su competitividad internacional.

Conviene conocer que, históricamente el sector textil-confección ha sido una de las principales actividades industriales para la economía china. A finales del siglo XIX, era la industria más avanzada del país. Hace cuarenta años, la producción de hilados de algodón (1.3 millones de toneladas) ocupaba la segunda posición mundialmente.

Actualmente, la producción del sector textil-confección de China ocupa el primer lugar, a nivel mundial, en hilados y tejidos de algodón, tejidos de seda, fibras sintéticas, prendas confeccionadas y prendas tejidas. En tejidos de lana ocupa el segundo lugar.

Es tal la importancia de este sector que existe una agencia gubernamental exclusivamente dedicada a atenderlo. Con base a lo anterior, China se ha convertido en el mayor exportador mundial de productos textiles y confeccionados. Llegar a ocupar esta posición ha sido resultado de la reestructuración total de este sector, fomentando el desarrollo de empresas privadas, principalmente de propiedad extranjera y, al mismo tiempo, dejando de favorecer a las empresas de propiedad estatal.

Tradicionalmente, China había sido el principal proveedor externo de la demanda americana de productos textiles y prendas confeccionadas. China abastecía alrededor del 15% de las importaciones americanas de estos productos. En particular, el 90% de sus ventas correspondían a prendas confeccionadas.

A partir de la entrada en vigor del TLCAN, las exportaciones de México, en particular de prendas confeccionadas, comenzaron a repuntar. Evidencia de ello es la alta tasa de crecimiento medio anual (24%), registrada entre 1993 y 2001.

Este notable incremento obedeció, principalmente al establecimiento de nuevas empresas maquiladoras, las cuáles ante la ventaja que ofrece la cercanía geográfica, los sueldos y salarios bajos, en términos reales, de que se disponía en ese entonces y, las ventajas que ofrecía el acuerdo comercial en materia de aranceles, hicieron sumamente atractivo establecer plantas ensambladoras en México.

A este respecto, cabe señalar que entre 1994 y 1999 se instalaron anualmente 125 nuevas empresas maquiladoras dedicadas al ensamble de este tipo de productos, generando alrededor de 200,000 empleos en el periodo.

En virtud de lo anterior, en 1998, México desplazó a China como el principal proveedor de la demanda externa de EUA de productos textiles y confeccionados, posición que mantuvo hasta el año 2001.

Actualmente, México, China, India y países de la Cuenca del Caribe abastecen alrededor del 44% de las importaciones americanas de prendas confeccionadas. Durante 2002, solamente China e India registraron un crecimiento de sus ventas a EUA (14.6% y 10.2%, respectivamente), mientras que México registró un decrecimiento (-3.7%) y la Cuenca del Caribe se mantuvo prácticamente igual.

Cuadro 26.

EUA: IMPORTACIONES PRENDAS CONFECCIONADAS					
millones de dólares					
	1993	2000	2001	2002	(%)
TOTAL CONFECCION	32,209.8	63,788.4	63,430.0	64,408.8	100.0
MEXICO	1,555.6	9,306.6	8,693.4	8,372.0	13.0
CHINA	5,797.0	7,303.3	7,634.2	8,748.8	13.6
INDIA	1,069.3	2,320.6	2,277.6	2,509.1	3.9
CUENCA DEL CARIBE*	3,398.4	8,824.6	8,790.3	8,782.5	13.6

Fuente: Secretaría de Economía, Programa para la competitividad de la cadena Fibras – Textil – Confección, p.47.

*/ Comprende a Honduras, R. Dominicana, El Salvador, Guatemala y Costa Rica.

Como se comentó anteriormente, el cierre de empresas maquiladoras y la consecuente pérdida de empleos, ha cuestionado la capacidad del país para continuar compitiendo exitosamente con China en este sector. La pérdida de competitividad se evidencia ante el crecimiento de las remuneraciones a la mano de obra en términos de dólares que se ha observado en los últimos años, así como a la disminución en la productividad del sector.

Aunado a lo anterior, el gobierno chino ha instrumentado una agresiva política industrial, orientada a acelerar las reformas técnicas y estratégicas que requieren las empresas del sector, para asegurar el acceso oportuno a materias primas (nuevas fibras sintéticas), así como la modernización tecnológica y de procesos textiles (integración de tecnología mecánico-eléctrica) y con un enfoque de servicio al cliente (mayor información y capacidad de respuesta).

Adicionalmente a lo que significa la competencia china, a partir de octubre del 2000, países de la Cuenca del Caribe reciben por parte de EUA, tratamiento preferencial a las prendas de vestir ensambladas por sus empresas maquiladoras con materias primas de origen estadounidense.

Todo indica que para México las ventajas logradas en el TLCAN, paulatinamente se han ido desvaneciendo y, ante la ausencia de una estrategia y acciones concretas que fortalezcan la competitividad de las empresas, sean maquiladoras o no, será difícil mantener el crecimiento de las exportaciones como se evidenció en el 2002.

3.3.7 Inversión Extranjera Directa en la industria textil.

Mientras que en 1999 la Inversión Extranjera Directa ascendió a 411 millones de dólares, en 2003 sólo suma 78 millones de dólares reflejando una caída en esos tres años de 73 %⁸⁷.

Al mes de septiembre de 2003 se contaba con el registro de 1,056 empresas con IED ubicadas en la industria textil; esto es, el 3.8% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país (27,936).

De acuerdo a la actividad que realizan las empresas, en la confección de otras prendas exteriores de vestir se encuentra el 30.9%; en la fabricación de ropa exterior de punto y otros artículos, el 22.9%; en la confección de otros artículos con materiales textiles, naturales o sintéticos, el 8.7%; en la confección de ropa exterior para dama hecha en serie, el 2.9%; en la confección de ropa exterior para caballero hecha en serie, el 2.3%; en la fabricación de telas de lana y sus mezclas, el 2.1%; en fabricación de telas no tejidas, 1.8%; en la confección de uniformes, el 1.8%; y en otras clases, el 26.6%.

Con relación al origen de la IED en las empresas de la industria textil, Estados Unidos participa en el 57.7% del total; Corea, en el 14.0%; España, en el 3.3%; China, en el 3.1%; Argentina, en el 2.6%; Canadá, en el 2.0%; Colombia, en el 1.9%; Reino Unido, en el 1.2%; y otros países, en el 14.2%. (Ver Anexo 2)

Respecto a su localización geográfica, en el Distrito Federal se encuentra el 24.0% de las empresas; en Baja California, el 12.8%; en el Estado de México, el 8.6%; en Puebla, el 6.5%; en Yucatán, el 6.4%; en Coahuila, el 5.7%; en Jalisco, el 4.4%; en Guanajuato, el 4.0%; en Tamaulipas, el 3.8%; en Chihuahua, el 3.4%; en Sonora, el 3.1%; en Aguascalientes, el 2.6%; en Tlaxcala, el 2.2%; en Nuevo León, el 2.1%; y en otros estados, el 10.4%.

3.3.8 Inversión Extranjera Directa materializada.

Entre enero de 1999 y septiembre de 2003, las empresas con IED en la industria textil invirtieron en México 1,474.2 millones de dólares (md), cantidad que equivale al 4.5% de la IED efectuada en ese lapso por el total empresas con capital foráneo ubicadas en el sector manufacturero (33,006.6 md).

Por actividad económica, a la confección de otras prendas exteriores de vestir se canalizó el 30.9%; a la fabricación de ropa exterior de punto y otros artículos, el 17.3%; a confección de otros artículos con materiales textiles naturales o sintéticos, el 14.6%; a la fabricación de telas no tejidas, el 10.2%; a la confección de toldos, cubiertas para automóvil y tiendas de campaña, el 4.8%; a la confección de ropa exterior para caballero hecha en serie, el 3.1%; a la fabricación de telas de

⁸⁷ Becerril. Isabel. *Cae 73% la IED en la industria del vestido*, El Financiero, 4 de Diciembre de 2003, p.13.

punto, el 2.9%; a la confección de corsetería, el 2.5%; a la confección de uniformes, el 2.1%; al tejido de fibras blandas, el 2.0%; a la fabricación de telas de lana y sus mezclas, el 1.8%; a otros hilados y tejidos no mencionados anteriormente, el 1.7%; a hilado de fibras blandas, el 0.9%; y a otras actividades, el 5.2%.

El capital foráneo canalizado a la industria textil provino de Estados Unidos, que participó con el 79.0% del total; Antillas Holandesas aportó el 8.1%; España, el 3.4%; Taiwán, el 2.6%; Isla Caimán, el 1.1%; Reino Unido, el 1.0%; Canadá, el 1.0%; y otros países, el 3.8%. **(Ver anexo 3)**

Los principales estados receptores de IED en la industria textil fueron: el Distrito Federal que captó el 14.0% del total; a Puebla fue el 13.8%; a Coahuila, el 13.6%; al Estado de México, el 12.3%; a Jalisco, el 8.9%; a Chihuahua, el 5.7%; a Yucatán, el 5.1%; a Morelos, el 5.0%; a Aguascalientes, el 3.4%; a San Luis Potosí, el 2.7%; a Baja California, el 2.5%; y a otros estados, el 13.0%⁸⁸.

3.3.9 Inversión de Asia.

Las empresas asiáticas están invirtiendo para desarrollar capacidad de confección en América Central. Esta inversión está ayudando a las empresas asiáticas a competir contra la ventaja geográfica de México y obtener beneficios de comercio.

Cuadro 27.
Inversión Extranjera en la Industria de la Confección
México y América Central 2000

3.3.10 Las industrias mexicanas de fibras, textil y vestido están perdiendo competitividad.

	México	Honduras	El Salvador	República Dominicana	Guatemala
Total Empresas Extranjeras	883	186	209	266	267
EEUU	62%	65%	41%	53%	33%
Asia	16%	35%	59%	47%	67%
Otras	22%				

Fuentes: Secretaría de Economía, Programa para la competitividad de la cadena Fibras – Textil – Confección, p.48.

⁸⁸ Fuente: www.economia.gob.mx, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, Marzo de 2004, página visitada el día 24 de Junio de 2004.

Entre los factores que señalan la pérdida de la competitividad en la industria textil encontramos los siguientes:

- La futura reducción de aranceles e impuestos para los países asiáticos que afectará la competitividad mexicana en el precio puesto con aranceles pagados en EE.UU. para prendas terminadas.
- La impunidad y la diferencia significativa en costos hacen que los productores nacionales legales no puedan competir contra las fuentes ilegales.
- La apreciación del peso y la inflación que han hecho más difícil para México el competir.
- Los precios puestos en EE.UU. para prendas mexicanas terminadas son competitivos gracias a que pagan menos aranceles y no pagan las cuotas compensatorias impuestas a otros países, pero el contrabando triangulado⁸⁹ es una fuerte competencia desleal.
- Los aumentos en el valor de la moneda y la reducción de aranceles y cuotas compensatorias harán menos competitivos a los precios mexicanos.
- Los costos de mano de obra y operación en México no son competitivos.
- Los costos por Hora Estándar Permitida en la industria de la confección en México son más altos que en Asia, Centro y Sudamérica.
- Los costos de mano de obra en la industria de la confección en México son más del doble de aquellos en Asia y África.
- Los costos de electricidad son más altos que en Asia.
- El agua es más cara que en cualquier otro país competidor.
- Los precios del diesel son más altos que en China y África.
- Las tasas de interés son más altas que en China, India y los países desarrollados.

⁸⁹ El contrabando triangulado se realiza a través de Estados Unidos por países de Asia con la falsificación de los certificados de origen.

Cuadro 28. Costos de mano de obra y de operación en México, China y países que participan en la competencia de la industria textil.

		Costos Estimados 2002						
		México	China	India / Pakistán	CBI - Honduras	SSA	Brasil	Italia/España
Ensamble (Mano de Obra y Producción):								
Hora Estándar Permitida	U.S. \$/hora	8.38	3.53	4.35	4.18	4.18	4.18	24.08
	% de México	100%	42%	51%	49%	49%	49%	281%
Sueldos Mano de Obra Directa - Vestido								
	U.S. \$/dir	1.20	0.45	0.43	1.10	0.50	1.20	7.53
	% de México	100%	38%	36%	92%	42%	100%	628%
% Prestaciones MOD - Vestido								
	% del Sueldo	95%	87%	85%	90%	85%	85%	80%
	% de México	100%	92%	91%	97%	90%	97%	84%
Costos de Producción								
Electricidad	U.S. \$/KWH	7.7	8.0	7.8	7.7	8.0	8.0	7.5
	% de México	100%	104%	101%	100%	104%	104%	97%
Agua & Tratado de Aguas Residuales	U.S. \$/1000 gal	4.50	1.50	3.50	1.00	2.50	6.50	4.00
	% de México	100%	33%	78%	22%	56%	144%	89%
Aceite Combustible	U.S. \$/ gal	0.52	0.30	0.55	0.50	0.45	0.70	0.84
	% de México	100%	58%	106%	96%	87%	135%	162%



Fuente: Secretaría de Economía, Programa para la competitividad de la cadena Fibras – Textil – Confección, p.82.

Nota: Los datos son costos esperados para el primer trimestre de 2002. En algunos casos en los que la información no se encontraba disponible se hicieron extrapolaciones a partir de los costos de 2001 y se ajustó con la inflación.

Cuadro 29. La proximidad geográfica de México a los EE.UU. es una fuerte ventaja competitiva pero se encuentra afectada por la delincuencia.

		Costos Estimados 2002						
		México	China	India / Pakistán	Caribe - Honduras	SSA	Brasil	Italia/España
Transportación hacia EEUU	U.S. \$/40 ft Contenedor a Atlanta	1,500	3,500	3,500	1,800	3,000	2,900	2,600
	% de México	100%	233%	233%	119%	200%	193%	173%
Tiempo típico de transportación	Días en agua	3	28	24	7	21	18	21
	% de México	100%	933%	800%	233%	700%	600%	700%

Fuente: Secretaría de Economía, Programa para la competitividad de la cadena Fibras – Textil – Confección, p.83.

3.3.11 El sector textil de China a partir del 2005.

- Las exportaciones anuales de ropa terminada promediaron un crecimiento de (00- 10): 8%.
- Posición global/ relaciones comerciales : La inversión extranjera y el crecimiento del mercado local continuarán creciendo la posición de China como proveedor global - objetivo es \$55 mil millones de exportaciones de textiles y vestido en 2002.

• Ventajas (+)/ Desventajas (-) Futuras:

+ Gran reputación como productor de bajo costo y de estar mejorando la calidad.

+ Gran cantidad disponible de personal capacitado.

+ Acceso a la OMC fortalecerá volumen de exportación.

- Inquietud social a medida que la mano de obra disponible decrece.

- Preocupación respecto al financiamiento necesario para continuar las reformas y el crecimiento.

- Posibilidad de competencia por inversión extranjera por la ALCA.

Fortalezas.

- Capacidad para la producción en masa a bajo costo.
- Sueldos bajos y prácticas agresivas de exportación.
- Disponibilidad de materia prima (algodón, seda, cashmere, lino, lana, petróleo)
- Centros de manufactura para la exportación.
- Más confiable comparado con América y más creatividad comparado con Europa Central / Este.
- Fuerza de trabajo barata y extensa, pero educada y disciplinada.
- Extenso mercado local en crecimiento para la inversión extranjera.
- Más productividad y mejores tiempos de embarque que otros países asiáticos.
- Bajo costo de la tierra industrial (\$ 25/ mt 2).
- Reducción de procesos gubernamentales para lograr la aprobación de nuevos proyectos en solo unos días.

- Hong Kong y Taiwán, como parte de China, proveen de habilidades administrativas y comerciales, experiencia trabajando con clientes de EE.UU. y Europa y algo de habilidades para innovar.

Debilidades.

- Barreras naturales, infraestructura de transporte pobre y aranceles inter-regionales hacen de China una colección desigual de economías.
- Necesidad de desarrollo de marcas Chinas
- Reputación por tener el mayor problema de falsificación y piratería en el mundo - 20% de las ventas multinacionales en China se pierden por la piratería, y 80% de la piratería es realizada por marcas "Chinas".
- Infraestructura inadecuada para realizar transacciones comerciales, especialmente en la contabilidad y los sistemas legales, incluyendo la falta de un esquema para la bancarrota de las corporaciones.
- Difícil transición para logra tener un sistema comercial bancario confiable debido a la gran cartera vencida de préstamos realizados al estado para nuevas empresas de manufactura⁹⁰.

3.3.12 Ventajas de México en el sector textil.

A pesar de lo observado en este análisis México cuenta aún con ventajas que puede aprovechar para seguir teniendo un sector textil a nivel competitivo, el país debe de aprovechar los siguientes aspectos:

- La proximidad al mercado americano, clave para obtener respuestas rápidas y tener flexibilidad.
- Cuenta con competitivos precios puestos en EE.UU. para algunas categorías de vestido (basadas principalmente en la falta de aranceles).
- La transportación por tierra y la proximidad permite un menor tiempo de transporte, embarques más frecuentes y menores costos de envío a los Estados Unidos.
- Es considerado como una fuente deseable de productos del vestido por algunas marcas y minoristas por sus ahorros en tiempo, costos de transportación y aranceles.
- México tiene infraestructura textil y de fibra para competir como una plataforma de paquete completo.

⁹⁰Fuente: Secretaría de Economía, Programa para la competitividad de la cadena Fibras – Textil – Confección, p.86.

- México cuenta una amplia red de Tratados de Libre Comercio lo que le otorga ventajas arancelarias ante sus competidores.

Y debe trabajar en los siguientes rubros.

