



UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTÓNOMA DE
MÉXICO

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES

ARAGÓN

“EL INGRESO DE CHINA A LA OMC, REPERCUSIONES Y
PERSPECTIVAS PARA MÉXICO EN EL PERIODO
2001-2004”

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES
PRESENTA:
ELIZABETH ALEJANDRA MEDINA FLORES



FES Aragón

ASESOR : MTRO. LARS PERNICE

MÉXICO

2005

m345589



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Autorizo a la Dirección General de Medicamentos de la
Luz para suministrar el material de consumo a nombre del
estudiante de la carrera de Medicina Funcional.

Nombre del Estudiante Medina Flores

Nombre del Estudiante Elizabeth A.

Fecha 11-05-05

Firma [Signature]

GRACIAS:

A quienes con su apoyo hicieron posible realizar este reto, a quienes me alentaron con una palabra crítica o su consejo, a todas esas personas que siempre creyeron en mí.

A mi madre por darme la vida y la oportunidad de llenarme de cosas bellas, por su incondicional apoyo, sus buenos consejos y sus siempre acertadas críticas.

A mi padre por enseñarme el significado de la palabra esfuerzo, por todo su apoyo y aliento en los momentos difíciles.

A mi hermano Marco por ser el eterno maestro y por los regaños en el momento justo.

A toda mi familia: mi abuelita, tíos, tías, primos y primas por ser parte de mi vida y por apoyarme en todo momento.

A mis amigas por compartir conmigo tristezas, inquietudes, anhelos y sueños. A las eternas compañeras de batalla en la Universidad: Ara, Carmen y Karla "merci beaucoup pour tous cets moments qui nous avons comparti". A Addy por todos estos años de amistad. A Ale y Marlene con quienes he compartido una etapa de transición en mi vida.

A Alfredo por ser mi ejemplo y por haberle dado sentido a la palabra felicidad.

Pero sobretodo gracias a Dios y a la Vida por permitirme estar aquí.

A mis profesores por brindarme todos sus conocimientos que ayudaron a mi formación académica y personal.

A mis sinodales: Mtra. Aurora Marianela Ochoa Rivera, Lic. Ricardo Domínguez Guadarrama, Lic. Maria Cristina Godos, Lic. José Manuel Romo Troncoso por todas sus observaciones, consejos y críticas, con respecto a éste trabajo de investigación y por ayudarme a mejorarlo.

A los profesores: Lic. Armando Ramírez Becerra, Mtro. Jaime Llanos por sus acertadas críticas y a la Lic. Alina Gabriela Díaz Abrego por sus invaluable consejos en mi proceso de formación académica.

*A mi asesor Mtro. Lars Pernice por todo su apoyo, sus acertados comentarios, por su gran profesionalismo y conocimiento aportado a mi tesis, pero sobretodo por su confianza en todo mi proceso de titulación, sin usted esto no hubiera sido posible.
¡Danke für Ihre Hilfe!*

Un agradecimiento especial al Dr. Enrique Dussel Peters y al Dr. Eduardo Roldán por sus valiosos conocimientos y datos aportados que ayudaron a enriquecer mi trabajo de investigación.

A la UNAM, nuestra máxima casa de estudios, por haberme abierto sus puertas al conocimiento y permitirme llegar a este momento. "Por mi raza hablará el espíritu"

ÍNDICE

| | <i>Página</i> |
|--|---------------|
| INTRODUCCIÓN | IV |
| 1. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL LIBERALIZACIÓN COMERCIAL ENTRE MÉXICO Y CHINA DESDE UNA PERSPECTIVA TEÓRICA | |
| 1.1. Definición del comercio internacional | 10 |
| 1.2. Beneficios que genera el libre comercio. Teoría de la ventaja absoluta y teoría de la ventaja comparativa | 11 |
| 1.3. Voces críticas al libre comercio | 16 |
| 1.3.1. Proteccionismo <i>versus</i> libre comercio | 18 |
| 1.4. ¿Cómo enfrentar las desventajas del libre comercio? | 19 |
| 1.4.1. Teoría Shumpetariana | 20 |
| 1.4.2. Teoría de la ventaja competitiva de Michel Porter | 21 |
| 1.5. Conclusiones sobre el enfoque teórico en relación con la liberalización comercial entre México y China | 23 |
| 2. LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO | |
| 2.1. Antecedentes y creación de la Organización Mundial de Comercio | 25 |
| 2.2. Funciones y objetivos de la Organización Mundial de Comercio | 28 |
| 2.3. Estructura Orgánica de la Organización Mundial de Comercio | 30 |
| 2.4. El proceso de adhesión a la Organización Mundial de Comercio y sus nuevos Miembros | 32 |
| 2.5. ¿Cuáles son las ventajas de pertenecer a la OMC? | 34 |
| 2.6. Evaluación y perspectiva de la OMC | 36 |
| 3. EL PROCESO DE APERTURA COMERCIAL EN CHINA Y SU ADHESIÓN A LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO | |
| 3.1. Reformas económicas en China y la apertura al comercio exterior | 39 |
| 3.2. Crecimiento de la economía China | 41 |
| 3.3. Historia de la adhesión de China a la OMC | 43 |
| 3.4. Implicaciones de la adhesión | 48 |
| 3.5. Negociaciones con México | 51 |
| 3.6. Compromisos asumidos por China en las negociaciones | 55 |

| | |
|---|-----|
| 4. LA RELACIÓN COMERCIAL MÉXICO-CHINA Y LAS REPERCUSIONES ECONÓMICAS PARA MÉXICO DEL INGRESO DE CHINA A LA OMC | |
| 4.1. El entorno económico internacional para México y China en el marco de la apertura comercial | 58 |
| 4.2. Factores que determinan la competencia y ventajas comparativas de México y China en el Comercio Internacional | 65 |
| 4.2.1. Ambiente macroeconómico | 65 |
| 4.2.2. Infraestructura | 72 |
| 4.2.3. Apertura comercial | 73 |
| 4.2.4. Atracción de la inversión extranjera directa e incentivos gubernamentales | 74 |
| 4.2.5. Factores de competencia a partir de la Adhesión de china a la OMC | 76 |
| 4.3. Relación bilateral México-China | 80 |
| 4.3.1. Antecedentes de la relación económica bilateral México-China | 80 |
| 4.3.2. Balanza comercial México-China | 82 |
| 4.3.3. Inversión de México en China | 84 |
| 4.3.4. Inversión de China en México | 85 |
| 4.4. ¿China el mayor competidor para México en el mundo actual? | 87 |
| 4.4.1. Principales sectores afectados por el intercambio comercial México-China | 87 |
| 4.4.2. El problema de la competencia desleal | 93 |
| 4.4.3. Salida de empresas extranjeras de México | 94 |
| 4.4.4. El impacto del contrabando en la industria mexicana | 96 |
| 4.4.5. Situación actual de la competencia entre México y China en el marco de la Organización Mundial de Comercio | 99 |
| 5. RETOS Y OPORTUNIDADES DE MÉXICO PARA ENFRENTAR LA COMPETENCIA CHINA EN EL MARCO DE LA OMC | |
| 5.1. ¿Cómo enfrentar la competencia en el mercado interno? | 103 |
| 5.1.1. Mecanismos de protección frente a las prácticas desleales | 104 |
| 5.1.2. Desarrollo de nuevas ventajas en el mercado doméstico | 107 |
| 5.1.2.1 Políticas gubernamentales necesarias para el desarrollo de la competitividad nacional | 108 |
| 5.1.2.2 Iniciativas y propuestas a nivel empresarial | 111 |
| 5.2. ¿Cómo enfrentar la competencia en el mercado externo? | 113 |
| 5.2.1. Establecimiento de alianzas estratégicas y creación de nichos de mercado en los diversos bloques regionales | 113 |
| 5.2.2. Proyectos de coinversión china en México | 116 |
| 5.2.3. Oportunidades para México de entrar al mercado chino | 117 |
| 5.2.3.1 Proyectos de Inversión de Empresas Mexicanas en China | 121 |
| 5.2.3.2 Oportunidades de Negocio e inversión | 125 |

| | |
|---|---------|
| 5.3. ¿Cómo enfrentar la competencia por la captación de Inversión Extrajera Directa? | 128 |
| 5.3.1. Requerimiento de nuevas reformas estructurales | 128 |
| 5.3.2. Mecanismos institucionales que ofrezcan seguridad a las inversiones | 132 |
| 5.4. Perspectivas de la relación económica bilateral | 133 |
| | |
| CONCLUSIONES | CXXXVI |
| GLOSARIO | CXLI |
| ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS | CXLVIII |
| FUENTES DE INFORMACIÓN | CL |

INTRODUCCIÓN

A pesar de que la apertura al libre comercio constituye una tendencia histórica e irreversible que se aplica alrededor del mundo, existen reacciones opuestas a ella, por una parte están las tendencias que afirman la necesidad de mantener los modelos de cierre de frontera a los intercambios con terceros países para fomentar la industrialización interna, y por otra parte los librecambistas que postulan una economía abierta para lograr una eficiencia productiva más allá de las fronteras nacionales en donde la soberanía del consumidor defina y ubique a los mejores oferentes productivos.

Algunos países han procedido a un acelerado proceso de integración más estrecha con la economía mundial (frecuentemente a un costo considerable para sus poblaciones). Bajo las expectativas de obtener mayores niveles de crecimiento, más oportunidades de creación de empleos y una reducción de los niveles de pobreza.

De tal forma, que esa política de mayor integración a la economía mundial derivó en una rápida liberalización del comercio y la búsqueda de inversión; lo que se consideró como la mejor manera de contrarrestar los retrocesos en el proceso de desarrollo causados por la falta de dinero circulante, déficits, llevando incluso a recurrentes crisis de pagos. Así, la liberalización comercial aseguraría la mejor asignación de recursos de acuerdo a las "ventajas comparativas y competitivas", generando los ingresos de exportación necesarios para importar bienes y servicios claves para garantizar un mayor crecimiento económico. La liberalización financiera atraería al capital extranjero en busca de altos rendimientos hacia estos países con escasez de capital, permitiéndoles invertir más de lo que ahorran sin enfrentar restricciones financieras. Un mayor flujo de inversión extranjera directa (IED) aceleraría el crecimiento no solo complementando los recursos domésticos para la acumulación de capital, sino también a través de la transferencia de tecnologías y de habilidades organizacionales.

La rápida integración a la economía mundial prometía una alternativa en las dinámicas de crecimiento y desarrollo a través de la expansión de las exportaciones y la atracción de capital privado del exterior, lo que condujo a las reformas estructurales y estimuló la "rápida liberalización". Con todo esto se impulsó el crecimiento del comercio mundial, en el que sin duda tuvieron un papel central los países del Este Asiático, en especial China que actualmente es la séptima potencia económica mundial.

Pese a estos esquemas de liberalización comercial los países llamados en "vía de desarrollo" siguieron enfrentando una relación asimétrica en el comercio mundial, situación que no mejoró con los acuerdos en la Organización Mundial de Comercio (OMC), ya que no son suficientes por sí mismos para mejorar el acceso a los mercados, para ello se requieren de otros apoyos para elevar la capacidad productiva y exportadora de estos países.

Ejemplo claro de esta situación es México, que con las reformas estructurales realizadas en los años 80's y posteriormente con la apertura mediante acuerdos comerciales entró en la dinámica de integración a la economía mundial, aunque a diferencia de China no logró elevar sus niveles de competitividad, salvo en algunos sectores de la producción como fueron el cemento y las comunicaciones los cuales alcanzaron la totalidad de los requerimientos competitivos mundiales.

