



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE MÉXICO



FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
ACATLÁN UNAM  
CAMPUS ACATLÁN



**IMPACTO DE LA IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS  
CHINOS EN LA INDUSTRIA DEL ACERO  
Y SUS DERIVADOS**

**SEMINARIO, TALLER EXTRACURRICULAR  
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:  
LICENCIADO EN ECONOMÍA  
PRESENTA  
DANIEL CERVANTES FLORES**

**ASESOR: LIC. RODRIGO CAREAGA PERKINS**

MARZO, 2005

m. 342581



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**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.

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: Daniel Covantes  
Flores

FECHA: 5. Abril. 05

FIRMA: 

# ÍNDICE

<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	1
<b>CAPÍTULO I. LA APERTURA DEL MERCADO MEXICANO:</b>	
<b>ORÍGENES Y SITUACIÓN ACTUAL</b> .....	1
1.1. Antecedentes de la Apertura Comercial.....	2
1.2. Orígenes de los Tratados Comerciales.....	16
1.3. Las Relaciones entre México y sus Socios Comerciales .....	23
<b>CAPÍTULO II. LAS IMPORTACIONES EN MÉXICO</b> .....	34
2.1. Régimenes de Importación y Aspectos Legales .....	34
2.2. Régimenes Aduaneros .....	44
2.3. Evolución de las Importaciones en México .....	54
<b>CAPÍTULO III. LA INDUSTRIA DEL ACERO EN MÉXICO</b> .....	61
3.1. Importancia Económica de la Industria del Acero en México.....	62
3.2. Capacidad Instalada y Producción.....	64
3.3. Comercio Exterior .....	67
3.4. Costos y Competitividad .....	71
3.5. La Empresa <i>Deacero S.A. de C.V.</i> , y las Importaciones Chinas.....	75
<b>CAPÍTULO IV. IMPACTO DE LAS IMPORTACIONES CHINAS EN</b>	
<b>LA INDUSTRIA DEL ACERO MEXICANA</b> .....	84
4.1. Ventajas Competitivas de China .....	84
4.2. Competitividad y Productividad de los Productos Derivados del Acero en México.....	93
4.3. Impacto en la Producción.....	95

4.4. Impacto en la Exportación.....	96
4.5. Estrategias para Contrarrestar el Impacto .....	98
<b>CONCLUSIONES</b> .....	<b>100</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b> .....	<b>105</b>
<b>ANEXOS</b> .....	<b>107</b>
Cuadro No. A.1. Valor de la Importación por grandes grupos según la clasificación industrial internacional uniforme (CIIU) y tipo de bien) .....	107
Modelo .....	108

## INTRODUCCIÓN

La falta de reformas para propiciar un mejor entorno para el comercio internacional en México comenzó a restar competitividad al país, mientras naciones como China empiezan a obtener más beneficios de las exportaciones a Estados Unidos.

México, a pesar de las ventajas de acceso al mercado de Estados Unidos derivadas del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), vio disminuir su participación en las importaciones totales de Estados Unidos en el 2002.

En contraste, la cantidad de productos chinos en las importaciones de Estados Unidos se incrementó desplazando a México como segundo proveedor de ese país. Las ventas chinas representan 12.65 por ciento de las importaciones totales de Estados Unidos, mientras que las de México alcanzan 10.48 por ciento.

China no sólo se ha convertido en un fuerte adversario comercial para México en territorio estadounidense, sino que es ya un protagonista en el mercado interno del país. Las importaciones de China en el 2002 sumaron 2,864.4 millones de dólares, mientras que las exportaciones a ese país fueron de 1,115.2 millones de dólares, registrando un saldo negativo en la balanza comercial de 1,749.2 millones de dólares.

Actualmente se han incrementado en gran medida las importaciones de productos en sectores que anteriormente no habían enfrentado esta amenaza, como es en la industria del acero, la cual se ha visto seriamente afectada.

El objetivo general es identificar qué es lo que propicia la entrada de productos chinos a México, cuál es su origen económico, de qué forma afecta a la industria del acero y formular posibles estrategias para contrarrestar los efectos.

Al respecto se plantea la hipótesis que el rápido crecimiento de las exportaciones chinas puede obedecer a la ventaja comparativa derivada de la diferencia salarial respecto de México.

La compra y venta de productos chinos derivados del acero daña a la industria nacional: se pierden empleos, baja la producción y las exportaciones. Entonces, resulta indispensable la capacitación y el apoyo a los trabajadores mexicanos porque nuestros productos se encuentran en desventaja ante importaciones legales, pero más baratas.

Para comprobar esta hipótesis y lograr el objetivo general, la investigación se estructura de la siguiente manera:

En el primer capítulo se describen los antecedentes de la apertura del mercado mexicano y los orígenes de los tratados comerciales como marco histórico que fundamenta la investigación, destacando la situación actual de las relaciones entre México y sus socios comerciales.

En el segundo capítulo se exponen los regímenes de importación y aduaneros en México, para determinar como han afectado la evolución de las importaciones, particularmente las provenientes de China.

En el tercer capítulo se destaca la importancia económica de la industria del acero en México, destacando su participación en el PIB y contribución a la balanza comercial.

En el cuarto capítulo se determina el impacto de las importaciones chinas en la industria del acero destacando las ventajas competitivas de China en la producción y comercialización de productos derivados del acero, así como la competitividad y productividad de los productos derivados del acero en México. Además se señalan algunas estrategias para contrarrestar el impacto.

Por último se destacan las conclusiones derivadas de la investigación. En el anexo se presenta un modelo econométrico para medir el impacto de las importaciones chinas en la industria del acero.



# **CAPÍTULO I. LA APERTURA DEL MERCADO MEXICANO: ORÍGENES Y SITUACIÓN ACTUAL**

Al iniciar se reconoce que ninguna economía funciona en el aislamiento, pues aún una economía amplia y diversificada depende de las fuentes de abastecimiento y de los mercados extranjeros.

Esta dependencia comercial que va acompañada de la interdependencia macroeconómica ha tenido una tendencia creciente en los últimos tiempos, en donde el papel cuantitativo de las exportaciones e importaciones en las economías, y las implicaciones económicas internacionales alteran inevitablemente la visión de la macroeconomía, limitando en gran medida la libertad de la economía para conseguir los objetivos domésticos.

De esta manera, en la actualidad los diferentes países desarrollan sus políticas comerciales considerando la inserción de sus economías en el contexto internacional dando cada vez más importancia al comercio exterior.

Uno de los sectores estratégicos de la globalización lo constituye el intercambio de bienes y servicios entre mercados y regiones. En los últimos tiempos el comercio internacional se ha transformado en una actividad central de las políticas públicas y en un factor dinámico de los procesos de regionalización presentes a nivel mundial.

En el presente capítulo se analizan los principales aspectos de la apertura comercial de México.

## 1.1. ANTECEDENTES DE LA APERTURA COMERCIAL

La actividad comercial ha estado a lo largo de los siglos, vinculada a la actividad humana, en virtud de la necesidad de obtención de satisfactores; la evolución que ha tenido el comercio a través de la historia presenta cuestiones de gran importancia para entender su configuración actual; por lo que es conveniente empezar por hacer referencia a sus antecedentes.

Al respecto cabe señalar que los intercambios comerciales se han incrementado cada vez más en la medida en que países y agentes entran en una creciente interdependencia. Históricamente el intercambio comercial entre las naciones se ha dado por la necesidad de colocar los excedentes de bienes y servicios, con los que cuenta una región, a cambio de aquellos que carecen.

En la década de los años 30's, cuando el mundo atravesaba un período de depresión económica intensa, muchos gobiernos trataron de protegerse con la creación de obstáculos al comercio en diversas formas: aranceles elevados, contingentes de importación, control de cambios, etc.

Durante la Segunda Guerra Mundial se hizo patente el riesgo de que estas restricciones gravitaran sobre todo los países de manera permanente sino se intentaba, mediante esfuerzos estratégicos, restablecer lo más pronto posible el sistema de intercambio multilateral que unía a las diversas naciones antes de dicha depresión económica. El acuerdo general sobre aranceles aduaneros y comercio es el fruto principal de los esfuerzos realizados en este sentido.<sup>1</sup>

Después de la Gran Depresión de 1930 y de la Segunda Guerra Mundial, que significó la destrucción casi total de la economía europea y que derivó en la

---

<sup>1</sup> Valentín Budic, Domingo. Diccionario del Comercio Exterior. Ed. Depalma, Buenos Aires, 1996, p. 230.

adopción de actitudes proteccionistas y nacionalistas por parte de los países, surgieron nuevos intentos de cooperación. El primero de ellos fue la creación del Plan Marshall, a iniciativa de los Estados Unidos, cuyo propósito consistió en brindar la ayuda necesaria para la recuperación del continente europeo.

La Organización para la Cooperación Económica de Europa (OCEE) fue creada en 1948 a fin de administrar el Plan Marshall. Sus principales objetivos fueron reactivar la economía europea, dar estabilidad a la moneda con el fin de lograr una economía más fuerte, e incrementar las relaciones comerciales, a su vez en el lado oriental de Europa se formaba el Consejo de Comercio y Ayuda Económica (CAME), con los países del extinto bloque socialista.

Es decir, fueron los primeros pasos de la ampliación del espacio económico para países que disponían de mercados con dimensiones reducidas. La integración económica es visualizada por estas naciones como el instrumento más indicado para lograr acceso a mercados más amplios y más estables, que promuevan tanto el crecimiento de las exportaciones como la sustitución de importaciones sobre una base regional.

Después de la Segunda Guerra Mundial, muchas naciones se encontraban destruidas y necesitaban adquirir bienes de consumo e insumos en los mercados internacionales, pues dadas sus particulares circunstancias difícilmente podrían producir los satisfactores que requerían.

Así, los elementos clave de las políticas industriales y comerciales de México desde la Segunda Guerra Mundial merecen una breve recapitulación para proporcionar un marco acerca de la situación del comercio internacional en la actualidad.

Durante la Segunda Guerra Mundial, el comercio en todo el mundo se redujo de manera considerable; a pesar de que México no tuvo una participación muy activa, resintió sus efectos al presentarse escasez de productos y refacciones en todos los sectores.

Al término del fenómeno armado, se restableció la producción de bienes, reiniciándose las ventas de los productos a México, de los países más industrializados.

Ante esta situación, el gobierno de la época optó por un modelo que adquirió el nombre de política de sustitución de importaciones, consistente en cerrar la economía para permitir el desarrollo de las empresas locales incipientes sin competencia del exterior; no permitiendo así, las importaciones de los productos de los países más industrializados que hubiese provocado la desaparición de un gran porcentaje de compañías mexicanas.

No sólo México siguió esta estrategia, sino también la mayoría de los países de Latinoamérica. "El criterio que se seguía era que cada país produjera internamente todo tipo de productos, desde bienes de consumo no duradero hasta sofisticados bienes de capital".<sup>2</sup>

El instrumento para lograrlo fue el proteccionismo; esto es, impedir o reducir las importaciones de los bienes cuya producción se deseaba estimular. La manera de limitar las importaciones se logró por diversos medios; tales como: los elevados aranceles, permisos previos, precios oficiales y controles cambiarios.

---

<sup>2</sup> Rublik, Federico y Solís M., Benito, (Compiladores). México hacia la Globalización. Ed. Diana, México, 1996, p. 18.

La economía cerrada elevó los precios de los productos lo que compensó los mayores costos derivados de menores volúmenes de producción, que a su vez dieron un menor tamaño del mercado.

La política de sustitución de importaciones planteada estaba dividida en tres etapas progresivas: primero, la sustitución de bienes finales o de consumo, posteriormente la de bienes intermedios, y finalmente la producción local de bienes de capital.

Lograr crear la planta industrial siguiendo esta estrategia requería de un mayor nivel de protección efectiva así como de un precio más alto al consumidor final, para cada una de las etapas del modelo llamado de sustitución de importaciones.

El objetivo explícito de esta política era reducir la dependencia de las importaciones de insumos, refacciones, maquinaria y equipo en general. Sin embargo, este objetivo no se logró, ya que en la práctica aumentaron las importaciones de estos bienes. Pero más aún, la creciente protección arancelaria generó una industria poco competitiva para poder exportar.

México aceptó la proposición de que las "industrias infantiles" se desarrollan mejor si están rodeadas de paredes protectoras; también aceptó el razonamiento corolario que se asocia con el nombre de Raúl Prebisch y la institución que él dirige, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), en el sentido de que el camino hacia el desarrollo tenía que ser a través del establecimiento de una base manufacturera.

Se consideraba que sólo de ese modo podría eliminarse la desigualdad en el intercambio comercial, que era el resultado de los términos comerciales deteriorados de un país que exporta básicamente productos primarios e importa

bienes manufacturados. México no fue el único en adoptar la tesis de la CEPAL; lo mismo hizo la mayoría de los países de América Latina.

El principal instrumento de protección a la industria que se empleó fue el requisito de permiso previo a las importaciones. Al no otorgarse una licencia, no podía haber competencia legal por parte de las importaciones.

Con el tiempo, se complementó el requisito de permiso previo a la importación con legislación y regulaciones que requerían que los productores mexicanos incorporaran cantidades mínimas, pero crecientes, de componentes nacionales en sus productos finales.

"Desarrollo hacia adentro" fue la frase utilizada para describir la política industrial y comercial mexicana, que aspiraba a la producción interna de la mayoría de los bienes de consumo con proporciones crecientes de bienes intermedios a ser utilizados en la fabricación de bienes finales.

El siguiente paso lógico era buscar mercados externos. Una técnica importante, conocida como requisito de desempeño (**performance requirements**), se usó para obligar a los inversionistas extranjeros a exportar.<sup>3</sup>

A primera vista, el comercio exterior no parece tener gran importancia para México. Desde un punto de vista meramente cuantitativo su participación en el PNB no es muy alta. Más todavía: se advierte que durante el periodo bajo consideración hubo un ligero descenso en la participación del comercio exterior en el PNB. El año de 1961, por ejemplo, las exportaciones de bienes y servicios significaron el 11% del PNB y para 1966 la cifra se había reducido a 9.9%. La importación de bienes y servicios significó en esos mismos años el 12% y 10.3% respectivamente.

---

<sup>3</sup> Weintraub, Sydney. México frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos. Alternativas para el Futuro. Ed. Diana, México, 1996, pp. 18-19.

Cualitativamente, sin embargo, el comercio exterior era de gran importancia para el país. Esto se debe al hecho de que el renglón de importaciones se compone principalmente de maquinaria, equipo y materias primas para la industria con un remanente poco significativo de bienes de consumo.

La industria se ha convertido en el sector más dinámico de la economía y el de participación más elevada en la composición del PNB; cualquier reducción en las importaciones tiende a repercutir sensiblemente en la tasa de crecimiento. Esto es, se ha reducido el margen de importaciones susceptible de ser comprimido (bienes de consumo) sin afectar la economía del país. Debido a ello, se ha hecho cada vez más necesario exportar el volumen mayor de bienes y servicios, y luchar por mantener los precios de aquellos estables a efecto de estar en posibilidad de financiar las crecientes importaciones.

Respecto al número de productos que componen su comercio de exportación, México se ha visto frente a una situación más desahogada que el resto de América Latina, pues se advierte una clara diversificación mayor respecto de esos países. Tomando el año de 1959 como base (ésta es una fecha significativa porque las presiones políticas por parte de los Estados Unidos cobran mayor vigor debido al triunfo de la Revolución cubana) las exportaciones de los países latinoamericanos en conjunto presentaban un alto índice de concentración en solamente uno o dos productos.

Catorce de los veinte países basaban más del 50% en dos productos; y solamente cuatro países como: Argentina, México, Paraguay y Perú, dependían de sus dos principales productos de exportación en grado menor al 50%. En el extremo superior de la escala de concentración estaba Venezuela dependiendo del petróleo en un 92% y en el extremo inferior México, dependiendo del algodón y del café en

un 36%. La media para América Latina respecto de la dependencia en dos productos era del 70%.<sup>4</sup>

En lo correspondiente al sector externo, la década de los 70's se inició con una herencia poco favorable que le dejara el período de estabilidad cambiaria, la cual se manifestaba en varios aspectos relacionados con el sector. Por una parte, el problema estructural de la insuficiencia dinámica de las exportaciones tradicionales, la que tendía a imponer una restricción al crecimiento económico.

En segundo lugar un cierto margen de sobrevaluación del tipo de cambio.<sup>5</sup> En tercero el sesgo antiexportador, principalmente en el caso de las manufacturas, del sistema de protección en que se basaba la sustitución de importaciones.

Por último, la carencia de una estrategia para el sector externo que resultase adecuada a las necesidades de expansión de la economía en el largo plazo.

En el período 1971-1974 se trataron de superar las deficiencias en el comportamiento del sector externo mediante una serie de cambios institucionales tendientes a fomentar las exportaciones no tradicionales, sobre todo de tipo manufacturero y a través de la promoción activa de las mismas en el exterior. Esto constituyó un intento deliberado de modificar la estrategia para el sector el cual alcanzó un cierto éxito inicial en su propósito. El cambio de estrategia se fundamentaba en las siguientes medidas:

- a) Sustituir el sistema de protección basado en los permisos previos de importación por uno de tipo arancelario.

---

<sup>4</sup> Ojeda, Mario. Alcances y Límites de la Política exterior de México. 2ª Edición, Ed. El Colegio de México, México, 1994, pp. 111-113.

<sup>5</sup> Sobre el sesgo antiexportador y la inadecuación de la política cambiaria, véase Bela Balassa, "La Política Comercial de México: análisis y proposiciones". Comercio Exterior, Vol. 20, No. 11 (noviembre de 1990).



- b) Aumentar los estímulos a las exportaciones de manera tal que no provocara represalias en el exterior, es decir, que evitara la imposición de medidas antidumping por parte de los gobiernos extranjeros.
- c) Realizar cambios institucionales que llevaran a la promoción coordinada de las exportaciones.

En los primeros años de la década se adoptaron medidas que incluían la creación del Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), cuya actividad principal sería, promover las exportaciones en el extranjero, recabar y difundir información pertinente para los exportadores. Así mismo, destacaron la creación de los certificados de devolución de impuestos y la ampliación de las operaciones de fideicomiso como el FONEI (Fondo Nacional para la Exportación y la Importación), para financiar inversiones orientadas a la exportación y a la sustitución de importaciones.

También se creó el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX), cuyas actividades básicas consistían en otorgar créditos blandos a exportadores directos e indirectos.

En el campo de la promoción de exportaciones se realizaron giras de funcionarios de alto nivel por el exterior, en tanto que hubo una participación activa de empresarios y organismos nacionales en ferias comerciales del extranjero.

El desarrollo hacia adentro sí fomentó el establecimiento de una estructura industrial en México. Sin embargo, por estar tan protegida, la producción mexicana no resultaba competitiva en los mercados mundiales; de hecho, todo el sistema económico tenía una vida media relativamente corta ya que dependía casi totalmente del limitado mercado mexicano.

A principios de la década de 1970, si no es antes, llegó a su punto máximo la industrialización por sustitución de importaciones. México obtuvo recursos (divisas) para llevar a cabo las importaciones necesarias de fuentes ajenas a los bienes manufacturados, fundamentalmente el petróleo y la deuda externa. Fue el colapso de ambas fuentes lo que obligó a un cambio en el modelo de desarrollo en 1982.

A partir de 1983 México inicia un decidido cambio estructural orientado a lograr la estabilidad macroeconómica permanente, y la inserción eficiente dentro de las corrientes de comercio internacional.

Este proceso de ajuste se ha traducido en una mayor competitividad internacional y en un crecimiento notorio de la actividad comercial con el exterior.

México permaneció fuera del Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) hasta 1986, pues los industriales protegidos temían que su entrada a este organismo significaría el fin de su protección, por medio de permisos a la importación, el reemplazo de éstos por aranceles *ad valorem* y la disminución eventual de los aranceles mismos. A su vez, los productores que no podían exportar competitivamente tenían mucho interés en mantener un peso sobrevaluado, pues esto hacía que el costo en peso de sus importaciones fuera menor.

Los beneficios que recibían los productores mexicanos iban más allá: cuando era indispensable la importación, como en el caso de bienes de capital, el arancel nominal frecuentemente era cero. Al eliminar el arancel se subsidiaba el uso de los bienes de capital y se minimizaba el empleo de mano de obra en la industria manufacturera mexicana; el resultado de esto es que ni se generaron los niveles

de empleo requeridos ni se ha logrado desarrollar una industria de bienes de capital variable.<sup>6</sup>

Así, la década de los ochenta marcó cambios importantes en el pensamiento sobre las políticas comerciales que el país debía seguir para promover su desarrollo económico.

Anteriormente, el punto de vista predominante se justificaba con un amplio intervencionismo del sector público, en prácticamente todas las esferas de la vida económica, el cual iba mucho más allá de lo que se acostumbraba en los países avanzados: sectores completos se reservaban para el Estado, la Inversión Extranjera Directa (IED) se sometía a reglamentaciones severas; el Estado participaba en forma directa en muchas actividades productivas, y las políticas comerciales se orientaban a sustituir importaciones como medio para promover un crecimiento hacia adentro.

Aunque México, al igual que otras naciones en desarrollo, tuvo un éxito notable con la aplicación de tales políticas durante períodos prolongados, a partir de los setenta empezaron a vislumbrarse las desventajas.

Era claro que pocas industrias protegidas podían seguir el paso de los avances tecnológicos internacionales, cada vez más rápidos, ya que el modelo de sustitución de importaciones, solo puede funcionar en forma satisfactoria cuando el proceso de aprendizaje interno va más rápido que los avances tecnológicos internacionales. Pero en la mayoría de los casos, en vez de emparejarse después de un período de aprendizaje, se quedaban cada vez más atrás y se volvían dependientes en forma progresiva de la protección que se les había otorgado para vencer las barreras de entrada.

---

<sup>6</sup> Ibid., pp. 20-21.

La mayoría de los economistas consideran la expansión en el comercio y las inversiones fronterizas como una fuerza poderosa, capaz de elevar los niveles de vida. Esto demuestra que la especialización en cada sector de la producción con ventajas comparativas -fenómeno comúnmente observado en múltiples negocios nacionales y hasta en la economía familiar o doméstica- es efectiva a escala internacional.

La familiaridad de frases tales como "globalización" y "mundo sin fronteras" atestigua la concertación de infinidad de acuerdos bilaterales y multilaterales que, inspirados en gran parte por tales argumentos económicos, han disminuido y quizá eliminado totalmente las barreras comerciales tradicionales entre países. Su impacto en el comercio y el flujo de capitales es ya evidente en todo el mundo.<sup>7</sup>

Antes de la liberación comercial, el régimen de importación de México consistía principalmente de un sistema de aranceles *ad valorem*, complementado con precios oficiales para contrarrestar la subfacturación y de un sistema de controles cuantitativos, en forma de cuotas y de simples permisos previos. Aunque los aranceles llegaban hasta 100% *ad valorem*, los controles cuantitativos eran el elemento más restrictivo del régimen de importación.

El programa de liberación comercial empezó en julio de 1985, con la eliminación de los controles cuantitativos para un gran número de fracciones arancelarias. En el decreto correspondiente se suprimieron los permisos previos para casi todos los productos intermedios y una gran cantidad de bienes de capital. De un total de 8,000 fracciones arancelarias, solo 908 quedaron bajo control, la mayoría de éstas relativas a bienes de consumo final.

---

<sup>7</sup> Leycegui, Beatriz. et. al. Comercio a Golpes. Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional bajo el TLCAN. Ed. Porrúa, México, 1997, pp. 11-12.