- Aumentar ventas de exportación.
- Incrementar inversiones .
- Generar más empleo.
- Recuperar el Mercado Interno; preferentemente con la utilización de insumos nacionales y a través del uso de los canales legales de producción y comercialización.
- Reducir la participación del mercado ilegal en el consumo nacional de prendas de vestir, 10 puntos porcentuales anualmente.
- Lograr abastecer con producción nacional al menos 800 millones de dólares adicionales al año del mercado recuperado a la ilegalidad.
- Aumentar la producción de la cadena en 100 millones de dólares al año, para captar el 50% del aumento de la demanda de prendas de vestir resultado del crecimiento de la población.⁹¹
- Combate al contrabando⁹².

3.4 El dumping en la Organización Mundial de Comercio.

El tratamiento de las prácticas de dumping y subvenciones en los acuerdos de integración económica regional constituye un punto de gran debate en la actualidad. Por dumping se entiende toda exportación a un precio inferior al de venta en el mercado interno, o a los costos totales de producción.

Las prácticas desleales son conductas realizadas por empresas productoras situadas en el extranjero al vender determinadas mercancías a importadores ubicados en el territorio nacional en condiciones de discriminación de precios, es decir, a un precio de exportación inferior a su valor normal en el caso del dumping, o bien con el beneficio que otorga un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos, o sus entidades, directa o indirectamente, a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías, para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional. Sus efectos causan o amenazan causar daño a la producción nacional de mercancías idénticas o similares a las de importación.

⁹¹ Ibidem.

⁹² Ante este problema, el 24 de febrero de 2004 La Secretaria de Hacienda y Crédito Público inició un programa contra el contrabando en el interior de la aduana de la ciudad de México y en tianguis para decomisar mercancía ilegal y que carezca de licencias. (fuente: Aduana México en los medios)

El artículo VI del GATT de 1994 autoriza expresamente la imposición de un derecho antidumping específico a las importaciones procedentes de un determinado país, por encima de los tipos consolidados, en los casos en que el dumping cause o amenace causar daño a una rama de producción nacional o retrase de manera importante la creación de una rama de producción nacional. El Acuerdo relativo a la Aplicación del Artículo VI del GATT de 1994, conocido corrientemente por el nombre de Acuerdo Antidumping ("Acuerdo AD"), desarrolla los principios fundamentales establecidos en el artículo VI con miras a su aplicación a la investigación, determinación y aplicación de derechos antidumping.⁹³

Cuadro 29

Casos antidumping presentados ante la OMC. País exportador de enero de 1995 a junio de 2003.										
año	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	Enero junio 2003	Total:
País Exportador										
Argelia	0	0	0	0	1	0	0	1	0	2
Argentina	1	0	0	1	4	2	5	2	1	16
Australia	1	0	1	2	3	4	1	3	1	16
Austria	0	2	3	0	3	3	0	1	0	12
Bahrein	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
Bangladesh	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
Bielorrusia	0	0	0	0	3	4	1	1	0	
Bélgica	1	2	3	3	1	0	5	1	2	18
Bosnia Herzegovina	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Brasil	8	10	5	6	13	9	13	4	2	70
Bulgaria	0	3	2	1	1	1	2	0	1	11
China, P.R.	20	43	33	28	41	43	53	51	12	324
China Taipei	4	9	16	10	22	16	19	16	5	117
Colombia	0	1	0	2	0	0	1	1	0	5
Costa Rica	0	0	0	2	0	0	0	0	0	2
Croacia	1	0	0	1	1	1	0	0	0	4
Cuba	0	1	0	0	1	0	0	0	0	2

⁹³ www.wto.org , Entender la OMC; *Los acuerdos: Antidumping, subvenciones, salvaguardas, casos imprevistos, etc.* página consultada el día 25 de Junio de 2004.

Checa República	1	1	0	2	7	3	2	1	1	
Dinamarca	1	1	0	2	2	0	0	0	0	6
Dominicana República	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
Ecuador	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
Egipto	1	2	1	2	0	1	3	0	0	10
Estonia	0	0	1	0	0	1	1	1	0	4
Unión Europea	0	1	2	4	7	9	9	9	2	43
Faroe Islas	0	0	0	0	0	0	0	2	0	2
Finlandia	0	0	1	1	2	0	1	2	2	9
Francia	0	4	4	10	7	2	3	2	1	33
Georgia	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
Alemania	7	9	13	8	12	5	9	7	3	73
Grecia	0	0	3	0	0	1	1	0	1	6
Guatemala	0	1	0	0	0	0	1	0	0	2
Honduras	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1
Hong Kong	1	3	2	3	2	1	3	3	0	
Hungría	2	0	2	2	4	0	3	1	0	14
India	3	11	8	12	13	10	12	16	6	91
Indonesia	7	7	9	5	20	13	18	12	1	92
Irán	0	1	2	0	2	3	2	2	1	13
Irlanda	0	0	2	1	0	0	0	0	0	3
Israel	0	1	2	1	0	1	2	0	0	7
Italia	6	5	5	5	2	5	8	3	2	41
Japón	5	6	12	13	22	9	13	13	5	98
Jordania	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
Kazajstán	3	1	2	4	0	3	3	6	0	22
Corea, PDR	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
Corea, Rep.	14	11	15	24	34	22	23	23	8	174
Latvia	0	0	2	1	1	3	0	0	0	7
Líbii	0	0	0	0	0	1	1	0	0	2
Liechtenstein	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
Lituania	0	0	1	0	4	1	1	3	0	10
Luxemburgo	0	0	0	0	0	0	2	0	0	2
Macao	1	0	0	0	0	0	0	1	0	2
Macedonia	1	0	1	1	1	0	2	1	0	7
Malawi	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
Malasia	2	3	5	4	7	9	6	4	2	42

México	3	4	2	9	4	1	4	2	2	31
Moldavia	0	0	0	0	0	2	1	0	0	
Mozambique	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
Nepal	0	0	0	0	0	0	2	0	0	2
Países Bajos	6	1	5	3	2	3	4	1	0	25
Nueva Zelanda	1	1	0	0	2	0	3	1	0	8
Nicaragua	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1
Noruega	0	1	0	0	0	1	1	1	0	4
Omán	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
Pakistán	0	2	1	0	1	0	1	2	2	
Paraguay	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
Perú	1	0	0	0	0	1	0	0	0	2
Philippinas	2	0	0	0	0	1	1	1	0	5
Polonia	2	3	3	4	3	5	1	4	0	25
Portugal	0	2	0	2	0	1	1	0	0	
Qatar	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
Rumania	1	2	1	5	4	4	5	8	1	31
Russia	2	7	7	12	17	12	9	18	0	84
Saudita Arabia	0	1	0	3	2	3	1	1	0	11
Serbia y Montenegro	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
Singapur	2	0	4	0	5	0	12	9	0	32
Eslovava Rp.	0	1	1	1	3	1	2	1	0	10
Slovenia	1	0	0	1	0	0	0	0	0	2
Sudafrica	2	6	4	5	4	6	10	9	2	48
España	2	4	7	7	5	6	4	2	1	38
Suecia	1	2	5	0	1	0	2	1	0	12
Suiza	0	2	1	0	1	0	0	0	0	4
Thailandia	8	9	5	2	19	13	16	11	3	86
Trinidad y Tobago	0	0	2	0	0	0	1	0	0	3
Turkya	2	3	1	2	6	7	5	4	2	32
Ukrania	2	3	4	9	9	7	6	8	0	48
Emiratos Árabes unidos	0	0	1	0	0	2	2	0	1	6
Reino Unido	6	4	6	4	2	9	6	3	0	
Estados Unidos	12	21	15	15	14	13	15	12	5	

Uruguay	1	0	0	0	1	0	0	0	0	
Uzbekistan	2	0	0	0	0	0	0	0	0	
Venezuela	0	1	1	4	2	2	4	3	1	18
Viet Nam	0	0	1	0	1	1	0	3	0	6
Yugoslavia	1	1	0	0	2	0	0	0	0	4
Zimbabwe	1	0	0	1	0	0	0	0	0	2
Total 01/01/95 30/06/03	157	224	243	256	356	294	366	309	79	2284

Fuente: China in the WTO: Antidumping and Safeguards, By Patrick A. Messerlin December 14, 2003,

http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/messerlin_dumping.pdf, página consultada el día 25 de Junio de 2004.

Como puede observarse en el cuadro presentado por la Organización Mundial de Comercio, China se ha convertido en la mayor víctima del antidumping internacional en la última década, del primero de enero de 1995 hasta junio de 2003 los productos chinos han sido objeto de 342 iniciativas de antidumping realizadas por países extranjeros y organizaciones internacionales, lo que deja un serio impacto en las empresas chinas pertinentes.

Los países y regiones que figuran entre las primeras filas del antidumping contra China son EE.UU. y UE (Unión Europea), mercados de gran importancia para los productos chinos, ya que China es uno de los países manufactureros con más bajo costo del mundo.

La tendencia es aún más preocupante por que la situación actual es que los nuevos usuarios de antidumping son países en desarrollo (Argentina, Brasil, India, México, Sudáfrica y Turquía). China hasta ahora es el país que tienen la mayor cantidad de medidas antidumping entre los miembros de la OMC, pero también es uno de los miembros que menos usa las medidas.

En el caso de México, las medidas antidumping impuestas solo cuantifican 31 casos de 1995 a junio de 2003 cifra pequeña comparada con el comercio internacional que tiene a nivel mundial. Pero la participación que tiene México en la contribución para iniciar casos de dumping en contra de China es considerable.

3.4.1 La política antidumping de México en contra de China.

La Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía en México es la unidad administrativa encargada de llevar a cabo los procedimientos de investigación contra prácticas desleales de comercio

internacional, estos procedimientos se encuentran amparados por la Ley de Comercio Exterior (LCE) y el Reglamento de la Ley de Comercio Exterior (RLCE).

Una cuota compensatoria es un medio para contrarrestar los efectos de una práctica desleal de comercio internacional y se calcula a partir de la diferencia entre el valor normal y el precio de exportación. Pueden ser provisionales, que son las impuestas en una resolución preliminar, o definitivas se aplican en una resolución final. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público será la responsable del cobro de las cuotas compensatorias y para el caso de una cuota provisional, aceptará las garantías constituidas sobre su pago, conforme a lo dispuesto en el Código Fiscal de la Federación. Tienen una vigencia de cinco años o hasta que se compruebe que no existe la práctica desleal.

Quienes podrían solicitar el inicio de un procedimiento de investigación en materia de prácticas desleales de comercio son las personas físicas o morales fabricantes de mercancías idénticas o similares a aquellas que se están importando o pretenden importarse en condiciones desleales, siempre y cuando representen, por sí mismos o agrupados, al menos 25 por ciento de la producción nacional de dichas mercancías.

Sólo se pueden imponer cuotas compensatorias mediante una investigación sobre dumping o subvenciones, la cual se realiza mediante un procedimiento establecido en la Ley de Comercio Exterior, su Reglamento y los Acuerdos en la materia regidos por la Organización Mundial del Comercio. Este procedimiento cuenta con tres etapas: inicio, preliminar y final. En esta investigación pueden participar importadores, exportadores, gobiernos extranjeros y cualquier parte interesada.

El procedimiento administrativo comienza con la presentación de la solicitud por parte del productor nacional. Dentro de los 30 días hábiles siguientes, la Secretaría deberá publicar en el Diario Oficial de la Federación el inicio de la investigación, requerir al solicitante mejores elementos de prueba o publicar el desechamiento por no cumplir con los requisitos legales.

A partir del día siguiente a aquél en que se publique la resolución de inicio de la investigación, la Secretaría deberá notificar a las partes interesadas de que tenga conocimiento, para que comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga. Para ello, se les concederá un plazo de 30 días a partir de la publicación de la resolución de inicio, para que formulen su defensa y presenten la información requerida.

Dentro de los 30 días hábiles posteriores a la publicación de la resolución preliminar, las partes interesadas contarán con un segundo período para presentar argumentos y pruebas complementarias. Por último se dictará una resolución final que podrá concluir la investigación con la imposición de una cuota compensatoria definitiva, revocar la cuota provisional o declarar concluida la investigación sin imponer cuota compensatoria.

Aproximadamente cada año la Secretaría publica en el Diario Oficial de la Federación un Acuerdo que identifica las fracciones arancelarias de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, en las cuales se clasifican las mercancías cuya importación esta sujeta al pago de cuotas compensatorias. El último es de fecha 25 de marzo de 2002.

La información que debe presentar un solicitante de investigación para comprobar el dumping son las referencias de precios de la mercancía investigada tanto para el valor normal como para el precio de exportación. Estas referencias pueden tomarse a partir de listas de precios, cotizaciones, facturas, estudios de mercado, revistas especializadas y estadísticas de importación.

Se entiende por daño a la producción nacional, el originado por la importación de mercancías de acuerdo con la Ley de Comercio Exterior, de acuerdo a las siguientes definiciones de daño a la industria nacional:

- En la pérdida o menoscabo patrimonial,
- A la privación de cualquier ganancia lícita y normal que sufra o pueda sufrir la producción nacional de las mercancías de que se trate.
- El obstáculo al establecimiento de nuevas industrias.

Se entiende por amenaza de daño a la producción nacional, el originado por la importación de mercancías que provoquen el peligro inminente y claramente previsto de daño a la producción nacional. La determinación de amenaza de daño se basará en hechos y no simplemente en alegatos, conjeturas o posibilidades remotas.

Los elementos que se consideran para el análisis de daño a la industria nacional, son los siguientes:

- Similitud de producto: se determina que un producto importado es idéntico al nacional cuando son iguales entre si en todos los aspectos; y son similares cuando el producto nacional e importado tengan características y composición semejantes, lo que les permite cumplir las mismas funciones y ser comercialmente intercambiables.
- Análisis de mercado internacional: se analiza las principales características del mercado mundial del producto investigado y, en general, los principales países productores, consumidores, importadores, exportadores así como el comportamiento de dicho mercado.
- Análisis de mercado nacional: se analiza la conformación de la industria nacional, es decir, los principales productores, consumidores y canales de distribución.

Análisis de daño y causalidad, que comprende:

Importaciones objeto de dumping y/o subvenciones: se analiza si ha habido un incremento en el volumen de las importaciones en condiciones de dumping y/o subvenciones en términos absolutos y en relación con el mercado nacional.

Efectos sobre los precios: Se analiza el comportamiento de y la tendencia de los precios de las importaciones en condiciones de dumping y/o subvenciones, si ha habido una subvaloración significativa del precio de las importaciones en comparación con el precio del producto nacional y si el efecto de las importaciones ha sido deprimir o contener los precios nacionales.

Efectos sobre la producción nacional: Se analizan los efectos de las importaciones en condiciones de dumping y/o subvenciones sobre los indicadores económicos y financieros que influyan en el estado de la rama de producción nacional.

Otros factores de daño: Se evalúan factores distintos a las importaciones objeto de dumping y/o subvenciones, que al mismo tiempo afecten a la producción nacional, para determinar si el daño alegado es causado directamente por dichas importaciones.

Para determinar la existencia de amenaza de daño a la industria nacional se analizan todos los factores de daño y adicionalmente los siguientes:

Capacidad libremente disponible del exportador: Se evalúa dicha capacidad o un aumento inminente y substancial de la misma que indique la posibilidad de que se produzca un aumento significativo de las exportaciones objeto de dumping y/o subvenciones al mercado mexicano, tomando en cuenta la existencia de otros mercados de exportación que puedan absorber el posible aumento de dichas exportaciones.

Inventarios del exportador: Se analizan los inventarios del producto terminado que correspondan al producto objeto de investigación.

Proyectos de inversión: se evalúa el efecto que tendrían las importaciones en condiciones de dumping y/o subvenciones sobre la rentabilidad esperada de los proyectos de inversión que esté llevando a cabo la industria nacional y que a su vez, estén directamente relacionados con la línea de fabricación del producto idéntico o similar al importado⁹⁴.

El Gobierno mexicano ha decretado un número impresionante de impuestos compensatorios en contra de los productos chinos que llegan al país. La Secretaría de Economía bajo los trabajos realizados por la Unidad de Prácticas

⁹⁴ www.economia.gob.mx, Unidad de Prácticas de Comercio Internacional. (UPCI), página visitada el día 24 de Junio de 2004.

Comerciales Internacionales (UPCI) determinó que existen elementos suficientes para imponer cuotas compensatorias a estos productos, pues de lo contrario, podría existir daño a la industria nacional.

Cuadro 30.
Medidas antidumping vigentes en contra de China
Correspondientes al período del 1° de julio al 31 de diciembre de 2002

Producto	Fecha de imposición	Producto	Fecha de imposición
Calzado	27.5.97	Cámaras para bicicleta	23.9.99
Carriolas	8.9.97	Candados de latón	23.9.99
Furazolidona	23.10.97	Llantas para bicicleta	23.9.99
Vajillas o piezas sueltas de porcelana y de cerámica	31.10.97	Confecciones	18.10.99
Conexiones de hierro maleable	28.7.98	Lápices	18.10.99
Velas de candelero y de figuras	20.8.98	Textiles	19.10.99
Herramientas	14.11.98	Juguetes	25.11.99
Productos químicos orgánicos	14.11.98	Cerraduras de pomo o perilla	15.8.00
Fluorita	11.5.99	Máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes	15.12.00
Encendedores de gas, no recargables, de bolsillo	14.5.99	Válvulas de hierro y acero	21.2.01
Bicicletas	23.9.99	Malla cincada (galvanizada) de alambre de acero en forma hexagonal	24.7.02
Ácido tricloroisocianúrico	20.12.02	Carriolas	8.9.97

Fuente: www.economia.gob.mx, Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, Secretaría de Economía, página visitada el día 24 de Junio de 2004.