Por otra parte China en los últimos treinta años ha experimentado enormes cambios, en la década de los setenta con el nuevo gobierno de Deng Xiaoping hubo una reforma estructural en el ámbito económico. Bajo la dirección de Deng los chinos buscaron cuatro ejes para la modernización económica: en la agricultura, la industria, la ciencia y la defensa. Actualmente está en busca de consolidarse como una potencia económica mundial, sin embargo se ve afectada por problemas a nivel interno como lo relacionado al medio ambiente afectado por la rápida industrialización de la economía, al mismo tiempo crecientes presiones derivadas del crecimiento de la población; grandes diferencias en el nivel de vida entre las clases sociales y entre las ciudades costeras de la región oriental del país relativamente prósperas y orientadas a la exportación (algunas de las cuales han sido designadas "zonas económicas especiales" para facilitar el acceso al comercio exterior y la inversión internacional), y regiones más remotas con un menor grado de crecimiento; dificultades en los intentos de convertir empresas de propiedad del Estado en empresas administradas más eficientemente.

Estas primeras diferencias en las estructuras productivas de México y China, deben enfrentarse y quizá convivir a partir de el ingreso de la Republica Popular China a la OMC, organización que establece el ingreso de nuevos miembros a través de un procedimiento de adhesión. Para adquirir la condición de miembro a través del procedimiento de adhesión tienen que reunirse tres condiciones: ser un Estado o territorio aduanero distinto que disfrute de la plena autonomía en la conducción de sus relaciones comerciales exteriores y en las demás cuestiones tratadas en el acuerdo de la OMC; adherirse tanto al Acuerdo de la OMC como a todos los Acuerdos Comerciales Multilaterales y formular listas de Concesiones y Compromisos al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), de 1994.

Debe señalarse que las tres cuartas partes de los miembros de la OMC son países en desarrollo y países en proceso de reforma económica. Estos países deben asumir la mayoría de las obligaciones que se imponen a los países en desarrollo. China, por ejemplo debió concentrarse en realizar las transformaciones requeridas, a fin de adaptar la economía a las reglas de la OMC. Esta adhesión obligó a China a acelerar la profundidad de su reforma en lo que toca al sistema económico, para no desestabilizar amplios sectores de su industria.

* Se habla de nuevo gobierno por que hubo una diferencia entre los anteriores gobiernos y el de Deng, esencialmente en lo que se refiere a la dirección de la economía china

El ingreso de China a la OMC en 2001 después de una negociación de 15 años representa un aporte importante para la economía mundial, sin embargo, es un reto para éste país y sus competidores como es el caso de México.

En todo caso las economías que se beneficiarán serán aquellas que puedan aprovechar el crecimiento y potencial del mercado interno chino, desarrollen relaciones complementarias con empresarios de esa nación, establezcan negocios a largo plazo y capten inversiones chinas en sus propios países.

Algunos expertos comentan que México no se está preparando para aprovechar el ingreso de China a la OMC, debido a que no se considera a éste país asiático como un elemento útil para ampliar la presencia de México en los mercados que le son prioritarios, ya que sólo lo visualiza como un fuerte competidor en los mercados internacionales.

En el periodo 1997-2003 las exportaciones de México a China estuvieron conformadas por equipo y aparatos electrónicos, el resto se distribuyó en química básica, resinas sintéticas, hierro y acero, cerveza y malta y carrocías. Y las importaciones de México provenientes de China en su mayoría fueron de equipo y aparatos eléctricos, maquinaria, químicos básicos, textiles, calzado y juguetes, los efectos de la competencia china se ubican en productos de consumo final, intensivos en mano de obra y de bajo costo.

Si bien es cierto que el ingreso de China a la OMC ha repercutido en el comercio de México en segmentos como prendas de vestir, juguetes, cuero y calzado, así como en sector automotriz y que según expertos en los próximos 10 años la competencia de China para México en los mercados internacionales se hará evidente en rubros estratégicos como hierro, acero, autopartes, farmacéutica y turismo, debido al posicionamiento chino en Europa. Existe también la posibilidad de concertar alianzas estratégicas con otros países que deriven en acuerdos de cooperación para desarrollar nichos donde los chinos no son competitivos como son la industria de alimentos, cemento, cerveza, producción agrícola, algodón, lana, maquinaria y equipo, infraestructura, telecomunicaciones y servicios financieros. Estos nichos podrían participar en el mercado chino donde los productos tienen un gran índice de consumo.

Como se ha visto las relaciones comerciales entre México y China a partir del ingreso de éste último a la OMC, representan retos y oportunidades para México, por ello la elección de éste tema responde a la necesidad de estudiar el nuevo escenario al que se enfrenta el país a partir del ingreso de China a la Organización Mundial de Comercio, el reto que plantea la economía china en el mercado interno, así como la competencia que representa en el comercio internacional mexicano.

El objetivo general de esta investigación es analizar los retos y oportunidades que tiene México frente a la competencia del mercado chino. Dentro de los objetivos particulares se encuentran: analizar las condiciones de la adhesión de China a la OMC, en especial a los acuerdos a los que llegó con México; estudiar el cambio estructural que se dio en México y China a partir de la década de 1980; la política macroeconómica en cada uno de estos países y explicar el porqué se ha dado un rápido desarrollo en China a diferencia de

México. Otro de los objetivos de esta investigación es identificar de el problema de la competencia desleal china después de su ingreso a la OMC, así como estudiar las condiciones de la competencia entre México y China para identificar las posibilidades de México para no perder participación comercial a nivel global y por último identificar las decisiones del gobierno mexicano así como de las empresas orientadas a establecer una nueva relación comercial México-China.

Bajo este contexto, lo que se pretende demostrar es que sí existe la posibilidad de enfrentar la competencia comercial de China, tanto en el mercado mexicano como en los mercados internacionales siempre y cuando se creen las condiciones necesarias para incentivar al sector productivo nacional. En función de ello la hipótesis básica de esta investigación es que el reto que impone China se puede enfrentar si se establecen las condiciones apropiadas para que las empresas se transformen, a la vez que se creen nuevas con capacidad de competir exitosamente. En este sentido la función del gobierno mexicano y de las empresas es fundamental en el corto plazo, con el desarrollo de la investigación, estímulos para la atracción de inversión, modernización en equipo y maquinaria y la capacitación de recursos humanos; y actuando también en los temas de fondo a largo plazo, que incluyen el desarrollo de la infraestructura y la creación de una cultura empresarial que genere mayores índices de competitividad.

Debe reconocerse que la atracción de inversiones para el sector productivo mexicano se ve obstaculizada por: la baja calificación en la mano de obra, altos costos de transporte, así como de insumos (energía y agua), las deficiencias del sistema regulatorio aduanal y la amplia burocracia. Debe impulsarse un programa de modernización tecnológica para introducir al mercado bienes con alto valor agregado y bajos costos de producción. Por lo que se tendrán que hacer reformas a nivel interno si se pretende establecer un "nuevo trato comercial con China".

Ésta investigación esta apoyada en planteamientos y explicaciones desarrolladas por diferentes teorías que tienen una estrecha relación con el tema planteado. Así, por ejemplo, se podrá ver a partir del análisis de las teorías clásicas de la ventaja absoluta de Adam Smith y la ventaja comparativa de David Ricardo, cuales son las ventajas con las que cuenta un país en el comercio internacional al hacer uso de sus recursos productivos y especializarse en la elaboración de determinados productos.

Por otra parte también se verá como para algunos críticos del liberalismo clásico, el libre comercio no genera mayor bienestar sino que por lo contrario provoca daños, una mayor concentración de la producción, y al mismo tiempo las industrias nacionales se ven afectadas directamente a causa de importaciones que tienen que enfrentar, provoca competencia externa, para lo cual tiene dos salidas cerrar o mejorar su producto. Lo que ha generado un mayor proteccionismo por parte de los estados a sus empresas nacionales restringiendo su mercado a productos importados.

La opción para enfrentar esta desventaja en el comercio internacional es obtener una ventaja competitiva sobre sus competidores.

Las empresas e industrias deben contar con un mayor nivel tecnológico, innovación, servicio, mayor uso de instrumentos de mercadotecnia y planes y programas de modernización. Situación que maneja Michel Poter en su teoría de la ventaja competitiva de las naciones.

El Comercio Internacional ocurre debido a que ningún país aislado tiene los recursos necesarios y suficientes para producir todos los bienes. Mediante el intercambio comercial los países pueden proveerse de mercancías que no puede producir. La capacidad de un país para especializarse en elaborar y vender los productos que puede producir más eficientemente que otros, depende sustancialmente de su ventaja comparativa. (la capacidad de una nación para producir un artículo de modo más eficiente que otras naciones debido a su dotación de recursos naturales y humanos). La ventaja comparativa no tiene nada que ver con los costos reales implícitos en la producción, pues solo está relacionada con el uso de los recursos, tales como mano de obra o enormes reservas de petróleo, para producir el producto más eficientemente que una nación que carece de aquellos recursos. Esto obliga a distinguir la ventaja comparativa entre la ventaja absoluta y la ventaja competitiva nacional.

La ventaja absoluta es "la capacidad de una nación para producir un artículo en particular usando la menor cantidad de recursos por unidad de producto que cualquier otra nación". Un ejemplo es China, país que puede considerarse que tiene una ventaja absoluta en la producción de juguetes hechos a mano, debido a los bajos costos de mano de obra del país. Sin embargo, esta ventaja absoluta china no restringe a otros países de explorar sus propias ventajas comparativas para manufacturar el mismo producto. Otros países, que además de contar con mano de obra excedente, cuenten con tecnología, por ejemplo, estarían disputando el liderazgo chino en un momento dado.

Un país puede no tener la capacidad para incrementar sus recursos naturales (el caso de Japón, por ejemplo), pero si puede tener el potencial para incrementar sus recursos humanos mediante la educación. Por esta razón, es la educación uno de los factores recientes de la competitividad y de la eficiencia económica de las naciones, ya que ésta mejora la dotación de información y de conocimientos para transformar la realidad económica de un país y construir la ventaja competitiva. Michael Porter indica que la ventaja competitiva nacional es la capacidad de las industrias de una nación para ser innovadoras y cambiar a un nivel más elevado de tecnología y productividad. Esto es, una nación puede ser más competitiva en el mercado mundial haciendo el mejor uso de la innovación y la tecnología.

En este sentido México puede hacer uso tanto de sus ventajas comparativas como competitivas para direccionar su comercio internacional y aprovechar su acceso a mercados en todo el mundo, como una manera de hacer frente a la competencia comercial china.

Para demostrar lo anterior en el primer capítulo se verán los aspectos teóricos del comercio internacional que permitan comprender cuales son las ventajas comparativas y competitivas con las que cuentan México y China dentro del comercio internacional, el

beneficio que les otorga el libre intercambio de bienes y servicios y por otro lado las desventajas que implica éste libre comercio y las medidas proteccionistas que imponen para proteger su producción nacional. A partir de estas teorías es posible analizar la situación de competencia entre México y China debido los diversos factores que determinan la posición de ambos países en el comercio internacional y la nueva relación comercial con la apertura del comercio chino y su ingreso a la OMC.

En el segundo capítulo se hace mención de las funciones y objetivos de la Organización Mundial de Comercio, así como de su estructura, miembros y antecedentes con el objetivo de dar a conocer las ventajas que ofrece el ser miembro de esta organización en mercado mundial para posteriormente en el tercer capítulo explicar el proceso gradual de apertura e integración a la economía mundial de la República Popular China con la reforma estructural que se llevó a cabo en los años 70's y 80's, así como el interés de éste país por adherirse a la OMC las implicaciones y los compromisos asumidos en las negociaciones tanto al interior del organismo como con los diferentes países miembros en particular con México.

Ya en el cuarto capítulo se analiza la relación comercial entre México y China a partir del ingreso de este último a la OMC, comenzando por el entorno económico internacional para México y China con el proceso de apertura comercial que se ha dado a nivel mundial, posteriormente se verán los factores que determinan la competencia de ambos países en el comercio internacional, la relación bilateral en materia comercial, así como la competencia china que enfrenta México tanto en el mercado interno como externo.