En marzo de 1986 el programa de apertura dio un paso importante al darse a conocer el calendario de desgravación que estableció una reducción escalonada de todos los aranceles. Según dicho calendario, el arancel máximo, que después de la supresión de la tasa de 100% a principios del año había quedado en 50%, se reduciría en cuatro fases iguales de 5% para ubicarse en 30% en octubre de 1988.

Un tercer acontecimiento de trascendencia, es la entrada de México al GATT. Aunque por regla general, los compromisos adquiridos con la adhesión no sobrepasan lo previsto en las reformas de 1985 y en el calendario de desgravación, su ingreso se interpreta como una muestra de la firme intención del gobierno mexicano, de llevar el programa de apertura a sus últimas consecuencias, lo cual fue importante para aumentar la credibilidad en el programa.

Como ya se ha señalado, la entrada de México al GATT constituye un acontecimiento relevante en el proceso de apertura comercial.

La adhesión de México al GATT fue ratificada por el senado de la República el 6 de noviembre de 1986. Las negociaciones de adhesión se llevaron a cabo bajo los siguientes principios:

- El protocolo de adhesión se circunscribe a lo que establece la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
- El proceso de adhesión reconoce la situación de México como país en desarrollo, así como la plena aplicación de las disposiciones que le conceden trato diferenciado y más favorable.

- Se mantiene el respeto total a la soberanía sobre los recursos naturales, en particular los energéticos.
- Se reconoce el carácter prioritario del sector agropecuario de México, por constituir éste un pilar fundamental dentro del desarrollo económico y social del país.

Con base en los principios que rigen el Acuerdo General y su Protocolo de Adhesión, México adquirió una serie de compromisos ante sus socios comerciales. Tales compromisos han sido los siguientes:

- "La consolidación de la totalidad de la Tarifa del Impuesto General de Importación, a un arancel máximo de 50% *ad valorem*. Además se acordaron consolidaciones arancelarias para 373 productos por debajo de 50%.
- La eliminación total de los precios oficiales que se utilizaban como base gravable, para calcular los impuestos a la importación.
- Continuar eliminando los permisos previos de importación a la medida posible.
- La adhesión por parte de México a cuatro códigos de conducta surgidos de la Ronda Tokio: Antidumping, valoración aduanera, licencias de importación y obstáculos técnicos al comercio".<sup>8</sup>

Indudablemente, el GATT es el principal instrumento de negociación del comercio mundial, de ahí la determinación de ingresar a éste como alternativa importante de un país que necesita convertirse en exportador.

---

<sup>8</sup> Secofi. Las Relaciones de México con el Mundo: Desafíos y oportunidades. México, abril de 1990, p. 14.

La participación del país en los mercados internacionales, encontraba obstáculos en el creciente proteccionismo de las naciones industrializadas. Esta situación justifica la incorporación a las normas del GATT, para que sus socios comerciales no aplicasen medidas unilaterales negativas para las exportaciones mexicanas. Así se proporciona el grado de certidumbre requerido por los empresarios nacionales para planear producciones e inversiones.

Al ser México miembro del GATT, goza de cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad que las partes contratantes de este organismo hayan otorgado u otorguen a productos de cualquier país. Asimismo le garantiza que el acceso a esos mercados no se encuentre sujeto a impuestos internos u otras cargas mayores a las que esas naciones imponen a sus producciones nacionales. "En este sentido, México asegura la aplicación de la cláusula de la nación más favorecida y la no discriminación de los demás integrantes del acuerdo".<sup>9</sup>

Pertenecer al GATT proporciona la oportunidad de obtener información sobre cambios que se produzcan en la estructura comercial de los países, condiciones de acceso a sus mercados y otras reglamentaciones que puedan afectar la exportación de productos mexicanos; lo cual es de gran importancia en la defensa de sus intereses comerciales.

Ante la complejidad que caracteriza el comercio mundial, en el que proliferan obstáculos en diversos sectores industriales y agrícolas; ante los limitantes de la economía mexicana y el imperativo de implantar su cambio estructural, el gobierno otorgó especial importancia a la negociación del protocolo, ya que en él se fijaron los términos y condiciones de acuerdo a los cuales se incorporó el acuerdo.

---

<sup>9</sup> Bravo Aguilar, Luis. "La Política Comercial de México y el GATT. En La Adhesión de México al GATT. Colegio de México, México, 1994.

## 1.2. ORÍGENES DE LOS TRATADOS COMERCIALES

En sentido amplio, los convenios comerciales incluyen los tratados y acuerdos comerciales entre diferentes países, principalmente sobre derechos arancelarios y otros aspectos concedidos por cada uno de los contratantes a los bienes originarios del otro. Se distinguen de los tratados de amistad, comercio y navegación, que tratan de una manera más general de las relaciones económicas entre diferentes naciones, tales como inversión extranjera, derechos de los residentes y fletes extranjeros.

En los últimos años la expresión *convenios comerciales* se ha utilizado, más estrictamente, para designar los acuerdos entre dos o más gobiernos estipulando reducciones *recíprocas*, en materia de derechos arancelarios específicos a la vez que otras medidas relacionadas con la importancia. Los convenios comerciales pueden ser bilaterales o multilaterales.

Sin embargo, conviene advertir que la expresión *convenio comercial bilateral* se utiliza con frecuencia para designar acuerdos sobre contingentes de importación, usualmente destinados a crear un equilibrio comercial bilateral por medio de contingentes de importación o de exportación, y que deben negociarse nuevamente después de un breve intervalo.

La unificación de algunas regiones como la europea es un objetivo tan antiguo como la misma Nación-Estado. Durante la época feudal no existían Estados claramente demarcados que poseyeran un sentido de identidad y coherencia nacionales. Había principados e incluso reinos locales, pero su estructura se modificaba continuamente y carecían de las peculiaridades políticas, institucionales y culturales que se han llegado a asociar con la nación moderna. De hecho, en la Edad Media se concebía a menudo a Europa como una sola unidad, en la cual la



autoridad suprema radicaba en el Papa, y cuya autoridad temporal pertenecía en teoría a un emperador, aunque en la práctica existía muy poca centralización de poder efectivo.<sup>10</sup>

Tan pronto como se establecieron las naciones-Estado se hizo patente su inadecuación. Los países europeos individuales no eran autosuficientes; trataban de conseguir, por medio de comercio exterior, la satisfacción de aquellas necesidades que no podían satisfacer por sí mismos. Los más poderosos de ellos - Inglaterra, Francia, Holanda y España- buscaron su expansión en ultramar. Cada uno de estos centros de poder económico adquirió dominios coloniales, garantizó el derecho de comercio dentro de sus dominios a sus propios mercaderes y negó ese derecho a los comerciantes de otros países.

De esta manera, la novedad de la idea del mercado común radica en las alianzas particulares de las naciones que unen sus fuerzas, más que en el principio de la agrupación económica en sí mismo. En la actualidad, los países tratan de asociarse con sus vecinos inmediatos, para formar grupos más o menos compactos en diferentes partes del mundo, europeos con europeos, latinoamericanos con latinoamericanos, africanos con africanos. Las naciones desarrolladas fortalecen sus vínculos con otras naciones desarrolladas mientras que las subdesarrolladas hacen lo mismo entre sí.

Por otra parte, durante el periodo colonial las agrupaciones no eran compactas geográficamente, y los países individuales europeos se asociaban con países de ultramar económicamente atrasados, más que con sus vecinos inmediatos.

Al periodo de los bloques comerciales coloniales y de las prácticas monopólicas, desde el siglo XVI hasta el siglo XVIII, siguió un movimiento hacia una mayor

---

<sup>10</sup> Ibid., p. 16.

libertad de comercio que alcanzó su máximo de influencia hacia la mitad del siglo XIX. Cualquier sistema de bloques de comercio privilegiado -ya sea que esos bloques consten de imperios coloniales o de mercados comunes del tipo que está en boga actualmente -trae como consecuencia una interferencia con la libre circulación del comercio en la escala mundial. Comercio mundial libre significa que los bienes tienen libertad para trasladarse desde un país hasta cualquier otro. Pero un sistema de bloques comerciales pone limitaciones al comercio *entre* los bloques que no afectan al comercio *dentro* de ellos.<sup>11</sup>

Si bien, ciertos elementos de los modernos convenios recíprocos sobre comercio o tarifas, se encuentran en tratados comerciales negociados durante los siglos XVIII y XIX, probablemente el más parecido a los actuales convenios comerciales es el Tratado Cobden-Chevalier, de 1860, entre Gran Bretaña y Francia.

En virtud de este tratado, vigente hasta 1880, Francia suprimía todas las prohibiciones relacionadas con los bienes ingleses, y hasta 1864 rebajaba las tarifas en el 30 por 100 y desde la fecha en el 24 por 100. Gran Bretaña, a su vez, admitía todos los bienes franceses libres de derechos, salvo los vinos alcohólicos. Dicho tratado, que contenía la cláusula de nación más favorecida, sirvió de base para tratados similares negociados entre Francia y otros países europeos.

Estados Unidos tuvo una experiencia limitada con acuerdos recíprocos sobre tarifas entre 1890 y 1909 mientras estuvieron vigentes el McKinley Tariff Act de 1890 y el Dingley Tariff Act de 1897. La primera de estas disposiciones autorizaba al presidente a negociar concesiones de otros países a cambio de la exención permanente de derechos aduaneros para alguno de sus productos y a gravar con impuestos estos productos como arma negociadora.

---

<sup>11</sup> Ibid., pp. 17-18.

La disposición de 1897 autorizaba al presidente a negociar, sin aprobación del Congreso, concesiones a cambio de la aplicación de aranceles específicos mínimos a algunos productos; además, por primera vez, se concedían al presidente atribuciones para negociar acuerdos sobre reducciones generales recíprocas de tarifas, a escala limitada y sujetas a la aprobación del Congreso. Aunque se negociaron varios acuerdos ejecutivos en conformidad con las disposiciones sobre tarifas de 1890 y 1897, ninguno de los acuerdos que requerían el consentimiento del Congreso, fue aprobado por el Senado.

El Tariff Act de 1909 derogó todas las normas sobre reciprocidad incluidas en la legislación precedente y desde entonces hasta la aprobación de la enmienda sobre convenios de comercio recíproco en la Hawley-Smoot Tariff Act de 1930, que se convirtió en ley en junio de 1934, las tarifas de Estados Unidos no fueron negociables.

La enmienda de 1934 sobre convenios de comercio recíproco merece una consideración especial, no solo porque incorpora principios y procedimientos desarrollados en los acuerdos internacionales negociados durante más de 100 años, sino también porque muchas de las estipulaciones y artículos se reflejan en el Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT), suscrito en 1947, que se ha convertido en el instrumento de negociaciones multilaterales sobre tarifas entre los principales países del mundo fuera del bloque chino-soviético.

Dicha enmienda autorizaba al presidente a establecer convenios comerciales con gobiernos extranjeros, siempre que juzgara que los derechos aduaneros u otras restricciones a la importación, vigentes en Estados Unidos o en otros países, grabaran o restringieran indebidamente el comercio internacional de Estados Unidos.

Esta autorización era limitada, ya que no podría introducirse ninguna modificación que aumentara o disminuyera más del 50 por 100 los tipos vigentes, ni efectuar transferencias de artículos entre las listas gravadas y exentas. Así, pues, el presidente podía modificar las tarifas, dentro de unos límites, en virtud de acuerdos ejecutivos con otros países, basado en el principio de reciprocidad en las relaciones tarifarias. Estos procedimientos y principios tenían su fundamento en la historia de los acuerdos comerciales entre países, incluido Estados Unidos.<sup>12</sup>

Durante la Segunda Guerra Mundial y el primer periodo de la posguerra, solamente se negociaron algunos acuerdos bilaterales sobre tarifas; pero la creación de un instrumento permanente de negociaciones multilaterales sobre tarifas y el establecimiento de un acuerdo internacional incorporando las normas reguladoras de la política comercial constituyó una parte importante de los planes de posguerra de Estados Unidos y sus aliados.<sup>13</sup>

Posteriormente, el avance en la especialización de la producción conduce a un mayor papel que cumplen las economías de escala, que tienden a "eliminar" las fronteras entre los países, a su vez, la creciente importancia de las empresas transnacionales torna aún menos realista el supuesto fundamental acerca de la existencia de un mercado internacional unificado y homogéneo.

Según, la definición de EFrench Davis, un acuerdo de integración, "tiene la gran virtud de permitir la ampliación generalizada del mercado que enfrenta cada uno de los actuales y eventuales productores de los países miembros".<sup>14</sup>

---

<sup>12</sup> Mikesell, Raymond, F. "Comercio Internacional, Controles de: Convenios Comerciales". En Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales. Vol. 2, Ed. Aguilar, Madrid, 1989, pp. 459-500.

<sup>13</sup> Ibid., p. 501.

<sup>14</sup> Davis, French. Economía Internacional, Teorías y Políticas para el Desarrollo. Ed. FCE, México, 1995, Cap. XI, p. 412.

En 1957, seis países europeos firmaron el Tratado de Roma, que establecía la Comunidad Económica Europea (CEE). Desde entonces han surgido multitud de tratados y proposiciones para crear mercados comunes en todo el mundo. Algunos de estos tratados y proposiciones han estado en consideración desde mucho antes de 1957, pero la repentina cristalización de los planes de integración de la Europa occidental se convirtió en un elemento importante, y quizá decisivo, en la aceleración de los acuerdos similares en otras partes del mundo.

Varios grupos de naciones subdesarrolladas tienen sus propias razones para desear crear mercados comunes regionales -razones completamente independientes del movimiento de integración de la Europa occidental-. Tradicionalmente, la mayoría de estos países se han relacionado en forma estrecha con los principales poderes industriales de los Estados Unidos y de la Europa occidental.

Después de la Segunda Guerra Mundial, a medida que estos países obtuvieron su independencia, y a medida que aquellos que desde hacía algún tiempo eran independientes en teoría, empezaron a ejercer su independencia en una forma más vigorosa, comprendieron por primera vez que existían ciertos intereses vitales que compartían en común con sus vecinos inmediatos. Estos intereses comunes incluían la necesidad de una expansión más rápida de los mercados de exportación en el exterior y la promoción interna del desarrollo industrial.

Anteriormente, las naciones en vías de desarrollo no tenían ninguna base de solidaridad con sus vecinos. Sus industrias no se habían desarrollado lo suficiente para poder ofrecerse mutuamente, mercados para sus respectivas exportaciones de materias primas, o para satisfacer los requisitos mutuos de productos manufacturados. En esta forma, casi todo su comercio se realizaba en los Estados Unidos o con la Europa occidental, y en un grado insignificante entre ellos mismos.

De hecho, la estratificación colonial de la superficie de la tierra tuvo lugar de tal manera que un país, digamos, el África Occidental Francesa, estaba más ligado a Francia que a sus vecinos del África Occidental Británica, no sólo política y económicamente, sino también social y culturalmente.

De esta manera, las propuestas de mercados comunes que se han presentado en muchas partes del mundo subdesarrollado reflejan, de manera principal, el deseo de destruir las barreras entre los países vecinos, puesto que son esencialmente supervivencia de una época en la cual esas naciones eran simplemente apéndices económicos de una o de otra de las grandes potencias industriales.

Además, las propuestas reflejan la conciencia de la necesidad que se tiene de evitar los peligros inherentes, en especial para los países más pequeños, de "marchar solo" en la esfera del desarrollo económico.

En algunas ocasiones, la independencia política se ha identificado, equivocadamente, con el nacionalismo económico. Consideradas desde este punto de vista, las propuestas para crear mercados comunes entre las naciones en vías de desarrollo, representan un esfuerzo con el fin de conciliar la independencia económica con la viabilidad económica, mediante el fomento de la cooperación regional, evitando, por lo tanto, los grandes costos que la autarquía produciría en las naciones pequeñas de bajo nivel de ingreso.<sup>15</sup>

La creciente integración del comercio mundial es uno de los hechos más comúnmente comentados en la vida económica moderna. Tras el periodo de la posguerra, la expansión del comercio internacional y de los flujos de inversión ha sobrepasado por mucho el aumento en la producción y en el consumo.

---

<sup>15</sup> Dell, Sydney. Bloques de Comercio y Mercados Comunes. Ed. FCE, México, 1993, pp. 11-12.

Los tres socios en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) - Canadá, México y Estados Unidos- representan un ejemplo impresionante: entre los años 1960 y principios de 1990, las exportaciones y las importaciones crecieron a un ritmo del orden de un 40% superior al de la totalidad de la economía en Canadá, de un 50% en México y de más del doble en Estados Unidos.

### **1.3. LAS RELACIONES ENTRE MÉXICO Y SUS SOCIOS COMERCIALES**

Para toda nación con perspectivas de desarrollo y creciente economía, como lo es México, una política exterior es fundamental para cumplir muchos aspectos que sin la ayuda o la cooperación de los demás países le serían casi imposibles, por lo que cada administración debe hacer una perfecta planeación respecto a su política exterior para procurar el mayor avance posible para el país, ya que si se toman las riendas de un país, y más aún si es tan grande como el nuestro, se debe tomar en cuenta que la economía de éste gira en torno a las buenas relaciones con el exterior y si éstas son favorables, entonces el país saldrá adelante como nación independiente y con gran fortaleza económica.

Así, México está buscando una mejor posición en los mercados mundiales, por lo tanto nuestro país en la actualidad es una de las economías más abiertas del mundo, pues está ampliando sus relaciones económicas con todos los bloques que existen, como se indica a continuación.

- **América del Norte**

Las naciones de América del Norte son los principales socios económicos y con ellas se producen las principales interacciones de nuestro país con el exterior.

México tiene un interés estratégico en esta región. Es indispensable asegurar una fluida y respetuosa cooperación en todos los ámbitos de las relaciones y disminuir los riesgos que conlleva la intensidad de los intercambios.

Es importante destacar que en el comercio de Estados Unidos, Canadá ocupaba el primer lugar y México el segundo, en el 2000, las exportaciones de Estados Unidos hacia México fueron de 86.9 billones de dólares y hacia Canadá 166.6 billones de dólares. Las importaciones provenientes de México fueron 104.5 billones de dólares y las provenientes de Canadá 167.3 billones de dólares. Sin embargo, en el 2002 México disminuyó su participación en las importaciones totales de Estados Unidos.

En contraste, la cantidad de productos chinos en las importaciones de Estados Unidos se incrementó desplazando a México como segundo proveedor de ese país. Las ventas chinas representan el 12.65% de las importaciones totales de Estados Unidos, mientras que las de México alcanzan 10.48%.

Esto tiene un impacto negativo para México, pues el saldo favorable que mantenía en la balanza comercial con Estados Unidos ha disminuido, lo que significa una menor entrada de divisas.

Por ello, con los Estados Unidos de América se busca formar un nuevo entendimiento que articule y promueva los intereses de México frente a esa nación. Se busca fortalecer las consultas de alto nivel sobre asuntos bilaterales y mundiales; intensificar la protección de los derechos humanos y laborales de los trabajadores migrantes mexicanos, y promover el respeto a su imagen y dignidad; ampliar la cooperación financiera, comercial, científica y tecnológica.



Además, es muy importante emprender una nueva iniciativa, efectiva y respetuosa, en contra del tráfico de drogas, de armas y de personas; hacer efectivos y ampliar los mecanismos para la protección ambiental; construir mecanismos de rápida respuesta a las demandas de las poblaciones fronterizas y abatir el crimen y la violencia en la zona fronteriza; fortalecer y extender el intercambio y el conocimiento de las culturas de las dos naciones.

Con Canadá existen intereses comunes de carácter bilateral y regional que deben aprovecharse cabalmente para impulsar nuestros vínculos económicos y lograr mayor coordinación de políticas en foros multilaterales. En particular, se intensifican las consultas relativas a la agenda multilateral, en temas de cooperación legal y en la lucha contra el narcotráfico. De igual manera, se está dando un mayor impulso a temas como la promoción del desarrollo, la creación y modernización de infraestructura y el intercambio científico, técnico y cultural.

En la cooperación con Canadá y con los Estados Unidos se trata de preservar siempre la soberanía del Estado mexicano, tanto en lo que hace al imperio de nuestra ley en el territorio nacional como en las políticas internacionales que promuevan el interés nacional; en lo económico, se trata de asegurar la vigencia del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y la capacidad del Estado mexicano para fijar los términos de la actividad económica pública y privada, nacional y extranjera, en nuestro territorio.

- **Centroamérica y el Caribe**

Al igual que sucede en las relaciones con las naciones de América del Norte, la seguridad nacional y las capacidades económicas y culturales de México dependen de la ampliación de las alianzas estratégicas con las naciones de Centroamérica y el Caribe. Es de interés nacional consolidar el marco de libre

comercio con la región, intensificar las consultas políticas y asegurar que la cooperación promueva objetivos de beneficio mutuo.

La cercanía geográfica, la importancia relativa de Guatemala en Centroamérica y su continuidad étnica y cultural con México hacen de ese país el puente natural de nuestro contacto con la región. Las relaciones con Guatemala mantienen el nivel más alto de intensidad.

Entre las prioridades de la agenda bilateral está el desarrollo de la zona fronteriza, la consolidación de los mecanismos bilaterales de cooperación, la culminación y operación de un acuerdo de libre comercio, los asuntos migratorios y una renovada política de intercambio cultural y científico.

En tanto así lo deseen las partes, México sigue participando amistosamente en el proceso de paz de ese país, con la mediación del Secretario General de la ONU. Para México, la pacificación completa de Centroamérica es a un mismo tiempo asunto de seguridad nacional y de cooperación con un grupo de naciones.

México está intensificando su presencia y sus intercambios políticos, económicos y culturales con Belice y las demás naciones del Caribe. Para ello es fundamental el mayor impulso a la Asociación de Estados del Caribe, de la que México forma parte. Nuestro país mantiene su política de respeto, amistad y cooperación con Cuba y su insistencia en que este país se reintegre a los foros hemisféricos.

- **América del Sur**

Es propósito del gobierno mexicano, fortalecer los mecanismos regionales de diálogo político y de integración económica en América Latina, expandiendo los acuerdos comerciales a otras naciones del hemisferio, promoviendo la solución

pacífica de las controversias y las posiciones comunes en los foros internacionales. La integración económica trata de ir acompañada de un mayor intercambio cultural.

Se busca consolidar el libre comercio y los acuerdos financieros que aseguren una más intensa integración con las naciones del Pacto Andino. Con Venezuela y Colombia, se da impulso al Grupo de los Tres, como un factor de primera importancia para los esfuerzos de integración con Centroamérica y el Caribe.

Asimismo, se impulsan los mecanismos de coordinación para el perfeccionamiento de los acuerdos de libre comercio que se han firmado y se fomentan los acercamientos y la estrecha cooperación con Brasil y Argentina. Se fortalece el diálogo político con Chile y se consolida el tratado comercial firmado con ese país, que ha generado un aumento considerable en los intercambios.

En general, tratan de actualizar los mecanismos que faciliten los intercambios e impulsen el desarrollo en América Latina. Se busca fortalecer la Conferencia Cumbre Iberoamericana para asegurar el diálogo político que acerca a las naciones, promueve la integración realista y la cooperación efectiva.

- **Diversificación de las relaciones con el mundo**

La diversificación es una estrategia necesaria frente a la intensidad de las relaciones con los principales socios comerciales y tiene como fin que México amplíe su margen de maniobra y consolide su capacidad de negociación internacional.

Esta estrategia parte del reconocimiento de México como un país de pertenencias múltiples que requiere de alianzas selectivas y flexibles. Por eso, establecer vínculos efectivos de diálogo político, comercio e inversión con otras naciones y

regiones no americanas, complementa y da un mejor equilibrio a nuestras relaciones externas y facilita los cambios estructurales en nuestro país.