En el caso de China el caso de dumping que se tiene en contra de México es el siguiente:

Cuadro 31.
Caso de práctica desleal de comercio internacional vigente
en contra de México por parte de China.
(al 31 de diciembre de 2002)

Producto	Estatus	Fecha de Resolución
Acero	El Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica (MOFTEC) de la República Popular China resolvió iniciar una investigación sobre salvaguardas e imponer medidas de salvaguarda provisionales.	20/05/02
	La Representación Permanente de México ante la OMC solicitó a la Representación de China la celebración de consultas respecto de la medida de salvaguarda provisional adoptada por el gobierno chino.	14/06/02
	Se publicó la resolución final en el órgano informativo de MOFTEC, mediante la que se impusieron medidas de salvaguarda definitivas, consistentes en aranceles cuota.	19/11/02

Fuente: www.economia.gob.mx, Secretaría de Economía, Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales, página consultada el día 24 de Junio de 2004.

China es uno de los países que más casos antidumping tiene registrados ante la OMC, sin embargo China es de los países miembros de la organización comercial que hace poco uso de estas medidas para proteger su industria, y en el caso del comercio con México es prácticamente nulo en relación con las medidas de dumping impuestas.

3.5 Contrabando.

Cuando en México se habla de contrabando, este problema se relaciona con China, por que una parte importante de los productos de contrabando tiene como origen aquel país, y es que china se esta convirtiendo en un fuerte competidor para México por las buenas o por la malas.

Desde 1994, la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá impuso tasas elevadas a productos de origen chino. Así, las cuotas compensatorias para prendas de vestir son del 533 por ciento, de 105 por ciento para el calzado, 129 para aparatos electrónicos y de 501 por ciento para textiles.

Con una moneda que guarda la misma paridad que el peso, China opera con 100 mil empresas en banca rota, pero ninguna ha dejado de producir gracias a la ayuda del Estado. Lo que suponen las autoridades mexicanas es que son esas industrias las que mantienen inundado de contrabando no sólo al país, sino al resto de América Latina, África y Europa del Este.

Aparte de Estados Unidos, de modo mayoritario, y en menos medida Japón, no hay país que nos venda más mercancías que China, ya sea de manera ilegal o ilegal. La venta de productos robados de contrabando representan pérdidas anuales de 110 mil millones de dólares⁹⁵.

En un estudio elaborado por la Confederación de Cámaras industriales (Concamin) establece que son más de una docenas de las ramas afectadas por el contrabando y la piratería, entre ellas destacan: el sector textil, del vestido, acero, alimentos, perfumería, vinos y licores, juguetes, computo, fonogramas y electrodomésticos.

Las ramas del juguete, vestido y calzado has sido las más golpeadas por el contrabando, estas actividades han perdido el 50 % del mercado domestico por los productos internados ilegalmente principalmente de China.

Sin embargo no todos los productos chinos que llegan a territorio mexicano y se venden en el comercio informal son de contrabando, de hecho 60 por ciento ingresa a México legalmente y por otro lado en un reporte de la Cámara de Comercio del Distrito Federal, apoyado en cifras del INEGI, concluyó que el 40 por ciento de las ventas en la Ciudad de México son de contrabando y mercancía pirata.

Todo ingresa al país caja por caja (contrabando hormiga), a través de pequeñas bandas, pero también en barcos y furgones del ferrocarril, desde las fronteras de Baja California, Sonora, Chihuahua y Tamaulipas, así como los puertos marítimos de Veracruz y Colima.

Si bien el mercado nacional está invadido por mercancía de origen chino, coreano y taiwanés, las autoridades no entendían con claridad las rutas que seguían los cargamentos antes de llegar a las calles. Lo que se ha descubierto en torno a este fenómeno es que el contrabando se realiza a través de embarcaciones con bandera distinta a la de China es decir, lo que hacían los contrabandistas era triangular sus cargamentos, de modo que los contenedores llegaban cobijados por la bandera de más de 200 embarcaciones que llegan a nuestro país.

Otro ejemplo para realizar esta practica desleal es la falsificación de etiquetas con el registro federal de contribuyentes (RFC) alterado. Todas ellas fueron impresas en China y almacenadas en unas oficinas de esa ciudad, desde donde se

⁹⁵ Becerril, Isabel. *Aniquila el contrabando al sector industrial mexicano*, El Financiero, 16 de Diciembre de 2003, p.12.

despachaban para efectuar el llamado contrabando técnico. Y uno de los más importantes es a través de la falsificación de los certificados de origen, donde se triangula la mercancía china a través de la frontera con Estados Unidos y las fronteras de Guatemala y Belice.

El 17 de mayo de 1999, la Ley de Propiedad Industrial fue modificada para conceder a la piratería un estatus de delito grave. Esa reforma, lo mismo que investigaciones privadas ordenadas por los comerciantes, dieron inicio en parte a las operaciones que buscan combatir la piratería, las penas van de hasta con 12 años de prisión y sanciones económicas hasta por 30 mil salarios mínimos. Sin embargo, la batalla inició en condiciones desiguales debido a la enorme corrupción del sistema aduanero y de las corporaciones policíacas.

El contrabando en México es tan grave, que en el 2003 se decomisaron 800 mil pares de zapatos, tres millones de prendas de vestir, 169 mil rollos de tela, 59 mil botellas de vino, 685 mil juguetes, 518 mil aparatos electrónicos, tres millones de discos compactos y mil 335 vehículos.⁹⁶

3.5.1 Daños causados por el contrabando a textileros.

En el caso de la cadena fibras – textil – confección, el problema del contrabando se presenta básicamente en la rama textil, ya que a nuestro territorio esta llegando mucha tela de manera ilegal, y el problema radica en que las telas se transforman en ropa y se comercializa en los establecimientos formales. La industria del vestido arroja cifras sorprendentes de pérdidas por lo menos de 9 mil 900 millones de dólares⁹⁷.

La Secretaría de Economía impulsa un plan de nueve puntos para apoyar la industria textil mexicana, ante las desventajas que enfrenta respecto a otros países, como el hecho de que 58% del mercado de prendas de vestir es abastecido por canales ilegales.

El Programa para la Competitividad de la Cadena Fibras–Textil–Vestido, que aplica la dependencia, fue encargado a la firma Kurt Salmon Associates y entre sus principales conclusiones establece que el contrabando, robos y productos confeccionados en México sin el pago de impuestos representan 58% del mercado nacional.

Tal estudio establece además que el mercado formal de prendas de vestir se encuentra altamente concentrado, ya que sólo nueve empresas realizan más de 40% de las ventas de estos artículos.

⁹⁶ *Cifras de Contrabando en México*, Once noticias, 17 de Marzo de 2004.

⁹⁷ Becerril, Isabel. *Contrabando y piratería ganan la batalla a industriales*, El Financiero, 29 de Abril de 2003, p.14.

Ante este panorama, la SE plantea puntos específicos para solucionar los problemas: combate a la ilegalidad, acceso a mercados de exportación, transición a productos básicos de moda, reducción de costos de producción, acceso a financiamiento, incentivo para la inversión, simplificación administrativa y apoyo legislativo.⁹⁸

Sin embargo a pesar de que se cuenta con un programa de competitividad en este sector, la cúpula empresarial manifiesta que este programa solo opera en el papel y no han visto los avances de dicho programa, que según la Secretaría de Economía este programa opera con un avance del 70 % hecho que los empresarios no ven reflejado en la industria, pues cada vez se pierden mas el mercado y los empleos en el sector.⁹⁹

3.6 La competitividad internacional.

La competitividad se ha convertido en una de las preocupaciones centrales de todo gobierno y con él de su industria, si bien el comercio y la inversión internacional pueden mejorar mucho la productividad nacional, también pueden amenazarla, esto se debe a que al enfrentarse a la competencia internacional, las empresas deben de buscar y contar con nuevos mecanismos que hagan que su permanencia en el comercio exterior algo que genere cada vez mayor productividad.

El comercio internacional permite a una nación aumentar su productividad eliminando para ello la necesidad de producir todos los bienes y servicios dentro de la misma nación. Así; un país puede especializarse en las industrias y en los sectores donde sus empresas son relativamente más productivas e importar artículos y servicios en los cuales sus compañías son menos productivas que las de los competidores extranjeros.

Ninguna nación puede ser competitiva en todo, ni ser exportadora de todo, necesariamente tiene límites en un país el acervo de los recursos humanos, naturales y de otro tipo. Lo ideal es que esos recursos se desarrollen en las aplicaciones más productivas. Tanto México como China han apostado su comercio a las ventajas competitivas con que cuentan para luchar por una supremacía comercial esto es, a través de varios mecanismos como: la mano de obra barata y abundante, a través de políticas gubernamentales, es decir cuando se da preferencia a ciertas industrias en cuanto a desarrollo, promoción de exportaciones y subsidios, etc.

Para dar respuesta al por qué muchas empresas tanto mexicanas como extranjeras tienden a generar competitividad y de ahí partir al estudio de un análisis es necesario observar y centrarse la atención no en el conjunto de sus

⁹⁸ Secretaría de Economía, Programa para la competitividad de la cadena Fibras – Textil – Confección, p.61.

⁹⁹ Becerril, Isabel. *La competitividad no se logra de la noche a la mañana*, El Financiero, 10 de Febrero de 2004, p. 16.

economías, si no en las industrias y sectores específicos, los recursos humanos más decisivos y los factores que generan competitividad en la competencia internacional moderna.¹⁰⁰

3.6.1 La competitividad internacional en México.

La política de cambio estructural (apertura al exterior, liberalización de mercados internos y privatización de la economía) y la estabilización macroeconómica se consideran desde los noventa como la estrategia de transición adecuada para promover un crecimiento eficiente y competitivo de las empresas y la economía en México.

La lógica del modelo es muy simple, la apertura al exterior permitirá que la competencia internacional obligue a las empresas a ser competitivas y el mecanismo de precios de mercado favorecerá una asignación más eficiente de recursos y un patrón de especialización en el comercio internacional basado en las ventajas comparativas (mano de obra) que genere un modelo industrial exportador como motor del crecimiento económico sostenido en un marco macroeconómico de baja inflación (estabilidad de precios).

En efecto, con la estrategia de apertura México realizó acuerdos de libre comercio, pero la eficiencia y la competitividad no se han alcanzado debido a la falta de un enfoque de competitividad integral en toda la economía¹⁰¹.

En este marco, las exportaciones pasaron de 41 000 millones de dólares en 1990 a 166000 millones en 2003; sin embargo, 66% es de origen importado (110000 millones) y sólo 56 000 millones corresponden a productos y componentes nacionales. Además, 50% son exportaciones de maquiladoras (80 000 millones), 18 000 millones son por salarios de mano de obra y sólo 2% corresponde a insumos nacionales (**Anexo 4**).

Con todo, el modelo industrial exportador es dinámico, aunque con bajo poder de arrastre porque está desarticulado y concentrado en un solo mercado¹⁰², hay pocas empresas y es de baja tributación. La razón fundamental es que se ha basado en una ventaja competitiva de mano de obra barata, importaciones también baratas (por apreciación cambiaria) y aranceles bajos por el TLCAN, lo cual da competitividad temporal, pero presenta límites al futuro que se pueden sintetizar en la fórmula de fuente de competitividad:

mano de obra barata + importaciones baratas + aranceles bajos = competitividad temporal

¹⁰⁰ Porter, Michael. *La ventaja competitiva de las naciones*, Ed. Vergara, Buenos Aires Argentina, 1991, p. 103-108.

¹⁰¹ Villareal, René. *La apertura de México y la paradoja de la competitividad: Hacia un modelo de competitividad sistémica*. Revista Comercio Exterior, Septiembre de 2001, p.773.

¹⁰² Casi el 90% del comercio se realiza con Estados Unidos.

En la actualidad México se enfrenta a la paradoja de la competitividad: es uno de los países más abiertos y de los menos competitivos; mantiene 31 acuerdos de libre comercio con países de tres continentes y su índice de apertura al exterior es de 70% (importaciones más exportaciones respecto al PIB).

3.6.2 La competitividad internacional de México y China en el Foro Económico Mundial.

En el informe de competitividad global 2003 del Foro Económico Mundial, el índice de Competitividad para el Crecimiento (*Growth Competitiveness Index* o GCI¹⁰³)(por sus siglas en inglés) que mide la capacidad de una economía nacional para lograr un crecimiento económico sostenido en el mediano plazo, y que se basa en tres amplias categorías de variables: ambiente macroeconómico, instituciones públicas y tecnología.

México ocupa, en este indicador, la posición número 47 avanzando seis niveles con respecto al año anterior que lo ubicaba en el lugar 53 (año 2002) (**Anexo 5**). Entre las ventajas competitivas que tiene México en esta categoría está la estabilidad financiera que has sostenido una mayor independencia del poder judicial, pero la inflexibilidad laboral, el reducido tamaño del sector público, y la escasa inversión en infraestructura y tecnología pública y privada, son elementos que frenan el potencial del crecimiento¹⁰⁴.

En el caso de China, esta se ubica en la posición número 44 retrocediendo también seis lugares ya que en el mismo periodo del 2002 se mantenía en la posición 38. Esta caída en el ranking está marcada por un deterioro en la percepción de la calidad de sus instituciones públicas, con bajas puntuaciones en variables como: independencia de sus jueces y una medición agregada de erupción en el sector público.¹⁰⁵

Otro indicador que es complementario del anterior. El índice de Competitividad para los Negocios (*Business Competitiveness Index* o BCI¹⁰⁶) (denominación a partir de 2003 del previo índice de Competitividad Microeconómica o MICI) que evalúa la eficacia con la que una economía utiliza su stock de recursos. Este índice se basa en dos grupos de variables: operaciones y estrategias de las empresas y calidad del ambiente nacional de negocios.

103 El GCI fue introducido originalmente por Jeffrey D. Sachs y Andrew Warner y desarrollado con la asistencia de John McArthur y Michael Porter.

104 Salgado, Alicia. *Frena México caída en competitividad productiva*, El Financiero, 26 de Enero de 2004, p.36.

105 De la redacción, *México, segundo país mas competitivo en AL.(América Latina): WEF(World Economic Forum)*, El Financiero, 30 de Octubre de 2003, p.14

106 El BCI fue creado por Michael Porter, del Instituto para la Estrategia y la Competitividad de la Harvard Business School.

En este indicador el Foro Económico Mundial también en el 2003 ubica a México en la posición 48 y a China en la posición 46, siendo más competitivo este último(Anexo 6).

3.6.3 El tipo de cambio en México y China.

Los acuerdos de libre comercio de México facilitan las exportaciones; esto implica una ventaja competitiva que se incorpora en el índice de apertura al exterior. Sin embargo, en escala macroeconómica el país presenta desventajas de competitividad cambiaria y lo convierten en la nación con mayor apreciación o sobrevaluación del tipo de cambio real (28%).

Por otra parte, el índice de volatilidad del tipo de cambio nominal genera incertidumbre a las empresas y actores económicos, lo que conduce a Sachs y a Warner a concluir lo siguiente:

"Un indicador cuantitativo de la sobrevaluación es la reciente y considerable apreciación del peso en el mercado cambiario (28% para 1999), que no se respalda ni en una mayor productividad laboral ni en algún tipo de impacto positivo, como sería un alza de los precios internacionales de exportación (durante 1995-1999). Si se compara el tipo de cambio real de 1999 con el de 1995, las monedas de México, Venezuela y Ucrania experimentaron las apreciaciones más fuertes en relación con el dólar estadounidense, mientras que la mayoría del resto del mundo sufrió una depreciación. Esto puede indicar que en México hay algunos problemas aplazados que se harían evidentes sobre todo si los precios mundiales del petróleo se derrumbaran de nuevo"¹⁰⁷.

Otro indicador más completo de la evolución del Tipo de Cambio Real (TCR) es el presentado por Ernesto Zedillo en su Sexto Informe de Gobierno, que muestra una tendencia y un nivel similares de sobrevaluación (28% para mayo de 2000) al pasar el índice del TCR de 100 en 1990 a 71.8% en 2000. Esto indica que la evolución del tipo de cambio nominal se rezagó respecto a la que tuvo la relación del índice de inflación de México respecto a Estados Unidos, por lo que el peso perdió competitividad cambiaria.

¹⁰⁷ Villareal, Ibidem.

Cuadro 32.
Índice de Tipo de Cambio Real, 1990, 2000.

Concepto	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	2000
Tipo de cambio nominal Mundial: monedas por dólar (E*)	100.0	102.6	102.4	115.3	118.9	114.7	119.7	128.3	133.3	133.3	137.0
Pesos por dólar (E)	100.0	107.3	110.0	110.8	120.0	228.2	270.2	181.5	324.8	339.9	334.9
1990 = 100 Índice de precios externos	100.0	107.2	113.2	118.9	125.1	131.7	137.4	142.5	146.8	150.5	155.0
Índice de precios al consumidor (P)	100.0	122.7	141.7	155.5	166.3	224.5	301.7	364.0	422.0	491.9	527.8
Índice del tipo de cambio real (Q)	100.0	91.5	85.9	73.5	76.0	117.3	103.1	86.0	84.8	78.2	71.8

$Q = (P^*/P) (E/E^*) (100)$. Tipo de Cambio Real (TCR) = Tipo de Cambio Nominal (TCN) / (Índice de inflación de México / Índice de precios de Estados Unidos).

Fuente: Ernesto Zedillo, Sexto Informe de Gobierno, Anexo, p.147.