Y finalmente, en el quinto capítulo se pretende demostrar que a pesar de los retos que impone la competencia china en varios ámbitos, sí es posible hacerle frente con el desarrollo de nuevas ventajas en el mercado doméstico, el establecimiento de alianzas estratégicas con terceros mercados, y con la posibilidad de entrar al mercado chino con proyectos de inversión y exportación, creando nuevos nichos de mercado, así como competir por la captación de IED llevando a cabo las reformas estructurales necesarias y creando mecanismos institucionales que ofrezcan seguridad a las inversiones.

Esperando con esto que la finalidad de esta investigación que es la de ofrecer un panorama general de las implicaciones económicas para México del ingreso de China a la OMC se cumpla y que resulte útil a los lectores no familiarizados con el tema o interesados en profundizarlo.

CAPITULO 1

VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA LIBERALIZACIÓN COMERCIAL ENTRE MÉXICO Y CHINA DESDE UNA PERSPECTIVA TEÓRICA

1.1 Definición del comercio internacional

El Comercio Internacional ocurre debido a que ningún país aislado tiene los recursos necesarios y suficientes para producir cada bien.

Los países realizan comercio internacional por dos razones básicas:

- ☞ Por que son diferentes entre sí (y producen distintos bienes los cuales deben de intercambiar por productos de los que carecen)
- ☞ Para conseguir economías de escala en la producción, es decir si cada país produce solo un limitado número de bienes, puede producir cada uno de estos bienes a una escala mayor ¹

Mediante el intercambio internacional un país puede proveerse de mercancías que no puede producir, que no produce en cantidad suficiente o que, de poder producir las importa a un costo relativamente menor, por lo tanto el Comercio Internacional hace posible que cada país posea una mayor cantidad de todos los bienes de los que podría producir en aislamiento a una determinada dotación de factores de la producción. Es así que el Comercio Internacional surge como consecuencia de la especialización productiva que se origina en la desigual distribución relativa de los factores de producción entre los diferentes países y, en algunos casos, por los beneficios de las economías a escala.

La importancia del comercio internacional varía en función de cada economía nacional. Ciertos países sólo exportan bienes con el fin de aumentar su mercado nacional o para ayudar en el aspecto económico a algunos sectores deprimidos de su economía. Otros dependen del comercio internacional para lograr obtener divisas y bienes para satisfacer la demanda interior. Durante los últimos años se considera al comercio internacional como un medio para fomentar el crecimiento de una determinada economía; los países menos desarrollados y las organizaciones internacionales están fomentando cada vez más este patrón de comercio.

Ninguna nación es capaz de producir todos los bienes o ser competitivo en todo, por lo que se da una especialización de acuerdo con los factores productivos con los que cuenta. El gran peso del comercio internacional en las economías ha dado pie a que los teóricos se pregunten acerca de las razones que lo motivan y de las condiciones en las que puede fomentarse. Así, por ejemplo, se puede ver cuales son las ventajas y las desventajas del libre comercio entre los países.

¹ KRUGMAN, Paul, *Economía Internacional*, Edit. Mc-Graw Gill, Madrid 1995 p. 32

A partir del análisis de las teorías clásicas como son: la teoría de la ventaja absoluta de Smith, la ventaja comparativa de Ricardo y la teoría de los precios o modelo H-O-S (Heckscher-Ohlin-Samuelson), en donde se habla de que el libre comercio estimula una mayor especialización, mayor división de trabajo y por lo tanto un mayor bienestar total para las naciones.

Por otra parte, para algunos críticos del liberalismo clásico y neoclásico, como son: Grubert y Jagdish Bhagwati el libre comercio no genera mayor bienestar sino que por lo contrario provoca daños, una mayor concentración de la producción, en ciertas zonas específicas, y al mismo tiempo las industrias de otras regiones se ven afectadas directamente a causa de importaciones que tiene que enfrentar, provoca competencia externa.

Sin embargo actualmente existen planteamientos que hablan acerca de la ventajas competitivas de las naciones, como el nuevo modelo que propone Michel Porter en donde se expone que la competencia externa no debe afectar a las industrias nacionales si éstas obtienen una ventaja competitiva con: un mayor nivel tecnológico, innovación, servicio, mayor uso de instrumentos de mercadotecnia y planes y programas de modernización.

Dentro de todas estas teorías es posible enfocar la situación de competencia entre México y China debido a las ventajas tanto absolutas como comparativas y competitivas que tienen cada uno de estos países y la nueva relación comercial a partir de la apertura del comercio chino con su ingreso a la OMC.

1.2 Beneficios que genera el libre comercio. Teoría de la ventaja absoluta y teoría de la ventaja comparativa

Si una nación ofrece a otra una mercancía a un costo menor que el que ésta última puede obtener, le interesará adquirirla y comerciarán entre ambas, de aquí que se produzca una especialización a escala internacional beneficiosa para todas las partes.²

Adam Smith suponía que para que se diera el comercio internacional era necesario que un país exportador tuviera una ventaja absoluta respecto a los demás países, o sea que, a igualdad de capital y trabajo, ese país debe lograr una mayor productividad que cualquier otro. La ventaja absoluta es *"la capacidad de una nación para producir un artículo en particular usando la menor cantidad de recursos por unidad de producto que cualquier otra nación"*.³ Es decir un país puede hacer uso de sus recursos, tales como mano de obra o enormes reservas de petróleo para producir un producto más eficientemente que un país que carece de ellos.

Un ejemplo claro de ésta situación es China que cuenta con una ventaja absoluta en la producción de juguetes hechos a mano, debido a los bajos costos de mano de obra del país.

² TORRES, López Juan, *Economía Política*, Edit. Pirámide, Madrid 2000 p.232

³ RACHMAN, David et. al, *Introducción a los Negocios*, Mc Graw-Hill, México, 1997 p. 63.

La competencia que se ha dado entre China y México en este sector se refleja en que México no puede competir con los mismos costos de producción tan bajos. (véase en punto 4.4.1)

Sin embargo, a pesar de esto es difícil pensar que las naciones puedan alcanzar ventajas absolutas de forma permanente. Y puesto que el intercambio sobre estas bases da lugar a economías perdedoras, incapaces de competir en costes con cualquier otra, tenderán a establecer barreras al comercio internacional para poder mantener la producción nacional y evitar su endeudamiento más o menos permanente.⁴

México por ejemplo al no poder competir con los costos de producción de China establece barreras a la importación de los productos chinos, como una manera de proteger a la industria nacional, fundamentando que existe un comercio desleal y utilizando mecanismos como son las cuotas compensatorias, licencias y medidas de certificación; instrumentos que están reglamentadas en la Organización Mundial de Comercio para contrarrestar los efectos del comercio desleal. Sin embargo, también es una manera restringir la competencia externa. Con esto no se quiere decir que la economía mexicana es totalmente perdedora en esta relación comercial, ya que como se verá más adelante los países no cuentan tan solo con ventajas absolutas, las ventajas con las que cuenta México son comparativas y puede hacer uso de ellas para competir con china en los mercados mundiales.

David Ricardo fundamenta las ventajas del comercio internacional en la existencia de costos relativos diferentes de un mismo producto en dos naciones. Es decir, se buscará los menores costos de oportunidad, las naciones se especializarán en los productos en los que obtengan una ventaja comparativa y no tan solo una ventaja absoluta.

Las naciones buscarán lograr un doble beneficio derivado del comercio, es decir, se alcanzaría una producción más elevada si cada país se especializara en un producto, que si esté se fabricase simultáneamente en las dos naciones y, en consecuencia aumentaría la renta real en los dos. De esta manera cada país produciría solo un limitado número de bienes y cada uno de estos bienes a una escala mayor, generando con esto una especialización y la creación de economías a escala.

El teorema ricardiano del comercio internacional afirma que el país exportará aquel bien en el que la productividad del trabajo en términos relativos al otro bien sea mayor que la del otro país, es decir, a cantidad de trabajo incorporado al bien producido entre los países causa las diferencias en los precios relativos y por lo tanto son el determinante de la dirección del comercio. En este caso la ventaja comparativa es resultado de diferencias internacionales en la productividad del trabajo, cada país se especializará en la producción de aquellos productos en los que sus costos de trabajo en aislamiento sean comparativamente más bajos.⁵

⁴ TORRES López, op. cit., p.23

⁵ KRUGMAN, Paul, op.cit. p.36

Un ejemplo de esta situación es México que en la década de los 90's contó con una ventaja comparativa con respecto a otros países en los costos de producción debido también a la creación de plantas maquiladoras en su frontera con Estado Unidos (su mayor socio comercial), sin embargo la situación ha cambiado por el mismo esquema de liberalización y apertura comercial que se ha llevado a cabo a nivel mundial, otros países ahora ofrecen menores costos de producción que México.

Según el principio de la ventaja comparativa, un país puede beneficiarse incluso aunque sea, en términos absolutos, más eficiente (o menos eficiente) que otros en la producción de dos bienes. Esta situación se puede ejemplificar suponiendo que Estados Unidos tiene un mayor nivel de producción por trabajador que el resto del mundo en la fabricación de computadoras y acero. Pero es relativamente más eficiente en la producción de las computadoras que en la de acero. En este caso, sería beneficioso para Estados Unidos exportar el bien en el que es relativamente más eficiente (las computadoras) e importar el bien en el que es relativamente menos eficiente (el acero).

En el caso de un país como China en donde los costos de mano de obra son apenas una fracción de los países industrializados, según la teoría de la ventaja comparativa, China puede comerciar exportando los bienes en los que sea relativamente más eficiente (como los textiles) e importando los bienes en los que sea relativamente menos eficiente (como las turbinas y supercomputadoras).⁶ En el caso de México se exporta productos manufacturados en los que es más eficiente e importa tecnología. Quizá es por ello que con la liberalización comercial tanto China como México compiten con los mismos productos en los mercados mundiales especialmente en el norteamericano.

La ley de la Ventaja Comparativa puede ser explicada desde el punto de vista de los costos de oportunidad, el valor de los bienes depende de la cantidad de trabajo que los mismos incorporan (teoría del valor- trabajo) y sostiene que la productividad del trabajo (producción horas-hombre) es constante para cada bien dentro de un país, pero puede diferir entre países en los costos relativos de los bienes, los precios relativos serán distintos y el comercio será beneficioso para ambos porque aumenta la producción total, la oferta y el consumo en cada país.

Teóricos neoclásicos retomaron la teoría de la ventaja comparativa de Ricardo, y añadieron elementos a ésta, por ejemplo en la teoría de los costos de oportunidad, Haberler indica que un producto no solo requiere de trabajo sino de los demás factores de la producción como son la tierra y el capital. Existe una cantidad que se tiene que dejar de producir de un bien para obtener más de otro a cambio, es decir, el costo de un bien es la cantidad de un segundo bien a cuya producción se debe renunciar con el fin de liberar factores de producción o recursos en una cantidad apenas suficiente para producir una unidad adicional del primer bien.

⁶ SAMUELSON, Paul, *Economía*, Mc-Graw Hill, Madrid, 1996 pp. 692, 693

En este caso la nación con el menor costo de oportunidad en la elaboración de un bien tiene una ventaja comparativa en ese bien y una desventaja comparativa en el otro y se producirá una especialización completa en cada país.⁷

Un ejemplo de ello es que las economías más desarrolladas como la de Estados Unidos suelen ser economías especializadas en la producción de manufacturas con altos componentes de trabajo cualificado, mientras que las menos desarrolladas no pueden sino especializarse en la producción de materias primas o de productos industriales de muy escaso valor añadido. China por ejemplo es una economía especializada en manufacturas básicas que tienen poco valor agregado, es decir, tiene una ventaja comparativa en la elaboración de productos manufacturados a escala internacional por su menor costo de oportunidad en la producción de estos bienes.