En el Plan Nacional de Desarrollo del Gobierno de Vicente Fox se establece que en respuesta a esas necesidades derivadas de los cambios en los ámbitos: interno y externo, la labor del gobierno en materia de relaciones exteriores para el periodo 2001-2006 se articulará en torno a cinco objetivos estratégicos.

El primero es promover y fortalecer la democracia y los derechos humanos como bases fundamentales del nuevo sistema internacional; segundo, fortalecer nuestra capacidad para proteger y defender los derechos de todos los mexicanos en el extranjero; tercero, intensificar la participación e influencia de México en los foros multilaterales, desempeñando un papel activo en el diseño de la nueva arquitectura internacional; cuarto, utilizar los esquemas de concertación regional para equilibrar la agenda de política exterior mexicana, creando nuevos ejes de acción política, y quinto, apuntalar y encabezar los esfuerzos de promoción económica, comercial, cultural y de la imagen de México en aras de un desarrollo nacional sustentable y de largo aliento.

La cooperación internacional sirve al interés nacional, pues fortalece la imagen de México, enriquece sus vínculos y propicia mayores posibilidades de intercambio. Por eso, la cooperación técnica y científica, educativa y cultural, debe cumplir objetivos específicos y constituirse en un instrumento privilegiado de nuestra política exterior.

Las acciones de cooperación deben promover el prestigio de México y difundir la riqueza de sus culturas, la diversidad de su pueblo y la creatividad de su gente; también deben atraer recursos para ampliar los esfuerzos productivos, científicos,

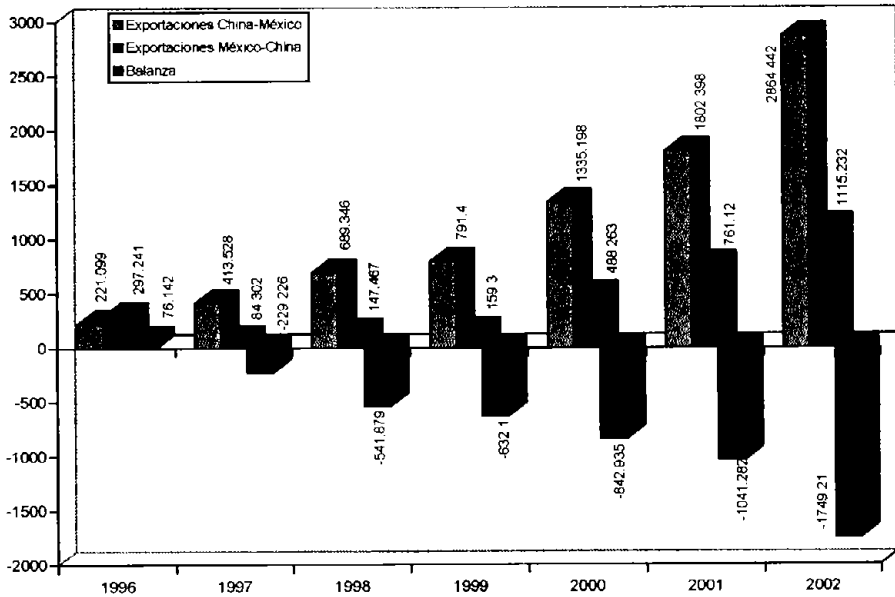
técnicos y culturales del país, enriquecer la acción de sus intelectuales, científicos y artistas, y asegurar la tolerancia y el respeto a la pluralidad.

México participa activamente en los acuerdos internacionales que protejan el patrimonio de las culturas nacionales y étnicas.

- **Relaciones comerciales de México con China**

México y China han intensificado sus relaciones comerciales en los últimos años como se observa en la siguiente gráfica.

**GRÁFICA No. 1.1.  
MÉXICO - CHINA  
INTERCAMBIO COMERCIAL**



*Fuente: 1996-1999 China Customs Statistics 2000-2002 World Trade Atlas. Cifras en Miles de Millones de USD.*

Como se observa, las exportaciones de China hacia México han sido mayores a las exportaciones de México hacia China, por lo que la Balanza Comercial ha sido negativa para nuestro país.

Así, Bancomext ha desarrollado el Programa de Promoción México-China su objetivo es: "concentrar acciones promocionales en un mercado meta de 140 millones de habitantes ubicados en tres regiones: El Delta del Río Perla; El Delta del Río Yangtze y Pekín.

*Objetivos Específicos:*

- Incrementar presencia de productos mexicanos en el mercado chino.
- Fomentar alianzas estratégicas entre empresas mexicanas y chinas en la búsqueda de competitividad".<sup>16</sup>

La problemática y las alternativas identificadas se muestran en el siguiente cuadro.

CUADRO No. 1.1.  
PROBLEMÁTICA Y ALTERNATIVAS

PROBLEMÁTICA	POSIBLES ALTERNATIVAS
<i>Fuerte competencia local</i>	Identificación de nichos de mercado y enfocar esfuerzos en la promoción de exportaciones de: alimentos y bebidas estilo mexicano, pescados y mariscos, café, confitería, concentrados de frutas; autopartes; curtiduría; joyería de plata. Campaña de imagen de México.
<i>Inadecuada red de distribución</i>	Focalizar zonas de mercado meta dentro del territorio chino: Zona del Pearl River Delta y del Yangtze.
<i>Sectores industriales de mayor importancia en China similares a los de México</i>	La coordinación y trabajo conjunto con la IP y cámaras industriales en México es necesaria para determinar una cartera de proyectos de alianzas estratégicas como en: la industria textil y de la confección, sobre la fabricación de telas de algodón y otras en México, así como proyectos de alianzas estratégicas para el desarrollo de proveeduría de curtiduría a los fabricantes de calzado en China y la fabricación de calzado de alta moda y calidad en México.

*Fuente: Bancomext. Programa de Promoción. México-China, 2003-2004.*

Los productos de intercambio comercial con México son:

- Importaciones de China
  - Partes de máquinas
  - Aparatos de grabación
  - Unidades de memoria

<sup>16</sup> Bancomext. Programa de Promoción. México-China, 2003-2004.

- Circuitos impresos
- Juguetes, parafina
- Baúles, altavoces, bobinas, teléfonos
  
- Exportaciones a China
  - Máquinas y sus partes
  - Dentríficos
  - Hilados sencillos
  - Frenos y sus partes
  - Acumuladores eléctricos
  - Circuitos integrados
  - Ureínas, partes eléctricas.

Las oportunidades de mercado, inversión y alianzas estratégicas son:

- Agricultura y pesca: Pescados y mariscos, fruta y vegetales, café enlatado.
  
- Alimentos procesados: Chocolate y confitería, jugos de frutas, alimentos estilo mexicano, vino de mesa, cerveza y bebidas espirituosas.
  
- Químico y farmacéutico: Medicamentos, fertilizantes, pigmentos, químicos orgánicos, materiales plásticos.
  
- Cuero: Piel, partes para calzado, alfombras.
  
- Industria metal mecánica: Acero laminado, cables de cobre y cobre en barras, partes automotrices.



- Otros: Materiales de construcción, muebles de baño y accesorios, pintura y tubería, joyería de plata, artículos de decoración con diseño.

En conclusión se puede decir que a lo largo de las últimas décadas, ha surgido un proceso de integración económica que involucra a la mayoría de las naciones del mundo. Es por ello que, la mayoría de los Estados buscan la inserción en el mercado mundial para asegurar el crecimiento económico. En el proceso de globalización de la economía mundial la convivencia entre los países y sus comunidades se estrecha cada vez más; por tal motivo un país no puede buscar su desarrollo económico sin relacionarse con otras naciones, ya que alejado de los demás, resulta prácticamente imposible tener acceso a nuevas tecnologías, a la ciencia y a los avances generados para beneficio de la humanidad; y entonces tampoco se puede aspirar al desarrollo económico.

Al respecto cabe señalar que la actividad comercial en México ha sido durante las últimas décadas tendiente a la expansión no sólo internamente, sino a nivel mundial, dicha expansión ha sido buscada por los gobiernos nacionales desde la Segunda Guerra Mundial, pero no fue sino hasta la década de los ochenta en que la política económica mexicana se enfrentó decididamente a colocarse en el plano internacional buscando facilitar los movimientos comerciales con otros países.

Sin embargo, el fenómeno de integración y globalización internacional ha tenido que atravesar por muchos obstáculos, puesto que a pesar de que las tendencias globalizadoras comenzaron desde poco después del fin de la guerra fría, *no se puede considerar al mundo como una sola unidad luchando por solucionar sus problemas*. Todavía faltan varios puntos sin resolver dentro de la globalización, tales como el impacto que pueden tener las importaciones en el mercado doméstico. Por ello, es muy importante considerar la tendencia de las exportaciones en México, como se verá en el siguiente capítulo.

## **CAPÍTULO II. LAS IMPORTACIONES EN MÉXICO**

### **2.1. REGÍMENES DE IMPORTACIÓN Y ASPECTOS LEGALES**

El marco legal de las importaciones en México está establecido principalmente por la Constitución Política, la Ley de Comercio Exterior, la Ley Aduanera y su Reglamento y la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación, entre otras disposiciones.

De acuerdo con la fracción XXIX del artículo 73 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos el congreso tiene la facultad de imponer contribuciones al comercio exterior.

El artículo 89 señala como facultad del jefe del ejecutivo negociar tratados comerciales sujeto a la aprobación del congreso. En la fracción XIII del mismo artículo le faculta para habilitar toda clase de puertos, establecer aduanas marítimas y fronteras y designar su ubicación.

Según el artículo 131 es facultad de la federación gravar las mercancías que se importen o exporten, o que pasen de tránsito por el territorio nacional. El Ejecutivo podrá ser facultado por el Congreso de la Unión para aumentar, disminuir o suprimir las cuotas de las tarifas de exportación e importación, expedidas por el propio congreso, y para crear otras; así como para restringir y para prohibir las importaciones, las exportaciones y el tránsito de productos, artículos y efectos, cuando lo estime urgente, a fin de regular el comercio exterior, la economía del país, la estabilidad de la producción nacional, o de realizar cualquiera otro propósito, en beneficio del país. El propio ejecutivo al enviar al congreso el presupuesto fiscal de cada año, someterá a su aprobación el uso que hubiese hecho de la facultad concedida.

En el artículo 5 de la Ley de Comercio Exterior, se establece que la Secretaría de Economía, tiene facultades para estudiar, proyectar y proponer al Ejecutivo Federal modificaciones arancelarias; tramitar y resolver las investigaciones en materia de medidas de salvaguarda, así como proponer al Ejecutivo Federal las medidas que resulten de dichas investigaciones.

Además, le corresponde establecer y modificar medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación, importación, circulación y tránsito de mercancías; establecer las reglas de origen; otorgar permisos previos y asignar cupos de exportación e importación; establecer los requisitos de marcado de país de origen; tramitar y resolver las investigaciones en materia de prácticas desleales de comercio internacional, así como determinar las cuotas compensatorias que resulten de dichas investigaciones; coordinar las negociaciones comerciales internacionales con las dependencias competentes.

Para cumplir con tales funciones, la Secretaría cuenta con las siguientes comisiones auxiliares:

A) Comisión de Comercio Exterior (COCEX).- Es un órgano de consulta obligatoria de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal en relación con las siguientes funciones del Ejecutivo Federal:

I. Crear, aumentar, disminuir o suprimir aranceles, mediante decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación, de conformidad con lo establecido en el artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos;

II. Regular, restringir o prohibir la exportación, importación, circulación o tránsito de mercancías, cuando lo estime urgente, mediante decretos

publicados en el Diario Oficial de la Federación, de conformidad con el artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos;

III. Establecer medidas para regular o restringir la exportación o importación de mercancías a través de acuerdos expedidos por la Secretaría o, en su caso, conjuntamente con la autoridad competente, y publicados en el Diario Oficial de la Federación;

IV. Establecer medidas para regular o restringir la circulación o tránsito de mercancías extranjeras por el territorio nacional procedentes del y destinadas al exterior a través de acuerdos expedidos por la autoridad competente y publicados en el Diario Oficial de la Federación;

V. Conducir negociaciones comerciales internacionales a través de la Secretaría, sin perjuicio de las facultades que correspondan a otras dependencias del Ejecutivo Federal.

B) Comisión Mixta de Comercio Exterior (COMPEX).- Es un foro donde participan dependencias gubernamentales y la iniciativa privada por medio de representaciones y asociaciones. Esta Comisión se encarga de analizar, evaluar, proponer y concertar acciones entre los sectores público y privado en materia de exportaciones de bienes y servicios.

Por otro lado, hay que mencionar que dentro de los aspectos legales y requisitos con que deben cumplir las importaciones, de acuerdo con el artículo 59 de la Ley Aduanera se encuentran las siguientes:

- Llevar los sistemas de control de inventarios en forma automatizada, que mantengan en todo momento el registro actualizado de los datos de control de

las mercancías de comercio exterior, mismos que deberán estar a disposición de la autoridad aduanera.

- Obtener la información, documentación y otros medios de prueba necesarios para comprobar el país de origen y de procedencia de las mercancías, para efectos de preferencias arancelarias, marcado de país de origen, aplicación de cuotas compensatorias, cupos y otras medidas que al efecto se establezcan conforme a la Ley de Comercio Exterior y tratados internacionales de los que México sea parte, y proporcionarlos a las autoridades aduaneras cuando éstas lo requieran.

La existencia del Padrón de Importadores (es un registro donde las entidades les permiten llevar a cabo actividades relacionadas al Comercio Internacional), que lleva la Secretaría de Hacienda, ligado al Registro Federal de Contribuyentes (RFC), para lo cual es necesario mantenerse notificado de sus cambios en las reglas, que podrían afectar la vigencia del padrón de importadores. Dicho padrón puede perderse si no es usado durante seis meses y será necesario realizar nuevos trámites de alta.

Pueden inscribirse en el padrón de importadores los contribuyentes que se encuentren dentro de los siguientes supuestos:

- Las personas físicas o morales que tributen bajo el régimen general de la Ley del Impuesto Sobre la Renta.
- Los que efectúen importaciones al amparo de los decretos que dicte el Ejecutivo Federal, por los que se establece el esquema arancelario de transición al régimen comercial general del país, de región o franja fronteriza.

- Los dedicados exclusivamente a actividades agrícolas, ganaderas, pesqueras, silvícolas y de autotransporte terrestre de carga o de pasajeros que, por disposición de la Ley del Impuesto sobre la Renta, están obligados a tributar conforme al régimen simplificado y sus ingresos en el ejercicio inmediato anterior hubieran excedido de \$500,000.00.
- Las personas morales no contribuyentes. No están obligados a inscribirse en dicho padrón aquellos contribuyentes distintos a los mencionados, siempre y cuando las mercancías que se vayan a importar se destinen a sus actividades o que se trate de mercancías que no serán objeto de comercialización. Para tales efectos, el contribuyente debe solicitar mediante promoción por escrito a las autoridades aduaneras la autorización correspondiente.

No será necesario inscribirse en el padrón de importadores, cuando se trate de la importación de las siguientes mercancías:

- Las efectuadas por pasajeros.
- Los aparatos ortopédicos o prótesis para uso de personas con discapacidad, así como los vehículos especiales o adaptados que sean para su uso personal, siempre que obtengan la autorización a que se refiere el artículo 61, fracción XV de la Ley.
- Medicamentos con receta médica, en las cantidades señaladas en la misma.
- Los mensajes de casa, en los términos de la Ley.
- Las efectuadas por misiones diplomáticas, consulares, especiales del extranjero acreditadas ante el Gobierno Mexicano y oficinas de organismos

internacionales representados o con sede en territorio nacional, de conformidad con los artículos 61, fracción I de la Ley, 80 y 81 del Reglamento.

- Los insumos y las mercancías relacionadas con el sector agropecuario que se encuentran listadas en el Anexo 7 de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio 2003, siempre que el importador sea ejidatario o esté inscrito en el Registro Federal de Contribuyentes.
- Las realizadas por empresas de mensajería y paquetería, cuyo valor no exceda de una cantidad equivalente en moneda nacional o extranjera a mil dólares de los Estados Unidos de América y las realizadas por personas físicas mediante pedimento, cuyo valor no exceda de una cantidad equivalente en moneda nacional o extranjera a cinco mil dólares de los Estados Unidos de América, siempre que en este último caso no se efectúe más de una operación en cada mes de calendario.
- Las importadas temporalmente, conforme al artículo 106 de la Ley.
- Los libros, esculturas, pinturas, serigrafías, grabados y en general, obras de arte.
- Las donadas conforme a las fracciones IX y XVII, del artículo 61 de la Ley.
- Los bienes de capital listados en el Anexo 8 de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio 2003.
- El equipo médico que se relaciona en el Anexo 9 de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio 2003, siempre que se trate de una pieza y sea para uso exclusivo del importador.

- Las que retornen al país conforme a los artículos 103, 116 y 117 de la Ley.
- Las destinadas al régimen de depósito fiscal excepto en los siguientes casos:
  - a) Cuando se extraigan para ser destinadas a un régimen aduanero; o
  - b) Cuando se trate de mercancías cuyas fracciones arancelarias se encuentren listadas en el Anexo 10 de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio 2003 y se destinen a dicho régimen en almacenes generales de depósito.
- Las efectuadas por personas físicas para su uso personal, hasta por el número de unidades que se encuentren contenidas en la siguiente lista, siempre que no se tramiten más de dos pedimentos por un mismo importador al año:

Animales vivos	2
Alimentos enlatados	10
Juguetes	10
Juguetes electrónicos	2
Muebles de uso doméstico	10 piezas o 3 juegos
Ropa y accesorios	10
Calzado y partes de calzado	10 pares o piezas
Equipo deportivo	1
Motocicleta	1
Bicicleta	1
Llantas nuevas para automóvil, camioneta, camión y bicicleta	5 piezas
Aparatos electrodomésticos	6 piezas
Partes de equipo de cómputo	5
Equipo de profesionistas	1 juego
Herramienta	2 juegos
Bisutería	20
Joyería	3
Discos, cassettes o discos compactos grabados	3
Bebidas alcohólicas	24 litros
Trofeos de caza	3
Vehículos, incluyendo los blindados, previo permiso de la Secretaría de Economía	1 pieza
Embarcaciones, helicópteros y aviones	1 pieza

- Las de vehículos realizados al amparo de una franquicia diplomática de conformidad con el artículo 62, fracción I de la Ley.



- Los materiales que importen las empresas extranjeras de la industria cinematográfica que se vayan a consumir o destruir durante la filmación, siempre que se trate de materiales para las cámaras de videograbación o los aparatos para el grabado y reproducción de sonido, material de tramoya, efectos especiales, decoración, construcción, edición y de oficina, maquillaje, vestuario, alimentación filmica y utilería.

Además existe el Padrón Sectorial, que es el registro en el cual se debe estar inscrito para importar productos sensibles a los diferentes sectores de la economía del país. Ampara una serie de mercancías muy específicas que se agrupan bajo el control adicional de la autoridad bajo esta modalidad, con el fin de controlar el ingreso de estas mercancías por determinados volúmenes, ciertas aduanas y determinados importadores. Por mencionar algunos de los importantes: carnes, fruticola, manteca y grasas, cerveza, vinos y licores, productos químicos, hulero, madera, textil, accesorios para la industria del vestido, calzado, acero, electrónicos, juguetes, entre otros.

También se deberá llenar una solicitud de permiso de Importación, donde se asientan los datos del importador o exportador, así como la mercancía por comercializarse. Además los mismos tienen la obligación de estar inscritos en el Registro Nacional de Importadores y Exportadores (RNIE), por lo que deberá citarlo en todos los documentos relacionados con sus operaciones, el cual es tramitado ante la Dirección General de Aduanas.

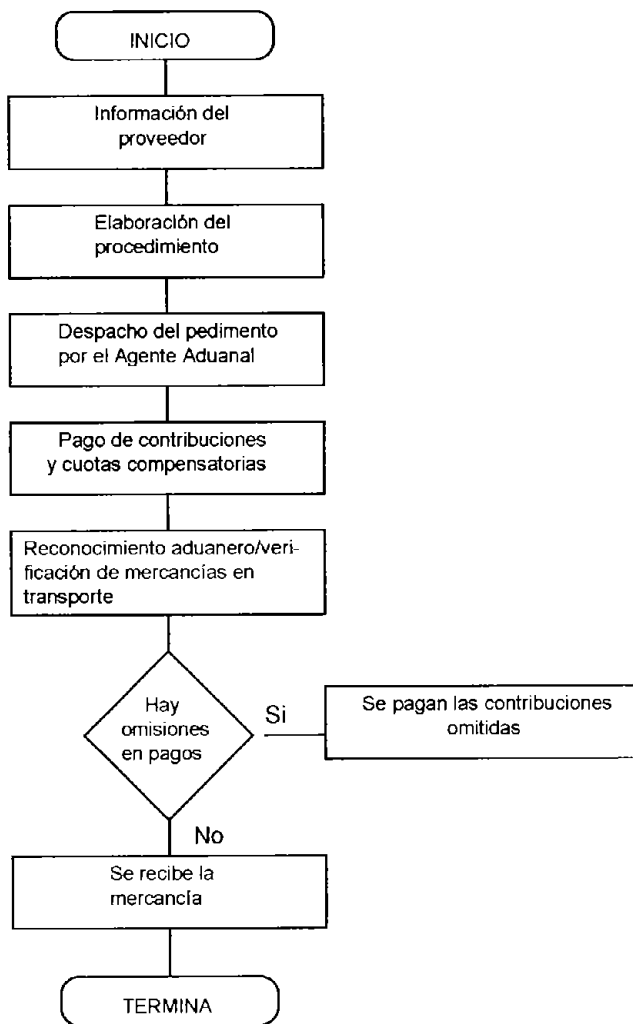
#### **Los requisitos para importar a México son los siguientes:**

- Para mercancías cuyo valor total sea mayor de \$1,000 USD se requiere de un Agente Aduanal Mexicano.

- Estar dado de alta como importador en el padrón de importadores emitido por la SHCP o contar con los servicios de una comercializadora registrada en el padrón.
- Para las mercancías que lo requieran de acuerdo a su clasificación arancelaria estar dado de alta en el padrón sectorial de importadores.
- Contar con una factura comercial que cumpla con requisitos legales para poder llevar a cabo la importación.
- Contar con un certificado de origen emitido por el proveedor para la mercancía que requiera comprobar el origen de fabricación, en el caso de productos químicos un análisis y descripción del producto a importar.
- Contar con los certificados necesarios y Normas Oficiales Mexicanas (NOM) para la mercancía a importar que requiera dichos permisos (restricciones no arancelarias).
- Cumplir con el pago de impuestos y cubrir los derechos de importación.

En el siguiente diagrama se describe el proceso de importación.

**DIAGRAMA No. 2.1.**  
**PROCEDIMIENTO DE IMPORTACIÓN**



## 2.2. REGÍMENES ADUANEROS

Es de suma importancia comprender los regímenes aduaneros, que México utiliza para el Comercio Internacional ya que su entendimiento y adecuado uso otorga beneficios y obligaciones. Pero antes, hay que precisar que régimen es un conjunto de leyes y reglas que obedecen a un sistema, en este caso encaminados al desarrollo de las exportaciones e importaciones de modo específico.