El problema se agudiza más porque mientras México aprecia el tipo de cambio 28% en los últimos años, el euro se ha devaluado en casi 28% (de 1.19 a 0.84 dólares por euro) por lo que reorientar el comercio al viejo continente ante la recesión de Estados Unidos se torna difícil por la pérdida de competitividad cambiaria que afecta a México en las dos direcciones. Su efecto se ha manifestado en el crecimiento del déficit comercial de México con la Unión Europea: subió 21% (9124 millones de dólares) en 2000. Este fenómeno es similar al de Brasil, donde el real se ha devaluado más de 50% respecto al dólar (de 1.21 a 1.95 reales por dólar) en los últimos dos años.

La competitividad cambiaria en el ámbito macroeconómico tiene que ver no sólo con la apreciación del peso sino con la depreciación de otras monedas, principalmente las de los socios comerciales de México. Por ejemplo, Canadá, su segundo socio en el TLCAN, ha mantenido un tipo de cambio real competitivo con Estados Unidos y México durante los noventa, lo que muestra que una política cambiaria flexible pero administrada es viable y más conveniente que una política de libre flotación.

La apreciación o sobrevaluación del TCR genera un crecimiento del déficit comercial del país, pues significa un impuesto implícito al exportador y un subsidio implícito al importador por el mismo monto de la apreciación, en este caso 28%. El subsidio al precio del dólar no sólo frena la exportación y estimula la importación, sino que también frena a la planta productiva nacional que compite con importaciones (subsidiadas por un dólar barato), originando la desarticulación de las cadenas productivas. De ahí la correlación casi perfecta y positiva del incremento de una variable implica el crecimiento de la otra) entre la evolución de la sobrevaluación del TCR y la balanza comercial no maquiladora.

En el entorno de anticompetitividad macroeconómica no hay que esperar a que los efectos de la apreciación en el TCR se manifiesten en cierre de plantas, desempleo (como ya se presenta en la industria del calzado, que trabaja a 65% de su capacidad) y déficit externo elevado e insostenible superior a 5% del PIB. Esto se puede agravar por choques externos, como la baja en el crecimiento de las exportaciones para 2001 por la contracción de la demanda de Estados Unidos, la baja del precio del petróleo y el aumento de las tasas de interés internacionales, lo que podría provocar una mega devaluación con su efecto inflacionario y nuevamente se requeriría un programa de ajuste recesivo y estabilización.

Las causas por las que China aumenta su nivel de competitividad mientras que México lo pierde, son complejas y diferentes en cada país, sin embargo hay una muy sencilla, que es el tipo de cambio.

China mantiene su moneda subvaluada en aproximadamente 20 %, mientras que en nuestro país se puede estimar una sobrevaluación de al menos 20 %, el resultado es simple, los productos chinos tienen un 40 % de ventaja sobre los productos mexicanos, lo cual es gigantesco.

El modelo de México que se utiliza desde el sexenio de Miguel de la Madrid hasta nuestros días, es un modelo fincado en el sector exportador, dejando del lado el mercado interno abandonándolo y propiciando el hundimiento del mismo, ahora cuando el modelo se está agotando, se habla de reimpulsar el mercado interno.

Desde 1994 China tiene una política monetaria de apearse al dólar a una tasa de 8.28 yuanes por dólar, lo que los mantiene subvaluados independientemente de las variaciones del dólar; sus enormes reservas de 356 mil millones de dólares, y su balanza comercial le permiten esta subvaluación de manera estructural.¹⁰⁸

En lo que se refiere a la competitividad del sistema financiero el informe mundial ubica a México en los últimos lugares (51). Esto se observa en las elevadas tasas de interés, la escasez y el alto costo del crédito, el elevado diferencial entre las tasas pasivas que recibe el ahorrador y las activas a que prestan los bancos. Este fenómeno persiste en 2003 a pesar de la reducción de la tasa de interés pasiva

¹⁰⁸ Castaingts Teillery, Juan. *Así vamos. Política monetaria y competencia con China*, El Financiero, 2 de Octubre de 2003, p.29.

(Cetes a 28 días, 8%), pues la activa mantiene niveles de 20% (14% real) y las tarjetas de crédito llegan a 45% nominal o 39% real, dada la tasa de inflación esperada de 6% anual.

Por lo que respecta ala salud bancaria, la regulación financiera y el acceso a créditos (lugar 54), México es también uno de los países menos competitivos. Sin duda la reforma del sistema bancario y financiero es estratégica para elevar la competitividad del país.

El lugar número 50 es ocupado por nuestro país en las economías del mundo por la competitividad de sus instituciones públicas, 12 lugares de avance respecto del año anterior.¹⁰⁹

México ocupa el lugar 34 en el índice de creatividad económica del citado informe. Tal índice, referido a la capacidad de un país para generar innovación, mide la creación de nuevas empresas, que implica la introducción de nuevos productos y procesos.

3.6.4 La competitividad en los negocios para China y México.

México ocupa el lugar 47 del índice de competitividad para los negocios retrocediendo ocho lugares a partir de 1998 al 2003, y es considerado como uno de los países con mayor dificultad para abrir nuevas empresas.

Entre las causas fundamentales se encuentran: el fuerte deterioro en el ambiente de negocios, y que no se vislumbran la realización de las reformas estructurales en el corto plazo y el mantenimiento de las estructuras de mercado que lo distorsionan, como lo son, los monopolios de energía, el bajo nivel de tecnología y la falta de infraestructura¹¹⁰.

El Centro de Estudios Económicos del Sector Privado, en su estudio "Costos para iniciar un negocio", muestra que en nuestro país se necesitan 51 días para iniciar un negocio, 14 días más del tiempo de espera en promedio que las naciones desarrolladas, y en alguno estados de la república hasta 120 días¹¹¹.

¹⁰⁹ Salgado, Alicia. *Frena México caída en competitividad productiva*, El Financiero, 26 de Enero de 2004, p.36.

¹¹⁰ Becerril, Isabel. *México deja de ser prioritario para inversionistas*, El Financiero, 9 de Febrero de 2004, p.37.

¹¹¹ Becerril, Isabel. *México entre los países más caros para abrir un negocio*, El Financiero, 12 de Enero de 2004, p.32.

**Cuadro 33. Apertura de un negocio.
(comparativo internacional 2003)**

País	Número de procedimientos	Días	Costo de inicio en Dólares
Australia	2	3	402
Brasil	15	152	331
China	11	46	135
Dinamarca	4	4	0
Estados Unidos	5	4	210
México	7	57	1 110
Singapur	7	8	246

Fuente: Becerril, Isabel. México entre los países más caros para abrir un negocio, El Financiero, 12 de Enero de 2004, p.32.

Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP) y Banco Mundial: Haciendo Negocios en 2003.

Como puede observarse en el cuadro anterior, México es uno de los países más caros para abrir un negocio y donde se necesitan gran cantidad de trámites, en comparación con China este tiene un ventaja competitiva tanto en los días para la apertura de un negocio, como en los costos que ello representa.

Entre los costos que esto conlleva, son los altos costos de oportunidad ocultos en las empresas y en la nación, además de perdidas en el rendimiento de la inversión, necesidad de mayores recurso de capital de trabajo, costo monetario para resolver trámites, y una muy importante, el desaprovechamiento de ventajas como justo a tiempo.

La regulación excesiva obstaculiza el establecimiento y operación de negocios, lo que finalmente se traduce en menor crecimiento económico.

En cambio, su posición es favorable (lugar 6)¹¹² respecto a la transferencia de tecnología gracias a la inversión extranjera directa (IED), sin dejar de reconocer su limitado efecto de difusión al resto de las empresas mexicanas.

Esto es posible ya que como hemos venido observando, México es uno de los principales receptores de IED en el mundo, el segundo entre las economías emergentes lo que implica que las inversiones realizadas por las empresas tienen que invertir en tecnología para llevar a cabo sus procesos industriales.

¹¹² www.weforum.org, Foro Económico Mundial, Ranking de competitividad mundial, página visitada el día 24 de Junio de 2004.

3.6.5 Costos de producción.

Las diferencias en los salarios, la productividad de los trabajadores, los índices de inflación, los costos de energía, las tasas fiscales y otros factores similares ocasionan importantes variaciones en los costos de fabricación entre los países. Con frecuencia, en algunos países las plantas tienen grandes ventajas en los costos de fabricación debido a sus menores costos de consumo (en especial la mano de obra) o a sus recursos naturales únicos. En dichos casos, los países de bajo costo se convierten en los principales lugares de producción, y la mayor parte de la producción se exporta a mercados ubicados en otros lugares del mundo.

Por lo general, las compañías que tienen instalaciones en estos lugares (o que sus productos provienen de contratos con fabricantes de estos países) tienen una ventaja competitiva sobre las que no cuentan con ellas. La importancia de este punto es más evidente en países con costos salariales bajos como Taiwán, China, Corea del Sur, México y Brasil, los cuales se han convertido en paraísos para la producción de bienes con un alto contenido de mano de obra.

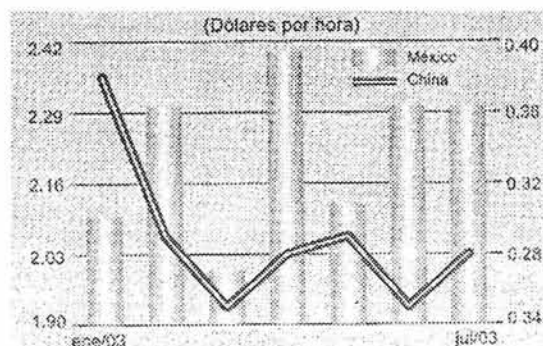
3.6.6 Los costos y la competitividad de la mano de obra en México y China.

Un motivo de preocupación para México es el salario que se paga en la mano de obra, el cuál ha perdido competitividad, en la actualidad, el salario medio que se paga en la manufactura se ubica en 166.35 pesos diarios por persona ocupada, cifra equivalente a 15.12 dólares diarios.

Sin embargo China desplaza a nuestro país en costos laborales, pues se calcula que los salarios pagados en es país constituyen una tercera parte de los mexicanos.

La pérdida de la competitividad de la mano de obra mexicana frente a China es evidente, dado que la empresas en México pagan 2.3 dólares promedio la hora mientras que su principal competidor, China mantiene una cotización de 0.28 dólares la hora.

Gráfica 7.
Competitividad salarial

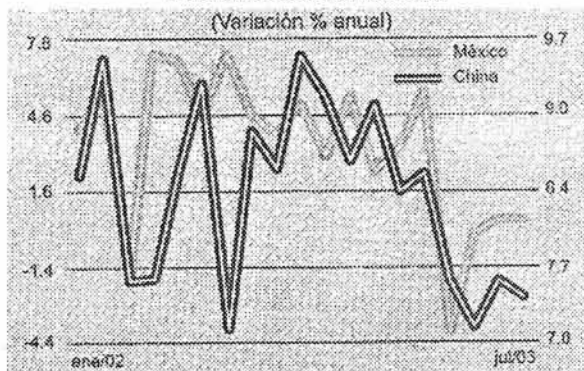


Fuente: Gutiérrez, Elvia. Un mito, la mano de obra barata en México; pierde competitividad, Análisis económico, El Financiero, 10 de Octubre de 2003, p.3A. Fondo Monetario Internacional, Julio de 2003.

Estos resultados son evidentes puesto que China cuenta aproximadamente con 750 millones de personas susceptibles a ser empleadas y de esa cantidad 120 millones de chinos se encuentran desocupados. Tal cantidad de población permite que el mercado chino tenga posibilidades de pagar bajos salarios.

En cuanto a la productividad media laboral de la industria manufacturera en México registró un avance de 1.15 por ciento anual hasta julio de 2003; en contraste, la productividad en China creció a un margen superior a 7.0 por ciento anual.

**Gráfica 8.
Productividad Laboral**



Fuente: Fuente: Gutiérrez, Elvia. Un mito, la mano de obra barata en México; pierde competitividad, Análisis económico, El Financiero, 10 de Octubre de 2003, p.3A. Fondo Monetario Internacional y OCDE, Julio de 2003.

Por tal motivo los bajos salarios que se pagan tanto en México como en China atraen la atención de los inversionistas extranjeros motivo por el cuál estos países son de los principales captadores de inversión Extranjera Directa (IED), aunque a veces, este factor de competencia se va perdiendo.¹¹³

Como podemos observar en el cuadro 34, en China los costos de los servicios son más bajos que en México, lo que nos lleva a asegurar que muchos son los sectores que demandan inversiones millonarias de manera urgente solo para seguir siendo viables (infraestructura pública, sector energético, etc.), y aquí es inevitable hablar de las reformas estructurales pendientes, necesarias no sólo para la viabilidad de la economía mexicana, sino también para generar inversión en nuestro país.

¹¹³ Gutiérrez, Elvia. Un mito, la mano de obra barata en México; pierde competitividad, Análisis económico, El Financiero, 10 de Octubre de 2003, p.3A.

Cuadro 34.

3.6.7 Costos de los servicios para la producción en México y China.

Servicio.	México	China
Electricidad.	\$7.5 / KWH	RMBS 0.74 / KWH
Agua	\$11.87/ m ³	RMBS 1.6 / TM
Teléfono ¹¹⁴	\$3420 por instalación \$193 mensual (incluye 100 llamadas) \$1.40 llamada	RMBS 300 por instalación RMBS 100 mensual RMBS 0.20 minuto
Internet	\$189 mensual más IVA.	De RMBS 360 a RMBS 900 al mes
Gas ¹¹⁵	4 dólares el millón de BTU	2.50 dólares el millón de BTU
Gasolina	Entre \$6.01 – \$6.74 el litro	RMBS 3.35 el litro

Fuente: Elaboración propia con datos de Bancomext de un Estudio realizado por Bancomext "Industrial Costs in México – China", 2003.

Costos expresados en RMB (Renminbi, moneda nacional de la R. P. China) equivalente aproximadamente a RMB\$ 8.30 por USD\$ 1.00. (Los costos pueden variar dependiendo de la región).

En el caso de México los costos están expresados en pesos mexicanos. (Los costos pueden variar dependiendo de la región)

Para lograr atraer estas inversiones se requiere, entre otras cosas, mejorar la infraestructura básica, así como avanzar en la consecución de un verdadero Estado de Derecho, que ponga especial énfasis en la definición puntual de los derechos de propiedad, ya que lo que esos capitales finalmente buscan son las mejores condiciones para establecerse en uno u otro país.

3.6.8 Inflación en México y China.

México tiene la inflación más alta entre los países industrializados, la inflación de mexicana es de aproximadamente 4%, mientras que la de nuestro principal socio comercial, Estados Unidos, que absorbe mas del 85 % de nuestras exportaciones, es de casi del 2 %. En el caso de nuestros principales competidores comerciales, también tenemos una inflación alta, que nos resta competitividad en los mercados internacionales.

De 1995 a 2002, China tuvo una inflación de 3.3 % promedio anual, mientras que en México fue del 18.2 % .

Analistas afirman que en México la inflación ya no es suficientemente baja, al pronosticarse cerrar en 2003 con un incremento de sólo 3%, pero en China se

¹¹⁴ En México las tarifas es proporcionadas por TELMEX.

¹¹⁵ Borjas, Sonia. *Elevado en exceso costo de energéticos en México*, El Financiero, 24 de Octubre de 2003, p. 23.

espera una menor al 1% en el mismo periodo, tres veces menos que la mexicana.¹¹⁶

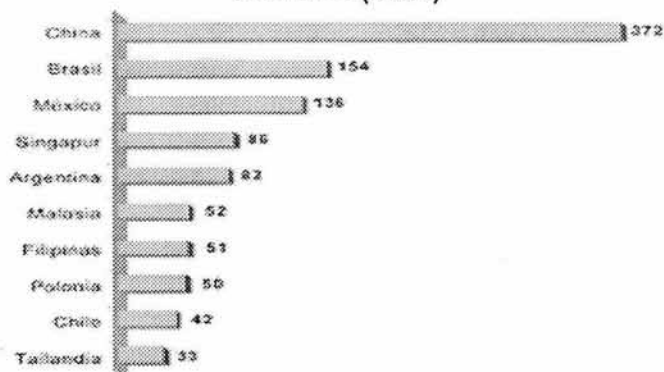
3.6.9 Competencia y atracción de Inversiones Extranjeras.

La apertura comercial va aunada a flujos crecientes de Inversión Extranjera Directa (IED) lo que da lugar a una carrera entre los países emergentes para atraer capitales. Al igual que las empresas de comercio internacional, los inversionistas buscan mercados que les garanticen transparencia e igualdad de trato con los empresarios nacionales, es decir mercados donde puedan competir con el capital local.¹¹⁷

La IED es un factor crucial en el desarrollo de una economía debido a que es motor del crecimiento, permite la creación de oportunidades de empleo e incrementa la productividad. Además, es vehículo de transferencia de tecnología, capacidad de producción y prácticas de gestión.

A partir de 1993, los flujos mundiales de IED se incrementaron rápidamente, principalmente hacia los países en desarrollo. China ha sido uno de los países que más se han beneficiado de esta tendencia, siendo actualmente el principal receptor de IED entre los países en desarrollo y el segundo a nivel mundial, con flujos acumulados de \$372 mmd, seguido por Brasil con 154 mmd y en tercer lugar se encuentra México con 134 mmd, en el periodo de 1990-2001, como puede observarse en la gráfica siguiente.

Gráfica 9.
Flujos de IED en los países en desarrollo
1990-2001 (mmd)



Fuente: www.economia.gob.mx, UNCTAD, World Investment Report 2002/ DGIE de la Secretaría de Economía, página consultada el día 26 de Junio de 2004.