Hecksher y Ohlin propusieron una explicación diferente de la aparición de ventajas comparativas, éstas aparecen debido a la abundancia o escasez de los diferentes factores productivos en cada país. De ahí que cada uno disfrute de ventajas comparativas y se interese en la producción de aquellas mercancías para cuya obtención dispone de recursos abundantes. Diversas circunstancias explican la diferencia de costos que haría ventajoso el comercio: la más compleja división del trabajo que requiere la producción en masa, la distribución geográfica de los factores productivos y su movilidad o los costes de transporte.⁸ La diferencia en los precios relativos de los bienes (ventaja comparativa) entre dos naciones puede estar basada en una diferencia en la dotación de factores, en la tecnología o en los gustos y aún si dos naciones tienen exactamente la misma dotación de factores y la misma tecnología, una diferencia en gustos puede ser la base para el comercio de beneficio mutuo.

Los países no utilizan la misma tecnología y costos de transporte, lo cual impide la igualación de los precios relativos de los bienes en diversos países, así como las barreras comerciales que se imponen a los productos; en ese caso el comercio internacional ha actuado con el objetivo de reducir las diferencias absolutas en los rendimientos de los factores entre países.

En China el uso de los recursos abundantes como la mano de obra debido a apoyos gubernamentales hacen que obtenga una significativa ventaja comparativa en distintos sectores, a pesar de esta situación, los costos de transporte para la exportación a mercados como el norteamericano son mucho mayores a los de México, en este aspecto el México conserva una ventaja absoluta respecto a China

La teoría de la proporción relativa de los factores del comercio internacional menciona que un país con abundancia relativa de capital tendrá una ventaja comparativa y exportará el bien intensivo en capital, paralelamente un país con una abundancia relativa de trabajo tendrá una ventaja comparativa y exportará el bien intensivo de trabajo.

⁷ SALVATORE, Dominick, *Economía Internacional*, Edit. Mc Graw-Hill, Colombia 1998, p. 21

⁸ *Ibidem.*, p. 233

En este caso se puede afirmar que los países se especializarán en la producción y exportación de aquellos productos que requieran para su obtención factores de la producción con oferta doméstica relativamente abundante e importará aquellos otros que precisan de recursos productivos de oferta relativamente escasa en el país.⁹

Mientras más abundante es la oferta de cualquier factor productivo, en comparación con las oferta de los restantes, más barato será relativamente un factor. Por ejemplo los salarios extremadamente bajos en China son consecuencia de una abundancia de fuerza laboral, en comparación con los países como Estados Unidos en donde la mano de obra es relativamente escasa, y los salarios son más altos. Por lo tanto, un país con oferta relativamente abundante de mano de obra producirá mercaderías de mano de obra intensiva más baratas que las mercaderías de tierra o capital intensivos, en comparación con países de escasez relativa de mano de obra. En el caso de México también utiliza su fuerza laboral como oferente para producir bienes con mano de obra barata, al mismo tiempo que hace uso de sus recursos naturales y se especializa en la producción de materias primas y productos industriales manufacturados.

La capacidad de un país para especializarse en elaborar y vender los productos que puede producir más eficientemente que otros, depende sustancialmente de su ventaja comparativa. Por lo tanto, se entiende por ventaja comparativa *"la capacidad de una nación para producir un artículo de modo más eficiente que otras naciones debido a su dotación de recursos naturales y humanos"*.

La aparición del comercio internacional aumenta el número de mercados potenciales en los que un país puede vender los bienes que produce. La mayor demanda internacional de bienes y servicios se traduce en un incremento de la producción y en el uso más eficiente de las materias primas y del trabajo, lo que a su vez aumenta el nivel de empleo de un país. La competencia derivada del comercio internacional también obliga a las empresas nacionales a producir con más eficiencia, y a modernizarse a través de la innovación.

Según *Vernon* el Comercio Internacional no se basa tanto en el intercambio de productos nuevos como en el de productos en diferentes fases de producción:

- Fase del producto novedoso: innovación, la cual requiere una mano de obra calificada
- Fase de maduración: producción y consumo de masas multiplicándose la producción
- Fase de especialización: países con mano de obra barata, en esta fase el país creador se convierte en importador

En términos de las ganancias del comercio cada país maximiza sus posibilidades de aumentar su "bienestar". En condiciones de equilibrio se logra la igualación de los precios de los factores en todos los países, los que a su vez tienen dos implicaciones importantes en eficiencia y equidad o redistribución del ingreso.

⁹ KRUGMAN, Paul, op.cit., p.45

En este sentido existe la necesidad de innovar y aplicar nuevas y mejores tecnologías, para crear nuevos productos con un valor agregado que no compitan en los mismos mercados, debido a que con los productos en fase de especialización México no puede competir, es más barato importarlos que producirlos, se debería entrar en la fase de creación de un producto novedoso.

Por otra parte los clásicos y neoclásicos a favor del libre comercio argumentan que son mayores los beneficios que se obtienen de éste que los que se podrían obtener en una situación de autarquía ya que ningún país puede ser productor de todos los bienes. El comercio internacional permite a un país especializarse en la producción de los bienes que fabrica de forma más eficiente y con menores costos y al mismo tiempo aumenta el mercado potencial de los bienes que produce determinada economía y por lo tanto genera un mayor bienestar total.

A sabiendas de que China cuenta con una ventaja absoluta en la fabricación de determinados productos en el mercado internacional por sus costos de producción más bajos, esto no significa que México ahora ya no competirá con la misma intensidad en mercados con bajos costos de mano de obra, sino que sus ventajas radicarán en otros factores como la productividad y la calidad de sus productos, es decir, se puede buscar una ventaja comparativa con respecto a China en sectores como el textil y el calzado (los más afectados en la relación comercial) sustancialmente con productos diferenciados. Una opción es que México desarrolle componentes de manufacturas en aquellas cadenas productivas donde China es líder mundial, ampliando así la relación comercial y generando un mayor bienestar para ambos países.

1.3 Voces críticas al libre comercio

Si bien la teoría económica demuestra efectivamente que el libre comercio maximiza los ingresos de las naciones, para ello es necesario que se cumplan una serie de supuestos muy restrictivos y que apenas se dan en la realidad, como lo son:

- En el régimen de libre cambio, se producen efectos sobre la distribución de la renta en el interior de cada nación, pero se supone que los agentes beneficiados compensarán a los perdedores, de manera que las pérdidas globales serán menores que las ganancias obtenidas.
- Se supone que los despidos de las industrias afectadas encontrarán trabajo en las industrias con ventaja respecto al exterior, de modo que no se reducirán globalmente los ingresos.

En la realidad, es muy difícil que se cumplan estos supuestos y de ahí puede deducirse que las ventajas del libre cambio se den más en la teoría que en los hechos.¹⁰ Se puede ver que existe un intercambio desigual en el comercio internacional debido también en gran medida al proteccionismo de los distintos países hacia sus industrias nacionales y a las restricciones de este mismo intercambio.

¹⁰ TORRES, López, op. cit., p. 235

El libre comercio para teóricos como Findlay, Grubert y Jagdish Bhagwati no genera mayor bienestar, sino que por lo contrario provoca daños, una mayor concentración de la producción, en ciertas zonas específicas, al mismo tiempo provoca competencia externa, las industrias se ven afectadas directamente a causa de las importaciones que tiene que enfrentar, así como la paradójica proliferación de prácticas proteccionistas que impiden el buen funcionamiento del libre comercio. Findlay y Grubert¹¹ estudian los efectos del progreso tecnológico en los términos de intercambio y Jagdish Bhagwati¹² analiza la posibilidad de un efecto perverso del crecimiento o crecimiento empobrecedor en el bienestar de un país.

Para Jagdish Bhagwati aunque la teoría clásica predice que la libertad de intercambios se generalizará y que procurará soluciones globalmente satisfactorias, en realidad el comercio provoca un cambio en la posiciones de bienestar de la mayor parte de los individuos, en este sentido la superioridad del libre comercio respecto al no comercio (situación de autarquía) ya no es cierta en aquellos casos y situaciones que pueden surgir en los que el libre comercio es claramente peor que la existencia de autarquía.

Para los clásicos una de las grandes ventajas del comercio libre es el hecho de que permite que la producción mundial sea eficaz. Pese a esto la situación del bienestar en condiciones de libre comercio en la economía mundial es tal que ningún individuo puede mejorar sin que algún otro en el mundo empeore. Se puede elevar el bienestar de los países pobres, redistribuyendo la renta mediante el sistema de impuestos y transferencias globales, sin embargo las restricciones al comercio practicadas por los países avanzados además de conducir a ineficacia en la producción y en el consumo, redistribuyen la renta en dirección equivocada.

En la liberalización comercial entre México y China los efectos sobre las industrias mexicanas han sido graves, ya que a raíz de la apertura del mercado a productos de origen chino la competencia ha sido incontenible y la pérdida de empleos por el cierre de empresas en sectores como el textil y el calzado no se han cubierto con otros sectores productivos que tienen una ventaja con respecto al exterior y esta situación ha provocado mayores restricciones a la importación de estos productos.

Si bien el comercio puede dar lugar a importantes mejoras en la productividad nacional, también pueden amenazarla. Porque la exposición a la competencia internacional crea para cada sector un estándar absoluto de productividad, necesario para hacer frente a los rivales extranjeros, no sólo un nivel relativo de productividad en comparación con otros sectores dentro de su economía nacional, incluso si un sector es relativamente más productivo y puede atraer los recursos humanos necesarios, será incapaz de exportar (o incluso de mantener su posición frente a las importaciones) a menos que también sea competitivo frente a los rivales extranjeros.¹³

¹¹ FINDLAY, Ronald y H. Grubert, *Intensidades de los factores, progreso, tecnología y términos de intercambio*, véase en *Economía Internacional, teorías clásica, neoclásica y su evidencia histórica*, selección de René Villareal, Edit. FCE, México 1979, pp. 207-210

¹² BHAGWATI, Jagdish, *las distorsiones y el crecimiento empobrecedor, una generalización*, Ibidem, p. 212

¹³ PORTER, Michel, *La ventaja competitiva de las naciones*, Buenos Aires, 1991 p.29

Esta teoría también es aplicable en la relación comercial México-China en donde México a lo largo de los últimos años no ha tenido crecimiento, ha permanecido prácticamente estática mientras que la economía china ha crecido de manera constante y como el comercio en el que se han especializado ambos países es la producción de manufactura se da una situación de competencia en la que uno pierde y otro gana cierta cuota de mercado; ante esta exposición a la competencia internacional en cada sector es necesario hacerle frente mediante el aumento en la productividad, así como la atracción de los recursos humanos necesarios para continuar con el ritmo exportador y al mismo tiempo se debe mantener su posición frente a las importaciones. México tiene que aumentar sus niveles de competitividad frente a su rival extranjero, que en este caso es China.

1.3.1 Proteccionismo versus libre comercio

Esta situación de exposición a la competencia internacional ha provocado una tendencia al proteccionismo de los intereses comerciales, cada país tiene derecho de controlar su participación en el mercado global. Motivados por el proteccionismo, muchos países erigen barreras legales dirigidas a proteger sus industrias de la competencia extranjera. Actualmente gran parte del comercio mundial está restringido en una forma u otra como resultado de las medidas proteccionistas.

El *proteccionismo* depende de las condiciones de los países, de sus economías y niveles de desarrollo e industrialización:

A favor del proteccionismo se postulan los siguientes argumentos:

- Edificar una preferencia por las industrias nacionales para impulsar las economías locales, promover y salvar empleos.
- Proteger las industrias nacionales de la competencia frontal de los rivales extranjeros

En contra del proteccionismo se postulan los siguientes argumentos:

- Los consumidores pagan el precio final del proteccionismo
- El costo de salvar industrias es enorme
- Los puestos de trabajo salvados en industrias amenazadas por las importaciones pueden ser el origen de la pérdida de empleos en otros sectores de la economía
- Se promueve la ineficiencia y la ausencia de la competitividad de los productores nacionales

Los distintos argumentos a favor de la restricción del comercio o proteccionismo son variados y de alguna manera válidos por ejemplo el argumento de la pérdida de puestos de trabajo al interior del país debido a la competencia externa; el argumento de la industria naciente en donde existe una protección temporal por parte del gobierno con el fin de ayudar a estas empresas o industrias a crecer y poder ser competitivas frente a sus rivales extranjeros, las industrias protegidas terminarán siendo rentables y los beneficios son superiores a los costos para los consumidores de la protección; el argumento de la competencia desleal debido a que no todos los países juegan con las mismas reglas de

comercio y no compiten de la misma forma en el mercado internacional; y el argumento de la utilización de la protección como un instrumento en las negociaciones comerciales en donde se utiliza una amenaza de aplicar una restricción comercial, para negociar que se suprima otra restricción de este mismo tipo por parte del socio comercial.