Cabe señalar que la historia de la aduana en México está relacionada con la de España, ya que una vez efectuada la conquista, todo el sistema aduanero español fue prácticamente establecido en su totalidad en territorio mexicano. Y no solo fue importado el concepto mismo de aduana sino también los términos por ejemplo, el "Almojarifazgo" término utilizado en España desde la ocupación árabe, es trasladado a México. De esta forma se estableció durante el virreinato de la Nueva España el llamado derecho de "almojarifazgo" una vez perpetuada la conquista española sobre el imperio azteca.<sup>17</sup>

El primer lugar en el que se estableció una aduana en México, ya en tiempos de la colonia, fue en el puerto de Veracruz y en él se empezó a cobrar tal derecho de almojarifazgo.<sup>18</sup>

El segundo puerto en abrirse como aduana fue el de Barra de Navidad para comerciar con Asia por el Océano Pacífico, posteriormente se abrió en el Puerto de Acapulco para el mismo fin y el de San Blas este último ya para cuando la independencia de España estaba a punto de consumarse.

---

<sup>17</sup> Sierra, Carlos y Martínez, Rogelio. Historia y Legislación Aduanera de México. Ed. Porrúa, México, 1998, p. 6.

<sup>18</sup> Idem.

Es indudable que a partir del inicio de la apertura al exterior de la economía mexicana, la política aduanera en México ha cobrado importancia fundamental. Y seguirá siendo fundamental en el futuro a medida que los Tratados de Libre Comercio firmados avancen y se negocien otros más.

Otra causa importante de los cambios que se han registrado en la política aduanera en México, ha sido el modelo de desarrollo económico que han implementado los últimos gobiernos federales.

En adición a lo anterior, al cada vez más reducido sector privado, los gobiernos anteriores al de Miguel de la Madrid, se excedieron en regulaciones, prohibiciones y controles económicos, lo cual desalentó en gran medida la iniciativa de producción de bienes y servicios susceptibles a comercializar con el exterior, entre otros aspectos.

Los gobiernos de Lázaro Cárdenas hasta López Portillo cerraron prácticamente la economía al exterior, por lo que se estancaron las inversiones extranjeras y se prescindieron de muchos bienes y servicios que en México no se producen o se producían a un costo muy alto.

Los tres aspectos señalados (crecimiento del sector público, regulaciones excesivas y economía cerrada) fueron severamente cuestionados y se puso en marcha la reforma estructural de la economía mexicana, cuyo rasgo más distintivo ha sido la apertura al exterior. El primer paso en este importante aspecto se dio con la adhesión de México al GATT (A partir del 1 de enero de 1995 en la Organización Mundial de Comercio), y posteriormente las firmas de tratados comerciales.

El punto troncal para que México opere esta apertura comercial internacional y promueva la inyección de capitales externos a este rubro, es la "Aduana Mexicana".

El año de 1982, es un año importante en materia aduanal pues antes de éste estuvo vigente un Código Aduanero que se inspiró en una política proteccionista, es decir, obstaculizar el comercio en lugar de liberalizarlo. Sólo con leves modificaciones este código desalentaba las importaciones y no contemplaba una política para incrementar las exportaciones.

Gunter Maerker señala que "...fue en 1982, cuando nuestro país pensó en insertarse más activamente en el comercio internacional y buscar una eficientización de nuestras aduanas que por muchos años se habían significado por ser sumamente ineficientes, lentas y burocráticas y sobre todo altamente corruptas...".<sup>19</sup>

De esta forma, el 1º de julio de 1982 entró en vigor una nueva ley aduanera que trataba de ir acorde a la Nueva Política de apertura comercial de México. Esta ley estuvo en funciones hasta el año de 1989.

Antes de 1982, el Código Aduanero no sufrió grandes modificaciones por un periodo de casi 40 años, pero, en el periodo 1990-2002, la Ley Aduanera observó múltiples reformas, adiciones, derogaciones, etc. En el período referido se implementaron grandes cambios en la operación de las aduanas pues se introdujo el sistema aleatorio de despacho aduanal y el Código de Conducta de Valoración Aduanera del GATT (antes ya, con la adhesión a este último organismo se había introducido el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de las

---

<sup>19</sup> Maerker, Gunter. La Nueva Ley Aduanera 1996. Ed. Guma, México, 1996, p. 6.

mercancías del Consejo de Cooperación Aduanera en las leyes fiscales mexicanas relativas al cobro de impuestos de importación y exportaciones mexicanos.

Por otro lado, hay que señalar que México cuenta para la importación con los siguientes regímenes aduaneros que permiten a los importadores la utilización del que mejor se adecue a sus necesidades:

- I. Definitivo de importación. Bajo este régimen, generalmente se importan todo tipo de productos de consumo final como automóviles, ropa, juguetes, etc.
- II. Temporales de importación:
  - a) Para retornar en el mismo estado. Aquí se incluyen remolques, envases de mercancías, los vehículos de las misiones diplomáticas, productos destinados a congresos o convenciones internacionales, vehículos de prueba, entre otros.
  - b) Para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o empresas con programas de exportación (PITEX). Se incluyen combustibles, materias primas, maquinaria y equipo destinado al proceso productivo, etc.
- III. Depósito fiscal. Se incluyen productos para la exposición y venta en puertos aéreos internacionales, productos resultantes de los procesos de ensamble y fabricación de vehículos para su retomo al extranjero, etc.
- IV. Tránsito de mercancías, interno o internacional. Productos que llegan a México y que su destino final es otro país.
- V. Elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado. Maquinaria y equipo que se requiera para la elaboración, transformación o reparación de mercancías.

- I. **Régimen de importación definitiva.** Se considera régimen de importación definitiva la entrada de mercancías de procedencia extranjera para permanecer en el territorio nacional por tiempo ilimitado.

Quienes importen bajo este régimen están obligados al pago de impuestos al comercio exterior y, en su caso, cuotas compensatorias, así como al cumplimiento de las demás obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y de las formalidades para su despacho. (Artículos 96 al 101 de la Ley Aduanera).

- II. **Regímenes de importación temporal.** Las importaciones temporales de mercancías de procedencia extranjera no pagan impuestos al comercio exterior ni cuotas compensatorias, pero si deben cumplir con las demás obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y formalidades para el despacho de las mercancías destinadas a este régimen. (Artículo 104 de la Ley Aduanera).

a) **Para retornar al extranjero en el mismo Estado.** Se entiende por régimen de importación temporal la entrada al país de mercancías para permanecer en él por tiempo limitado y con una finalidad específica, siempre y cuando retornen al extranjero en el mismo Estado y dentro de los plazos que la Ley establece. (Artículo 106 de la Ley Aduanera).

b) **Para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación.** Las maquiladoras y las empresas con programas de exportación autorizados por la Secretaría de Economía pueden efectuar la importación temporal de mercancías para retornar al extranjero después de haberse destinado a un proceso de elaboración, transformación o reparación, así como las mercancías para retornar en el mismo Estado, en los términos



del programa autorizado, siempre y cuando tributen de acuerdo con lo dispuesto en el Título II de la Ley del Impuesto sobre la Renta y cumplan con los requisitos de control que establezca la SHCP mediante reglas.

Las mercancías importadas temporalmente por las maquiladoras o empresas Pitex,<sup>20</sup> al amparo de sus respectivos programas, podrán permanecer en el territorio nacional por los plazos autorizados en la Ley Aduanera. (Artículos 108 al 112 de la Ley Aduanera).

**III. Régimen de depósito fiscal.** El régimen de depósito fiscal consiste en el almacenamiento de mercancías de procedencia extranjera en almacenes generales de depósito que puedan prestar este servicio en los términos de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito y además sean autorizados para ello, por las autoridades aduaneras. Este régimen se efectúa una vez determinados los impuestos al comercio exterior, así como las cuotas compensatorias.

Este régimen admite posponer la elección del régimen de importación específico y permite a los particulares mantener almacenadas sus mercancías todo el tiempo que así lo consideren, en tanto subsista el contrato de almacenaje y se pague por el servicio.

Las mercancías se pueden extraer total o parcialmente para su importación pagando previamente los impuestos, contribuciones y cuotas compensatorias, actualizados al periodo que va desde su entrada al país hasta su retiro del almacén. Incluso se puede optar por retomarlas al extranjero mediante tránsito interno. Asimismo, hace posible la comercialización de las mercancías en

---

<sup>20</sup> PITEX es un instrumento de promoción de las exportaciones mediante el que se permite a los productores de mercancías destinadas a la exportación importar temporalmente diversos bienes para ser utilizados en la elaboración de productos de exportación, sin cancelar los aranceles correspondientes, ni el impuesto al valor agregado (IVA), ni las cuotas compensatorias, en su caso.

depósito. Cabe mencionar que existen mercancías que no se pueden destinar a este régimen. (Artículos 119, 120, 2º párrafo y 123 de la Ley Aduanera).

**IV. Régimen de tránsito de mercancías.** El régimen de tránsito consiste en el traslado de mercancías bajo control fiscal, de una aduana nacional a otra.

Hemos de señalar que este régimen reviste dos modalidades:

- a) Tránsito interno de mercancías.
- b) Tránsito internacional de mercancías.

Se considera que el tránsito de mercancías es interno cuando se realiza conforme a lo siguiente:

- La aduana de entrada envía las mercancías de procedencia extranjera a la aduana que se encargará del despacho para su importación.
- La aduana de despacho envía las mercancías nacionales o nacionalizadas a la aduana de salida para su exportación.
- La aduana de despacho envía las mercancías importadas temporalmente en programas de maquila o de exportación a la aduana de salida, para su retorno al extranjero.
- Se considera que el tránsito de mercancías es internacional cuando se realiza conforme a alguno de los siguientes supuestos.

\* La aduana de entrada envía a la aduana de salida las mercancías de procedencia extranjera que lleguen al territorio nacional con destino al extranjero.

\* Las mercancías nacionales o nacionalizadas se trasladan por territorio extranjero para su reingreso al territorio nacional.

Ambos tránsitos deben promoverse por conducto de agente aduanal, el cual formula el pedimento correspondiente determinando provisionalmente las contribuciones, aplicando la tasa máxima señalada en la Ley del Impuesto General de Importación, la que corresponda tratándose de las demás contribuciones, así como las cuotas compensatorias, debiendo anexar la documentación que acredite el cumplimiento de las regulaciones o restricciones no arancelarias (permisos, normas o autorizaciones), incluyendo el documento en que conste el depósito efectuado para garantizar las contribuciones y cuotas compensatorias que pudieran causarse con motivo de la operación de comercio exterior. (Artículos 124 al 134 de la Ley Aduanera y 167 a 170 de su Reglamento).

#### **Régimen de elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado.**

El régimen de elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado consiste en la introducción de mercancías extranjeras o nacionales a dichos inmuebles para su elaboración, transformación o reparación, para ser retornadas al extranjero o para ser exportadas en definitiva, respectivamente.

En ningún caso pueden retirarse del recinto fiscalizado aquellas mercancías destinadas a este régimen si no es para retorno al extranjero o para su exportación.

Las autoridades aduaneras pueden autorizar que dentro de los recintos fiscalizados las mercancías en ellos almacenadas, puedan ser objeto de elaboración, transformación o reparación.

Las empresas que requieran maquinaria y equipo para realizar la elaboración, transformación o reparación en recinto fiscalizado de mercancías extranjeras o nacionales pueden introducirlas al país a través de este mismo régimen. (Artículo 135 de la Ley Aduanera).

Determinar el régimen bajo el cual se deban importar las mercancías es de suma importancia, pues una buena estructura de importaciones y exportaciones puede maximizar los activos financieros de una empresa, evitando o difiriendo los pagos de aranceles y/o cuotas compensatorias. Adicionalmente, desde el punto de vista meramente operativo, proporciona herramientas para una buena programación, logística y producción. El uso apropiado y eficiente de estas herramientas bajo un apropiado control de tráfico puede otorgar ventajas significativas a un negocio.

Como se ha señalado, para mercancías cuyo valor total sea mayor de \$1,000 USD se requiere de un Agente Aduanal Mexicano, por lo que es importante señalar que: Agente Aduanal es la persona física autorizada por la Secretaría, mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías, en los diferentes regímenes aduaneros previstos en la Ley.

Algunas de las obligaciones del agente aduanal son:

- En los trámites o gestiones aduanales, actuar siempre con su carácter de agente aduanal.

- Realizar el descargo total o parcial en el medio magnético, en los casos de las mercancías sujetas a regulaciones y restricciones no arancelarias cuyo cumplimiento se realice mediante dicho medio, en los términos que establezca la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y anotar en el pedimento respectivo la firma electrónica que demuestre dicho descargo.
- Rendir el dictamen técnico cuando se lo solicite la autoridad competente.
- Cumplir el encargo que se le hubiera conferido, por lo que no podrá transferir ni endosar documentos que estén a su favor o a su nombre, sin la autorización expresa y por escrito de quien lo otorgó.
- Formar un archivo con la copia de cada uno de los pedimentos tramitados o grabar dichos pedimentos en los medios magnéticos que autorice la Secretaría, y con los siguientes documentos:
  - a) Copia de la factura comercial.
  - b) El conocimiento de embarque o guía aérea revalidados, en su caso.
  - c) Los documentos que comprueben el cumplimiento de las obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias.
  - d) La comprobación de origen y de procedencia de las mercancías cuando corresponda.
  - e) La manifestación de valor a que se refiere el artículo 59, fracción III de esta Ley.
  - f) El documento en que conste la garantía a que se refiere el inciso e), fracción I del artículo 36 de esta Ley, cuando se trate de mercancías con precio estimado establecido por la Secretaría.

- g) Copia del documento presentado por el importador a la Administración General de Aduanas que compruebe el encargo que se le hubiere conferido para realizar el despacho aduanero de las mercancías.
- Presentar la garantía por cuenta de los importadores de la posible diferencia de contribuciones y sus accesorios, en los términos previstos en esta Ley, a que pudiera dar lugar por declarar en el pedimento un valor inferior al precio estimado que establezca la Secretaría para mercancías que sean objeto de subvaluación.

## **2.3. EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES EN MÉXICO**

En nuestros días los escenarios relacionados con la economía han cambiado en todos los países, los esquemas de producción y comercialización son mucho más dinámicos. México no es la excepción, ha transitado en las últimas dos décadas de una economía cerrada a una en la que predomina el libre comercio, donde se exigen mayores índices de productividad y competitividad para poder sobresalir en el ámbito internacional.

En economías en vías de desarrollo, es muy común encontrar que al sector externo se le da un alto peso relativo y realzar el papel que desempeñan sus dos variables básicas: las exportaciones como una variable exógena a cargo de la cual corre la generación de una parte importante del Producto Interno Bruto Nacional y por otro lado tenemos a las importaciones como fuente de abastecimiento de los bienes y servicios necesarios para abastecer la demanda interna.

En el cuadro 2.1., se muestra el comportamiento de las exportaciones e importaciones mexicanas en el periodo 1995-2003.

**CUADRO No. 2.1.  
RESUMEN DEL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO**

(Millones de dólares) PERIODO	EXPORTACIÓN	IMPORTACIÓN	SALDO
1995	79 541.6	72 453.1	7 088.5
1996	95 999.7	89 468.8	6 531.0
1997	110 431.4	109 807.8	623.6
1998	117 459.6	125 373.1	-7 913.5
1999	136 391.1	141 974.8	-5 583.7
2000	166 454.8	174 457.8	-8 003.0
2001	158 442.9	168 396.5	-9 953.6
2002 P	160 762.7	168 678.9	-7 916.2
2003	164 922.2	170 545.8	-5 623.6

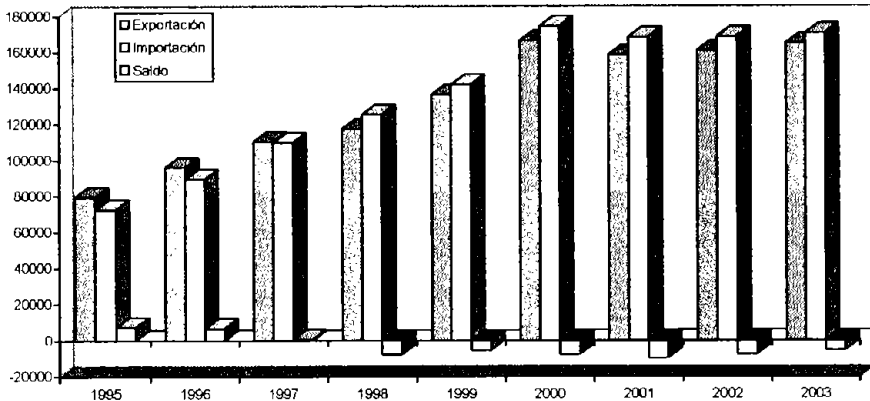
*NOTA: La suma de las cifras parciales puede no coincidir con el total, debido al redondeo. Incluye el valor de la Industria Maquiladora de Exportación.*

*P. Cifras preliminares a partir de la fecha en que se inicia*

*R. Cifras revisadas.*

*FUENTE: Grupo de trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.*

**GRÁFICA No. 2.1.  
RESUMEN DEL COMERCIO EXTERIOR EN MÉXICO**



Como se observa en la gráfica 2.1., las importaciones han crecido en una mayor proporción, por lo que el saldo en la balanza comercial ha sido deficitario en los últimos años. Así, mientras las exportaciones crecieron un 107.3% en el periodo considerado, las importaciones lo hicieron en 135.3%.

En el cuadro 2.2., se muestra el comportamiento de las importaciones por tipo de bien.

**CUADRO No. 2.2.**  
**IMPORTACIONES POR TIPO DE BIEN**

(Millones de dólares) PERÍODO	TOTAL	BIENES DE CONSUMO	BIENES DE USO INTERMEDIO	BIENES DE CAPITAL
1995	72 453.1	5 334.7	58 421.1	8 697.3
1996	89 468.8	6 656.8	71 889.6	10 922.4
1997	109 807.8	9 326.0	85 365.7	15 116.1
1998	125 373.1	11 108.5	96 935.2	17 329.4
1999	141 974.8	12 175.0	109 269.6	20 530.1
2000	174 457.8	16 690.6	133 637.3	24 129.9
2001	168 396.5	19 752.0	126 148.8	22 495.7
2002 P	168 678.9	21 178.4	126 508.0	20 992.5
2003	170 545.8	21 509.0	128 831.5	20 205.3
Total del Período	1221156.6	124001	937006.6	160418.7

*NOTA: La suma de las cifras parciales pueden no coincidir con el total debido al redondeo. Incluye el valor de la Industria Maquiladora de Exportación.*

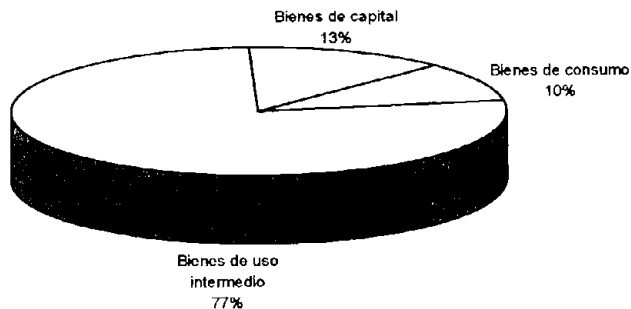
*P: Cifras preliminares a partir de la fecha en que se indica.*

*R: Cifras revisadas.*

*FUENTE: Grupo de Trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI.*

Según muestran los datos del cuadro anterior, los bienes de uso intermedio son los que tienen una mayor participación en las importaciones, representando alrededor el 77% del total como se observa en la gráfica 2.2.

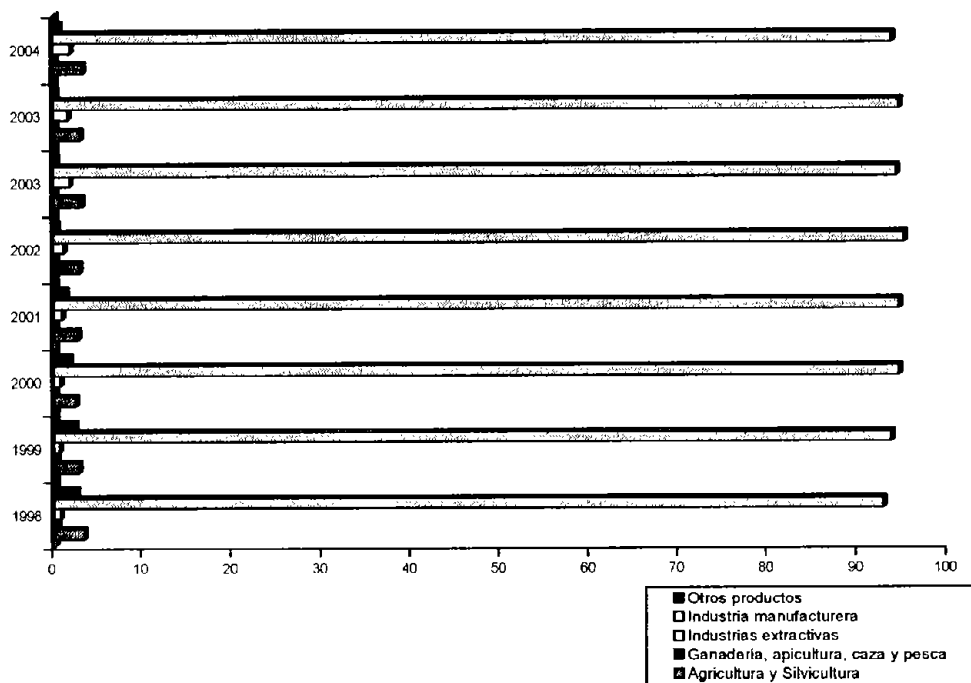
**GRÁFICA No. 2.2.**  
**IMPORTACIONES POR TIPO DE BIEN**



En la gráfica 2.3., se muestra el valor de la importación por grandes grupos según la clasificación industrial internacional (para más detalle, ver anexo).



GRÁFICA No. 2.3.



Se observa que la industria manufacturera tiene la mayor participación en todo el periodo. En 1998, representaba el 92.86%, aumentando al 93.8% en 1999, 94.6% en 2000 y 2001, 95.2% en 2002 y 94.3% en 2003. Después sigue el sector de agricultura y ganadería, con el 3.41% en 1998, 2.83% en 1999, 2.46% en 2000, 2.76% en 2001, 2.88% en 2002 y 3.2% en 2003.

En el cuadro 2.3., se muestra el comportamiento de las importaciones por zonas geográficas.

**CUADRO No. 2.3.**  
**IMPORTACIÓN TOTAL POR ZONAS GEOECONÓMICAS Y PRINCIPALES PAÍSES**

(Millones de dólares) ZONA GEOECONÓMICA Y PAÍS	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003 p
<b>Total FOB</b>	<b>109 807.8</b>	<b>125 373.1</b>	<b>141 974.8</b>	<b>174 457.8</b>	<b>168 396.8</b>	<b>168 678.9</b>	<b>170 550.6</b>
Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)	2 272.5	2 560.5	2 834.9	4 017.5	4 743.4	5 473.9	6 528.7
Mercado Común Centroamericano (MCC)	199.8	219.8	314.9	330.9	358.1	621.9	864.7
Resto de América Latina	62.3	58.2	59.0	133.8	63.0	53.5	55.9
Mercado Común del Caribe (CARICOM)	79.3	60.7	73.1	123.8	55.5	139.7	141.5
Canadá	1 968.0	2 292.1	2 948.9	4 016.6	4 234.9	4 480.3	4 120.8
Estados Unidos	82 181.8	93 415.4	105 542.7	127 817.7	114 061.6	106 921.9	105 725.8
Resto de América	40.7	49.1	27.1	38.4	52.3	63.8	50.2
Unión Europea	9 900.8	11 682.7	12 732.9	15 032.7	16 313.8	16 627.8	18 006.8
Resto de Europa	1 040.6	1 197.2	1 159.9	1 680.4	1 933.6	1 903.4	2 052.0
China Nacionalista (Taiwán)	1 136.5	1 526.6	1 556.8	1 994.3	3 015.3	4 250.1	2 509.1
Asia (excluido Medio Oriente)	10 010.4	11 084.5	13 303.6	17 667.3	21 828.0	26 664.4	28 843.7
Medio Oriente	171.2	235.5	304.7	615.9	504.2	457.0	504.9
África (excluido Medio Oriente)	289.5	349.4	408.3	500.0	577.9	384.8	374.6
Oceania	318.0	400.7	424.4	481.4	609.7	597.6	708.3
Otros no declarados	190.8	271.4	353.2	18.5	45.0	38.8	63.5

NOTA: La suma de las cifras parciales puede no coincidir con el total debido al redondeo. <sup>p</sup> Cifras preliminares.