¹¹⁶ Pasos, Luis. *Inflación ¿Tres veces más alta que China?*, El Financiero, 5 de Noviembre de 2003, p. 41.

¹¹⁷ Tortora, Manuela. *Competencia, comercio internacional y desarrollo, del círculo virtuoso al círculo vicioso*. Revista Comercio Exterior, VOL. 48, NÚM. 10, Octubre de 1998, p.789.

La competencia por la captación de capitales productivos se agudizará en el 2004, y serán los países asiáticos los más beneficiados en esta materia, principalmente China que logró obtener 47 mil millones de dólares de IED el año pasado, con lo que superó en 61 % del monto captado por 19 países latinoamericanos.

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en su balance preliminar de las económicas de la región, correspondientes a 2003, señala como un aspecto preocupante esta tendencia de marcado deterioro en la captación de capitales productivos por parte de países de de Latinoamérica.

En conjunto los países de la región latinoamericana lograron atraer capitales cercanos a 70 mil millones de dólares vía IED, monto que consiguieron todavía en 2001.

La IED alcanzada en 2003 de 29 mil millones de dólares es bastante menor en promedio a la captada en el periodo 1990 – 2002, que fue de 38 mil millones de dólares anuales, cifra que refleja una caída de 26 % anual¹¹⁸.

3.7 IED en China.

China se vuelve atractiva a la IED a medida que los inversionistas perciben ventajas comparativas que mejoran la relación retorno-riesgo.

En principio, China cuenta con ventajas comparativas naturales tales como el tamaño de su población, su privilegiada posición geográfica que la ubica entre Asia desarrollada y Europa, así como diversidad de recursos naturales. Estas ventajas han permitido a China un rápido crecimiento económico, incremento del poder adquisitivo y ofrecer bajo costo en los factores trabajo y tierra.

Asimismo, el gobierno chino ha impulsado políticas para desarrollar ventajas que hagan a ese país aún más atractivo a la IED, tales como los incentivos fiscales, que se otorgan principalmente a los sectores exportadores y de alta tecnología.

Aproximadamente el 50% de la IED en China proviene de Hong Kong, siguiéndole Estados Unidos, Japón y Europa como principales inversionistas, aunque con una participación relativamente baja.

Sin embargo, son los países asiáticos en desarrollo como Singapur, Corea, Taipei Chino, Filipinas y Malasia los que tienen a China como uno de sus principales destinos de inversión. En cambio, los países desarrollados como Japón y Estados Unidos, aún no muestran una preferencia clara por invertir en China respecto a cualquier otro país del mundo.

¹¹⁸ Gutiérrez, Elvia. *Se agudiza la competencia por la captación de IED; América Latina recibió 29 mil mmd en 2003, Análisis Económico*, El Financiero, 16 de Enero de 2004,

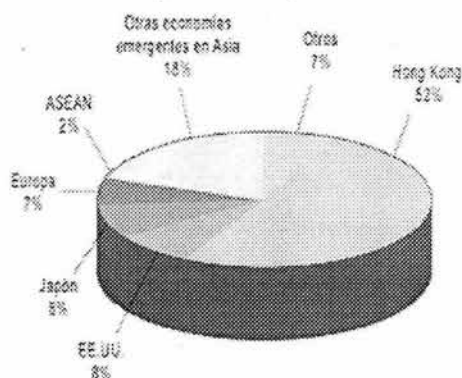
La IED ha sido una fuente importante de financiamiento externo para el desarrollo de IED como porcentaje del PIB son altos en comparación con otras economías emergentes asiáticas, promediando 4% anual. Además, la participación de la IED en la formación bruta de capital ha crecido de manera estable, siendo actualmente de 11%.

El crecimiento de la IED en China puede dividirse en dos fases. La primera, que abarca el periodo 1979-91, comenzó con el establecimiento de cuatro Zonas Económicas Especiales (ZEEs) en las áreas costeras de Guangdong y Fujian. Durante ese periodo, la IED fue limitada y creció a una tasa muy baja, ante la falta de desarrollo del mercado cambiario y la incertidumbre.

En la segunda, que incluye el periodo 1992-2002, el gobierno chino avanzó aún más en la liberalización e implementó políticas orientadas al fomento de la IED. (Ver capítulo 2, punto 2.5.6)

Algunos estudios sugieren que una cuarta parte de la IED total de China corresponde a inversión doméstica canalizada a través de Hong Kong. Esto sucede debido a que los inversionistas chinos tratan de beneficiarse de los incentivos fiscales que se otorgan a la IED. Es por ello que la IED en China pudiera estar sobreestimada.¹¹⁹

Gráfica 11. Principales fuentes de IED en China (1983-2000)



Fuente: www.economia.gob.mx, OCDE. China en la Economía Mundial, Coordinación de asesores del SMCI, 11 de Diciembre del 2002, página consultada el día 26 de Junio de 2004.

La IED en China se concentra principalmente en las zonas costeras debido a cuestiones de geografía y de política. Estas regiones son lo que se conoce como zonas congestionadas, pues poseen un alto nivel de concentración económica y

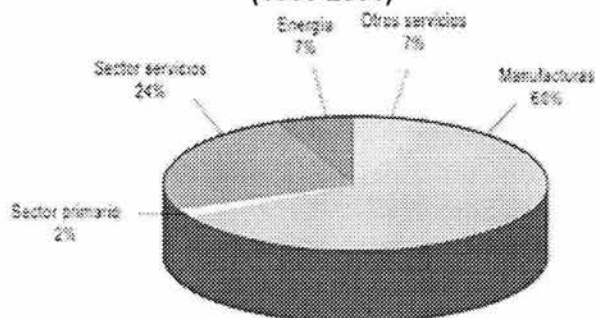
¹¹⁹ www.economia.gob.mx, La Inversión Extranjera Directa en China, Coordinación de asesores del SMCI, 11 de Diciembre del 2002, página consultada el día 26 de Junio de 2004.

elevados niveles de población. Se crearon debido a su abundancia de recursos naturales, mano de obra accesible y capital humano capacitado, lo cual introduce oportunidades a la concentración de actividades industriales y comerciales. Además, se benefician de su cercanía con Taiwán, Hong Kong y Japón, puesto que la infraestructura de transporte en China aún es limitada.

Por otro lado, el establecimiento de ZEEs en los 80's, en las cuales se daban mayores incentivos fiscales como exenciones del IVA y de tarifas en la importación de tecnología, incrementaron drásticamente las ventajas de estas provincias.

La siguiente gráfica muestra la distribución de la IED en los principales sectores de la economía de China, destinándose gran parte de estos ingresos al sector de las manufacturas con un 60 %, hecho relevante y que explica el gran comercio que tiene China con el mundo, ubicándolo en uno de los principales exportadores de manufacturas.

Gráfica 12.
Distribución sectorial de la IED en China
(1983-2001)



Fuente: www.economia.gob.mx, OCDE. China en la Economía Mundial, Coordinación de asesores del SMCI, 11 de Diciembre del 2002, página consultada el día 26 de Junio de 2004.

Aunque la IED en China está concentrada en los sectores intensivos en trabajo, estas empresas muestran una mayor intensidad en capital y tecnología que las domésticas, debido a lo cual su productividad laboral es más alta.

En este sentido, la IED le ha permitido a China el desarrollo de nuevas ventajas comparativas en sectores de mayor nivel tecnológico como aparatos eléctricos y electrónicos y equipo de cómputo.

Aunque las políticas públicas han procurado orientar la IED hacia actividades exportadoras, 60% de la producción industrial de las empresas con IED está destinada al mercado doméstico. Esto demuestra que su principal objetivo es tomar ventaja del gran tamaño del mercado chino.

A nivel sectorial, sólo en el caso de aparatos eléctricos y electrónicos, muebles y madera y cuero y calzado, las empresas con IED exportan la mayor parte de su producción y, aún así, estas empresas tienen una alta participación en las exportaciones totales chinas.

En el mercado doméstico las empresas con IED, que poseen una mayor base tecnológica, han incrementado la competencia, lo cual ha llevado a una mayor eficiencia.

La IED ha sido un factor importante en el fortalecimiento de las ventajas comparativas chinas y la creación de nuevas ventajas. Esto, aunado a las reformas encaminadas a la apertura comercial, ha permitido que China incremente su participación en los mercados internacionales de bienes.

3.7.1 Incentivos que ofrece China para la IED

- Tasa máxima del ISR de 15%.
- Empresas extranjeras exentas del pago de impuestos hasta los primeros 5 años y los siguientes 3 años al 50%.
- Los materiales, maquinaria y equipos importados para la manufactura de productos de exportación están exentos del pago de impuestos de importación y del IVA.
- Precios subsidiados en edificios industriales.
- Financiamiento a tasas preferenciales.
- Políticas preferenciales en el uso de suelo.
- Políticas preferenciales en la compra y renta de empresas propiedad del estado.
- Exención del IVA en la importación de bienes de capital
- Agua, energéticos y fletes inferiores al 60% de nuestros costos.¹²⁰

3.8 La IED en México.

México es uno de los países emergentes que recibe grandes flujos de IED principalmente por parte de su principal socio comercial, los Estados Unidos, durante el año 2000 México ocupó el décimo quinto lugar mundial en captación de IED y la tercera posición entre los países en vías de desarrollo.

Durante los últimos años, México ha mantenido monto históricos de captación de IED los cuales se han colocado por encima de los 12 000 millones de dólares.

Durante el periodo enero - diciembre de 2003, el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) recibió notificaciones sobre IED por 13,734.7 millones de dólares (md); de ellos, el 54.4% (7,470.3 md) se realizó en enero - diciembre de

¹²⁰ www.bancomext.com, García, Beatriz. Estudio sobre China, Consejera Comercial Adjunta de la representación de México en Hong Kong, página consultada el día 26 de Junio de 2004.

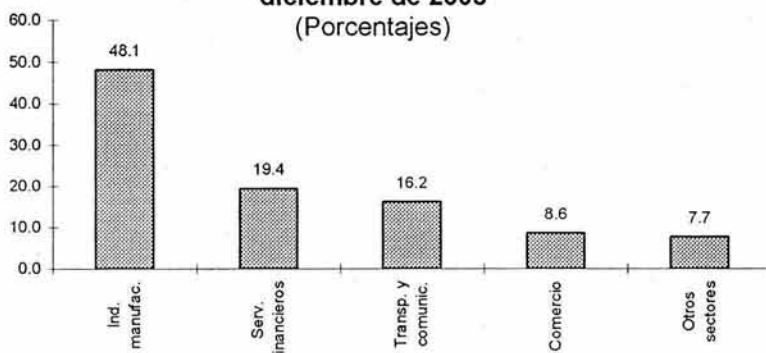
2003; el 25.9% (3,562.0 md), en 2002; el 9.0% (1,234.7 md), en 2001; y el restante 10.7% (1,467.7 md), antes de 2001.

De los 7,470.3 md de IED notificada al RNIE y materializada durante enero – diciembre de 2003, el 24.8% (1,851.0 md) corresponde a nuevas inversiones; el 24.4% (1,822.0 md), a reinversión de utilidades; y el 50.8% (3,797.3 md), a cuentas entre compañías.¹²¹

Por su parte, el valor de las importaciones de maquiladoras durante enero - diciembre de 2003, se ubicó en 1,961.1 md.

Los montos de IED correspondientes al periodo Enero - Diciembre de 2003, fueron realizados por 4,484 sociedades mexicanas con inversión extranjera directa en su capital social, de las cuales 1,331 son sociedades maquiladoras que importaron temporalmente activo fijo.

Gráfica 13. Distribución sectorial de la IED en enero - diciembre de 2003
(Porcentajes)

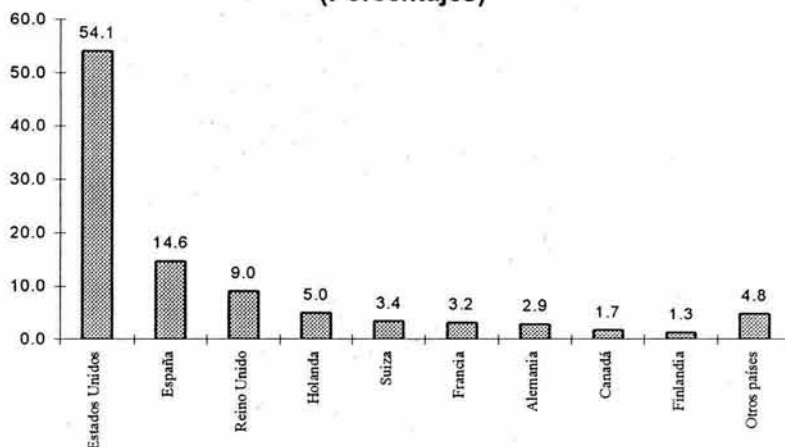


Fuente: www.economia.gob.mx, Informe estadístico sobre el comportamiento de la IED en México, Enero – Diciembre de 2003, página consultada el día 26 de Junio de 2004.

Asimismo, durante Enero - Diciembre de 2003 la IED provino principalmente de Estados Unidos, que invirtió 5,100.6 md; España aportó 1,381.0 md; Reino Unido, 852.6 md; Holanda, 470.1 md; Suiza, 317.8 md; Francia, 300.7 md; Alemania, 271.4 md; Canadá, 159.7 md; Finlandia, 119.2 md; y otros países, 458.3 md.

¹²¹ www.economia.gob.mx, Informe estadístico sobre el comportamiento de la IED en México, Enero – Diciembre de 2003, página consultada el día 26 de Junio de 2004.

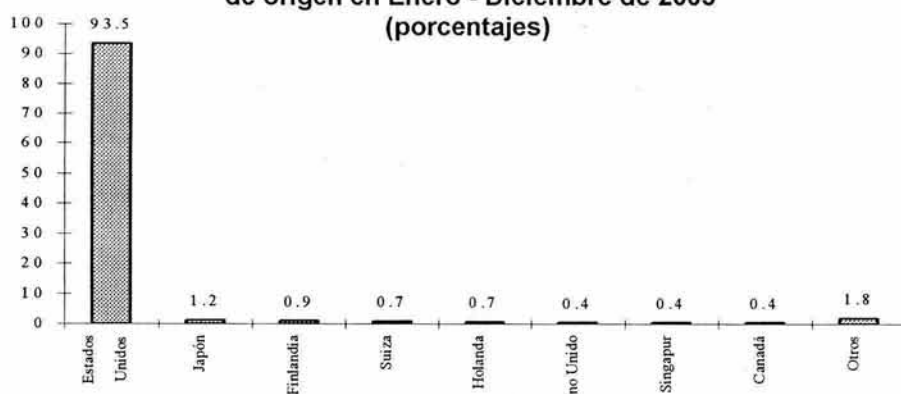
**Gráfica 14. Origen de la IED en Enero - Diciembre de 2003
(Porcentajes)**



Fuente: www.economia.gob.mx, Informe estadístico sobre el comportamiento de la IED en México, Enero – Diciembre de 2003, página consultada el día 26 de Junio de 2004.

El total de las importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras (1,961.1 md, en enero - diciembre de 2003) fue realizado por sociedades ubicadas en el sector industrial. Además, 1,833.9 md de las importaciones corresponden a empresas provenientes de Estados Unidos; 23.0 md, de Japón; 17.8 md, de Finlandia; 14.4 md, de Suiza; 14.2 md, de Holanda; 8.1 md, de Reino Unido; 7.9 md, de Singapur; 7.7 md, de Canadá; y 34.1 md, de otros países.¹²²

**Gráfica 15.
Importaciones de activo fijo por parte de empresas maquiladoras, por país
de origen en Enero - Diciembre de 2003
(porcentajes)**



Fuente: www.economia.gob.mx, Informe estadístico sobre el comportamiento de la IED en México, Enero – Diciembre de 2003, página consultada el día 26 de Junio de 2004.

¹²² Ibidem.

3.9 Ventajas competitivas de México ante China.

La primera de ellas, la constituye la cercanía geográfica con la economía más poderosa del continente; la vecindad con Estados Unidos hace de México el único país del mundo que tiene la mano de obra y la ubicación para surtir al mercado norteamericano justo a tiempo y de esta manera, convertirse en el socio estratégico para la producción de manufacturas y servicios, mientras que China tiene que recorrer varios miles de kilómetros para poder acceder al mercado norteamericano, lo que de entrada implica mayores costos.

Una segunda; se establece a partir de los recursos naturales que posee México y de los cuales China carece, tales como petróleo, tierras de cultivo, etc., lo cual de alguna manera facilita que se puedan producir diversas mercancías para su exportación, de esta manera tenemos que México exporta frutas, verduras, químicos, farmacéuticos, piel, materiales para la construcción, etc.

La tercera; que México tiene sobre otras naciones como China se refiere al beneficio de contar con tratados de libre comercio con Estados Unidos, la Unión Europea y América Latina, lo cual le permite a México tener una postura de privilegio sobre aquellas naciones con las que compite por atraer capitales a su economía. Sin embargo es claro que esta ventaja no es permanente y México debe aprovecharla para posicionarse en los mercados más importantes del mundo.

3.10 China como oportunidad.

El empresario mexicano tiene que aprender a concurrir con sus productos en Asia, China representa un mercado muy atractivo, pero se necesita que los mexicanos vayan a vender y no solo a comprar.

El mercado chino se encuentra en crecimiento y proceso de apertura, por lo que representa una oportunidad de negocio importante para México, por lo que los productores deben detectar sus correspondientes nichos de mercado oportunamente, para asegurar exportaciones a este país.