Pese a la existencia de los argumentos a favor del proteccionismo y de la aplicación de estas medidas por parte de muchos países, existen por otra parte los que argumentan que ninguno de ellos es válido por que los consumidores son los que resultan afectados por esta protección debido a que no tienen la oportunidad de comprar un bien a un menor costo y soportan la carga fiscal de esta protección, es decir, terminan pagando los costos de la protección.

María Cristina Rosas¹⁴ afirma que: "Los obstáculos al comercio internacional subsisten y cada vez asumen formas más sofisticadas, de los aranceles se pasó a las barreras no arancelarias y en la actualidad las prácticas antidumping tienen tintes proteccionistas. Por mucho tiempo se argumentó que la función de la política comercial consistía en buscar una mejor distribución de los recursos tanto fuera como dentro de los Estados. Principios clásicos como el de las ventajas comparativas insistían en que una de las bondades del comercio internacional residía en su capacidad para llevar a diversas latitudes los satisfactores que requerían las sociedades a cambio de los productos que dichas sociedades podían elaborar mas adecuadamente y que a su vez servirían para garantizar el bienestar de otras personas. Esta visión clásica de las ventajas comparativas supone que la conducción del comercio internacional es por decisión de los países, quienes pueden desarrollar acciones con un amplio margen de autonomía".

Uno de los mecanismos de protección que ha utilizado México (con el argumento de la competencia desleal) son las cuotas de importación, como una forma de proteger sus intereses comerciales, éstas son barreras legales dirigidas a proteger sus industrias frente a los competidores externos. Pese a que estas barreras sean vistas como restricciones al comercio de mercancías, es uno de los pocos mecanismos que posee México para hacerle frente a la competencia asiática.

Por otra parte China también cuenta con diversos mecanismos de protección a sus industrias nacionales como son las restricciones a la importación, licencias, cuotas, medidas arancelarias y no arancelarias que a pesar de su apertura comercial y de los compromisos asumidos dentro de la OMC continúa aplicando como una forma de restringir la competencia externa.

1.4 ¿Como enfrentar las desventajas del comercio?

Cada economía presenta rasgos y problemas singulares según cuál haya sido el proceso de desarrollo de sus relaciones económicas exteriores y de qué forma hayan afectado a la división de trabajo y a la especialización.

¹⁴ Profesora-investigadora en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la UNAM. Véase en: *México y la política comercial de las grandes potencias*, IIE UNAM, México, 1999 p. 440

Los pilares de la competitividad actual son los que nos permiten direccionar y diseñar el proyecto de internacionalización, analizando los escenarios, los recursos (tecnológicos, productivos, eco-financieros y de la profesionalidad de los recursos humanos) y establecimiento de las metas (dinámicas, versátiles, permeables).¹⁵

Los factores básicos antiguos para competir, como la fuerza de trabajo no calificada, ya no constituyen una ventaja en las economías actuales influidas por las industrias intensivas en capital humano. Las empresas pueden sustituir con facilidad estos viejos factores mediante estrategias innovadoras y creativas o simplemente remplazarlos por procesos más efectivos apoyados por nuevas tecnologías. Por ejemplo lo que China está haciendo con su enorme fuerza de trabajo barata en la industria textil, la está transformando con nueva maquinaria para mover la fuerza laboral a otros sectores más productivos e intensivos en mano de obra. En el caso de México que también utiliza su fuerza laboral como oferente, su ventaja radica en una mano de obra calificada y la utilización de estrategias de logística.

Para que un país tenga una ventaja comparativa no sólo es necesario que posea en cantidad un factor de la producción (ya sea productividad, competencia en costos, incentivos a la producción) sino la calidad del mismo sea superior a la del resto de los países. Esta calidad se puede medir en términos de productividad, eficiencia, racionalidad o simplemente del desarrollo del factor para producir el artículo (desarrollo de la ciencia y la tecnología). Se puede hablar de calidad de mano de obra (trabajo calificado) calidad de la tierra (infraestructura para la producción) calidad de la administración (logística) calidad del capital (inversión) calidad del transporte e incluso calidad de los sistemas de negociación (alianzas estratégicas), sean bilaterales, por convenio, multilaterales o TLC's.¹⁶

1.4.1 Teoría Schumpeteriana (tecnología e innovación)

Los cambios en la economía capitalista se dan en forma brusca e irregular, el ciclo económico en la fase de auge está caracterizado por la ampliación de las oportunidades para la inversión generada por una revolución tecnológica e innovaciones. Las innovaciones son la materialización productiva y económica de los inventos, repercuten en nuevos productos y mercados, métodos de producción, comercialización y gestión, surgen nuevos proyectos de empleo de los recursos financieros y del crédito bancario.

La capacidad empresarial para ampliar los cambios tecnológicos a la economía trae consigo beneficios extraordinarios.¹⁷ Schumpeter parte del concepto neoclásico de equilibrio que supone pleno empleo de los recursos productivos.

¹⁵ LEDESMA, Carlos Alberto, *Nuevos principios de comercio internacional*, Edit. Macchi, Buenos Aires, 1997, p. 3

¹⁶ GÓMEZ Saavedra, Eduardo *El control total de la calidad como una estrategia de comercialización*, Edit. Legis Fondo Editorial, Colombia 1991, p. 10

¹⁷ PEREZ, Enri Daniel, *Economía en el pensamiento, la realidad y la acción* Edit. Macchi, Buenos Aires, 2000, p. 36

En una situación de equilibrio los empresarios o industriales no tienen incentivos para hacer algo diferente a lo que están haciendo. El crecimiento económico se dan simplemente porque crece la población y se incrementa el capital pero sin innovaciones reales.¹⁸ En un momento determinado, los empresarios deciden introducir innovaciones tecnológicas en sus instalaciones, con objeto de obtener mayores ganancias, lo que provoca que se rompa el equilibrio y motiva a los empresarios a invertir.

Actualmente China esta invirtiendo más en el desarrollo de ciencia y tecnología con el fin de elaborar productos con un alto valor agregado, creación de marcas propias, innovación, lo que le da una nueva ventaja competitiva en los mercados mundiales en sectores de mayor nivel tecnológico, para ello también está invirtiendo en infraestructura para la producción y en los sistemas de transporte para la exportación. En el caso de México, para enfrentar la competencia china es necesario incrementar la inversión en los recursos productivos como el desarrollo de la investigación y la tecnología, al mismo tiempo entrar en una fase de innovación de productos diferenciados, para no competir con la producción del mismo tipo de productos en donde hay una ventaja china por su costos de elaboración. Aprovechando la infraestructura con la que se cuenta, la productividad, la logística, así como las alianzas estratégicas con diversos bloques regionales.

1.4.2 Teoría de la Ventaja competitiva de Michael Porter

La prosperidad de un país no es heredada; ni crece a partir de las riquezas naturales, como pueden ser su fuerza laboral, su posición geográfica, sus tasas de interés o su tasa de cambio, como la economía clásica promueve.

La teoría de la ventaja comparativa en los factores pasa por alto el papel de la estrategia de la empresa tal como mejorar la tecnología o diferenciar los productos, deja pocas salidas a las empresas salvo tratar de influir en las políticas del gobierno. La tecnología ha dado a las empresas la facultad de poder salvar la escasez de factores mediante nuevos productos y procesos.¹⁹ En este sentido el comportamiento de las empresas al incursionar a los mercados externos o al enfrentarse a la competencia internacional tomando en consideración la capacidad de adaptación de la demanda de un producto, respecto a posibles variaciones en lo términos de intercambio que puedan existir. Las formas en que las empresas crean y mantienen la ventaja competitiva en los sectores mundiales brindan la necesaria base para comprender el papel que la nación de origen desempeña en este proceso, el cual difiere entre unos y otros sectores e incluso entre los segmentos de un sector.

En este momento la competitividad de una nación se mide por la capacidad de su industria para innovar, actualizarse y moverse rápido hacia las oportunidades fugaces.

¹⁸ MÉNDEZ, José Silvestre *Fundamentos de economía*, Edit. Mc Graw-Gill, México 1990 p. 299

¹⁹ PORTER, Michel, *op. cit.*, p.37

Competitividad no solo es la habilidad de emplear recursos humanos a bajos salarios, sino generar nuevos tipos de trabajos más sofisticados y sostenerlos en el largo plazo, esto es decisivo para la prosperidad, crear riqueza y distribuirla de manera adecuada.²⁰

Existen cuatro niveles que determinan la competitividad de una nación de acuerdo al enfoque sistémico:

- Nivel meta: es el más general en donde se determinan el comportamiento de sus ciudadanos, en particular en el ámbito económico
- Nivel macro: en donde se definen las condiciones económicas necesarias para permitir la actividad productiva
- Nivel meso: en donde se resuelven los aspectos regionales y sectoriales, tales como el capital humano y la infraestructura
- Nivel micro: donde se toman las decisiones tradicionales de la empresa, para la producción.²¹

El nivel mesoeconómico es el más importante en el ámbito competitivo nacional ya que es el que permite contribuir a la solución de problemas normativos, configurar las políticas regionales sectoriales; así como definir las necesidades de infraestructura y fomentar la formación de capital humano que permita al país generar las condiciones necesarias para ser más competitivo.

En China a partir de su proceso gradual de apertura se han intensificado estrategias a mediano y largo plazo que le permitirán obtener un grado de competitividad mas alto, sobre todo en los niveles macro y mesoeconómico, mediante planes quinquenales de desarrollo. En México es necesario tomar en cuenta los indicadores microeconómicos de la competitividad planteados por Porter, en la actualidad la competitividad debe comprenderse en su dimensión sistémica (microeconómica, mesoeconómica, macroeconómica y metaeconómica) y territorial.

Desde esta perspectiva diversos autores como Enrique Dussel han destacado la importancia de la competitividad en su dimensión de segmentos de cadenas de valor, sistémica y territorial con el objeto de comprender la creciente flexibilización productiva, las redes intra e interempresa, las exigencias de competitividad de los segmentos de la cadena global; ya que los territorios sin opciones de integración y de escalamiento al mercado mundial tienen efectos negativos en la generación de empleo, salarios reales, el consumo y la inversión, así como el aumento del Producto Interno Bruto. Destacan, en el analizado proceso de globalización, la creciente importancia del desarrollo de capacidades en tecnología y de diseño de productos, más que la especialización en la manufactura y ensamble de los mismos.²²

²⁰ MYEBERGER, Scheel Carlos, *Competencia en arenas globales, un enfoque metodológico para lograr alta competitividad*, Edit. Trillas, México 2000, p.21

²¹ EQUIHUA Zamora Alberto, *El dilema de la asociación de la empresa media en asociación y cooperación de las micro, pequeñas y medianas empresas en México*, Chile, Isabel Rueda Peiro (coord.) UNAM IIEC, México 1999, p. 61

²² DUSSEL Peters Enrique, *Oportunidades y retos económicos de China para México y Centroamérica*, Edit. CEPAL México, 2004, p. 6

Para alcanzar el éxito competitivo, las empresas mexicanas requieren de una ventaja competitiva en forma bien de costos inferiores (la cual es muy difícil obtener) o bien de productos diferenciados que obtengan precios superiores. Para mantener la ventaja, las empresas tienen que conseguir con el tiempo ventajas competitivas más refinadas, mediante la oferta de productos y servicios de calidad superior o mediante un proceso de producción más eficiente. Lo que se traduce directamente en crecimiento de la productividad.