<sup>a</sup> Las cifras referentes a estos países se presentaban conforme a la División Política anterior. Asimismo a partir de la información correspondiente a julio de 2000, se reestructuran los bloques económicos de Europa, quedando dividido en Unión Europea y Resto de Europa.

<sup>b</sup> Información revisada por reasignación de claves a partir de 2000.

<sup>c</sup> A partir del mes de diciembre de 2000, Rusia Federación y la ex-Unión Soviética se incluyen en el bloque Resto de Europa.

<sup>d</sup> A partir de 2000, la información correspondiente a los flujos de Exportación e Importación de México con Cuba se incluye en el bloque económico de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), debido a su adición como miembro pleno de este organismo el 26 de agosto de 1999.

<sup>e</sup> A partir de enero de 2003 la República Checa y Eslovaca así como Libia se integran al rubro "Otros" de sus respectivos Bloques económicos, asimismo se incluye Aruba, República Eslovaca y el Congo debido a su creciente dinamismo comercial. ND: No disponible. FUENTE: Grupo de trabajo: SHCP-BANXICO-SE-INEGI. Estadísticas del Comercio Exterior de México. A la ALADI la conforman los países: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Cuba<sup>d</sup>, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela. Al Mercado Común Centroamericano (MCC): Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua. A el Resto de América Latina: Cuba<sup>d</sup>, Haití, Panamá, República Dominicana. A Mercado Común del Caribe (CARICOM): Bahamas, Islas, Barbados, Belice, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago, Otros. A Canadá - Estados Unidos: Estados Unidos de América, Puerto Rico, Virgenes, Islas (EE. UU.). A el Resto de América: Antillas Holandesas, Aruba<sup>b</sup>, Bermudas, Caimán, Islas, Otros. A la Unión Europea: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda (Eire), Italia, Luxemburgo<sup>b</sup>, Portugal, Reino Unido, Suecia, Otros no declarados de UE. A el Resto de Europa: Bulgaria, Croacia<sup>a</sup>, Eslovenia<sup>a</sup>, Hungría, Malta<sup>a</sup>, Noruega, Polonia, Rep. Checa<sup>b</sup>, Rep. Eslovaca<sup>b</sup>, Rumania, Rusia Federación<sup>b</sup>. <sup>c</sup> Suiza, Turquía, Ucrania<sup>a</sup>, Otros. A China Nacionalista (Taiwán). Asia (excluido Medio Oriente): Corea del Norte<sup>b</sup>, Corea del Sur<sup>b</sup>, China (República Popular), Filipinas, Hong Kong, India, Indonesia, Japón, Malasia, Pakistán, Singapur, Sri Lanka, Tailandia, Vietnam, Otros. A el Medio Oriente: Arabia Saudita, Egipto, Emiratos de Arabia Unida, Irán, Israel, Kuwait, Líbano, Siria, Otros. A África (excluido Medio Oriente): Argelia, Congo<sup>b</sup>, Costa Marfil, Kenia, Liberia, Marruecos, Nigeria, Sudáfrica, Otros. A Oceanía: Australia, Nueva Zelandia, Otros.

Como se observa, México mantiene una alta dependencia respecto a Estados Unidos, pues de 1997 al 2000, las importaciones provenientes de este país representan alrededor del 74% del total y a pesar de que a partir del 2000 ha bajado un poco este porcentaje, sigue representando más del 60%.

Otro aspecto importante es que la participación de las importaciones chinas ha aumentado considerablemente, al pasar de 1 247.4 millones de dólares en 1997 a 9 400.8 en 2003, lo que representa un incremento de 653% en siete años.

Para concluir este capítulo hay que destacar que en la medida que la sociedad crece en complejidad, las unidades económicas diversifican y especializan sus medios de satisfacción de utilidad y de beneficios. En efecto, la creciente especialización de las empresas no sólo implica una asignación más eficiente de los recursos productivos; permite además, que la sociedad disponga de un mayor número de bienes y servicios, lo cual redundará en más altos niveles de vida social.

Ello, a su vez y dada la diversidad de gustos y necesidades de los agentes económicos en las diferentes economías del planeta, conlleva a un creciente intercambio de bienes y servicios entre los agentes domésticos y, aún, más allá de las propias fronteras. Por tanto, cuando los intercambios comerciales rebasan las diversas jurisdicciones políticas hablamos de Comercio Internacional; y cuando se adquieren bienes o servicios en los distintos mercados internacionales nos referimos a las importaciones.

Analizando el comportamiento de las importaciones, se observa que la industria manufacturera representa más del 90% de las importaciones, aunque ha reducido su participación ligeramente, en tanto que la agricultura y silvicultura ha registrado un pequeño aumento. También se observa que nuestro país todavía sigue dependiendo de Estados Unidos, aunque su participación está disminuyendo, en

tanto que las importaciones provenientes de China están aumentando considerablemente.

Así, los procesos de importación y de mercadeo extraterritorial de las firmas se resuelven (o por lo menos deben resolverse) simultáneamente en la dinámica de expansión empresarial y de satisfacción de necesidades de otros mercados. Para ello, en principio se asume que los intercambios técnicos de producción entre los diversos países participantes del comercio son equilibrados, sin embargo, hay que tomar en cuenta los problemas estructurales del comercio internacional y cómo afectan en sectores particulares como la industria del acero, por lo que en el siguiente capítulo se exponen las características más relevantes de esta industria.

### **CAPÍTULO III. LA INDUSTRIA DEL ACERO EN MÉXICO**

Para muchos, la industria del acero es obsoleta; sin embargo, para la mayoría, sigue siendo estratégica; es una de las industrias que muy poco se han trasnacionalizado porque los países las consideran todavía locales y de reflejo tradicional del capitalismo industrial. En la matriz de insumo-producto de México, el sector acero repercute en un 75% de las ramas industriales: rieles, barras, tubería, monoblocks para la industria automotriz, varilla, alambtrn, plataformas petroleras, construcci3n de barcos, industrias de lnea blanca, etc.

Las materias primas b3sicas que se utilizan en la industria son: carb3n mineral y mineral de hierro. Para producir una tonelada de acero lquido se necesitan cuatro toneladas de carb3n mineral en forma de coque y una tonelada de mineral de hierro sinterizado, es decir, molido. Adem3s se requiere de una gran cantidad de energ3ticos y de agua.

Hay que destacar que en la historia de la industria sider3rgica se pueden ubicar varios momentos: desde fines del siglo XIX con las ferrerías y la gestaci3n de la sider3rgica hasta 1940; en este per3odo predomina el sector privado. Un segundo momento se expresa en la expansi3n estatal con la creaci3n de Altos Homos de M3xico, Hojalata y L3mina y Tubos de Acero (1941-1952). Un tercero se ubica entre 1952-1962, cuando se estructura la pol3tica sider3rgica y, con ello, el per3odo proteccionista y la diversificaci3n productiva de las empresas. La edad de oro de la siderurgia mexicana se ubica a partir de 1962 con su gran desarrollo y diversificaci3n de las empresas.<sup>21</sup>

A partir de la crisis 1974-1975, que afect3 severamente a la industria sider3rgica, se han producido en 3sta cambios tecnol3gicos importantes, as3 como la difusi3n

---

<sup>21</sup> Cfr. Toledo Beltr3n, Daniel y Zapata, Francisco. Estado y acero. Una historia de la industria sider3rgica integrada en M3xico. Universidad Aut3noma Metropolitana, Iztapalapa, M3xico, 2000.

de tecnologías avanzadas que ya eran conocidas pero que tenían una utilización limitada. Al mejorar la calidad de los productos siderúrgicos, el acero se ha mantenido como insumo de diversas industrias, evitando ser sustituido por otros materiales.

Se considera que la industria del acero, al iniciar el nuevo siglo era más competitiva que la década pasada, ya que ha incrementado sus exportaciones en mercados dinámicos; sin embargo, se puede observar el poco esfuerzo tecnológico que mantienen las empresas, pues muy pocas acereras en México realizan investigación y desarrollo, con personal capacitado y presupuesto asignado específicamente para este propósito.<sup>22</sup>

Así, la industria del acero en México ha ido perdiendo posición frente a la importación de productos chinos, por lo que una vez presentados los aspectos generales sobre las importaciones, corresponde exponer algunas características de esta industria como su importancia económica, su capacidad instalada y el comercio exterior.

### **3.1. IMPORTANCIA ECONÓMICA DE LA INDUSTRIA DEL ACERO EN MÉXICO**

El PIB es el principal indicador del comportamiento de una economía. El Producto Interno Bruto es el nombre que damos al valor monetario total de los bienes y servicios finales que produce un país en un año dado. Es la cifra a la que llegamos cuando aplicamos el patrón de medida del dinero a los diversos bienes y servicios - desde las manzanas hasta las cítaras- que produce un país con su tierra, su trabajo y su capital. Es igual a la suma de los valores monetarios de todos los

---

<sup>22</sup> Cfr. Simón Domínguez, Nadima y Rueda, Isabel. Globalización y competitividad: La industria siderúrgica en México. UNAM, Porrúa, México, 2002.

bienes de consumo y de inversión, las compras del Estado y las exportaciones netas a otros países.

El Producto Interno Bruto (o PIB) es el principal indicador de la producción total de bienes y servicios de un país, incluye la suma de los valores monetarios del consumo, la inversión bruta, las compras de bienes y servicios por parte del Estado y las exportaciones netas producidas en un país durante un año determinado.<sup>23</sup>

El PIB se utiliza para muchos fines, pero uno de ellos es medir la contribución de una industria en el comportamiento global de una economía.

Así, hay que señalar que el PIB siderúrgico, en el 2002 fue de \$106.1 mil millones de pesos, que representa 2.0% del PIB total, 7.0% del PIB industrial y 10.0% del PIB manufacturero.

La generación de empleos constituye otro importante indicador de la importancia económica de una industria. En este caso la siderurgia, genera 52,500 empleos directos y 550,000 indirectos. Esto es muy importante si consideramos que el total de personal ocupado es de aproximadamente 14 millones, de manera que la industria está contribuyendo con el 4.2% en la generación de empleos.

Otros aspectos importantes de la industria son los siguientes:

- Es primer consumidor de electricidad, con el 10.1% del total nacional.
- Es segundo consumidor de gas natural, con el 31.5% del total nacional.
- Es de los principales usuarios de FFCC, con el 9.8% del volumen nacional de carga.

---

<sup>23</sup> Kelvin, Lord. "Medición de la Actividad Económica". Cap. 5. En Samuelson, Paul A. Macroeconomía con Aplicación. 16ª Edición, Ed. Mc Graw Hill, México, 2001, p. 89.

En el mundo México ocupa el lugar No. 16 como productor de acero.

Es el segundo productor de acero en América Latina después de Brasil que en el año 2002 produjo 29.6 millones de toneladas.

Desde 1990, dadas las exigencias de globalización de mercados y de la privatización del sector siderúrgico mexicano (noviembre de 1991), hasta 1998 se registraron inversiones por 4 mil 430 millones de dólares, para fortalecer y modernizar su estructura productiva, orientándose hacia la consolidación de su capacidad competitiva.

En el período 1999-2002, el sector mantuvo su programa de inversiones en modernización y ampliaciones, para ubicarse en mil 252 millones de dólares.

CUADRO No. 3.1.  
RESUMEN DE INVERSIONES EN EL SECTOR SIDERÚRGICO  
1990-2002  
(Millones de U.S. Dólares)

PERÍODO	MILLONES DE U.S. DÓLARES
1990-1998	4,430
1999-2002	1,252

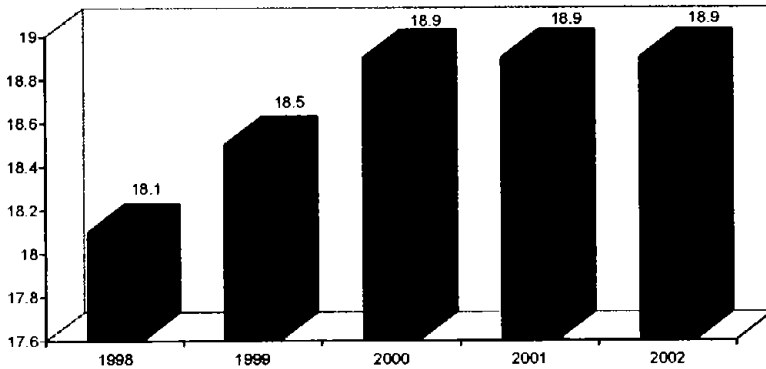
FUENTE: CANACERO. *Perfil de la Industria Siderúrgica Mexicana*.

### 3.2. CAPACIDAD INSTALADA Y PRODUCCIÓN

En un periodo de tres años la capacidad instalada de acero se incrementó en 4.8% al pasar de 18.05 millones de toneladas en 1998 a 18.92 millones en el 2000 y se mantuvo en este nivel durante los dos años siguientes, como se observa en la siguiente gráfica.



**GRÁFICA No. 3.1.**  
**CAPACIDAD INSTALADA 1998-2002**  
 (Millones de Toneladas)

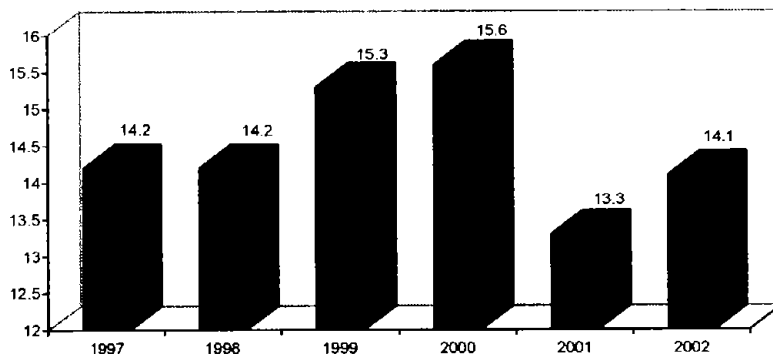


FUENTE: CANACERO. Perfil de la Industria Siderúrgica Mexicana.

La producción de acero en ese mismo periodo disminuyó 1.2% para ubicarse en 14.05 millones de toneladas, recuperándose del descenso que tuvo en el 2001.

Con estos resultados la utilización de la capacidad instalada mantuvo un nivel similar en los dos últimos años, debido a que la mayoría de empresas han consumado su proceso de inversiones.

**GRÁFICA No. 3.2.**  
**PRODUCCIÓN DE ACERO 1998-2002**  
 (Millones de Toneladas)

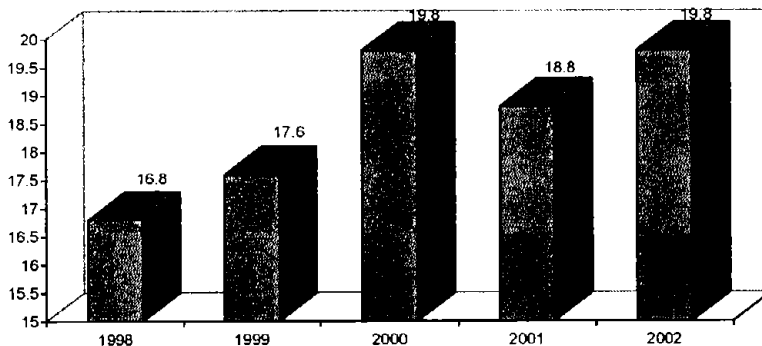


FUENTE: CANACERO. Perfil de la Industria Siderúrgica Mexicana.

Para el período 1998-2000, las condiciones relativamente estables de la economía nacional y la aplicación de programas de expansión internos, derivaron en una tendencia creciente del consumo nacional aparente (CNA) de acero y productos, para el 2001 desciende 5% y 11.5% recuperándose en el 2002 para ubicarse en 19.8 y 14.9 millones de toneladas respectivamente (1.1 y 1.4 millones de toneladas menos con respecto al 2001), a consecuencia del ascenso de la economía nacional en ese año.

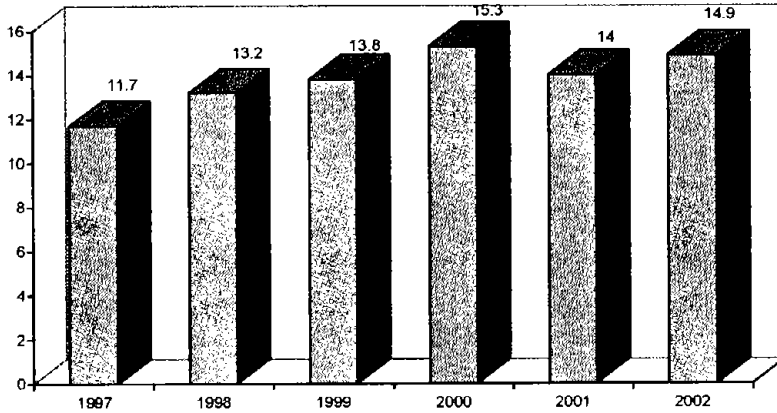
Es muy importante destacar que a pesar de que la capacidad instalada de la industria aumentó significativamente de 1999 al 2000 y se ha mantenido en los años siguientes, como se muestra en la grafica 3.1, la producción disminuyó significativamente del 2000 al 2001 debido principalmente a que el 2000 fue sin duda uno de los años más difíciles para la industria siderúrgica en México, sumamente golpeada por el alza exorbitante del precio del gas natural, por la caída del hasta 30% en los precios del acero a escala mundial, la importación de productos asiáticos a precios dumping y la sobrevaluación del peso frente al dólar. Todos estos factores han dejado a la industria en serias dificultades para continuar con su producción.

GRÁFICA No. 3.3  
CONSUMO NACIONAL APARENTE (CNA) DE ACERO 1998-2002  
(Millones de Toneladas)



FUENTE: CANACERO. Perfil de la Industria Siderúrgica Mexicana.

GRÁFICA No. 3.4.  
CONSUMO NACIONAL APARENTE (CNA) DE PRODUCTOS SIDERÚRGICOS 1998-2002  
(Millones de Toneladas)



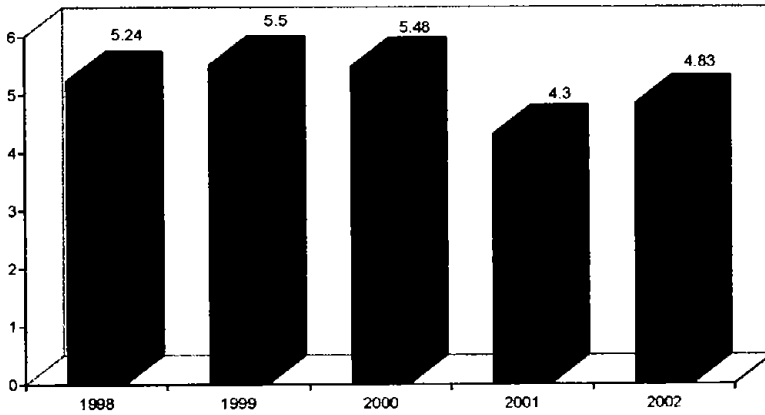
FUENTE: CANACERO. *Perfil de la Industria Siderúrgica Mexicana.*

### 3.3. COMERCIO EXTERIOR

De 1998 al 2002 las exportaciones siderúrgicas totales descendieron 7.64%, al pasar de 5.24 a 4.83 millones de toneladas. Influyó en este decremento, el sensible descenso en la producción doméstica y la sobreoferta de productos a nivel mundial.

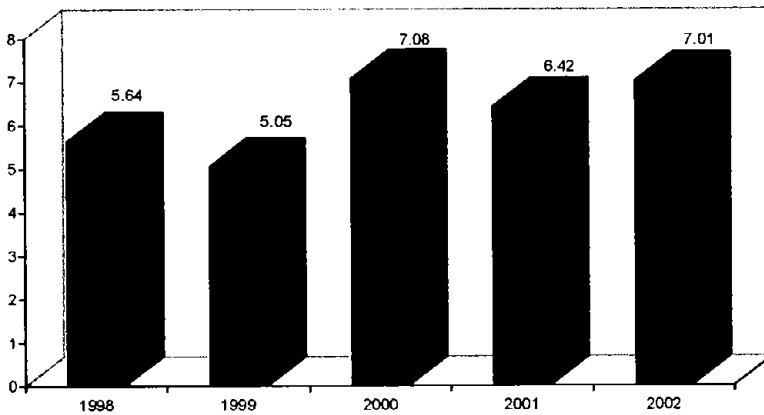
Por el contrario las importaciones a pesar de mostrar alzas y bajas, registraron en el mismo periodo un aumento del 24.29%. Al pasar de 5.64 a 7.01 millones de toneladas.

**GRÁFICA No. 3.5.**  
**EXPORTACIONES SIDERÚRGICAS 1998-2002**  
**(Millones de Toneladas)**



FUENTE: CANACERO. Perfil de la Industria Siderúrgica Mexicana.

**GRÁFICA No. 3.6.**  
**IMPORTACIONES SIDERÚRGICAS 1998-2002**  
**(Millones de Toneladas)**



FUENTE: CANACERO. Perfil de la Industria Siderúrgica Mexicana.

En el 2002 las exportaciones siderúrgicas registraron un valor de 2 mil 352 millones de dólares (15.35% más que en el 2001).

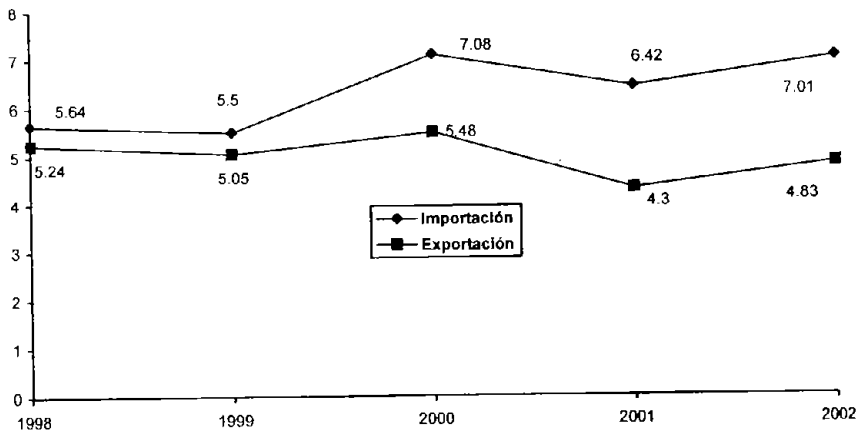
Por su parte, las importaciones alcanzaron un valor de 3 mil 537 millones de dólares (un descenso de 0.23% con respecto al 2001).

Con estos resultados la balanza comercial siderúrgica en el 2002 continuó mostrando resultados deficitarios de 2.1 millones de toneladas y mil 185 millones de dólares, debido a que las importaciones han crecido en mayor proporción que las exportaciones.