Actualmente, hay ciertos productos que tienen demanda en el mercado de China y, en su mayoría, ésta será creciente, debido a que la producción local en china no es suficiente. La oportunidad para México estriba en que China en el presente año (2004) liberalice la importación de 136 productos mexicanos entre los cuales se encuentran los horto-frutícolas (como limón y jitomate).¹²³

Entre los productos mexicanos que tienen oportunidades comerciales con China se encuentran:

¹²³ Enecoiz Francos, Rafael. NSC Asesores. *China oportunidad o amenaza para México*, El Financiero, 11 de Marzo de 2003, p.2.

Agropecuario y pesquero: Carne de res y cerdo, frutas, legumbres, café y aceites vegetales.

Alimentos procesados: Dulces y confitería, jugos, vinos de mesa y cerveza.

Químico y farmacéutico: Genéricos, fertilizantes, pigmentos, tinturas, químicos orgánicos y materias plásticas.

Metalmecánica: Laminados de acero, alambre y barra de cobre, y partes automotrices.

Piel y textil: Cueros y pieles, algodón, filamentos y fibras artificiales, alfombras de fibras sintéticas.

Materiales para construcción: Muebles y accesorios para baño, pintura y tubería.

El creciente mercado asiático representa una oportunidad para diversificar las exportaciones mexicanas. Hasta ahora, las exportaciones mexicanas que han tenido éxito en China son maquinaria y sus partes; dentríficos, frenos y sus partes, circuitos integrados y cerveza.

La transformación de China está generando grandes oportunidades en su mercado interno debido principalmente a el surgimiento de una clase media y el incremento en el consumo, la construcción de infraestructura, mayor demanda por servicios, Apertura a las importaciones y a la inversión y por su puesto el ingreso de China a la OMC.

Ejemplo de lo anterior es el incremento en el consumo total de las familias que ha crecido a una tasa de 8.6% anual desde que iniciaron las reformas: (1978 - 2001).

- En 1985 había 6.6 refrigeradores por cada 100 familias, para el año 2000 la cifra era de 80.1
- En 1985 el total de automóviles y autobuses propiedad de particulares no llegaba a 20 mil unidades.
- En 1995 ya rebasaba el millón de unidades, en 2000 alcanzó 3.7 millones de vehículos¹²⁴

China es un mercado creciente que genera muchas oportunidades de comercio e inversión, si bien es un mercado de cerca de 12000 millones de habitantes, la promoción de exportaciones está tratando de concentrar acciones en una parte de esa plaza gigante representada por 140 millones de

¹²⁴ Beatriz García, Norma. *Bancomext. China reto industrial y comercial*. Consejería comercial en Hong Kong.

consumidores con un poder adquisitivo alto, deseosa de incrementar sus niveles de consumo.

Las zonas se encuentran en los niveles de ingresos más altos de China en las ciudades de Shenzhen (del río Perla) y Shangai (del río Yangtze) se ubica en cinco mil 284 dólares y cuatro mil 516 dólares de ingreso per cápita, lo cual puede ser aprovechado por los exportadores mexicanos¹²⁵.

3.11 Barreras arancelarias a importaciones en China.

Situación existente.

- Arancel promedio de importación en todos los productos industriales del 14.8%
- Arancel promedio de importación en todos los productos agrícolas de 18.9%
- Arancel promedio de importación de todos los productos de 15.3%
- Cuota de importación aplicable a 16 productos (TRC).

China después de su adhesión a la OMC.

Arancel promedio de importación para productos industriales se reducirá hasta 8.9%. El rango de aranceles será de 0 a 47%, el arancel mas alto será aplicado a película fotográfica, automóviles y productos relacionados.

Arancel promedio de importación para productos agrícolas se reducirá hasta 15%.

China implementará un sistema nuevo de cuotas (TRC) para el sector agrícola solo en el caso de productos sensibles, en los que actualmente tiene restricciones cuantitativas como azúcar y algodón.

China eliminará el sistema existente de cuotas a las importaciones de los siguientes productos, sujetándolos solo al pago de arancel: cebada, soya, semillas de colza, aceite de cacahuete, aceite de semillas de girasol, aceite de maíz y aceite de semilla de algodón.

China se adhiere al acuerdo de Tecnología de la Información con lo cual los aranceles de importación se eliminarán a más tardar en el 2005.¹²⁶

¹²⁵ Colín, Marvella. *Oportunidades para los empresarios mexicanos en tres regiones de alto poder adquisitivo en China*, El Financiero, 3 de Noviembre de 2003, p.34.

¹²⁶ González, op. cit, p. 47.

Cuadro 35.
México: Arancel promedio consolidado con China.

Sector	Arancel
Acero	7
Auto partes	8
Bebidas	No consolidado
Calzado	13
Cemento	7
Confección	15
Electrónicos	20
Juguetes	14
Metalmecánica	8
vidrio	15

Fuente: www.wto.org, Lista CLII anexa al protocolo de adhesión de China a la OMC 2001, página consultada el día 26 de Junio de 2004.

3.12 Barreras no arancelarias a importaciones en China.

Situación existente.

- Cuotas de importación y licencias se aplican a 383 productos.
- Requisitos de licitación aplicados a 107 productos de importaciones no gubernamentales (maquinaria y productos eléctricos).
- Después de su adhesión a la OMC, los requisitos de licencia de importación y licitaciones serán eliminados en el 2005.
- Todas las cuotas de importación serán desgravadas en el 2005.¹²⁷

3.13 Propuestas para el gobierno necesarias para la competitividad del sector empresarial mexicano.

- Buscar mecanismos externos que permitan reducir el impacto que ha causado la sobrevaluación del peso a fin de reducir el impacto que esta situación ha causado en las empresas exportadoras.
- Combate a la inseguridad pública, fomento a programas contra el contrabando.
- Lograr condiciones competitivas para las empresas a fin de que les permitan diversificar sus mercados externos.

¹²⁷ Ibidem.

- Infraestructura y servicios de mayor calidad.
- Simplificación administrativa.
- Integración de cadenas productivas.
- Definición de una verdadera y clara política industrial.
- Buscar que la reforma fiscal posicione a México como un lugar competitivo para la industria y promueva el desarrollo tecnológico del país.
- Establecer un tratamiento fiscal específico para nuevas inversiones y reinversiones.

3.14 Elementos para volvernos competitivos.

- Integración de cadenas productivas en forma de asociación y producción compartida.
- Atracción de inversiones chinas a México.
- Equidad en incentivos para el establecimiento de inversiones extranjeras en el país.
- Trabajar en el estudio de cada uno de los mercados en específico de China, por medio de la participación en misiones y ferias en China para dar a conocer las oportunidades de negocios en el mercado asiático.
- Acercar al sector empresarial mexicano con sus contrapartes en China.
- Organizar misiones empresariales, encuentros y citas de negocios con autoridades, cámaras sectoriales y empresarios locales en ambos países.
- Promover productos y servicios mexicanos en Asia.
- Es importante que las empresas mexicanas eleven su productividad, tomen Asia como un mercado importante, diferencien productos , reduzcan costos y sobre todo que conozcan de primera mano el mercado de referencia.
- Elevar la calidad de la mano de obra mexicana.
- Apoyar a los sectores industriales que generan mayor cantidad de empleos.

- Promover y fomentar programas de competitividad en amplios sectores de la economía. Y trabajar para que los programas que se tienen cumplan con los objetivos para elevar sus competitividad.¹²⁸
- Sin embargo gran parte del esfuerzo que tendrá que hacer el país por mantenerse competitivo, deberá de realizarlo el sector gubernamental. Las reformas estructurales en materia fiscal, laboral y la desregulación general de la economía serán condiciones necesarias para mantener el crecimiento del aparato productivo mexicano, de lo contrario, nuestros competidores al otro lado del pacífico contarán con mas facilidades para tener participación en los mercados a costa de los productos mexicanos.

¹²⁸ La Secretaría de Economía cuenta con programas sectoriales para el incremento de la competitividad en las siguientes ramas industriales: Automotriz, eléctrico / electrónico, Software, Fibras - Textil – Confección, Agropecuario, Maquila, Construcción y Aeronáutica.

Conclusiones.

México transitó del viejo modelo de economía cerrada y de crecimiento hacia dentro con base en la industrialización sustitutiva de importaciones a un nuevo modelo de crecimiento hacia fuera basado en la industrialización exportadora.

El modelo mexicano basado en el auge de las exportaciones como motor de crecimiento económico, ha provocado una dependencia de exportaciones intensivas en mano de obra barata, factor que también es el eje de la competitividad de la producción mexicana, el modelo se ha agotado, aunado a ello el tipo de cambio sobrevaluado, y la infraestructura insuficiente del país, que ocasiona que las exportaciones mexicanas pierdan su competitividad en los mercados internacionales.

Los acuerdos de libre comercio de México facilitan las exportaciones, lo que implica que México tenga una ventaja competitiva ante otras naciones, sin embargo, en escala macroeconómica el país presenta desventajas de competitividad cambiaria, esto es, una mayor apreciación o sobrevaluación del tipo de cambio real.

México pierde competitividad en los mercados internacionales en la Unión Europea y sobre todo en Estados Unidos, debido a la pérdida de competitividad que representa, ello es provocado por los altos costos de producción, las diferencias en los salarios, la productividad de los trabajadores, los índices de inflación, los costos de energía y algunos servicios, las tasas fiscales y otros factores similares que ocasionan importantes variaciones en los costos de fabricación entre los países.

México y China han emprendido un proceso de apertura que se sustenta en una mayor vinculación al mercado mundial mediante el comercio exterior y los flujos de IED. Sin embargo, los dos países presentan rasgos propios. En primer lugar, destaca que China ha conservado una actitud del gradualismo tanto en su política comercial como en la apertura de capital externo. México en cambio, ha mantenido gradualidad de su política de IED y acelerado su apertura comercial, en este sentido, China ha mantenido más libertad y autonomía para dirigir su proceso de desarrollo económico basado en la apertura al exterior.

Respecto a la potencialidad de las relaciones económicas, al parecer no existe mucha voluntad de ambas partes por incrementarlas pese a los beneficios que obtendrían, dado el dinamismo de sus mercados internos y a la cercanía a los centros de poder económico como Estados Unidos y Japón.

La apertura comercial de México y China va aunada a flujos crecientes de IED, lo que da lugar a una carrera entre los países emergentes para atraer capitales. Al igual que las empresas de comercio internacional, los inversionistas buscan mercados que les garanticen transparencia e igualdad de trato con los

empresarios nacionales, es decir, mercados donde puedan competir con el capital local.

Las dos naciones muestran plataformas competitivas a nivel internacional para producir y transformar, por ello la competencia por la atracción de IED será difícil y China lleva la delantera a pesar de no tener ningún Tratado de Libre Comercio, desafortunadamente, los países que integran la globalización necesitan o incluso dependen de la IED para generar fuentes de empleo, ante tal situación la tendencia indica que México seguirá siendo competitivo ante la atracción de estos flujos de inversión aunque no será la IED esperada, en cambio China se seguirá perfilando como el principal receptor ante los países en desarrollo.

México debe establecer alianzas estratégicas de mutuo beneficio con China y más que verla como adversario comercial, reconocerla como socio que ha logrado mantener un crecimiento promedio de entre 8 y 10 % anual en su Producto Interno Bruto.

Para evitar que México pierda competitividad y nichos de mercado se deben reconocer las deficiencias comparativas entre ambas naciones, renovar la política tecnológica industrial nacional y aprovechar la estratégica posición geoeconómica mexicana.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) dio un fuerte impulso a las exportaciones mexicanas de la industria del vestido. En la actualidad, 95% de la confección de prendas elaboradas en México se va hacia Estados Unidos y se estima que 75 % de las ventas del ramo se comercializan en el exterior, dos terceras partes proceden de la industria maquiladora nacionales y 75% se producen el régimen de producción compartida, en el que se emplean insumos estadounidenses en la confección de ropa. Esto responde al estrategia diseñada de Estados Unidos sustentada en TLCAN y en el acuerdo de la Organización Mundial de Comercio sobre textiles y vestido de propiciar que países que exportan a esa nación utilice sus telas.

No obstante debido a la recesión en el vecino país del norte, México perdió espacios de mercado, situación que afectó al ramo maquilador, ya que nuestra industria es vulnerable y dependiente a la estadounidense, pues 66% de las exportaciones es de las maquiladoras. China en el área de tejido plano superó a México, mientras en la confección de prendas de vestir la nación asiática va en ascenso.

Ante tal situación, muchos son los que aseguran que cuando Estados Unidos se recupere de la recesión por la que pasa en estos momentos llevará a un repunte de la economía mexicana por los lazos económicos que ambos países comparten. La política antidumping a través de cuotas compensatorias que el gobierno mexicano ha decretado a un número impresionante de los productos chinos que llegan al país no ha sido suficiente para controlar el ingreso de las importaciones chinas que llegan al territorio de manera ilegal, lo cual es un problema muy grave,

pues las cuotas compensatorias a los productos que son originarios, producidos, editados, envasados, etc. en China, sólo provocan contrabando y comercio triangulado a través de Taiwán, Hong Kong y Estados Unidos, principalmente.

Una solución real, sólo es mejorar la competitividad de la industria mexicana ya que los impuestos compensatorios a productos chinos sólo generan corrupción y contrabando y mientras el gobierno pretende lograr una reforma fiscal que genere ingresos para una mejor infraestructura, los contrabandistas, aliados con funcionarios federales, operan hora tras hora por casi todos los puertos aduaneros, erosionando la economía mexicana.

En resumen, el comercio triangulado sobrevive sin problemas a pesar de que es considerado como una práctica desleal de comercio, porque los intermediarios se benefician de ello y en este caso las empresas estadounidenses, taiwanesas y hongkonesas les conviene que México desvíe el comercio hacia ellos por aplicar cuotas compensatorias muy altas.

En cuanto a la Organización Mundial de Comercio, esta institución debe legitimar su existencia en estos momentos aún cuando existen el consenso y el mandato político para seguir adelante con la realización de nuevas negociaciones comerciales multilaterales.

La OMC, tiene la tarea de reactivar el proceso negociador ya que existe el riesgo de que las negociaciones se prolonguen por varios años debido a la carencia de un mandato global incluyente ya que los países pobres quieren que se trabaje en torno de los temas ya negociados, en tanto que los ricos quieren incluir nuevos temas que les garanticen mayores ganancias, lo que traería como consecuencia que, con una agenda amplia se corriera el riesgo de que los desacuerdos hagan acto de presencia en momentos clave como transcurrió en Cancún.

El acceso de China a la organización que regula el comercio internacional y las negociaciones bilaterales previas ha su ingreso, lejos de proclamar las ventajas para la economía china, en realidad trajo un mejor acceso al gran mercado chino principalmente de las grandes potencias como Estados Unidos la Unión Europea y Japón.

Más que insistir en crear una conciencia de oposición respecto a la globalización o a la competencia internacional, lo que México debe hacer es enfocarse a atender aquellos asuntos que verdaderamente son relevantes para lograr una mejor posición a nivel internacional y por ende, de mejora en la calidad de vida de la población, es decir, en el desarrollo del país. Lo que México tiene que atender son todos aquellos aspectos económicos que al interior impiden captar recursos frescos del exterior.

Por otro lado, muchos son los sectores que demandan inversiones millonarias de manera urgente solo para seguir siendo viables (infraestructura pública, sector energético, etc.), y aquí es inevitable hablar de las reformas estructurales

pendientes, necesarias no sólo para la viabilidad de la economía mexicana, sino también para generar inversión en nuestro país.

La estabilidad macroeconómica jugará un importante papel en este proceso, así como la operación con sistemas de tipo de cambio flexibles, y desde luego reformas estructurales encaminadas a mejorar la competitividad del sector privado; todo ello será fundamental para poder aprovechar las posibilidades que representa el mercado chino, así como para poder resistir su fortaleza competitiva.

En cuanto a la negociación de los acuerdos que permiten hacer más competitiva a una nación, China está avanzando a mayor velocidad en las reformas, aún cuando el sustento ideológico del comunismo chino tiene un peso mayor en dichos cambios, en México tristemente no podemos ponernos de acuerdo ante la necesidad de realizar cambios estructurales.

México requiere que el avance democrático alcanzado en los últimos años no se convierta en un obstáculo en la marcha del país, la corrupción que impera desde nuestros gobernantes acapara toda la atención en vez de trabajar por lo que el país necesita y esto una realidad muy triste, nuestro país requiere una democracia que anteponga el beneficio nacional a los intereses de grupo y partidistas; aunque creo que todavía estamos a tiempo de tomar el rumbo correcto.

El reto que la competencia con China ha traído para el empresario mexicano, es el incorporar la cadena productiva de cada sector, la maquila destinada a las exportaciones recibe los beneficios de la globalización, los cuales deben ser extendidos a los demás sectores productivos.

El desafío de la industria mexicana es la creación y puesta en marcha de programas para elevar la competitividad de todos los sectores, ejemplo de ello es el programa de competitividad de la cadena fibras-textil-confección y es fundamental que los objetivos plasmados en dicho programa sean llevados a cabo para elevar la capacidad económica de este sector tan importante, otra acción de gran relevancia en la incorporación de las pequeñas y medianas empresas a la actividad exportadora, es decir la creación de cadenas productivas.

Los desafíos más difíciles para China y México, es que ambos países se enfrentan a graves problemas vinculados al modelo de desarrollo como pobreza extrema, desnutrición y lo más importante la gran disparidad del ingreso. El aumento de los puestos de trabajo, resultado de la apertura comercial tanto en México como en China, no resultó en salarios más altos para los trabajadores, ni mejoras en las normas laborales, al contrario, los salarios reales disminuyeron como resultado de la competencia cada vez más intensa por atraer la IED siendo los beneficiados las empresas y los dueños del capital quien son los que en realidad ganan.