1.5 Conclusiones sobre el enfoque teórico en relación con la liberalización comercial entre México y china

Los argumentos expuestos a favor del libre comercio se basan en que favorecen la especialización internacional, promueven la obtención de beneficiarios por el mejor aprovechamiento de los recursos productivos dando lugar a una mayor productividad y a precios más bajos al mismo tiempo que estimula el progreso tecnológico mediante la competencia.

El comercio internacional permite que una nación eleve su productividad al eliminar la necesidad de producir todos los bienes, por esta razón una nación puede especializarse en aquellos sectores y segmentos en los que sus empresarios sean relativamente más productivos e importar aquellos productos y servicios en los que sus empresas sean menos productivas que sus rivales extranjeros, elevando de esta manera el nivel medio de productividad de una economía.²³

Sin embargo, los críticos a este sistema de libre comercio argumentan que éste jamás podrá traer consigo un bienestar total para las naciones, sino por el contrario provocará una mayor concentración de la producción, un mal aprovechamiento de los recursos productivos y un crecimiento desigual de las naciones, así como la implementación de políticas proteccionistas como contraparte a la desviación del comercio.

Se puede concluir con esto que las ventajas, ya sea absolutas, comparativas o competitivas de las naciones se deben a diversas circunstancias como son: los factores de producción, la productividad y los recursos de una nación, así como la tecnología y las innovaciones con las que se cuentan.

Se sabe que los gobiernos pueden alterar las ventajas de sus países frente al sector externo mediante la intervención en los costos de los factores de producción, por ejemplo con la reducción de los tipos de interés, los esfuerzos por mantener bajos los costos salariales, la devaluación que pretende afectar a los precios comparativos, las subvenciones y el financiamiento a la exportación dirigida a determinados sectores. En este sentido uno de los recursos del gobierno chino para incrementar sus exportaciones es el control sobre el tipo de cambio.

²³ PORTER, Michel, *op. cit.*, pp.29-33

En los últimos años el tipo de cambio de la moneda china, el Renminbi, ha permanecido en 8.30 unidades por dólar, lo que ha permitido abaratar sus productos en el exterior, esta situación ha significado un problema para México ya que sus mercancías prácticamente han sido desplazadas del mercado estadounidense por productos provenientes de China, además de que aumenta la competencia en el sector manufacturero en el que tienen una ventaja en costos dado el tipo de cambio.

Sin embargo y a pesar de todas estas medidas que pretenden reducir los costos relativos de las empresas nacionales en comparación con los de sus rivales internacionales los argumentos a favor de la apertura comercial continúan dominando el sistema económico mundial, actualmente ningún país puede ser ajeno al comercio internacional y es por esta razón que deben de ser estudiadas las ventajas tanto comparativas como competitivas de cada uno de estos países con el objetivo de conocer cuales son los retos a los que se enfrentan con la liberalización comercial, ya que la principal meta de una nación es producir un alto y creciente nivel de bienestar y esto no se está logrando de una manera integral.

México al ser uno de los principales socios comerciales de Estados Unidos puede perder este mercado si no se generan mayores ventajas frente sus competidores como China por no aprovechar mecanismos generadores de competitividad. Cuando se compete internacionalmente los países tienen éxito en la industria si sus circunstancias nacionales proporcionan un ambiente que apoye el mejoramiento y la innovación, estas diferencias entre los países pueden generar industrias deficientes en cuanto al comercio y la inversión. El éxito exige que las empresas se transformen en un proceso de búsqueda de nuevas ventajas y al mismo tiempo protegiéndolas de sus competidores en el entorno del comercio internacional.

CAPITULO 2

LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

2.1 Antecedentes y creación de la Organización Mundial de Comercio

El comercio internacional es una variable fundamental de la sociedad internacional contemporánea. La base de los intercambios mercantiles entre los países está en la desigual distribución de recursos naturales existentes en la comunidad de naciones, que hace que casi ningún país pueda ser autosuficiente. Con el propósito de regular los intercambios del comercio mundial en la década de los cuarenta surge el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), destinado a regular las complejas, contrapuestas y dispares relaciones comerciales a nivel internacional.²⁴

El GATT es creado en 1947 por medio de la Carta de La Habana, teniendo como objetivo principal la expansión del comercio. Y emerge como el único instrumento de regulación de los intercambios mundiales, cuya filosofía pragmática se inclina a propiciar intercambios libres de trabas y obstáculos, privilegiando las tarifas o aranceles cada vez menores como los únicos viables para la protección industrial. En efecto el comercio exterior de los países es visualizado como un gran espacio en el cual es posible hacer funcionar a empresas eficientes que se protegen por aranceles y tarifas, en cuyo interior los consumidores pueden optar libremente por productos de calidad y a los mejores precios. Así los más eficientes y los que tengan las más racionales ventajas comparativas se distribuirán los beneficios de mercados nacionales en general desprotegidos, siendo los consumidores finales los más beneficiados por dicho sistema.

Como Acuerdo Multilateral de Cooperación Comercial; el GATT constituye un código de principios que deben ser observados por sus miembros. En efecto sus fundamentos son: la cláusula de la nación más favorecida; la reciprocidad; la no discriminación; la igualdad formal de todos los estados, y finalmente la tarifas o aranceles como únicos reguladores de los intercambios comerciales entre sus miembros.

Los principios básicos del Acuerdo se agrupan en tres grandes vertientes:

- ♦ Desarrollo comercial internacional mediante negociaciones comerciales generales, reducción y estabilización de barreras arancelarias, prohibición del uso de restricciones cuantitativas, subvenciones, etc.
- ♦ La adopción del principio del tratamiento nacional para los productos extranjeros
- ♦ Aplicación incondicional del principio de la nación más favorecida

²⁴ WITKER, Jorge, *El GATT (Acuerdo General de Aranceles y Tarifas)*, Grandes Tendencias Políticas Contemporáneas, UNAM, México 1986 p. 3

Desde 1948 hasta 1994, el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) estableció las reglas aplicables a una gran parte del comercio mundial, y en este espacio de tiempo hubo períodos en los que se registraron algunas de las tasas más altas de crecimiento del comercio internacional. A pesar de su apariencia de solidez, el GATT fue durante esos 47 años un acuerdo y una organización de carácter provisional. La intención original era crear una tercera institución, una Organización Internacional de Comercio (OIC) como organismo especializado de las Naciones Unidas,²⁵ que se ocupara de la esfera del comercio en la cooperación económica internacional y que viniera a añadirse a las dos instituciones de Bretton Woods, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

Durante ese siglo, los principios jurídicos fundamentales del GATT siguieron siendo en gran parte los mismos que en 1948, aunque se hicieron algunas adiciones: una sección sobre el desarrollo añadida en la década de 1960 y acuerdos "plurilaterales" (es decir, de participación voluntaria) en 1970, y prosiguieron los esfuerzos por reducir los aranceles. Gran parte de ello se logró mediante una serie de negociaciones multilaterales denominadas "Rondas"; que se realizaron en diversos países pertenecientes a este organismo.²⁶

Cuadro N° 1
Rondas comerciales del GATT

| AÑO | LUGAR/DENOMINACIÓN | TEMAS ABARCADOS | PAÍSES |
|---------------|--------------------------|--|--------|
| 1947 | Ginebra | Aranceles | 23 |
| 1949 | Annecy | Aranceles | 13 |
| 1951 | Torquay | Aranceles | 38 |
| 1956 | Ginebra | Aranceles | 26 |
| 1960- 1961 | Ginebra (Ronda Dillon) | Aranceles | 26 |
| 1964- 1967 | Ginebra (Ronda Kennedy) | Aranceles y medidas antidumping | 62 |
| 1973- 1979 | Ginebra (Ronda de Tokio) | Aranceles, medidas no arancelarias y acuerdos relativos al marco jurídico | 102 |
| 1986- 1994 | Ginebra (Ronda Uruguay) | Aranceles, medidas no arancelarias, normas, servicios, propiedad intelectual, solución de diferencias, textiles, agricultura, creación de la OMC | 123 |

Fuente: http://www.wto.org/spanish/thewto.s/whatis_s/tif_sundestanding-s.doc

²⁵ El proyecto de Carta de la OIC era ambicioso. Estableció disciplinas para el comercio mundial, contenía también normas en materia de empleo, convenios sobre productos básicos, prácticas comerciales restrictivas, inversiones internacionales y servicios

²⁶ Las Rondas de negociaciones son discusiones multilaterales en donde se negocia la liberalización comercial de producto por producto, y se discuten diversos asuntos y controversias entre los miembros. Véase en Wadymar, Ortiz Arturo *Introducción al comercio exterior de México*, p. 175

En los primeros años, las rondas de negociaciones comerciales del GATT se concentraron en continuar el proceso de reducción de los aranceles. Después, la Ronda Kennedy dio lugar, a mediados de la década de 1960, a un Acuerdo Antidumping del GATT y una sección sobre el desarrollo. La Ronda de Tokio, celebrada en 1970, fue el primer intento importante de abordar los obstáculos al comercio no consistentes en aranceles y de mejorar el sistema. La Ronda Uruguay, que fue la octava y se celebró entre 1986 y 1994, fue la última y la de mayor envergadura. Dio lugar a la creación de la OMC y a un nuevo conjunto de acuerdos.²⁷

En la Ronda de Uruguay se trataron diversos temas como el acceso a mercados, el comercio de servicios, la propiedad intelectual entre otros, así mismo se hicieron las negociaciones necesarias entre los miembros para la sustitución de este organismo por otro mucho más amplio en el aspecto tanto práctico como jurídico.

Se afirmaba que las relaciones económicas internacionales cambiaron mucho, ya no se trataba tan solo de comercio de mercancías, materias primas y manufacturas como cuando se formó el GATT; el comercio se volvió más activo en servicios tangibles e intangibles, los países intercambiaban ya productos diversificados entre las industrias, se desarrolló el comercio interempresa entre filiales de las mismas empresas situadas en distintos países con políticas distintas, se ampliaron las relaciones comerciales mediante los flujos de inversión directa internacional y la internacionalización de la producción que trajo consigo problemas como el empleo y la pérdida de soberanía y surgieron nuevos actores con los llamados "países emergentes".²⁸ Todos estos cambios hicieron del GATT una institución obsoleta que tuvo que ser sustituida por una organización dotada para la complejidad de las relaciones económicas internacionales modernas y abiertas defendiendo el principio del multilateralismo, y la no discriminación.

En la Ronda de Uruguay se estableció la creación de la nueva Organización Mundial de Comercio, la cual tendría una mayor cobertura y presencia a nivel internacional, siendo un foro de negociaciones comerciales que podría supervisar las políticas comerciales nacionales, resolver las disputas comerciales entre los países miembros, proveer de asistencia a los países en desarrollo y cooperar con otros organismos internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional.

La Organización Mundial del Comercio (OMC) nació el 1º de enero de 1995 y desde su transformación la OMC ha tenido como meta el mejorar las relaciones comerciales iniciadas por el GATT y ayudar a la liberalización internacional del comercio. La creación de ésta organización marcó la transformación del GATT como organización internacional de facto en organización internacional de jure dotada de personalidad jurídica y de una estructura internacional de carácter permanente.