Es conveniente resaltar que la industria siderúrgica exporta a 99 países, mientras que realiza importaciones de 92 países.

En la siguiente gráfica se presenta la balanza comercial siderúrgica, considerando la producción en millones de toneladas.

GRÁFICA No. 3.7.  
BALANZA COMERCIAL SIDERÚRGICA 1998-2002  
(Millones de Toneladas)

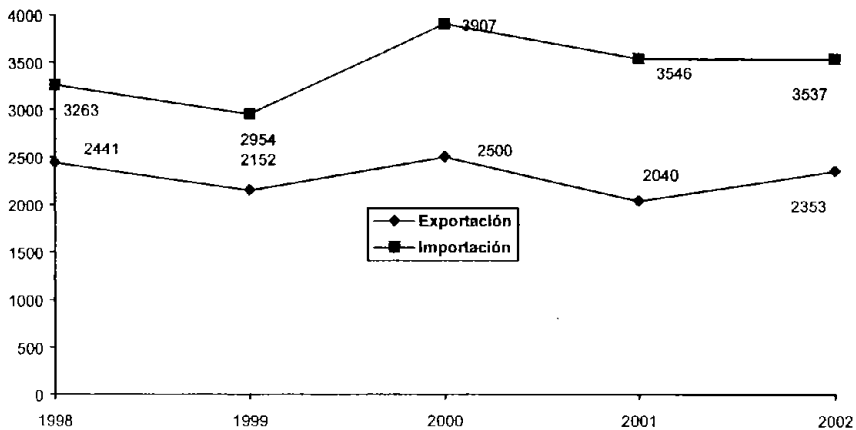


FUENTE: CANACERO. Perfil de la Industria Siderúrgica Mexicana.

Considerando la producción en toneladas, se observa que la balanza comercial siderúrgica es negativa ya que se exporta un menor volumen de productos que los que se importan.

Analizando el valor de las exportaciones y las importaciones, la balanza comercial siderúrgica es deficitaria, como se observa en la gráfica siguiente.

**GRÁFICA No. 3.8.**  
**BALANZA COMERCIAL SIDERÚRGICA 1998-2002**  
**(Millones de Dólares)**



FUENTE: CANACERO. *Perfil de la Industria Siderúrgica Mexicana.*

Lo anterior significa que México tiene una desventaja en precios, pero ésta entre otras desventajas y ventajas competitivas serán analizadas en el siguiente capítulo.

### **3.4. COSTOS Y COMPETITIVIDAD**

Como se ha señalado, el 2000 fue uno de los años más difíciles para la industria siderúrgica en México, aspectos como el alza exorbitante del precio del gas natural, la caída de hasta 30% en los precios del acero a escala mundial, la importación de productos asiáticos a precios dumping y la sobrevaluación del peso frente al dólar dejaron a la industria en serias dificultades para competir.

Ha sido un periodo de “abierta situación de emergencia” para empresas como Altos Hornos de México (AHMSA), Industrias Monterrey (IMSA) Acero, Hylsamex, o Minera Autlán, entre muchas otras, las cuales se vieron en la necesidad de racionalizar su producción para reducir costos y abastecer de forma más eficiente a sus mercados.

La industria siderúrgica es uno de los principales consumidores de energía y de gas natural, además, es materia prima para algunos procesos. Hay algunas compañías que utilizan el “método de reducción directa”, es decir, transforman el mineral en hierro esponja a través de inyección de gas natural. Muchas de las empresas que usan este sistema han sido terriblemente afectadas por los altos precios.

ISPAT Mexicana consume aproximadamente 200 millones de pies cúbicos en promedio al año, AHMSA alrededor de 70 millones y GINSA 50 millones anuales. Juntas representan una tercera parte del total del Gas Natural que consume toda la industria mexicana.

En sus resultados operativos, las acereras mostraron a lo largo del año un comportamiento mixto y reflejan los serios esfuerzos de los industriales para

enfrentar los embates de esta nueva crisis. He aquí un recuento de los daños y los saldos.

## **AHMSA**

Tras fracasar en un intento de fusión con IMSA y agobiada por una pesada deuda financiera, Altos Hornos de México reportó para el tercer trimestre del año 2000 pérdidas netas por 96 millones de pesos.

El 9 de noviembre de dicho año, AHMSA y su competidora Hylsamex anunciaron que presentarían una demanda antidumping contra las importaciones de aceros planos provenientes de Japón, China, Rumania, India, Serbia y Corea entre otras.

Los productos que han entrado a México en condiciones desleales son placa de hoja, placa en rollo, lámina rolada en caliente y en frío, así como lámina galvanizada. El nivel de precios dumping de estos productos, fluctúa entre 25 y 30%.

## **HYLSAMEX**

El 25 de septiembre de 2000 Hylsamex anunció la suspensión temporal y parcial de su producción de mineral de hierro y fierro esponja. La empresa fue orillada a tomar la decisión, luego del alza en los precios del gas natural, su principal insumo.

Para el 2 de octubre, la siderúrgica regiomontana Grupo Alfa, paró los trabajos en su mina de Cerro Náhuatl en Colima y disminuyó su producción en sus centros de extracción en Pihuamo en Jalisco y en Aquila Michoacán. La compañía además se vio en la necesidad de aplicar un esquema de jornadas reducidas y reubicar a un importante número de empleados.



Para cerrar el año, Hylsamex recibió la noticia de que calificadora internacional Standard & Poor's revisó a la baja la perspectiva de su deuda.

## **IMSA**

Hacia el tercer trimestre de este año, Industrias Monterrey presentó una caída en sus resultados operativos de 11% debido al aumento en el costo de los energéticos. Sin embargo, el mayor impacto sobre sus resultados netos se debió al costo integral de financiamiento que le llevó a registrar una pérdida neta de 37.8%.

El 8 de noviembre IMSA decidió suspender la operación de algunas de sus plantas en Monclova Coahuila, al interrumpir por tiempo indefinido su producción de acero galvanizado tras el repunte de los precios del gas natural.

El grupo IMSA es considerado como uno de los procesadores líderes de productos metálicos y de plástico en el continente americano.

## **ISPAT MEXICANA**

En el caso de materiales semiterminados, empresas como ISPAT Mexicana han tenido serios problemas con la producción de planchón, ya que la compañía utiliza "el sistema de reducción directa" para su fabricación y este proceso está muy afectado por la situación de los precios altos del gas natural.

Otros productos impactados por esta misma causa son: lámina rolado en caliente, lámina rolado en frío, tubería y productos transformados como: alambre y tubos con costura.

## **MINERA AUTLAN**

El 28 de noviembre, Minera Autlán anuncia que como consecuencia de los elevados precios del gas natural cerraría parcialmente las operaciones de su horno en la unidad Molango en Hidalgo y reduciría la producción de minerales de manganeso. En consecuencia a partir del 21 de noviembre importa el producto terminado de Australia, donde el precio de la molécula de gas natural es cercano a los 90 centavos de dólar.

Con la importación de productos terminados la compañía busca mantenerse al nivel de precios de sus competidores, ya que antes del alza del gas los costos de producción del acero eran de 100 dólares por tonelada y ahora están en 150 dólares. La importación de acero desde Australia, representa para la empresa un costo promedio de 120 dólares por tonelada.

## **TAMSA**

Una de las compañías que lograron librar la turbulencia del mercado energético fue sin duda, Tubos y Aceros de México (TAMSA). Al cierre del tercer trimestre del año, su utilidad de operación se incrementó 289.8%, de 75 mil 663 pesos en el tercer trimestre de 1999, a 294 mil 951 pesos en el mismo periodo de 2000. Este importante incremento fue debido al mayor volumen de ventas y menores costos. La utilidad de operación como porcentaje de ventas netas fue de 21% en el tercer trimestre de 2000, comparado con 7% en el mismo periodo de 1999.

Las ventas netas tuvieron un crecimiento de 36.2% en el tercer trimestre de 2000, ascendiendo a 1 millón 435 mil 380 pesos, comparadas con 1 millón 054 mil 242 pesos en el mismo periodo de 1999. Este incremento fue atribuible al crecimiento

continuo en la demanda mundial de tubería petrolera, resultado del alza substancial en los precios del petróleo desde la segunda mitad de 1999.

Sin embargo, TAMSA enfrenta otro tipo de problemas como lo es la tarifa que estableció la Comisión de Comercio Internacional de Estados Unidos, que aplica a los embarques de cierta tubería sin costura hacia ese país desde el mes de julio. La cuota es considerada por la acerera como "infundada" y dañina para el intercambio comercial bilateral.

### **3.5. LA EMPRESA DEACERO S.A. DE C.V. Y LAS IMPORTACIONES CHINAS**

*Deacero, S.A. de C.V.*, es una empresa constituida conforme a las leyes de los Estados Unidos Mexicanos, con domicilio para oír y recibir notificaciones en avenida Lázaro Cárdenas número 2333 Oriente, colonia Valle Oriente, C.P. 66260, Garza García, Nuevo León, cuya actividad consiste, entre otras, en la fabricación y venta de productos de acero de diversos tipos, incluyendo la cadena de acero de eslabones soldados, producto que es utilizado en actividades agropecuarias, de transporte, pesquero, de construcción y doméstico, siendo un bien comerciable o commodity.

Las empresas Industrial de Alambres, S.A. de C.V. y *Deacero*, representan el 48 y 30%, respectivamente, de la producción nacional de cadena de acero de eslabones soldados.

Este producto es muy importante para estas empresas por lo que se han visto seriamente afectadas por las importaciones chinas, de manera que en el 2002 solicitaron una investigación antidumping sobre las importaciones de cadena de

acero de eslabones soldados, mercancía actualmente clasificada en la fracción arancelaria 7315.82.02 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia.

De tal manera, resulta interesante considerar las características de dicho producto y de la investigación antidumping correspondiente.

### **Descripción del producto**

Es un producto de alambre de acero al carbono cortado, doblado y soldado para formar la cadena, se conoce con el nombre genérico de cadena de acero de eslabones soldados.

Las diferentes denominaciones comerciales con que se conoce al producto son: cadena soldada, cadena pulida, cadena galvanizada, cadena electro-galvanizada, cadena electro-soldada o cadena de eslabón soldado.

### **Tratamiento arancelario**

De acuerdo con la nomenclatura arancelaria de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, (TIGIE), publicada en el **Diario Oficial de la Federación**, el 18 de enero de 2002, la cadena de acero de eslabones soldados se clasifica en la fracción arancelaria 7315.82.02, la cual describe a nivel de subpartida 7315.82, "las demás cadenas, de eslabones soldados" y a nivel de fracción arancelaria 7315.82.02 "de peso inferior a 15 kilogramos/metro, excepto lo comprendido en la fracción 7315.82.01". La fracción 7315.81.01 comprende a las cadenas con terminales o accesorios de enganche.

En la fracción arancelaria 7315.82.02 de la TIGIE la unidad de medida utilizada es el kilogramo y, en las operaciones comerciales se usan tinajas o costales de 50 kilogramos. El arancel *ad valorem* para la fracción arancelaria aplicable a las importaciones originarias de países con los que no se tienen acuerdos comerciales ha estado sujeta a modificaciones: a partir del Segundo Decreto que modificó a la entonces Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación, (TIGI), publicado el 31 de diciembre de 1998 en el DOF, este arancel fue de 18%, posteriormente mediante el Decreto publicado en el DOF el 5 de septiembre de 2001 se incrementó el arancel al 25%, el 15 de marzo de 2002 el arancel aumentó a 35% y posteriormente el 27 de septiembre de 2002 la tasa arancelaria disminuyó al 25%; a partir del 1 de septiembre de 2003 el arancel volverá a ser de 18%.

### **Características físicas y especificaciones técnicas**

Las características del producto investigado y del producto mexicano son similares, ya que ambos se elaboran a partir de alambre de acero al carbono cortado, doblado y soldado para formar la cadena. Tanto las importaciones originarias de la República Popular China como el producto de fabricación nacional presentan diámetros similares, ambas en diversas presentaciones, siendo la más común en cubetas de 50 kilogramos. Los acabados en que se presentan pueden ser: cadena pulida y cadena galvanizada.

Si bien es cierto que existe una diferencia relativa entre estos dos tipos de acabado de la cadena (pulida y galvanizada), el mercado y la decisión de compra para este producto solamente se rigen con base en este criterio cuando la resistencia a la corrosión es importante; de acuerdo con la solicitante, el acabado no es la característica determinante que busca el cliente; éste no diferencia por precio ni por propiedades mecánicas de resistencia a la tensión. En razón de lo anterior, ambos acabados de la cadena, son sustituibles uno con otro, tanto técnicamente

como comercialmente salvo en usos donde la resistencia a la corrosión es importante. La diferencia en precio entre las cadenas pulidas y las galvanizadas responde al baño de zinc. En particular, la cadena pulida no contiene zinc y es más barata que la cadena galvanizada que sí lo contiene.

El factor que interviene directamente en la resistencia a la tensión es el diámetro del alambre con que se fabrica, y que los acabados son indiferentes salvo en el caso de la corrosión. El diámetro del alambre de la cadena es la característica determinante en la decisión de compra del consumidor, los diversos diámetros son intercambiables entre sí hasta cierto grado en función de la resistencia mecánica a la tensión que representan y el factor de seguridad que se requiera para la aplicación en particular.

Debido a los precios con que ingresan las importaciones de origen chino incluso las cadenas con diámetros  $5/8$ ,  $3/4$  y  $7/8$  de pulgada (equivalentes a 15.87, 19.05 y 22.22 milímetros, respectivamente) representan una amenaza para las medidas de producción nacional más pequeñas que van desde  $1/8$  hasta  $1/2$  de pulgada (equivalentes a 3.17 hasta 12.70 milímetros), ya que ofrecen una opción más atractiva para el cliente, quien las compra "sobre especificadas" de acuerdo con la necesidad que tiene. En ese sentido, un cliente con la intención de comprar una cadena de diámetro de  $7/16$  de pulgada (equivalente a 11.11 milímetros), al encontrar una cadena china de  $3/4$  de pulgada (equivalentes a 19.05 milímetros) a más bajo precio, elegirá la segunda opción debido al factor económico, teniendo la ventaja de una mayor resistencia.

## Proceso productivo

La tecnología utilizada para la fabricación de la cadena es una tecnología madura utilizada por igual en todo el mundo. La fabricación de la cadena está basada en una tecnología de máquinas, no de procesos, y la que utiliza *Deacero* es competitiva con la que utilizan los exportadores chinos y cualquier otro fabricante del producto en el mundo.

Los insumos utilizados en la elaboración de la cadena de acero de eslabones soldados es el alambón, o en su caso alambre y zinc como insumos, así como energía eléctrica, mano de obra y el uso de maquinaria especializada.

El proceso productivo de la cadena de acero de eslabones soldados consta de 8 ó 9 etapas dependiendo del tipo de cadena que se produce (pulida o galvanizada), los cuales son las siguientes:

- A. Alambón. El insumo utilizado en la República Popular China es el mismo que el utilizado en los Estados Unidos Mexicanos, por conocimiento de la tecnología y por lo especificado en las normas internacionales.
- B. Trefilado negro en seco (estiraje de alambre negro). Esta operación se realiza en máquinas de estiraje de 1, 3 y 4 pasos a una velocidad de 1, 4 y 6 metros por segundo. El decapado mecánico del alambón es llevado a cabo con dados de carburo de tungsteno. En los pasos de las máquinas trefiladoras se utilizan lubricantes cálcicos y sódicos en seco y se embobina en carretes o portarrollos para transporte del material.
- C. Formado de la cadena. Se colocan los portarrollos en tomamesas o portarrollos y pasan a una máquina la cual realiza el corte, formado y

enganchado de eslabones. En la República Popular China estas máquinas pueden ser máquinas especializadas o prensas mecánicas con dados especiales, de alimentación manual o automática y se deposita en contenedores para el siguiente paso del proceso.

- D. Soldadura de eslabones “nones”. En esta operación se sueldan los eslabones de la cadena por medio de un arco eléctrico. La misma máquina efectúa la operación de “rebabeo”, que significa que se retira el exceso de material al soldar.
- E. Soldadura de eslabones “pares”. La operación de soldado es realizada a los eslabones pares por medio de un arco eléctrico, ya que los nones se encuentran soldados, dependiendo de la posición en la que se encuentran las aberturas de cada eslabón y se repite el “rebabeo”.
- F. Calibrado de la cadena. La cadena ya soldada pasa por una máquina que prueba el 100% de su longitud con el objetivo de verificar la carga mínima especificada por las normas y se comprueba la calidad de la soldadura aplicada en el proceso anterior y cualquier problema que pudiera tener la cadena para resistir la carga mínima especificada.
- G. Pulido de la cadena. Se realiza en máquinas tipo “tómbola” donde la cadena es ingresada junto con aserrín de madera o cascarilla de arroz y se pone a funcionar durante un tiempo determinado. Una vez que el ciclo termina, la cadena sale de la máquina libre de polvo, grasa y con una apariencia de que ésta fue limpiada o pulida.
- H. Galvanizado electrolítico (cadena galvanizada). Este proceso es realizado en una planta de galvanizado electrolítico que consta de diferentes subprocesos



por lotes. El primer subproceso consta de una limpieza profunda de la cadena realizada con ácido clorhídrico al 10% a temperatura ambiente y una operación de enjuague con agua simple. En el segundo subproceso la cadena es conducida a un baño compuesto por una solución en agua con aditivos especiales en la que en el fondo se encuentran barras de zinc con una carga eléctrica y la cadena está en contacto con una carga opuesta; es decir, el ánodo y el cátodo, y por electrólisis, las partículas de zinc de las barras viajan en la solución y se adhieren a la cadena. Dependiendo de la cantidad de carga que se le aplique al proceso electrolítico y el tiempo de inmersión, será la cantidad de capa de zinc que resulte en la cadena. Posteriormente, se realiza el secado de la cadena, por medio de un proceso que puede ser centrifugado o por corriente de aire.

- I. Empaque de la cadena. Esta operación es realizada por operadores de manera manual y varía dependiendo de la presentación final de la cadena, la cual es pesada en una báscula y empacada ya sea en cubetas de plástico o sacos de diferentes pesos.

## **Usos**

La aplicación más común de la cadena de acero de eslabones soldados en uso doméstico es la de cerrar rejas de casas o comercios, impedir el paso en los estacionamientos y restringir el movimiento de mercancía o animales. Además, se utiliza en el sector agropecuario para remolcar cultivos; en los aserraderos para mover o tumbar troncos, así como para mantenerlos fijos en los contenedores donde se transportan. En la industria del transporte la cadena se utiliza para remolcar todo tipo de vehículos y en la construcción para carga de diversos materiales. En la industria pesquera, se utiliza en los barcos camaroneros para sujetar la red en la que se atrapan los camarones.

En cuanto a los usos de la cadena de acero soldada, existe preferencia en algunos segmentos del mercado por la cadena galvanizada dado que por su recubrimiento ofrece mayor resistencia a la oxidación y mejor apariencia física; sin embargo, puede ser sustituida por la cadena pulida sin dejar de cumplir sus funciones, especialmente cuando esta última se oferta en condiciones de precios favorables. Asimismo, la cadena pulida puede ser sustituida por la cadena galvanizada en caso de que esta última se comercialice a precio conveniente respecto a la primera. Por esto los mercados y consumidores de cada cadena son prácticamente los mismos.

## **Normas**

Para cumplir con las características que identifican la cadena de acero de eslabones soldados, se deben observar las siguientes normas: ASTM A-413/A-413M-00 Norma de especificación para cadena de acero al carbón y la norma de la Asociación Nacional de Productores de Cadena NACM (National Association of Chain Manufacturers).

## **Inicio de la investigación**

El 10 de mayo de 2002 se publicó en el DOF la resolución por la que se aceptó la solicitud y se declaró el inicio de la investigación antidumping sobre las importaciones de cadena de acero de eslabones soldados, originarias de la República Popular China, fijando como periodo de investigación el comprendido del 1 de enero al 31 de julio de 2001.

## **Conclusiones y Resolución**

La Secretaría determinó que en el periodo investigado, enero-julio de 2001, los volúmenes y los precios a los que concurrieron al mercado nacional las importaciones de cadena de acero de eslabones soldados originarias de la República Popular China en condiciones de dumping causaron daño a la rama de la producción nacional del producto similar, tomando en cuenta, entre otros, los siguientes elementos:

- A. El incremento de 111% de las importaciones originarias de la República Popular China y el aumento de 17 puntos porcentuales en su participación en el consumo nacional aparente hasta alcanzar el 32%.
- B. La disminución de 19% en el precio promedio de las importaciones originarias de la República Popular China y la subvaloración de 36% respecto al precio promedio de las ventas al mercado interno de la industria nacional, y de 61% en relación al resto de las importaciones.
- C. El deterioro registrado en la producción nacional orientada al mercado interno, ventas al mercado interno, precios, utilidades, participación de mercado, utilización de la capacidad instalada y empleo, entre otros factores.

Asimismo, la Secretaría determinó que procede el establecimiento de la cuota compensatoria específica de \$0.72 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo sobre las importaciones de cadena de acero y de eslabones soldados originarios de la República Popular China, independientemente del país de procedencia.

Se declaró concluido el presente procedimiento administrativo de investigación en materia de prácticas desleales de comercio internacional en su modalidad de discriminación de precios y se impone una cuota compensatoria definitiva de \$0.72 dólares de los Estados Unidos de América por kilogramo sobre las importaciones de cadena de acero de eslabones soldados originarias de la República Popular China, clasificadas en la fracción arancelaria 7315.82.02 o por las que posteriormente se clasifique, independiente de que ingrese por otra fracción arancelaria, incluidas las importaciones que ingresen al amparo de la regla octava de las complementarias para la aplicación de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, independientemente del país de procedencia.

La cuota compensatoria impuesta en el punto anterior de esta Resolución, se aplicará sobre el valor en aduana declarado en el pedimento de importación correspondiente.

Compete a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público aplicar la cuota compensatoria a que se refiere el punto 205 de esta Resolución, en todo el territorio nacional, independientemente del cobro del arancel respectivo.

## **CAPÍTULO IV. IMPACTO DE LAS IMPORTACIONES CHINAS EN LA INDUSTRIA DEL ACERO MEXICANO**

Las importaciones chinas en México han crecido considerablemente, por lo que en este capítulo es conveniente determinar el impacto que tienen particularmente en la industria del acero.

### **4.1. VENTAJAS COMPETITIVAS DE CHINA**

En los últimos años el sector exportador en México ha enfrentado una difícil realidad debido a la pérdida de competitividad nacional que, con anterioridad, le permitió colocar gran parte de sus productos de forma exitosa en los principales mercados internacionales. Esta situación se ha agravado ante la entrada de nuevos competidores como China, con mano de obra abundante, a la Organización Mundial del Comercio.

No sólo la subvaluación del yuan o los bajos costos laborales en China han contribuido a dinamizar las exportaciones. Al parecer, el sector exportador chino se ha visto potenciado por un desplazamiento de las actividades de ensamblaje de los países del este asiático hacia aquella nación. De esta forma, en los últimos años China ha fungido, de forma creciente, como plataforma final de exportación hacia el resto del mundo, incrementando la competitividad global del proceso e impulsando de forma evidente las exportaciones de aquel grupo de países del este de Asia.