Es importante destacar que los chinos van a dominar el comercio de varias ramas comerciales: textiles, ropa, calzado, productos químicos, farmacéuticos, etc. es decir, los mismos artículos que los mexicanos exportamos principalmente hacia

los Estados Unidos. El mercado chino se encuentra en crecimiento y proceso de apertura, por lo que representa una oportunidad de negocio importante para México, por lo que los productores deben detectar sus correspondientes nichos de mercado oportunamente, para asegurar exportaciones a este país.

Actualmente, hay ciertos productos que tienen demanda en el mercado de China y, en su mayoría, ésta será creciente, debido a que la producción local en China no es suficiente. La oportunidad para México estriba en que China en el presente año liberalice la importación de 136 productos mexicanos entre los cuales se encuentran los productos agropecuarios.

Los países europeos saben que China va a dominar pero están en espera de que abran los sectores de alta tecnología donde ellos son muy competitivos, el problema de nuestro país es que no ha definido darse la tarea de incursionar en este gran mercado.

Finalmente, en el comercio internacional los países desempeñan papeles de socios y competidores, los tratados de libre comercio al amparo de la OMC no son garantía de estabilidad comercial o de que los países miembros sigan un comportamiento de acuerdo a los lineamientos de la organización, es decir cuando se presentan disputas comerciales entre los países, la máxima institución de comercio a nivel mundial carece de un mecanismo que obligue a la partes a cumplir las sanciones impuestas por el órgano de solución de controversias, objetivo que debe también resolverse cuanto antes para avanzar hacia el ya tan difícil comercio internacional.

Anexo 1.

Anexo 7 del protocolo de Adhesión de China en la OMC.

México: medidas antidumping mantenidas respecto de las importaciones procedentes de China

PRODUCTO	CLASIFICACIÓN ARANCELARIA
Bicicletas	8712.00.01, 8712.00.02, 8712.00.03, 712.00.04,8712.00.99
Calzado y sus partes	56 líneas arancelarias de las partidas 6401, 6402, 6403, 6404, 6405
Candados de latón	8301.10.01
Coches para el transporte de niños	8715.00.01
Cerraduras de pomo y perilla	8301.40.01
Conexiones de hierro maleable	7307.19.02, 7307.19.03, 7307.19.99, 7307.99.99
Encendedores de bolsillo no recargables, de gas	9613.10.01
Fluorita	2529.22.01
Furazolidona	2934.90.01
Herramientas	48 líneas arancelarias de las partidas 8201, 8203, 8204, 8205, 8206
Textiles (hilados y tejidos de fibras artificiales y sintéticas)	403 líneas arancelarias de las partidas 3005, 5204, 5205, 5206, 5207, 5208, 5209, 5210, 5211, 5212, 5307, 5308, 5309, 5310, 5311, 5401, 5402, 5404, 5407, 5408, 5501, 5506, 5508, 5509, 5510, 5511, 5512, 5513, 5514, 5515, 5516, 5803, 5911
Juguetes	21 líneas arancelarias de las partidas 9501, 9502, 9503, 9504, 9505, 9506
Lápices	9609.10.01
Neumáticos y cámaras para bicicleta	4011.50.01 4013.20.01
Máquinas, aparatos, material eléctrico y sus partes	78 líneas arancelarias de las partidas 8501, 8502, 8503, 8504, 8506, 8507, 8509, 8511, 8512, 8513, 8515, 8516, 8517, 8518, 8519, 8520, 8523, 8525, 8527, 8529, 8531, 8532, 8533, 8536, 8537, 8544
Paratión metílico	3808.10.99
Prendas de vestir	415 líneas arancelarias de las partidas 6101, 6102, 6103, 6104, 6105, 6106, 6107, 6108, 6109, 6110, 6111, 6112, 6113, 6114, 6115, 6116, 6117, 6201, 6202, 6203, 6204, 6205, 6206, 6207, 6208, 6209, 6210, 6211, 6212, 6213, 6214, 6215, 6216, 6217, 6301,

PRODUCTO	CLASIFICACIÓN ARANCELARIA
	6302, 6303, 6304, 6305, 6306, 6307, 6308, 6309, 6310,
Productos químicos orgánicos	258 líneas arancelarias de las partidas 2901, 2902, 2903, 2904, 2905, 2906, 2907, 2909, 2910, 2911, 2912, 2914, 2915, 2916, 2917, 2918, 2919, 2920, 2921, 2922, 2923, 2924, 2925, 2926, 2927
Vajillas y piezas sueltas de cerámica y porcelana	6911.10.01, 6912.00.01
Válvulas de hierro o acero	8481.20.01, 8481.20.04, 8481.20.99, 8481.30.04, 8481.30.99, 8481.80.04, 8481.80.18, 8481.80.20, 8481.80.24
Velas	3406.00.01

Fuente: www.wto.org, Protocolo de Adhesión de China ala OMC, página consultada el día 26 de Junio de 2004.

Anexo 2.
PAÍS DE ORIGEN DE LAS EMPRESAS CON INVERSIÓN EXTRANJERA
DIRECTA EN LA INDUSTRIA TEXTIL */

Países	Empresas	Part. %
Total	1,056	100.0
Estados Unidos	609	57.7
Corea	148	14.0
España	35	3.3
China	33	3.1
Argentina	27	2.6
Canadá	21	2.0
Colombia	20	1.9
Reino Unido	13	1.2
Italia	13	1.2
Israel	12	1.1
Taiwán	10	0.9
Holanda	9	0.9
Alemania	8	0.8
Francia	7	0.7
Brasil	6	0.6
India	6	0.6
Islas Caimán	5	0.5
Corea del Norte	4	0.4
Islas Vírgenes	4	0.4
Bélgica	3	0.3
Belice	3	0.3
Cuba	3	0.3
Ecuador	3	0.3
El Salvador	3	0.3
Hong Kong	3	0.3
Panamá	3	0.3
Pakistán	3	0.3
Singapur	3	0.3
Antillas Holandesas	2	0.2
Australia	2	0.2
Barbados	2	0.2
Chile	2	0.2
Japón	2	0.2
	2	0.2
Otros	27	2.6

*/ Al mes de septiembre de 2003.

Fuente: www.economia.gob.mx, Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera, Origen de la IED en la industria textil, página visitada el día 27 de junio de 2004.

Anexo 3
País de origen de la IED en la industria textil.
(miles de dólares)

Países	1999	2000	2001	2002	2003 ^{1/}	Acumulado Part. 1999-2003 ^{2/} %
Total	411,946.3	370,457.4	261,518.3	317,475.3	112,806.5	1,474,203.8 100.0
Estados Unidos	333,775.8	306,829.7	183,436.8	255,465.4	85,337.9	1,164,845.6 79.0
Antillas Holandesas	10,282.0	47,660.3	11,858.0	30,945.8	18,812.7	119,558.8 8.1
España	1,856.5	3,820.8	22,740.3	19,746.0	1,783.8	49,947.3 3.4
Taiwán	16,755.3	4,459.3	8,882.6	4,926.1	3,455.2	38,478.4 2.6
Isla Caimán	7,182.6	2,906.1	4,236.6	508.7	1,704.5	16,538.5 1.1
Reino Unido	10,782.7	3,236.9	992.7	-1,642.4	824.0	14,193.9 1.0
Canadá	5,321.5	-696.8	9,469.6	0.0	76.4	14,170.6 1.0
Islas Vírgenes	549.4	3,853.7	6,781.7	1,323.7	366.1	12,874.5 0.9
Francia	10,499.9	298.4	0.0	5.7	0.0	10,803.9 0.7
China	625.7	8,589.0	99.5	236.8	23.7	9,574.6 0.6
Hong Kong	1,970.8	3,184.3	905.7	-104.8	130.3	6,086.3 0.4
Corea	6,354.7	-13,395.8	7,937.2	2,170.1	265.6	3,331.9 0.2
Singapur	2,688.2	10.3	0.0	0.0	0.0	2,698.5 0.2
Alemania	736.5	542.6	699.3	578.9	35.2	2,592.5 0.2
Liechtenstein	0.0	0.0	0.0	2,576.7	0.0	2,576.7 0.2
Colombia	247.8	996.1	602.4	15.8	2.4	1,864.6 0.1
Argentina	159.6	848.0	628.2	42.7	0.0	1,678.5 0.1
Pakistán	396.4	669.2	296.9	129.2	50.0	1,541.7 0.1
Israel	290.8	563.4	-10.6	-45.4	-0.5	797.7 0.1
Panamá	0.0	10.6	759.7	0.0	0.0	770.2 0.1
Bélgica	0.0	0.0	660.7	10.2	0.0	670.9 0.0
Japón	0.0	249.4	253.8	0.0	0.0	503.2 0.0
Brasil	170.0	78.0	203.4	51.0	-83.2	419.3 0.0
Barbados	215.3	42.2	5.1	0.0	0.0	262.6 0.0
Dominicana	235.5	0.0	0.0	0.0	0.0	235.5 0.0
Italia	1.1	113.2	11.4	100.5	4.7	230.8 0.0
Libano	69.8	123.4	7.4	18.3	0.0	218.9 0.0
Ecuador	34.4	183.4	0.0	0.0	0.0	217.8 0.0
Guatemala	0.0	71.4	0.0	0.0	0.0	71.4 0.0
Perú	-2.4	0.0	0.0	57.9	0.0	55.4 0.0
Otros	746.6	-4,789.9	59.9	358.7	17.7	-3,607.0 -0.2

1/ Enero – Septiembre de 2003.

2/ Notificada al 30 de Septiembre de 2003.

Fuente: www.economia.gob.mx, Secretaría de Economía, Dirección General de Inversión Extranjera, página visitada el día 27 de junio de 2004.

Anexo 4
Balanza Comercial de México (1990-2004)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Exportación Total	40,710	42,638	46,195	51,886	60,862	78,542	96,000	110,431	117,460	136,391
Neta s/Maquila	26,877	26,955	27,615	30,933	34,613	46,436	59,090	65,266	64,376	72,938
Neta s/Petróleo	36,866	34,522	37,888	44,468	53,437	71,119	94,348	99,108	110,325	128,463
Neta s/Maq y Pet.	16,773	18,689	19,208	22,615	27,188	40,816	47,426	53,943	57,242	62,608
Petroleras	10,104	9,166	8,307	7,419	7,445	6,423	11,654	11,323	7,134	9,925
No Petroleras	36,866	34,522	37,888	44,468	53,437	71,119	84,348	99,108	110,325	128,463
Agropecuarias	2,162	2,373	2,112	2,504	2,678	4,016	3,692	3,826	3,797	3,926
Extractivas	616	547	356	279	367	545	449	476	466	483
Manufactureras	27,828	31,692	35,420	41,685	50,402	66,558	80,305	94,802	106,082	122,055
Maquiladoras	15,835	15,833	18,880	21,853	26,269	31,103	36,920	45,166	62,082	83,884
Tradicionales	15,995	15,769	16,742	19,832	24,133	36,450	43,384	49,637	62,979	84,231
Importación Total	41,593	49,956	62,130	65,367	79,346	72,453	89,469	109,808	125,373	141,975
Neta s/Maquila	31,272	38,184	48,193	48,924	58,880	46,274	58,964	73,476	82,816	91,585
Consumo	6,099	6,834	7,744	7,842	9,810	5,355	6,687	8,326	11,190	12,175
Intermedio	28,728	35,544	42,833	46,485	56,514	58,421	71,890	65,366	66,935	109,275
Maquiladoras	10,321	11,752	13,937	16,443	20,466	26,179	20,505	36,332	42,567	60,406
Tradicionales	19,384	20,762	29,893	30,025	36,048	32,242	41,385	49,034	64,379	68,885
Capital	6,750	9,989	11,636	11,058	13,322	9,607	10,922	15,116	17,328	20,635
Balanza Comercial	-883	-7,278	-15,935	-13,481	-18,484	7,089	6,531	624	-7,914	-5,584
Neta s/Maquila	-4,395	-11,329	-20,678	-18,991	-24,267	2,164	115	-8,210	-18,440	-18,647
Neta s/Petróleo	-16,867	-16,444	-24,242	-20,899	-26,969	-1,334	-5,123	-10,706	-16,946	-16,512

	2000	2001	2002	2003	2004/p
Exportación Total	166,455	158,443	160,682	165,355	12,651
Neta s/Maquila	86,986	81,562	82,641	87,610	6,894
Neta s/Petróleo	150,072	145,644	146,205	146,722	10,984
Neta s/Maq y Pet.	78,605	68,763	68,164	68,977	5,227
Petroleras	16,353	12,799	14,477	16,634	1,667
No Petroleras	150,072	145,644	146,205	146,722	10,984
Agropecuarias	4,217	3,903	3,827	4,795	445
Extractivas	621	359	389	517	71
Manufactureras	145,334	141,383	141,989	141,410	10,469
Maquiladoras	79,467	76,851	78,041	77,745	5,757
Tradicionales	65,867	64,472	63,945	63,664	4,712
Importación Total	174,458	168,397	168,679	170,958	12,868
Neta s/Maquila	112,749	110,798	109,383	111,901	8,598
Consumo	16,691	19,752	21,176	21,509	1,469
Intermedio	133,637	126,149	126,608	129,212	9,860
Maquiladoras	61,709	57,599	59,295	59,058	4,270
Tradicionales	71,929	68,550	67,212	70,154	5,590
Capital	24,130	22,496	20,993	20,237	1,539
Balanza Comercial	-8,003	-9,954	-7,997	-5,603	-217
Neta s/Maquila	-25,762	-29,236	-26,742	-24,290	-1,704
Neta s/Petróleo	-24,356	-22,752	-22,474	-24,236	-1,884
Maquila	17,759	19,282	18,745	18,668	1,487

/p: cifras al mes de enero

Fuente: www.economia.gob.mx, Secretaría de Economía, Balanza comercial de México, página consultada el día 27 de Junio de 2004.

Anexo 5 Ranking de Competitividad Global 2003 – 2004 Foro económico Mundial.

Country	2003 2003 rank competitiveness	2004 2004 rank competitiveness	2003 2003 rank competitiveness*	2004 2004 rank competitiveness*	Country	2003 2003 rank competitiveness	2004 2004 rank competitiveness	2003 2003 rank competitiveness*	2004 2004 rank competitiveness*
Finland	1	1	1	2	Jamaica	57	58	57	59
United States	2	2	2	1	Sri Lanka	60	64	60	59
Sweden	3	3	3	5	Tanzania	69	---	---	---
Denmark	4	4	4	19	Russian Federation	70	65	68	64
Iceland	5	5	5	3	Uzbek	71	---	---	---
Singapore	6	6	7	4	Indonesia	72	66	66	61
Switzerland	7	7	6	6	Pakistan	73	---	---	---
Ireland	8	8	12	12	Algeria	74	---	---	---
Norway	9	9	8	9	Bosnia	75	67	67	66
Australia	10	10	10	7	Malawi	76	---	---	---
Japan	11	11	15	13	Kenya	77	---	---	---
Netherlands	12	12	13	15	Argentina	78	68	64	63
Germany	13	13	14	14	Senegal	79	---	---	---
New Zealand	14	14	16	16	Uganda	80	---	---	---
United Kingdom	15	15	11	11	Madagascar, FR	81	---	---	---
Canada	16	16	9	8	Mozambique	82	69	68	68
Austria	17	17	18	18	Kenya	83	---	---	---
Korea	18	18	25	21	Sierra Leone	84	70	74	73
Spain	19	---	---	---	Guinea	85	71	71	70
Israel	20	19	19	19	Ecuador	86	72	72	73
Luxembourg	21	---	---	---	Angola	87	73	72	71
Estonia	22	20	21	26	Zambia	88	---	---	---
Spain	23	21	23	22	Guatemala	89	74	75	79
Hong Kong SAR	24	22	22	17	Nicaragua	90	75	80	75
Portugal	25	23	19	23	Cameroon	91	---	---	---
France	26	24	20	26	Egypt	92	---	---	---
Belgium	27	25	21	25	Mozambique	93	---	---	---
Chile	28	26	24	20	Trinidad	94	76	88	78
Malaysia	29	27	20	27	Paraguay	95	77	76	72
Ireland	30	28	23	24	Madagascar	96	---	---	---
Slovenia	31	29	26	28	Zimbabwe	97	78	79	79
Holland	32	30	27	31	Bangladesh	98	79	77	74
Hongary	33	31	29	29	Mali	99	---	---	---
Jordan	34	32	44	47	Angola	100	---	---	---
Greece	35	33	31	30	Chad	101	---	---	---
Bulgaria	36	34	35	41	Haiti	102	80	80	80
Latvia	37	35	43	44					
Lithuania	38	36	37	34					
Czech Republic	39	37	36	40					
Indonesia	40	38	38	36					
Italy	41	39	33	38					
South Africa	42	40	34	33					
Slovak Republic	43	41	35	45					
China	44	42	30	32					
Poland	45	43	33	37					
Morocco	46	44	41	36					
Brazil	47	45	53	46					
El Salvador	48	46	60	52					
Uruguay and Bolivia	49	47	42	37					
Uruguay	50	48	50	42					
Costa Rica	51	49	39	43					
Namibia	52	50	47	51					
Cuba	53	51	48	56					
Brazil	54	52	45	48					
Saudi Arabia	55	---	---	---					
India	56	53	55	48					
Peru	57	54	56	54					
Egypt	58	---	---	---					
Peru	59	55	54	50					
Vietnam	60	56	62	65					
Morocco	61	57	57	55					
Dominican Republic	62	58	68	62					
Colombia	63	59	61	58					
Hungary	64	60	58	63					
Turkey	65	61	65	69					
Philippines	66	62	69	67					

*Applying the 2003 formula
Source: World Economic Forum

Fuente: www.weforum.org, : Global Competitiveness Report 2003 - 2004, página consultada el día 24 de Junio de 2004.