²⁷ *Entender la OMC* (Escrito y publicado por la Organización Mundial del Comercio, División de Información y Relaciones con los Medios de Comunicación) 2003. 3ª edición, p. 17

²⁸ ESTRADA Ayala, Miguel Ángel Tesis: *Transición del acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) a la Organización Mundial de comercio (OMC), la posición de México*, México, UNAM, Campús Aragón, 1995, p. 33

La OMC es el único órgano internacional que se ocupa de las normas que rigen el comercio entre los países. Su núcleo está constituido por los Acuerdos de la OMC de 1994, que han sido negociados y firmados por la mayoría de los países que participan en el comercio mundial. Estos documentos establecen las normas jurídicas fundamentales del comercio internacional. Son esencialmente contratos que obligan a los gobiernos a mantener sus políticas comerciales dentro de límites convenidos. Aunque son negociados y firmados por los gobiernos, su objetivo es ayudar a los productores de bienes y de servicios, los exportadores y los importadores a llevar adelante sus actividades.²⁹

El propósito primordial del sistema es ayudar a que las corrientes comerciales circulen con la mayor libertad posible, siempre que no se produzcan efectos secundarios desfavorables. Esto significa en parte la eliminación de obstáculos, pero también significa asegurar que los particulares, las empresas y los gobiernos conozcan cuáles son las normas que rigen el comercio en todo el mundo, dándoles la seguridad de que las políticas no sufrirán cambios abruptos. En otras palabras, las normas tienen que ser transparentes y previsibles.

Como los acuerdos son redactados y firmados por la comunidad de países comerciantes, a menudo después de amplios debates y controversias, una de las funciones más importantes de la OMC es servir de foro para la celebración de negociaciones comerciales.

El tercer aspecto importante de la labor de la OMC es la solución de diferencias ya que las relaciones comerciales a menudo llevan aparejados intereses contrapuestos. Los contratos y los acuerdos, inclusive los negociados en el sistema de la OMC, a menudo necesitan ser interpretados. (La manera más armoniosa de resolver estas diferencias es mediante un procedimiento imparcial, basado en un fundamento jurídico convenido). Este es el propósito que inspira el proceso de solución de diferencias establecido en los Acuerdos de la OMC. Sirviendo así como un foro donde los países pueden presentar quejas comerciales dentro de un marco institucional común para resolver las diferencias entre sí.

Los Acuerdos de la OMC son extensos y complejos porque se trata de textos jurídicos que abarcan una gran variedad de actividades. Tratan de las siguientes cuestiones: agricultura, textiles y vestido, servicios bancarios, telecomunicaciones, contratación pública, normas industriales, reglamentos sobre sanidad de los alimentos, propiedad intelectual entre otros temas.

2.2 Funciones y objetivos de la Organización Mundial de Comercio

Las principales funciones de la OMC son:

- ↳ Administrar y aplicar los acuerdos comerciales multilaterales y plurilaterales.
- ↳ Servicio de foro para negociaciones comerciales multilaterales
- ↳ Tratar de resolver las diferencias comerciales.

²⁹ http://www.wto.org/spanish/thewto.s/whatis_s/tif_s/fact1_s.htm. (consultado en enero de 2000)

- ↳ Supervisar las políticas comerciales nacionales.
- ↳ Actividades de asistencia técnica y formación destinadas a los países en desarrollo
- ↳ Cooperar con otras organizaciones internacionales

Es función de la OMC establecer los mecanismos de cooperación oportunas para lograr una mayor coherencia en la formulación a escala mundial de políticas relativas a cualquiera de los objetivos de la organización.

El acuerdo contiene 29 textos jurídicos individuales que abarcan desde la agricultura a los textiles desde los servicios a la contratación pública, además se le añade 25 decisiones, donde se especifican obligaciones y compromisos de los miembros. Ahora bien, todos estos documentos están inspirados en varios principios simples y fundamentales. Estos principios son la base del sistema multilateral de comercio.

El sistema de comercio debe ser:

- ♦ *No discriminatorio.* Un país no debe discriminar entre sus interlocutores comerciales (se concede a todos, de forma igualitaria, la condición de "nación más favorecida" o NMF); y tampoco debe discriminar entre sus propios productos, servicios o ciudadanos y los productos, servicios o ciudadanos extranjeros (se les concede el "trato nacional").
- ♦ *Más libre.* Los obstáculos se deben reducir mediante negociaciones.
- ♦ *Previsible.* Las empresas, los inversionistas y los gobiernos extranjeros deben confiar en que no se establecerán arbitrariamente obstáculos comerciales (que incluyen los aranceles, los obstáculos no arancelarios y otras medidas); un número creciente de compromisos en materia de aranceles y de apertura de mercados se consolidan en la OMC.
- ♦ *Más competitivo.* Se desalientan las prácticas "desleales", como las subvenciones a la exportación y el *dumping* de productos a precios inferiores al costo para ganar partes de mercado.
- ♦ *Más ventajoso.* Para los países menos adelantados dándoles más tiempo para adaptarse, una mayor flexibilidad y privilegios especiales.

La OMC promueve un comercio sin discriminaciones, en donde los países en desarrollo y otros países con poca influencia económica puedan beneficiarse y permite el acceso a los mercados internacionales, en empresas que inviertan y prosperen, esto es con el fin de la utilización de aranceles, o derechos de aduana. Los aranceles son lícitos en la OMC y se usan para proteger las ramas de la producción nacional y recaudar ingresos.

La Organización Mundial de Comercio es un sistema de normas dedicado al logro de una competencia libre, leal y sin distorsiones. Los miembros de la organización, están comprometidos a que no pueden elevar el nivel de los aranceles sin celebrar una negociación. Ya que todos los países pueden producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior, pueden prosperar aprovechando sus activos, en lo que producen mejor y podría beneficiarse produciendo los mejores artículos

con el mejor diseño y al mejor precio, además las empresas podrían gozar de estímulo para adaptarse y centrarse en nuevos artículos.

La OMC tiene las mismas finalidades del GATT solo que con reformas mejoradas y con menos discriminación internacional. El objetivo fundamental parece ser el de contribuir a *“elevar los niveles de vida, a lograr el pleno empleo y un volumen considerable y en constante aumento de ingresos reales y demanda efectiva y a acrecentar la producción y el comercio de bienes y servicios”*. Este objetivo debe permitir *“al mismo tiempo la utilización óptima de los recursos mundiales de conformidad con el objetivo de desarrollo sostenible y procurando proteger y preservar el medio ambiente e incrementar los medios para hacerlo, de manera compatible con sus respectivas necesidades e intereses según los diferentes niveles de desarrollo económico”*.³⁰

Un objetivo más es realizar esfuerzos positivos para que los países en desarrollo, y especialmente los menos adelantados, obtengan una parte del incremento del comercio internacional que corresponda a las necesidades del desarrollo económico. Finalmente otro de los objetivos consiste en *“desarrollar un sistema multilateral de comercio integrado, mas variable y duradero que abarque el Acuerdo General Sobre Aranceles y Comercio GATT”*.³¹

2.3 Estructura orgánica de la Organización Mundial de Comercio

La estructura orgánica de la OMC es similar a la estructura que tenía el GATT. Los órganos principales son: la Conferencia Ministerial, el Consejo General, la Secretaría, y los Consejos Sectoriales. También existen otros órganos que son subsidiarios a estos como por ejemplo: Comités Permanentes de Comercio y Desarrollo, Comités Especiales, o Grupos de Trabajo.

La *Conferencia Ministerial* es el órgano deliberante de carácter plenario de la Organización está formada por representantes de todos los miembros y se reúne por lo menos una vez cada dos años, tiene competencia general para adoptar decisiones sobre todos los asuntos comprendidos en el ámbito de los acuerdos cubiertos por la OMC, así como para decidir sobre la adhesión de nuevos miembros, eximir a un miembro de una obligación impuesta por el Acuerdo de la OMC ó por cualquiera de los Acuerdos Comerciales Multilaterales y acordar las líneas fundamentales de la actuación de la Organización y de los demás órganos.

El *Consejo General* desempeña funciones de la Conferencia Ministerial durante los intervalos entre sus reuniones, está compuesto por representantes de todos los países miembros y sus funciones son:

- a) Establecer sus normas de procedimiento y las de los órganos subsidiarios
- b) Reunirse para desempeñar las funciones del Órgano de Solución de Diferencias

³⁰ véase en http://www.wto.org/spanish/thewto.s/whatis_s/tif_sundstanding-s.doc (consultado el 12 de mayo de 2004)

³¹ MONTAÑA, Mora Miquel, *La OMC y el reforzamiento del sistema del GATT*, Edit. Mc- Graw Hill, Madrid, 1997 p. 14

- c) Reunirse para desempeñar las funciones del Órgano de Examen de las Políticas Comerciales
- d) Aprobar el proyecto de presupuesto anual, a propuesta del Director General y tras oír al Comité de Asuntos Presupuestarios, Financieros y Administrativos

La *Secretaría* es el órgano administrativo de la OMC, encargado de las funciones burocráticas por medio de funcionarios de la Organización, las cuales son determinadas por la Conferencia Ministerial. Está dirigida por un Director General el cual nombra al personal de la Secretaría y determina sus deberes y condiciones de servicio de conformidad con los reglamentos adoptados por la Conferencia Ministerial.

Al margen de la función de dirigir la Secretaría, corresponde al Director General presentar el proyecto de presupuesto y el estado financiero anual de la OMC, así como otras importantes funciones en el marco del procedimiento de la solución de diferencias de la Organización, por ejemplo, ofrecer sus buenos oficios, la conciliación y la mediación, establecer la composición de los grupos especiales en caso de desacuerdo entre las partes en una diferencia, y el nombramiento de árbitros en determinados supuestos.

Los *Consejos Sectoriales*, dentro del acuerdo de la OMC se prevén tres acuerdos sectoriales: un Consejo del Comercio de Mercancías, un Consejo del Comercio de Servicios y un Consejo de los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio, los cuales funcionarán bajo la orientación general del Consejo General. Sus funciones consisten en supervisar el funcionamiento de los acuerdos Comerciales Multilaterales.

En el caso de medidas compensatorias o acuerdos antidumping los países miembros de la organización pueden recurrir a los comités de subvenciones y medidas compensatorias, prácticas antidumping del Consejo de Mercancías, los cuales sirven de foro de discusión y como instrumento de solución de controversias; en este foro se discute, notifica e informa a los países que se deben cumplir las obligaciones contraídas en materia de acceso al mercado interno de mercancías procedentes de otros países. En los mecanismos de solución de diferencias, actualmente se siguen utilizando los buenos oficios, la reconciliación, y la mediación.

Uno de los aspectos que ha caracterizado históricamente a la OMC es la gran rapidez con que se han creado órganos subsidiarios de todo tipo, como por ejemplo, Comités Permanentes (de Comercio Desarrollo, de Restricciones a la Importación, etc.) y Comités Especiales o Grupos de Trabajo. La OMC prevé que tanto la Conferencia Ministerial como los Consejos puedan establecer los órganos subsidiarios que sean necesarios.³²

Otro de los aspectos que ha caracterizado a la OMC como institución es la práctica de intentar llegar siempre a una decisión consensuada.

³² En el Art. IV.6 del Acuerdo de la OMC establece que el Consejo de Comercio de mercancías y el Consejo del Comercio de Servicios establecerán los órganos subsidiarios que sean necesarios. Dichos órganos subsidiarios establecerán sus respectivas normas de procedimiento a reserva de aprobación por los Consejos correspondientes.

La adopción de decisiones por consenso es una de los principios generales como se establece en el artículo IX.1 de su instrumento constitutivo, según el cual *"la OMC mantendrá la práctica de adopción de decisiones por consenso seguida en el marco del GATT de 1947"* en el supuesto de que no sea posible llegar a una decisión por consenso la cuestión se decidirá mediante votación, instrumento por el cual se respeta el principio de igualdad soberana de los Estados.³³

2.4 El proceso de adhesión a la Organización Mundial de Comercio y sus nuevos miembros

La OMC hasta el 2004 estaba formada por 151 países y territorios, de los cuales 76 gobiernos formaron parte desde el primer día, otros 50 gobiernos se hallaban en trámites y el resto negociaban su intervención. El acuerdo constitutivo de la OMC hace una distinción entre miembros iniciales y miembros adheridos. La distinción sólo tiene efectos en el procedimiento de admisión, ya que ambas categorías de miembros gozan de los mismos derechos y tienen las mismas obligaciones:

Miembros iniciales.