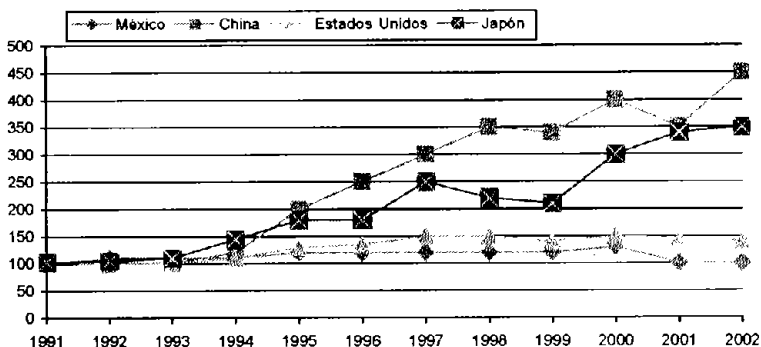
Así, en los últimos años China ha sido el punto de atención de las principales potencias comerciales del mundo, incluyendo México, debido a la amenaza que

representa el fuerte incremento de las exportaciones asiáticas para las plantas productivas de estas naciones.

El destacado crecimiento de las ventas de bienes y productos chinos a escala mundial ha sido motor importante para el impulso de su demanda agregada. De acuerdo con el Fondo Monetario Internacional (FMI), mientras en 2003 la economía mundial creció poco más de tres por ciento, el Producto Interno Bruto (PIB) de China lo hizo a una tasa superior al siete por ciento.<sup>24</sup>

De 1990 a 2002 las exportaciones chinas crecieron a una tasa promedio anual de 14.3%; en los últimos tres años lo han hecho a un ritmo de 15% promedio. En los primeros seis meses de 2003 las ventas externas del país asiático crecieron 34% respecto al mismo periodo del año pasado. El destacado desempeño de las exportaciones chinas, respecto a las de otras naciones, puede apreciarse en la gráfica 4.1.

GRÁFICA No. 4.1.  
EXPORTACIONES TOTALES DE DIVERSAS NACIONES (1991=100)



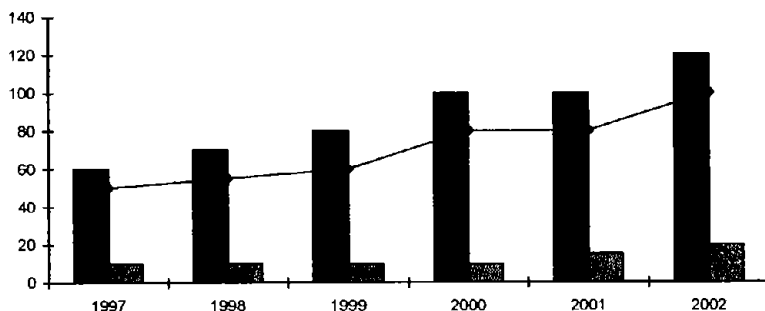
FUENTE: aregional.com con información de la Dirección de Estadísticas Comerciales.

Como se sabe, gran parte del comercio exterior de China se realiza con Estados Unidos, nación con quien presenta el mayor superávit comercial; (ver gráfica 4.2.)

<sup>24</sup> La fuerza China en la exportación. [www.aregional.com](http://www.aregional.com)

De 1997 a 2002 las exportaciones chinas hacia Estados Unidos se incrementaron a una tasa promedio anual de 13%. El crecimiento más espectacular se ha dado de 2001 al año siguiente: 22.4%.<sup>25</sup>

GRÁFICA No. 4.2.  
COMERCIO EXTERIOR DE CHINA CON ESTADOS UNIDOS (MILLONES DE DÓLARES)



FUENTE: *aregiona.com* con información del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

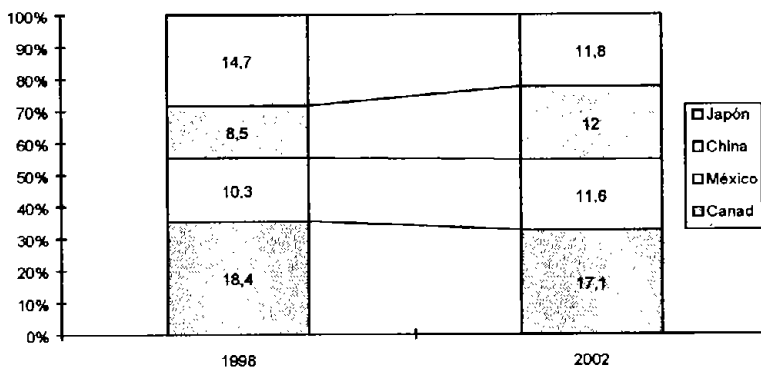
Para 2002 el valor de las exportaciones chinas a Estados Unidos se ubicó en 125 mil 168 millones de dólares. Las exportaciones de China provenientes de la Unión Americana, por su parte, ascendieron a sólo 22 mil 053 millones de dólares. Dado que este nivel de importaciones se ha mantenido relativamente bajo -de 1997 a 2002 éstas crecieron a una tasa de ocho por ciento- el superávit comercial con Estados Unidos ha presentado un destacado crecimiento. Esta evidencia pone de manifiesto la fuerte penetración que, en los últimos años, los productos de que el país asiático están teniendo en el mercado estadounidense.

El fuerte crecimiento de las ventas externas de China hacia Estados Unidos se ha reflejado en una mejora de su posición dentro de las importaciones manufactureras

<sup>25</sup> Cabe señalar que la información sobre el comercio de China con Estados Unidos proviene del Departamento de Comercio en este último país. Estos datos difieren de los obtenidos de fuentes de estadísticas oficiales de China, en la medida en que la mayor parte del comercio que este país asiático efectúa con las naciones industrializadas se registra en Hong Kong. Es por ello que se ha utilizado la base de datos del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

americanas totales. En la gráfica 4.3 se aprecia que, de 1998 a 2002, aquel país asiático ha logrado ganar dos posiciones en cuanto a su peso como proveedor de manufacturas a Estados Unidos.

**GRÁFICA No. 4.3.**  
**COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES MANUFACTURERAS DE EU POR PAÍSES DE ORIGEN**  
**(1992-2002)**



*FUENTE: aregional.com con información de la Dirección de Estadísticas Comerciales.*

Después de ser el cuarto vendedor más importante para la Unión Americana en 1998, China pasó al segundo lugar en 2002, desplazando a México y Japón. En este período, el peso de las ventas manufactureras chinas en el total de importaciones estadounidenses en el sector se incrementó de 8.5 a 12%.

Los bajos costos laborales y la subvaluación del yuan, producto de un tipo de cambio fijo con el dólar y la caída de la divisa de Estados Unidos respecto a otras monedas están contribuyendo al buen desempeño de las exportaciones chinas.

Debido a sus bajos costos, a los chinos no les importa utilizar más mano de obra para elaborar mejores productos.



Los trabajadores mexicanos ganan entre 50 y 75 dólares por semana, un tercio más que sus colegas en China e incluso más que los empleados del sector en otras naciones textiles como: Honduras y Vietnam.

La ayuda del gobierno y el yuan subvaluado de la economía china equivalen a subsidios para la industria.

Aquí es importante destacar el papel del sector público, el cual ha sido determinante en la transformación económica de China. “En 1978, con el liderazgo de Deng Xiaoping, China comenzó una profunda transformación que incluyó la apertura de la economía y la modernización de sus sistemas de producción. China dejó atrás un sistema económico de planeación central, cuyos resultados, en términos generales, habían sido desastrosos. De 1958 a 1962 la política de Mao Zedong del Gran Salto Adelante concluyó en un tremendo fracaso económico y una hambruna que causó más de 25 millones de muertos. Más adelante, en 1966, la revolución cultural emprendida por Mao para recuperar el poder implicó la movilización de millones de guardias rojos en contra de las estructuras administrativas y económicas vigentes, causando un decenio de incertidumbre y desorden social con los altos costos en la producción y el nivel de vida de la población.

Estos episodios de radicalización política ocasionaron que en 1977 China estuviera muy rezagada respecto a sus vecinos asiáticos: su PIB per cápita ascendía apenas a 190 dólares, frente a 910 en Corea del Sur.

A la muerte de Mao, Deng Xiaoping inició una serie de reformas que incluyó la privatización de la agricultura; la reconversión de las empresas estatales, concediéndoles mayor autonomía para la toma de decisiones y sujetándolas a compromisos de desempeño: la fijación de precios por medio del mercado, y el

impulso al comercio exterior y a la inversión extranjera. Estas reformas culminaron con la entrada de China a la OMC en 2001, lo cual a su vez aceleró los cambios estructurales en la economía y en la organización de su sistema político.

China se define hoy como una economía socialista de mercado: 80% del PIB lo generan agentes económicos que buscan maximizar utilidades y se rigen por las leyes de la oferta y la demanda y, al mismo tiempo, el Partido Comunista de China y el gobierno prevalecen en la conducción de la economía. Las empresas propiedad del Estado son agentes económicos muy importantes, ya que poseen la mayor parte de los activos productivos. Subsisten también diversas restricciones a la emigración de las personas del campo a las ciudades.

Los resultados de las reformas han sido notables tanto en el plano macroeconómico y de comercio exterior, como por los cambios en la estructura productiva de la economía. De 1978 a 2002 la economía china tuvo un crecimiento promedio anual de 9.3% y, medida en dólares corrientes, es la sexta economía del mundo.

Si se considera la paridad del poder de compra, la economía china es la segunda más grande y en 2020 podría alcanzar un tamaño similar a la de Estados Unidos. En 2002 China exportó 325,000 millones de dólares superada sólo por la Unión Europea, Estados Unidos y Japón, y fue el primer receptor de inversión extranjera directa con 52,000 millones de dólares.

Los cambios estructurales se reflejan en el dinamismo del sector de servicios, que ha ganado participación en el PIB y en la población ocupada; en contraste, la agricultura ha disminuido. En 2000 los servicios representaron 33% del PIB y ocuparon 27% de la fuerza de trabajo, cifras todavía menores que las de países de

desarrollo similar, pero mucho mayores que las registradas en 1980: 21% del PIB y 13% del empleo".<sup>26</sup>

Pero, al parecer, lo que más ha impulsado las ventas externas de China es una previsible reorganización geográfica de la producción, a través del incremento de cadenas productivas, en el este asiático. "La preocupación de muchos países va en aumento, ya que China exporta no sólo productos intensivos de mano de obra o de bajo valor agregado, sino que comienza a ganar terreno en bienes de tecnologías media y alta. En 1990, 25.9% de las exportaciones se concentraba en bienes primarios; en 2000 el porcentaje respectivo se reduce a 10.9%; en contraparte, las ventas externas de productos manufacturados pasaron de 74.1 a 89.1 por ciento. Asimismo, ha cambiado la composición de las exportaciones de manufacturas: en 1990, 69.3% eran intensivas en mano de obra o de baja tecnología; en 2000 este porcentaje había descendido a 51.1 y, en contraste, las ventas de bienes manufacturados de mediana o alta tecnologías representaron 48.9% del total.

Sin embargo, diversos autores señalan que en el caso de los bienes de tecnologías media y alta, China se ha especializado en el segmento de la producción intensiva en mano de obra, es decir, en el proceso de ensamblaje, o en la fabricación de productos de menor complejidad y valor agregado y por lo general con un alto contenido importado".<sup>27</sup>

En particular, los bajos costos de la mano de obra en China han dado lugar a que las actividades de ensamblaje -por naturaleza intensivas en mano de obra- tiendan a reubicarse en esa nación. De esta forma China ha sido, cada vez más, el último eslabón de la cadena productiva del este de Asia, funcionando como plataforma

---

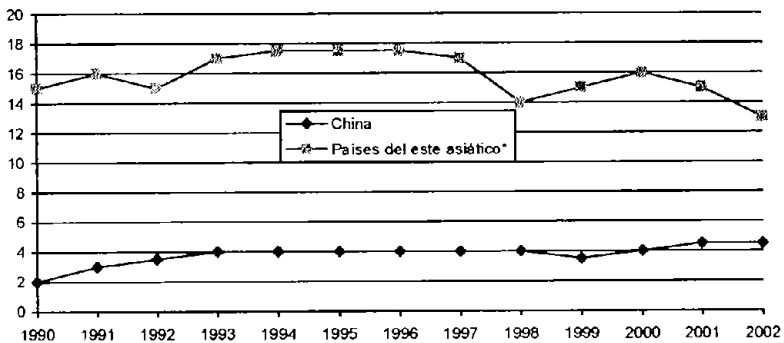
<sup>26</sup> Romero Hicks, José Luis y Molina Medina, Humberto. "La transformación económica de China y sus implicaciones para México". En Revista de Comercio Exterior. Vol. 53, No. 12, Diciembre de 2003, p. 1156.

<sup>27</sup> Ibid., p. 1157.

final de exportación de los productos de dichas naciones. Esta estrategia ha logrado incrementar la eficiencia del proceso productivo global, con un evidente incremento de la competitividad de los productos exportados.

Una evidencia que podría dar sustento a las afirmaciones anteriores es examinar la participación de los países de la región en el valor de las exportaciones mundiales totales. Como se aprecia en la gráfica 4.4., en 1995 el valor de las ventas externas de las principales economías del este de Asia -Corea, Taiwán, Singapur, Japón, Hong Kong, Indonesia y Malasia- representó 17.7%. En 2000 este porcentaje descendió a 16.4% y, en 2002, a 14.1%.

GRÁFICA No. 4.4.  
PARTICIPACIÓN RELATIVA DE LAS EXPORTACIONES DE LOS PAÍSES DEL ESTE ASIÁTICO EN EL TOTAL MUNDIAL (MILLONES DE DÓLARES)



\*Nota: Incluye Japón, Hong Kong, Singapur, Taiwán, Indonesia, Corea y Malasia.  
FUENTE: aregional.com con información de la Dirección de Estadísticas Comerciales.

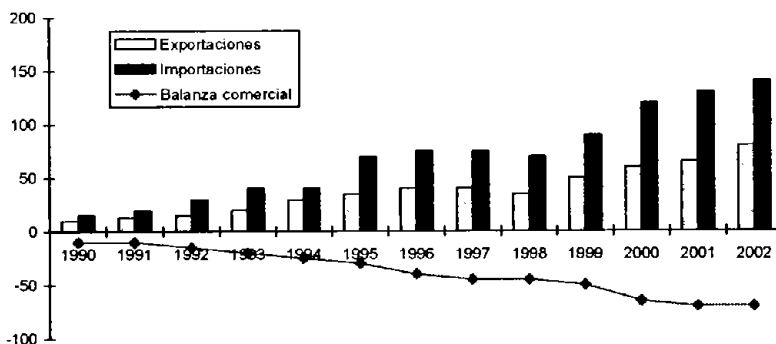
Por el contrario, la participación de las exportaciones chinas en el periodo se incrementó de 2.8 por ciento en 2000 y, finalmente, a 4.1 por ciento en 2002. Esta evidencia sugiere que las ganancias chinas se dieron a costa de las demás naciones de la región.

Otra manera de comprobar, quizás de forma más evidente, la posible conformación de un nuevo esquema de organización de la producción, es mediante el estudio de las cuentas de comercio exterior de China con el resto del mundo y con los países del este asiático con quienes, presumiblemente, efectúa encadenamientos productivos.

Si parte del destacado incremento de las exportaciones de China a escalas mundiales se explica por el crecimiento de las relaciones de complementariedad productiva con países del este de Asia, se debería esperar que las cuentas comerciales chinas con aquellas naciones asiáticas tiendan a deteriorarse en los últimos años. Lo anterior como resultado de que los productos que se vendían al resto del mundo, ahora se exportan vía China.

En la gráfica 4.5., se muestra la evolución del intercambio comercial de China con el agregado de los principales países del este de Asia. Como se aprecia, en contraste con lo observado con el resto del mundo -especialmente con Estados Unidos-, el patrón comercial de China con los países del este asiático se caracteriza por ser deficitario. Este desequilibrio, además, mantiene una tendencia creciente de largo plazo.

GRÁFICA No. 4.5.  
COMERCIO EXTERIOR DE CHINA CON LOS PRINCIPALES PAÍSES DEL ESTE ASIÁTICO (MILLONES DE DÓLARES)



FUENTE: aregional.com con información del Departamento de Comercio de Estados Unidos.

Y puede ser resultado de un incremento en las relaciones de complementariedad entre las naciones.<sup>28</sup>

La falta de reformas estructurales que México requiere para ofrecer mayor certidumbre y menores costos a la planta productiva nacional ha limitado de forma relevante su competitividad. Por lo que se ha visto reflejado en una menor dinámica de las exportaciones mexicanas y en el desplazamiento de éstas por las de otras naciones, como China, en los mercados comerciales más importantes.

## **4.2. COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD DE LOS PRODUCTOS DERIVADOS DEL ACERO EN MÉXICO**

La industria siderúrgica en México ha desempeñado un papel clave en la actividad económica mexicana. El acero, producto base de la siderurgia, resulta indispensable para obtener un sinnúmero de productos de consumo duradero, para fabricar bienes de capital, en la industria automotriz, así como para la construcción de obras de infraestructura.

La industria siderúrgica nacional se encuentra en un periodo de madurez en donde las estrategias que han de instrumentarse consideran el desarrollo de una cultura comprometida con la productividad, que coadyuve a que dicha industria se posicione con una perspectiva de ventaja competitiva en el mercado internacional.

Aunado a una mayor capacidad productiva, las empresas siderúrgicas han reordenado sus sistemas de organización y administración a fin de conseguir un incremento en la productividad del trabajo.

---

<sup>28</sup> Al examinar las cuentas externas de China con cada uno de los países de forma individual la evidencia indica que, en general, China presenta déficit comerciales crecientes con todas las naciones consideradas, con excepción de Singapur, con quien muestra un superávit, sin embargo, comienza a deteriorarse de forma sistemática a partir de 2000.

Jugaron un papel importante la puesta en marcha de procesos y tecnologías intensivas en capital, lo cual es característica de esta industria.

A partir de la privatización la calidad de los productos de acero mexicanos muestra una franca tendencia de mejoramiento como resultado de las inversiones aplicadas, así como por la puesta en marcha del programa de capacitación y certificación de productos en base a normas nacionales e internacionales.

La reducción de los costos de operación de estas acciones permitieron a las empresas más importantes del sector, obtener las certificaciones ISO 9000 que avalan ser considerados como proveedores confiables y consecuentemente poder tener acceso al mercado internacional.

Conviene indicar que de 1998 a 2002 el nivel de producción por personal ocupado pasó de 424 a 502 kilos.

Los factores críticos de la competitividad que se mantienen invariables son la confiabilidad de los procesos y el ajuste del volumen de producción a los cambios en la demanda (flexibilidad en el volumen y en la mezcla de productos).

De 1995 a 1996 cambia la prioridad de ofrecer productos a precios bajos a la capacidad de ofrecer una mayor confiabilidad y rendimiento en procesos y productos de especificaciones especiales.

La capacidad de ofrecer productos a precios bajos en el periodo 1993-1995 se apoyó en una estrategia general de reducción de costos combinada con el aumento de eficiencia operativa. En otras palabras, la relación de salidas/entradas se incrementó por una disminución de las entradas o factores de producción.<sup>29</sup>

---

<sup>29</sup> Váidez Hernández, Luis Alfredo. Prospectiva y normatividad del medio ambiente para la industria siderúrgica nacional.

### 4.3. IMPACTO EN LA PRODUCCIÓN

Como se ha observado, la producción de acero en México mostró una tendencia creciente hasta el año 2000; sin embargo, en los últimos años se ha visto reducida.

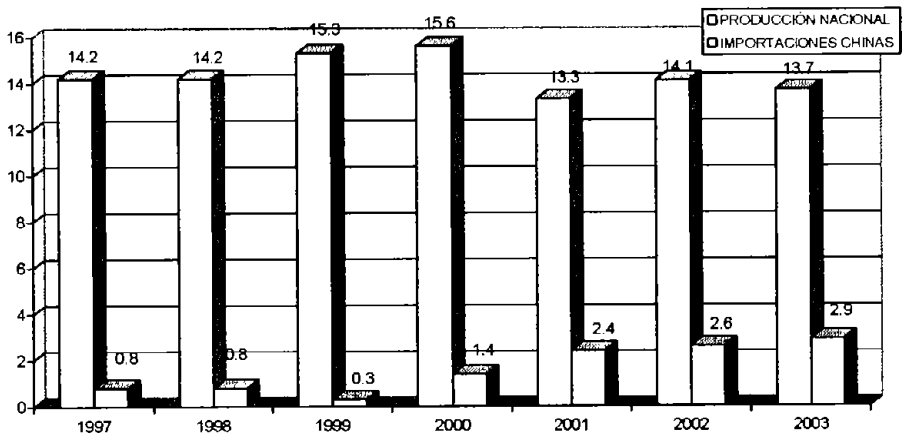
En el siguiente cuadro se muestra como ha ido disminuyendo la producción nacional, mientras que las importaciones procedentes de China han ido en aumento.

CUADRO No. 4.1.  
PRODUCCIÓN NACIONAL DE ACERO E IMPORTACIONES CHINAS

AÑO	PRODUCCIÓN NACIONAL (millones de toneladas)	IMPORTACIONES CHINAS (millones de toneladas)
1997	14.2	0.8
1998	14.2	0.8
1999	15.3	0.3
2000	15.6	1.4
2001	13.3	2.4
2002	14.1	2.6
2003	13.7	2.9

Fuente: Elaboración propia con datos de la Canacero y de Bancomex

GRÁFICA No. 4.6.  
PRODUCCIÓN NACIONAL DE ACERO E IMPORTACIONES CHINAS



Fuente: Elaboración propia con datos de la Canacero y de Bancomex.



## 4.4. IMPACTO EN LA EXPORTACIÓN

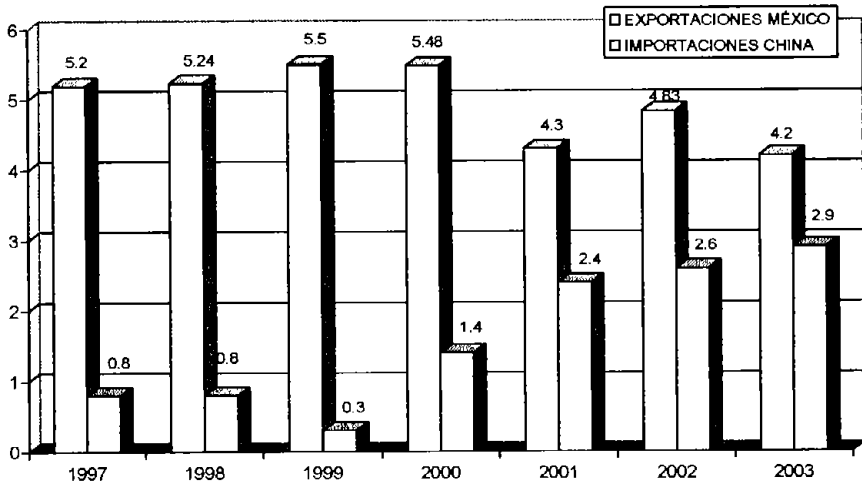
Las exportaciones también se han visto afectadas por las importaciones chinas como se observa en el siguiente cuadro.