Anexo 6
Ranking de Competitividad Global 2003 – 2004
Foro económico Mundial.

País	Competitividad para los Negocios (BCI)*		País	Competitividad para los Negocios (BCI)*	
	Lugar 2003	Ingreso per cápita 2002 ajustado PPA		Lugar 2003	Ingreso per cápita 2002 ajustado PPA
Finlandia	1	25.859	Botswana	54	8.244
EEUU	2	35.158	Namibia	55	6.410
Suecia	3	25.315	Jamaica	56	3.774
Dinamarca	4	29.975	Sri Lanka	57	3.447
Alemania	5	26.324	Egipto	58	3.701
Gran Bretaña	6	25.672	Panamá	59	5.972
Suiza	7	28.359	Indonesia	60	3.138
Singapur	8	23.393	R. Dominicana	61	6.197
Países Bajos	9	27.275	Croacia	62	9.967
Francia	10	26.151	Ghana	63	2.050
Australia	11	27.756	El Salvador	64	4.675
Canadá	12	28.699	Filipinas	65	4.021
Japón	13	25.650	Rusia	66	7.926
Islandia	14	29.614	Kenia	67	992
Bélgica	15	26.695	Tanzania	68	557
Taiwán	16	23.420	Argentina	69	10.594
Austria	17	28.611	Gambia	70	1.723
Nueva Zelanda	18	20.455	Uruguay	71	12.118
Hong Kong	19	26.235	Malawi	72	586
Israel	20	19.382	Ucrania	73	4.714
Irlanda	21	27.642	Uganda	74	1.354
Noruega	22	36.047	Pakistán	75	2.014
Corea	23	16.465	Rumania	76	6.326

Italia	24	25.570	Bulgaria	77	6.909
España	25	20.697	Zimbabwe	78	1.993
Malasia	26	8.922	Serbia	79	3.270
Sudáfrica	27	10.132	Nigeria	80	851
Estonia	28	11.712	Perú	81	4.924
Letonia	29	8.965	Macedonia	82	6.262
Eslovenia	30	17.748	Camerún	83	1.712
Tailandia	31	6.788	Zambia	84	806
Chile	32	9.561	Venezuela	85	5.226
Túnez	33	6.579	Guatemala	86	3.927
Brasil	34	7.516	Senegal	87	1.535
Rep. Checa	35	15.148	Argelia	88	5.536
Portugal	36	17.808	Ecuador	89	3.357
India	37	2.571	Madagascar	90	735
Hungría	38	13.129	Bangladesh	91	1.736
Grecia	39	18.184	Mali	92	878
Lituania	40	10.015	Mozambique	93	1.237
Jordania	41	4.106	Nicaragua	94	2.510
Malta	42	17.344	Honduras	95	2.520
Rep. Eslovaca	43	12.426	Etiopía	96	724
Mauricio	44	10.530	Paraguay	97	4.419
Costa Rica	45	8.470	Bolivia	98	2.360
China	46	4.475	Chad	99	1.008
Polonia	47	10.187	Haití	100	1.578
México	48	8.707	Angola	101	2.053
Marruecos	49	3.767	(*) Nueva denominación del Índice de Competitividad Microeconómica (MICI) PPA: Paridad del Poder Adquisitivo Fuente: www.weforum.org, World Economic Forum: Global Competitiveness Report 2002-2003. página consultada el día 24 de Junio de 2004.		
Vietnam	50	2.240			
Colombia	51	6.068			
Turquía	52	6.176			
Trinidad y Tob.	53	9.114			

Bibliografía.

Tugores, Juan. *Economía Internacional. Globalización e integración regional*. Ed. Mc Graw-Hill, España, cuarta edición, 1999.

Malpica de Lamadrid, Luis. *¿Qué es el GATT?*. Ed. Grijalvo, México, cuarta edición, 1979.

Witker, Jorge. *Comercio Exterior de México, Marco jurídico y operativo*. Ed. Mc Graw-Hill, México, 1996.

Sidney, Dell. *Bloques de comercio y mercados comunes*. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1973.

Salvatore, Dominick. *Economía Internacional*. Ed. Mc Graw-Hill, Colombia, cuarta edición, 1994.

Millet Soler, Montserrat. *Las negociaciones sobre el comercio agrícola, textil y de servicios de la Ronda de Uruguay*. Ed. Mc Graw-Hill, México, 1995.

Díaz Mier, Miguel Ángel. *Del GATT a la Organización Mundial de Comercio*. Ed. Síntesis, España, 1996.

Guillén Romo, Héctor. *La contrarrevolución neoliberal en México*. Ed. Era, México, 1997.

Villareal, René. *La incorporación de México a los procesos económicos de la globalización*. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 2000.

Wilson, Pérez. Et al. *La modernización frustrada (1988-1994)*. Historia de México II, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1998.

Cárdenas, Enrique. *La política Económica en México 1950-1994*. Ed. Fondo de Cultura Económica, Colegio de México, México, 1996.

Ortiz Wadgymar, Arturo. *Introducción al comercio exterior de México*. Ed. Nuestro tiempo, quinta edición, México, 1996.

Carbaugh, Robert. *Economía Internacional*. Ed. International Thomson Editores, México, 1998.

Romer Cornejo, Alejandro. *China contemporánea la construcción de un país (desde 1949)*. Ed. El Colegio de México, México, 2001.

Cornejo Bustamante, Romer. *Centro de estudios de Asia y África. "CHINA"*. Ed. El Colegio de México, México, 1998.

Anguiano, Eugenio. *La economía China en perspectiva histórica: sus bases y retos*. Ed. El Colegio de México, México, 2001.

Porter, Michael. *La ventaja competitiva de las naciones*, Ed. Vergara, Buenos Aires Argentina, 1991.

Hemerografía.

Trápaga, Delfin Yolanda. *La nueva ronda de negociaciones de la Organización Mundial de Comercio*. Revista Comercio Exterior, México, Octubre 1990.

Rosas, Maria Cristina. *De Doha a Cancún : logros y desafíos de la Organización Mundial de Comercio*. Revista Comercio Exterior, VOL. 52, México, Diciembre de 2002.

Centro de estudios económicos del sector privado A.C. *La Ronda de Uruguay del GATT : su importancia y trascendencia*. Noviembre, 1993, México.

Zapata Marti, Ricardo. Gabriele, Alberto. *La conclusión de la Ronda de Uruguay : resultados e implicaciones*. Revista de Comercio Exterior, México.

E. Falck, Melba y Hernández Roberto. *Políticas Agrícolas en China y Japón: implicaciones para México*. Revista Comercio Exterior, VOL. 49, NÚM. 7, Julio de 1999.

Rodríguez, Maria Teresa. *Empresas estatales en China: Reforma o privatización*. Revista Comercio Exterior, VOL. 49, NÚM. 7, México, Julio de 1999.

Cornejo, Romer Alejandro. *Las reformas económicas en China: Alcances y retos*. Revista Comercio Exterior, VOL. 49, NÚM. 7, México, Julio de 1999.

González, García Juan. *La política comercial de la R.P. China y su aceptación-regreso a la OMC*. Ed. El Colegio de México, Estudios del Pacífico, NÚM. 4.

De la Calle, Luis. *China en la OMC*. Revista Foreign Affairs en Español, VOL. 2, NÚM. 3, Otoño- invierno 2002.

González García, Juan. *El ingreso de China la OMC: Un desafío en puerta*. Revista Comercio Exterior, VOL. 52, NÚM. 5, Mayo de 2002.

Romer, Alejandro. *México y China. Entre la buena voluntad y la competencia*. Revista Foro Internacional, Ed. El Colegio de México, VOL XLI, Octubre – Diciembre 2001.

Connelly, Marisela. Cornejo, Romer. *China, América Latina: Génesis y desarrollo de sus relaciones. América latina en la política exterior de China*. Ed. El Colegio de México, México, 1992.

González, Juan. Gómez, Carlos. *Apertura económica en México y China*. Revista Comercio Exterior, VOL. 51, Septiembre 2001.

De la Calle, Luis. *China en la OMC, espejo para México*. Foreign Affairs en español, Otoño – Invierno 2002.

Secretaría de Economía, Programa para la competitividad de la cadena Fibras – Textil – Confección.

Villareal, René. *La apertura de México y la paradoja de la competitividad: Hacia un modelo de competitividad sistémica*. Revista Comercio Exterior, Septiembre de 2001.

Tortora, Manuela. *Competencia, comercio internacional y desarrollo, del círculo virtuoso al círculo vicioso*. Revista Comercio Exterior, VOL. 48, NÚM. 10, Octubre de 1998.

González, Roberto. *Fracasa en Cancún propuesta de recortar subsidios agrícolas*, La Jornada, 14 de Septiembre de 2003, p.29.

González, Roberto. *Se hundió la reunión de la OMC*. La Jornada, 15 de Septiembre de 2003, p. 28

Saldaña, Ivette. *Celebrará OMC reunión ministerial con nuevos miembros*. El Financiero, 4 de Agosto de 2003, p.16.

Rodríguez, Javier. *China saca a México del mercado de EU*. El Financiero, 24 Febrero de 2004, p.23.

Becerril, Isabel. *Embate de China pone en jaque al sector productivo mexicano*, El Financiero, 10 Marzo de 2003, p.27.

Reuters. *Amenaza China relación económica de México – EU*, El Financiero, 15 Agosto 2003, p.30.

Becerril, Isabel. *Pierde la industria del vestido el mercado de Estados Unidos*, El Financiero, 3 de Febrero de 2003, p.27.

Becerril, Isabel. *En deterioro la competitividad de la industria de los textiles*, El Financiero, 17 de Octubre de 2003, p.18.

García, Raúl. *Pierde la industria del vestido el mercado de Estados Unidos*, El Financiero. 3 de Febrero de 2003, p.27.

Becerril, Isabel. *Industria Textil, lastre en la recuperación manufacturera*, El Financiero, 16 de Febrero de 2003, p.14.

Becerril, Isabel. *Cae 73% la IED en la industria del vestido*, El Financiero, 4 de Diciembre de 2003, p.13.

Becerril, Isabel. *Aniquila el contrabando al sector industrial mexicano*, El Financiero, 16 de Diciembre de 2003, p.12.

Cifras de Contrabando en México, Once noticias, programa televisivo, 17 de Marzo de 2004.

Becerril, Isabel. *Contrabando y piratería ganan la batalla a industriales*, El Financiero, 29 de Abril de 2003, p.14.

Becerril, Isabel. *La competitividad no se logra de la noche a la mañana*, El Financiero, 10 de Febrero de 2004, p.16.

Salgado, Alicia. *Frena México caída en competitividad productiva*, El Financiero, 26 de Enero de 2004, p.36.

(De la redacción), *México, segundo país más competitivo en AL (América Latina): WEF (World Economic Forum)*, El Financiero, 30 de Octubre de 2003, p.14

Castaingts Teillery, Juan. *Así vamos. Política monetaria y competencia con China*, El Financiero, 2 de Octubre de 2003, p.29.

Salgado, Alicia. *Frena México caída en competitividad productiva*, El Financiero, 26 de Enero de 2004, p.36.

Becerril, Isabel. *México deja de ser prioritario para inversionistas*, El Financiero, 9 de Febrero de 2004, p.37.

Becerril, Isabel. *México entre los países más caros para abrir un negocio*, El Financiero, 12 de Enero de 2004, p.32.

Gutiérrez, Elvia. *Un mito, la mano de obra barata en México; pierde competitividad*, Análisis económico, El Financiero, 10 de Octubre de 2003, p.3A.

Borjas, Sonia. *Elevado en exceso costo de energéticos en México*, El Financiero, 24 de Octubre de 2003, p. 23.

Pasos, Luis. *Inflación ¿Tres veces más alta que China?*, El Financiero, 5 de Noviembre de 2003, p. 41.

Gutiérrez, Elvia. *Se agudiza la competencia por la captación de IED; América Latina recibió 29 mil mmd en 2003*, Análisis Económico, El Financiero, 16 de Enero de 2004,

Enecoiz Francos, Rafael. NSC Asesores. *China oportunidad o amenaza para México*, El Financiero, 11 de Marzo de 2003, p.2.

Colin, Marvella. *Oportunidades para los empresarios mexicanos en tres regiones de alto poder adquisitivo en China*, El Financiero, 3 de Noviembre de 2003, p.34.

Fuentes Electrónicas.

www.wto.org, Entender la OMC; Los códigos de la Ronda de Tokio, página consultada el 21 de Junio de 2004.

www.wto.org, Entender la OMC; La organización, página consultada el 21 de Junio de 2004.

www.wto.org, Entender la OMC; La organización; el organigrama, página consultada el 21 de junio de 2004.

www.wto.org, Entender la OMC; Los miembros, los 146 miembros al 23 de abril de 2004, página consultada el 21 de Junio de 2004.

www.wto.org, Entender la OMC; El programa de Doha para el Desarrollo, página consultada el día 21 de Junio de 2004.

www.economia.gob.mx, Dirección General de Inversiones Extranjeras (DGIE) Marzo de 2000, página consultada el día 22 de Junio de 2004.

www.banxico.gob.mx, Indicadores económicos, Banco de México, Tipo de cambio en México, página consultada el día 22 de junio de 2004.

www.fmi.org, International Monetary Fund. Republic of China-Recent Economic Developments, Staff Country Report 97-71 (1997); y World Trade Organization (2001) página consultada el día 26 de Junio de 2004.

www.wto.org, China en la OMC, comunicado de prensa, 10 de Noviembre de 2001, página visitada el día 24 de junio de 2004.

www.bancomext.com, Indicadores económicos de China, Consejería Comercial Bancomext, página visitada el día 27 de Junio de 2004.

www.wto.org., China en la OMC, comunicado de prensa, 10 de noviembre de 2001, página visitada el día 24 de Junio de 2004.

www.wto.org, Informe del Grupo de Trabajo, Consejo General, página visitada el día 24 Junio de 2004.

www.wto.org, Entender la OMC; compromisos asumidos por China, página consultada el día 26 de Junio de 2004.

www.economia.gob.mx, Balanza comercial de México con el Mundo, Secretaría de Economía con datos de Banco de México. /1 Periodo enero-diciembre, página visitada el día 24 de Junio de 2004.

www.economia.gob.mx, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Prácticas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, Inversión de China en México, Marzo de 2004, página visitada el día 24 de Junio de 2004.

[www.bancomext](http://www.bancomext.com), Consejería Comercial de México en Hong Kong, Datos otorgados por la Lic. Norma Beatriz García Gordillo, consejera comercial adjunta, vía mail: normaa@mextrade.com.hk, 21 de Junio de 2004.

www.embajadachina.org.mx, Relaciones China – México, 20 de Noviembre de 2003, página consultada el día 26 de Junio de 2004.

www.wto.org, Informe anual 2002, Ginebra, página consultada el 24 de Junio de 2004.

www.bancomext.com, Análisis sectorial, Sector textil – confección, Evolución reciente y perspectivas, Mayo del 2003, página consultada el día 25 de Junio de 2004.

www.canaintex.org.mx, El sector textil en México; El empleo en el sector textil, página consultada el día 25 de Junio de 2004.

www.ustr.gov, U.S. Department of Commerce, página consultada el día 26 de Junio de 2004.

www.economia.gob.mx, Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Practicas Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, Marzo de 2004, página visitada el día 24 de Junio de 2004.

www.wto.org , Entender la OMC; Los acuerdos: Antidumping, subvenciones, salvaguardias, casos imprevistos, etc. página consultada el día 25 de Junio de 2004.

China in the WTO: Antidumping and Safeguards, By Patrick A. Messerlin December 14,2003,
http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/messerlin_dumping.pdf, página consultada el día 25 de junio de 2004.

www.secretaria.gob.mx Unidad de Practicas de Comercio Internacional. (UPCI), página visitada el día 24 de Junio de 2004.

www.weforum.org, Foro Económico Mundial, Ranking de competitividad mundial, página visitada el día 24 de Junio de 2004.

www.economia.gob.mx, UNCTAD, World Investment Report 2002/ DGIE de la Secretaría de Economía, página consultada el día 26 de Junio de 2004.

www.economia.gob.mx, OCDE. China en la Economía Mundial, Coordinación de asesores del SMCI, 11 de Diciembre del 2002, página consultada el día 26 de Junio de 2004.

www.bancomext.com, García, Beatriz. Estudio sobre China, Consejera Comercial Adjunta de la representación de México en Hong Kong, página consultada el día 26 de Junio de 2004.

www.economia.gob.mx, Informe estadístico sobre el comportamiento de la IED en México, Enero – Diciembre de 2003, página consultada el día 26 de Junio de 2004.

www.bancomext.com, Beatriz García, Norma. *Bancomext. China reto industrial y comercial*. Consejería comercial en Hong Kong.

www.wto.org, Lista CLII anexa al protocolo de adhesión de China a la OMC 2001, página consultada el día 26 de Junio de 2004.

www.wto.org, Protocolo de Adhesión de China ala OMC, página consultada el día 26 de Junio de 2004.

www.economia.gob.mx, Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera, Origen de la IED en la industria textil, página visitada el día 27 de junio de 2004.

www.economia.gob.mx, Secretaría de Economía, Balanza comercial de México, página consultada el día 27 de Junio de 2004.