**CUADRO No. 4.2.**  
**EXPORTACIONES DE ACERO MEXICANAS E IMPORTACIONES CHINAS**

AÑO	EXPORTACIONES DE MÉXICO (millones de toneladas)	IMPORTACIONES CHINAS (millones de toneladas)
1997	5.2	0.8
1998	5.24	0.8
1999	5.5	0.3
2000	5.48	1.4
2001	4.3	2.4
2002	4.83	2.6
2003	4.2	2.9

*Fuente: Elaboración propia con datos de la Canacero y de Bancomex.*

**GRÁFICA No. 4.7.**  
**EXPORTACIONES DE ACERO MEXICANAS E IMPORTACIONES CHINAS**



*Fuente: Elaboración propia con datos de la Canacero y de Bancomex.*

## 4.5. ESTRATEGIAS PARA CONTRARRESTAR EL IMPACTO

Para el sector empresarial nacional esta situación es aún más preocupante en la medida en que, de darse las reformas estructurales esperadas en el próximo año, los beneficios no se reflejaran en menores costos de producción (energéticos, laborales y, en general, de transacción) de forma inmediata. Estas reformas, por el contrario, tomarán algunos años en traducirse en una mayor eficiencia real para la planta productiva nacional. Como se ha visto, en este periodo una buena parte de los países continuarán incrementando la competitividad de sus exportaciones por medio de movimientos estratégicos de diversa índole. Ante esta situación, el empresario mexicano no puede quedar pasivo en espera de que se den las reformas estructurales y de que éstas se traduzcan en menores costos de producción, si es que desea conservar su participación (o al menos no perder posiciones) en los mercados nacionales e internacionales en los siguientes años.

Bajo este escenario, en los próximos años el productor mexicano debe explotar la parte de su negocio en el que continúa teniendo ventajas comparativas, tales como: el diseño de nuevos productos con base en su conocimiento -más preciso- de los gustos y preferencias del consumidor nacional; efectuando alianzas estratégicas para su especialización en determinada fase de la producción; y/o incrementando sus recursos en el *marketing* y distribución de determinados productos.

Lo que más ha impulsado las ventas externas de China es una previsible reorganización geográfica de la producción.

Otro aspecto a considerar es que la proximidad geográfica con Estados Unidos, la larga experiencia de hacer negocios con los norteamericanos y la creciente importancia de la comunidad latina en aquel país es una ventaja que el empresario

mexicano debe aprovechar. En este sentido, la experiencia y el mejor conocimiento de los gustos de los consumidores de este mercado constituyen uno de los principales factores estratégicos que hay que explotar.

## CONCLUSIONES

De acuerdo con la investigación efectuada se puede concluir que en el contexto globalizador los países en vías de desarrollo, como es nuestro caso, deben de incorporarse a la nueva dinámica de las actividades internacionales de una manera activa, para ello el gobierno mexicano debe de profundizar en un cambio estructural, con la finalidad de evitar que acontecimientos que se generen en los mercados internacionales rebasen la capacidad del gobierno mexicano de controlar las fluctuaciones macroeconómicas y por lo tanto tener un desarrollo más equilibrado de la economía nacional.

Es por ello, que en el modelo económico actual, el sector externo representa una de las principales estrategias de política económica del gobierno mexicano, siendo mediante este sector como se pretende dinamizar la economía de nuestro país, en si que este sea el factor que logre imprimir el efecto multiplicador para los demás sectores que conforman la economía mexicana. Para ello es necesario consolidar las relaciones comerciales con aquellos países que se tienen suscritos tratados y acuerdos comerciales, buscando integrarse lo mejor posible a la dinámica de la economía mundial, con la finalidad de aprovechar las oportunidades que como país se le presentan y poder sortear de una mejor manera los impactos que trae consigo la propia globalización, como es el caso de la desaceleración económica de los Estados Unidos de Norteamérica y las crisis financieras que se suscitan en otras entidades y que repercutan de manera directa en las economías de cada nación de una manera específica.

México en ese sentido ha suscrito acuerdos y tratados comerciales con distintos países, abriéndose cada vez más al comercio mundial, para lo cual se tuvo que realizar una reestructuración en los esquemas de producción y comercialización, ya no pensando únicamente en el mercado interno, si no de acuerdo a los

estándares de calidad requeridos en el ámbito internacional, ver el mercado externo como una opción importante para la realización de sus productos y servicios.

Por ello, la estrategia no debe ser solo consolidar los tratados comerciales con otros países. Sino que, en sí el reto para los exportadores mexicanos es convertir las ventajas comparativas en ventajas competitivas mediante la construcción de un nuevo paradigma de producción y comercialización que permita ofrecer productos mexicanos en el mundo de mayor calidad, ser competitivos en volumen, precio y con esquemas de comercialización que busquen posicionarse en los nichos internacionales en condiciones favorables con respecto a sus competidores.

En este contexto, uno de los fenómenos más destacados de la economía mundial desde finales del decenio de los noventa es el surgimiento de China como exportador importante y uno de los principales destinos de la inversión extranjera directa.

México no escapa a este fenómeno: sus productos se enfrentan a una competencia cada vez mayor en el mercado de Estados Unidos e incluso ha sido desplazado por China como segundo exportador a ese país. En el ámbito interno, la participación de los productos chinos en las importaciones mexicanas sólo la supera la de Estados Unidos.

A partir de 2001, la pérdida de dinamismo de la economía de Estados Unidos y las negociaciones de varios países para obtener condiciones arancelarias similares a las del TLCAN indujeron a que las exportaciones de México tuviera un menor crecimiento e incluso, disminuyera su participación en ese mercado.

Aquí es conveniente destacar la importancia de la participación del Estado sobre el mercado, ya que como se ha visto ha sido determinante en la transformación económica de China. Como se ha señalado, en 1978, con el liderazgo de Deng Xiaoping, China comenzó una profunda transformación que incluyó la apertura de la economía y la modernización de sus sistemas de producción. Estas reformas culminaron con la entrada de China a la OMC en 2001, lo cual a su vez aceleró los cambios estructurales en la economía y en la organización de su sistema político.

Los resultados de las reformas han sido notables tanto en el plano macroeconómico y de comercio exterior, como por los cambios en la estructura productiva de la economía. De 1978 a 2002 la economía china tuvo un crecimiento promedio anual de 9.3% y, medida en dólares corrientes, es la sexta economía del mundo. En México, en este mismo periodo el crecimiento promedio anual de la economía fue de 2.9%, lo cual representa menos de una tercera parte.

Las reformas emprendidas por China, la construcción de una moderna infraestructura, así como el pragmatismo para conducir la política económica y el bajo costo de la mano de obra colocan a ese país en una posición muy competitiva para atraer inversión extranjera y exportar. China se ha convertido en la gran fábrica del mundo de los productos intensivos en mano de obra.

La preocupación de muchos países como México va en aumento, ya que China exporta no sólo productos intensivos en mano de obra o de bajo valor agregado, sino que comienza a ganar terreno en bienes de tecnologías media y alta.

En términos generales, la tasa de crecimiento de las ventas externas mexicanas ha sido muy baja e incluso negativa para algunos productos, en tanto que las de China mantienen un creciente dinamismo en los segmentos de mayor valor agregado.

Esto acarrea una disminución en la participación de las exportaciones mexicanas en los nichos de productos de mayor valor agregado, que en términos generales coinciden con los que tienen una demanda de expansión.

Particularmente la industria del acero se ha visto afectada por las crecientes importaciones chinas, de manera que su producción se ha visto desplazada tanto del mercado nacional como en la exportación.

De acuerdo con el modelo econométrico desarrollado se ha visto que la producción del acero es afectada por variables macroeconómicas como la inflación y el tipo de cambio, pero además es afectada por las importaciones chinas, sobre todo porque se realizan importaciones de algunos productos de origen chino con discriminación de precios lo que provocó la disminución de las ventas de productos mexicanos, por lo que para hacer frente a las condiciones de competencia de las importaciones investigadas las empresas nacionales se vieron obligadas a ajustar a la baja los precios de venta al mercado interno.

De tal manera, como parte de las estrategias que debe llevar a cabo la industria mexicana del acero respecto del grave problema del incremento de las importaciones provenientes de china, se destaca el incremento de la calidad y productividad.

Además, es muy importante que el estado mexicano apoye a la industria nacional del acero sobre todo para evitar prácticas desleales de comercio. Consolidar la estabilidad macroeconómica y promover la competitividad son acciones que permitirán afrontar eficientemente el surgimiento de nuevos competidores en el mercado. En cambio el proteccionismo no constituye la solución y si implicaría un retroceso en lo que se ha logrado consolidar en los últimos años.

Por último, hay que destacar que México compite con China tanto en el ámbito comercial, como en la atracción de inversión extranjera. La presencia de China en el principal mercado de exportación y en el mercado interno de México es un hecho real e irreversible. En el plano internacional el traslape entre las exportaciones de México y las de China en el mercado de Estados Unidos muestra una clara tendencia a crecer.

Frente a las grandes ventajas competitivas con que cuenta China, es muy importante que se considere a México como un proveedor confiable, oportuno y seguro que garantiza un flujo continuo de productos de calidad. Asimismo, conviene aprovechar plenamente la vecindad con Estados Unidos y los tratados comerciales que se han negociado con 32 países.

Para ello es indispensable mejorar la infraestructura de transporte; simplificar y automatizar los trámites aduaneros y hacer más ágiles los cruces fronterizos de mercancías, para reducir los costos y los tiempos asociados a la exportación, y establecer la infraestructura de logística que permita llevar a cabo operaciones “justo a tiempo” con Estados Unidos.

De igual importancia es que se continúe avanzando a favor de un ambiente propicio para las empresas y en la simplificación de trámites para su apertura, entre otros aspectos de gran relevancia para el inversionista interesado. Es importante también incrementar la presencia en el mercado de Estados Unidos mediante los sectores y los segmentos en los que México es muy competitivo. Así, es factible consolidar la participación en nichos de mercado específicos, en lugar de intentar competir en segmentos de precio, difíciles de hacer frente a los productos chinos.



## BIBLIOGRAFÍA

Bancomext. Programa de Promoción. México-China, 2003-2004.

Bela Balassa, "La Política Comercial de México: análisis y proposiciones". Comercio Exterior. Vol. 20, No. 11, noviembre de 1990.

Bravo Aguilar, Luis. "La Política Comercial de México y el GATT. En La Adhesión de México al GATT. Colegio de México, México, 1994.

Davis, French. Economía Internacional, Teorías y Políticas para el Desarrollo. Ed. FCE, México, 1995, Cap. XI.

Dell, Sydney. Bloques de Comercio y Mercados Comunes. Ed. FCE, México, 1993.

Kelvin, Lord. "Medición de la Actividad Económica". Cap. 5. En Samuelson, Paul A. Macroeconomía con Aplicación. 16ª Edición, Ed. Mc Graw Hill, México, 2001.

Leycegui, Beatriz. et. all. Comercio a Golpes. Las Prácticas Desleales de Comercio Internacional bajo el TLCAN. Ed. Porrúa, México, 1997.

Maerker, Gunter. La Nueva Ley Aduanera 1996. Ed. Guma, México, 1996.

Mikesell, Raymond, F. "Comercio Internacional, Controles de: Convenios Comerciales". En Enciclopedia Internacional de las Ciencias Sociales. Vol. 2, Ed. Aguilar, Madrid, 1989.

Ojeda, Mario. Alcances y Límites de la Política exterior de México. 2ª Edición, Ed. El Colegio de México, México, 1994.

Rublik, Federico y Solís M., Benito, (Compiladores). México hacia la Globalización. Ed. Diana, México, 1996.

Secofi. Las Relaciones de México con el Mundo: Desafíos y oportunidades. México, abril de 1990.

Sierra, Carlos y Martínez, Rogelio. Historia y Legislación Aduanera de México. Ed. Porrúa, México, 1998.

Simón Domínguez, Nadima y Rueda, Isabel. Globalización y competitividad: La industria siderúrgica en México. UNAM, Porrúa, México, 2002.

Toledo Beltrán, Daniel y Zapata, Francisco. Estado y acero. Una historia de la industria siderúrgica integrada en México. Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa, México, 2000.

Váldez Hernández, Luis Alfredo. Prospectiva y normatividad del medio ambiente para la industria siderúrgica nacional.

Valentín Budic, Domingo. Diccionario del Comercio Exterior. Ed. Depalma, Buenos Aires, 1996.

Weintraub, Sydney. México frente al Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos. Alternativas para el Futuro. Ed. Diana, México, 1996.

## ANEXO

**CUADRO No. A.1.**  
**VALOR DE LA IMPORTACIÓN POR GRANDES GRUPOS SEGÚN LA CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME (CIIU) Y TIPO DE BIEN**

(Millones de dólares CONCEPTO)	1998	1999	2000	2001	2002 P	2003	Enero-Abril	
							2003	2004
<b>Importación total FOB</b>	<b>125 373.1</b>	<b>141 974.8</b>	<b>174 457.8</b>	<b>168 398.8</b>	<b>168 878.8</b>	<b>170 648.8</b>	<b>53 658.8</b>	<b>59 142.3</b>
Bienes de consumo	11 108.5	12 175.0	16 690.6	19 752.0	21 178.4	21 509.0	6 692.4	7 174.0
Bienes de uso intermedio	96 935.2	109 269.6	133 637.3	126 148.8	126 508.0	128 831.5	40 571.2	45 314.3
Bienes de capital	17 329.4	20 530.1	24 129.9	22 495.7	20 992.5	20 205.3	6 295.2	6 654.1
<b>Agricultura y silvicultura</b>	<b>4 280.7</b>	<b>4 026.5</b>	<b>4 304.9</b>	<b>4 655.0</b>	<b>4 871.9</b>	<b>5 464.9</b>	<b>1 631.3</b>	<b>1 952.4</b>
Bienes de consumo	480.0	506.1	616.8	714.5	717.8	708.5	242.5	220.0
Bienes de uso intermedio	3 772.7	3 498.3	3 657.2	3 914.6	4 130.8	4 728.0	1 379.9	1 721.5
Bienes de capital	28.0	22.1	30.9	25.9	23.4	28.4	8.9	10.8
<b>Ganadería, apicultura, caza y pesca</b>	<b>492.2</b>	<b>453.1</b>	<b>493.8</b>	<b>477.0</b>	<b>503.5</b>	<b>397.6</b>	<b>142.7</b>	<b>140.6</b>
Bienes de consumo	62.2	50.9	55.7	57.0	76.3	106.8	40.1	53.0
Bienes de uso intermedio	348.5	318.5	340.9	327.0	306.3	223.5	80.4	61.6
Bienes de capital	81.5	83.7	97.3	93.0	120.9	67.3	22.1	26.1
<b>Industrias extractivas</b>	<b>916.1</b>	<b>893.9</b>	<b>1 325.7</b>	<b>1 580.8</b>	<b>1 967.0</b>	<b>3 124.2</b>	<b>886.7</b>	<b>1 137.0</b>
Bienes de consumo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Bienes de uso intermedio	916.1	893.9	1 325.7	1 580.8	1 967.0	3 124.2	886.7	1 137.0
Bienes de capital	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
<b>Industrias manufactureras</b>	<b>116 431.3</b>	<b>133 182.3</b>	<b>165 135.7</b>	<b>159 408.5</b>	<b>160 622.8</b>	<b>160 975.4</b>	<b>50 716.4</b>	<b>55 528.6</b>
Bienes de consumo	10 549.5	11 612.8	16 008.5	18 971.9	20 376.2	20 670.3	6 407.0	6 885.0
Bienes de uso intermedio	88 662.9	101 146.2	125 126.7	118 062.0	119 399.8	120 196.7	38 045.7	42 046.7
Bienes de capital	17 219.0	20 423.3	24 000.6	22 374.5	20 846.8	20 108.4	6 263.7	6 616.9
<b>Otros productos no clasificados</b>	<b>3 252.8</b>	<b>3 419.0</b>	<b>3 197.7</b>	<b>2 275.2</b>	<b>713.7</b>	<b>583.7</b>	<b>181.7</b>	<b>383.7</b>
Bienes de consumo	16.8	5.2	9.5	8.6	8.1	23.4	2.7	36.0
Bienes de uso intermedio	3 235.0	3 412.7	3 187.0	2 264.4	704.2	559.1	178.5	347.4
Bienes de capital	0.9	1.1	1.2	2.2	1.4	1.2	0.4	0.3

*NOTA. La suma de las cifras parciales puede no coincidir con el total debido al redondeo. Incluye el valor de la Industria Maquiladora de Exportación.*

*P: Cifras preliminares.*

*FUENTE: Grupo de trabajo: SHCP, Banco de México, Secretaría de Economía e INEGI*

## MODELO

$$\text{OfAcero} = \text{Cte} + \alpha * \text{OfAcero}(-2) + \beta * \text{InflConst}(-1)$$

Dependent Variable: OFACERO

Method: Least Squares

Date: 01/10/05 Time: 21:14

Sample(adjusted): 1995 2004

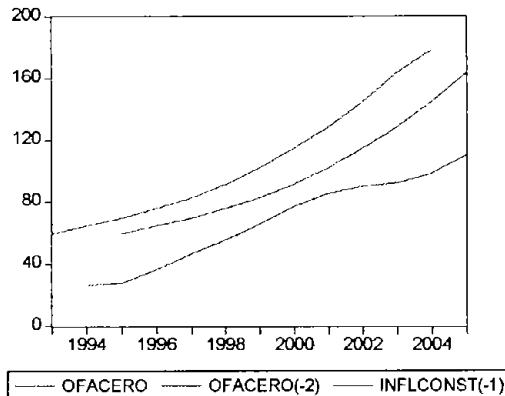
Included observations: 10 after adjusting endpoints

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-6.374958	1.935031	-3.294499	0.0132
OFACERO(-2)	1.175911	0.054952	21.39894	0.0000
INFLCONST(-1)	0.173098	0.062711	2.760250	0.0281
R-squared	0.998549	Mean dependent var		115.1500
Adjusted R-squared	0.998135	S.D. dependent var		37.66343
S.E. of regression	1.626511	Akaike info criterion		4.054077
Sum squared resid	18.51877	Schwarz criterion		4.144852
Log likelihood	-17.27038	F-statistic		2409.393
Durbin-Watson stat	2.065366	Prob(F-statistic)		0.000000

De acuerdo con el modelo anterior, los criterios de significancia son aceptables, ya que cuenta con probabilidades menores que 0.05, que son las que muestran porcentualmente las posibilidades de que exista error en el modelo. El 99% de las variaciones de la oferta de acero son explicadas por las variaciones de las variables independientes (o explicativas). La prueba t es mayor que 2 en valor absoluto.

La ecuación del modelo es la siguiente, que sirve para pronosticar la oferta de acero para los años siguientes.

$$\text{OFACERO} = -6.374957895 + 1.175911286 * \text{OFACERO}(-2) + 0.1730977806 * \text{INFLCONST}(-1)$$



Mostrando las variables del modelo, tanto la variable explicada como las explicativas, se ve claramente como el comportamiento de las mismas es muy

parecido aunque a partir de 2001 la inflación de la construcción con un rezago va decreciendo mientras que la oferta de acero incrementa.

$$DxAcero = Cte + \alpha * DxAcero(-2) + \beta * InflConst(-1)$$

Dependent Variable: DXACERO

Method: Least Squares

Date: 01/12/05 Time: 12:43

Sample(adjusted): 1995 2004

Included observations: 10 after adjusting endpoints

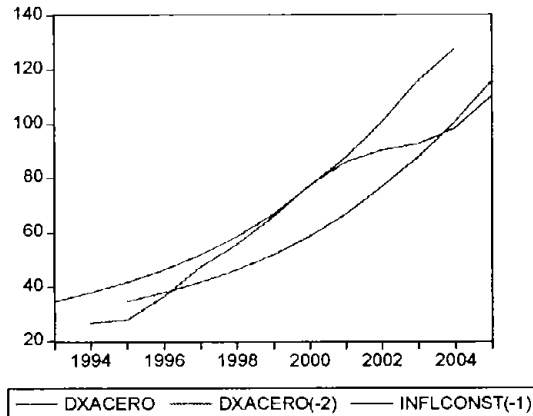
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-3.906003	1.236949	-3.157772	0.0160
DXACERO(-2)	1.178303	0.053397	22.06703	0.0000
INFLCONST(-1)	0.152210	0.047606	3.197271	0.0151
R-squared	0.998580	Mean dependent var		77.31000
Adjusted R-squared	0.998174	S.D. dependent var		29.86706
S.E. of regresión	1.276113	Akaike info criterion		3.568840
Sum squared resid	11.39926	Schwarz criterion		3.659616
Log likelihood	-14.84420	F-statistic		2461.510
Durbin-Watson stat	2.280484	Prob(F-statistic)		0.000000

El modelo que se ajusto con los criterios de significancia fue el de la dx de acero que esta en función de la dx de acero con 2 rezagos y la inflación de la industria de la construcción con 1 rezago. Por lo tanto utilizaremos este modelo para pronosticar el comportamiento de la demanda de acero para 2005.

La ecuación del modelo es la siguiente:

$$DXACERO = -3.906002756 + 1.178302999 * DXACERO(-2) + 0.1522097475 * INFLCONST(-1)$$

La siguiente gráfica muestra las variables utilizadas para el modelo anterior en donde lo importante que hay que destacar es el comportamiento de la inflación de la industria de la construcción, ya que lleva un ascenso muy prolongado hasta llegar al año 2001 en donde va decayendo el incremento.



## PRONÓSTICOS 2005

Utilizando las ecuaciones finales de los modelos pronosticaremos.

$$OFACERO = -8.374957895 + 1.175911286*OFACERO(-2) + 0.1730977806*INFLCONST(-1)$$

$$DXACERO = -3.906002756 + 1.178302999*DXACERO(-2) + 0.1522097475*INFLCONST(-1)$$

$$1. OFACERO = -6.374957895 + 1.175911286*OFACERO(-2) + 0.1730977806*INFLCONST(-1)$$

$$OFACERO = -6.374957895 + 1.175911286*(163.5) + 0.1730977806*(110.24)$$

$$OFACERO = -6.374957895 + 192.2614953 + 19.08229933$$

$$OFACERO = 204.9686367$$

$$2. DXACERO = -3.906002756 + 1.178302999*DXACERO(-2) + 0.1522097475*INFLCONST(-1)$$

$$DXACERO = -3.906002756 + 1.178302999*(115.85) + 0.1522097475*(110.24)$$

$$DXACERO = -3.906002756 + 136.5064024 + 16.77960256$$

$$DXACERO = 149.3800022$$

Por lo tanto el pronóstico de la oferta de acero para el 2005 se incrementa a \$204.97 millones de pesos, lo que significa que de 2004 a 2005\* la oferta aumentará en 14.89%.

De igual manera, el pronóstico de la demanda de acero se incrementa de 2004 a 2005 en 16.99% llegando hasta \$149.38 millones de pesos.

Años	PIB de la construcción (Millones de pesos)	Índice de Precios de la Ind Construcción (Base 2003=100)	Tipo de cambio (pesos)	Importaciones Acero (millones de pesos)	Ventas de acero -Dx- (Millones de pesos)	Oferta de acero -Of- (Millones de pesos)
1993	55.38	26.48	3.26	25.1	34.52	59.6
1994	69.15	27.66	3.41	26.95	37.79	64.7
1995	68.36	36.47	6.60	28.01	41.65	69.7
1996	95.47	47.09	7.65	29.58	46.27	75.9
1997	128.02	55.52	7.92	31.05	51.69	82.7
1998	165.01	65.57	9.14	33.23	58.51	91.7
1999	207.28	77.12	9.56	35.36	66.59	102.0
2000	258.46	85.77	9.46	37.83	76.78	114.6
2001	270.64	90.31	9.34	40.82	87.52	128.3
2002	295.04	92.36	9.66	44.13	100.57	144.7
2003	326.06	98.35	10.79	47.66	115.85	163.5
2004	383.48 <sup>a</sup>	110.24 <sup>a</sup>	11.40	50.74 <sup>a</sup>	127.68 <sup>a</sup>	178.4
2005*	394.18	115.09	11.78		149.38	204.97
2005**	398.05	113.54	11.69			

<sup>a</sup> Pronóstico Pesimista

<sup>\*\*</sup> Pronóstico Optimista

<sup>a</sup> Datos preliminares

Fuentes: BANXICO, INEGI