En el momento de su entrada en vigor, el día primero de Enero de 1995, la OMC contaba con 81 miembros, los cuales habían cumplido las cuatro condiciones necesarias para ingresar, que son: ser parte contratante del GATT en la fecha de entrada del Acuerdo constitutivo de la OMC, aceptar el Acuerdo Constitutivo de la OMC y los acuerdos Comerciales Multilaterales; formular listas de concesiones y compromisos al GATT de 1994; y formular listas de compromisos específicos al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios. Mientras que para otros 38 estaban pendientes de satisfacer los requisitos establecidos por su derecho interno para ratificar el acuerdo de la OMC, se dio un periodo de dos años más para ingresar como miembro inicial.

Miembros adheridos.

El acuerdo de la OMC es un tratado multilateral de carácter general y abierto que permite la entrada de nuevos miembros a través de un procedimiento de adhesión. Para adquirir la condición de miembro a través del procedimiento de adhesión tienen que reunirse tres condiciones: Ser un Estado o territorio aduanero distinto que disfrute de la plena autonomía en la conducción de sus relaciones comerciales exteriores y en las demás cuestiones tratadas en el acuerdo de la OMC; adherirse tanto al Acuerdo de la OMC como a todos los Acuerdos Comerciales Multilaterales; y formular listas de Concesiones y Compromisos al GATT de 1994 en condiciones que habrá de convenir con la OMC.

³³ En el Art. IX.1 del Acuerdo de la OMC, hace referencia a que en las reuniones de la Conferencia Ministerial y el Consejo General, cada Miembro de la OMC tendrá un voto.

Proceso de adhesión de la OMC

El proceso se inicia cuando el país solicitante presenta, por escrito, una solicitud oficial de adhesión de conformidad con el artículo XII del Acuerdo sobre la OMC. El Consejo General examina la solicitud y establece un Grupo de Trabajo cuyo mandato es examinar la solicitud -cada solicitud es examinada por un Grupo de Trabajo diferente-. Finalmente, al término de las negociaciones, el Grupo de Trabajo formula recomendaciones al Consejo General, entre las que figura un "Protocolo de Adhesión". Pueden formar parte del Grupo de Trabajo todos los Miembros de la OMC.

En términos generales, la solicitud pasa por cuatro etapas:

- ❖ *Primera: "régimen de comercio"*. El gobierno que solicita la adhesión ha de informar de todos los aspectos de sus políticas comerciales y económicas que tengan relación con los Acuerdos de la OMC. Lo cual se hace mediante la presentación a los miembros del Grupo de Trabajo de un memorándum que abarca todos los aspectos de su régimen de comercio y de su sistema jurídico, y que constituye la base del análisis que realizará el Grupo de Trabajo.
- ❖ *Segunda: "negociaciones bilaterales"*. Cuando el Grupo de Trabajo ha avanzado suficientemente con respecto a los principios y políticas, se inician paralelamente conversaciones bilaterales entre el presunto nuevo Miembro y los distintos países. Son bilaterales porque cada país tiene intereses comerciales diferentes.³⁴ Estas conversaciones abarcan los tipos arancelarios y los compromisos específicos en materia de acceso a los mercados, así como otras políticas en la esfera de los bienes y servicios. Los compromisos del nuevo Miembro deben de aplicarse por igual a todos los Miembros de la OMC, en virtud del principio de la nación más favorecida (NMF), aún cuando se negocien bilateralmente. En otras palabras, en las conversaciones se determinan las ventajas (en forma de oportunidades y garantías de exportación) cuya obtención pueden esperar los demás Miembros de la OMC cuando se adhiera el nuevo Miembro.³⁵
- ❖ *Tercera: "adquisición de compromisos"* Esta es la parte sustantiva de las negociaciones multilaterales. Una vez finalizado *el examen por parte del Grupo de Trabajo* del régimen de comercio del solicitante y concluidas las negociaciones bilaterales paralelas en materia de acceso a los mercados, el Grupo de Trabajo determina las condiciones de adhesión. Éstas incluyen el compromiso de observar las normas y disciplinas de la OMC tan pronto como se adhiera el nuevo Miembro o en algunos casos, los períodos de transición. Aparecen en un proyecto de informe del Grupo de Trabajo, en un proyecto de tratado de adhesión ("protocolo de adhesión") y enumeraciones ("listas") de compromisos del futuro Miembro.

³⁴ El objetivo de estas negociaciones es obtener mejores condiciones de acceso a mercado del candidato sin requerir del país miembro una apertura adicional a la que ya brinda todos los demás.

³⁵ Las conversaciones pueden ser muy complicadas. Se ha llegado a decir que en algunos casos las negociaciones son casi tan extensas como toda una ronda de negociaciones comerciales multilaterales.

- ↳ **Etapa final: "ultimar la adhesión"** Se somete al Consejo General o a la Conferencia Ministerial de la OMC la documentación final, consistente en el informe, el protocolo y las listas de compromisos. Si una mayoría de dos tercios de los Miembros de la OMC vota a favor, el solicitante puede firmar el protocolo y adherirse a la Organización.

En muchos casos, para ultimar la adhesión es preciso que el parlamento o la asamblea legislativa del país de que se trate ratifique el Acuerdo. El gobierno solicitante pasa a ser Miembro de la OMC 30 días después de haber notificado a la Secretaría de la OMC que ha finalizado su proceso de ratificación.³⁶

Nuevos Miembros

Desde que se estableció la OMC, el 1º de enero de 1995, han llegado a ser Miembros de la Organización a través de negociaciones de los Grupos de Trabajo 19 países: Albania, Armenia, Bulgaria, China, Croacia, el Ecuador, Estonia, la ex República Yugoslava de Macedonia, Georgia, Jordania, Letonia, Lituania, Moldova, Mongolia, Omán, el Panamá, la República Kirguisa, Saint Kitts y Nevis y el Taipei Chino.³⁷ A partir de la Conferencia Ministerial de noviembre de 2001, cuatro nuevos Miembros se han adherido a la OMC: China y el Taipei Chino, cuya adhesión fue aprobada por la propia Conferencia Ministerial; y Armenia y la ex República Yugoslava de Macedonia, cuya adhesión fue aprobada por el Consejo General.³⁸

2.5 ¿Cuales son las ventajas de pertenecer a la OMC?

Ya que todos los países pueden producir bienes y servicios para sus mercados internos o para competir en el exterior, pueden prosperar aprovechando sus activos, en lo que producen mejor y beneficiarse produciendo los mejores artículos con el mejor diseño y al mejor precio, además las empresas podrían gozar de estímulo para adaptarse y centrarse en nuevos artículos.

La OMC promueve un comercio sin discriminaciones, en donde los países pueden tener acceso para sus empresas nacionales a los mercados internacionales, lo que conlleva a que se invierta y genere mayor bienestar. Dentro del sistema de comercio de la organización se ofrecen una serie de ventajas como son:

- ♦ La mayor libertad de comercio redonda en un menor costo de vida
- ♦ Ofrece más posibilidades de elegir productos y características
- ♦ El comercio incrementa los ingresos
- ♦ El comercio estimula el crecimiento económico
- ♦ Los principios básicos dan más eficacia al sistema
- ♦ La protección de los gobiernos frente a los grupos de presión es mayor
- ♦ El sistema promueve el buen gobierno

³⁶ MONTAÑA, Mora Miquel, *op. cit.*, p.23

³⁷ Algunos de estos países eran Miembros iniciales del GATT que se adhirieron oficialmente a la OMC después del 1º de enero de 1995 debido a la demora en la ratificación y otras formalidades

³⁸ <http://www.wto.org> (consultado el 20 de abril de 2004)

* Ventajas presentadas por la propia OMC en su pagina oficial www.wto.org

Las principales ventajas que ofrece la OMC a un determinado país están constituidas en sus principios como son: promover un comercio sin discriminaciones, más libre, con previsibilidad, el fomento de una competencia leal y la promoción del desarrollo y la reforma económica:

Comercio sin discriminaciones: En virtud de los Acuerdos de la OMC, los países no pueden normalmente establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás Miembros de la OMC. Aunque se permiten ciertas excepciones. Por ejemplo, los países pueden establecer un Acuerdo de Libre Comercio que se aplique únicamente a los productos objeto de comercio dentro del grupo y hacer discriminaciones con respecto a los productos de terceros países, o bien un país puede poner obstáculos a los productos que se consideren objeto de un comercio desleal procedentes de países específicos.

Comercio más libre: de manera gradual, mediante negociaciones: La reducción de los obstáculos al comercio es uno de los medios más evidentes de alentar el comercio. Esos obstáculos incluyen los derechos de aduana (o aranceles) y medidas tales como las prohibiciones de las importaciones o los contingentes que restringen selectivamente las cantidades importadas. La apertura de los mercados puede ser beneficiosa, pero también exige una adaptación. Los Acuerdos de la OMC permiten que los países introduzcan cambios gradualmente, mediante una "liberalización progresiva". Por lo general, los países en desarrollo disponen de plazos más largos para cumplir sus obligaciones.

Previsibilidad: mediante consolidación y transparencia: A veces, la promesa de no aumentar un obstáculo al comercio puede ser tan importante como reducir otro, ya que la promesa permite que las empresas tengan una visión más clara de sus oportunidades futuras. Mediante la estabilidad y la previsibilidad se fomentan las inversiones, se crean puestos de trabajo y los consumidores pueden aprovechar plenamente los beneficios de la competencia: la posibilidad de elegir precios más bajos. El sistema multilateral de comercio constituye un intento de los gobiernos de dar estabilidad y previsibilidad al entorno comercial.

Fomento de una competencia leal: Algunas veces se describe a la OMC como una institución de "libre comercio", lo que no es completamente exacto. El sistema permite la aplicación de aranceles y, en circunstancias restringidas, otras formas de protección. Es un sistema de normas dedicado al logro de una competencia libre, leal y sin distorsiones. Las normas sobre no discriminación -NMF y trato nacional- y las normas relativas al dumping (exportación a precios inferiores al costo para adquirir cuotas de mercado) así como las subvenciones tienen por objeto lograr condiciones equitativas de comercio.

Las temas comerciales son complejos y las normas tratan de establecer lo que es leal o desleal y cómo pueden responder los gobiernos, en particular mediante la aplicación de derechos de importación adicionales calculados para compensar el daño ocasionado por el comercio desleal.

Promoción del desarrollo y la reforma económica: El sistema de la OMC contribuye al desarrollo, los llamados países en vías de desarrollo necesitan flexibilidad en cuanto al tiempo preciso para aplicar los Acuerdos del sistema por lo que los Acuerdos incorporan las disposiciones aplicadas por el GATT las que prevén asistencia y concesiones comerciales especiales para los países en desarrollo.

2.5 Evaluación y Perspectiva de la Organización Mundial de Comercio

La idea de la liberalización del comercio internacional resulta muy adecuada en teoría, sin embargo, el libre comercio unilateral resulta ventajoso para uno sin importar lo que hagan los demás. La noción "estratégica" de que, si el socio comercial posee barreras comerciales y uno no, se pueden tomar represalias arancelarias y de otra especie para obligarlo a suprimir las barreras y sacarle doble provecho al libre comercio aún sigue existiendo.³⁹ La pregunta ahora es ¿La OMC realmente esta favoreciendo las relaciones comerciales y ayudando a la liberalización internacional del comercio?. Después del llamado fracaso de la V. Reunión Ministerial de Cancún en 2003, en donde se discutió sobre los subsidios que tienen los países industrializados en relación a sus productos agrícolas. Algunos incluso llegaron a hablar de que sin consenso la OMC no estaba cumpliendo sus objetivos primordiales como lo es la liberación internacional del comercio.⁴⁰

"La falta de consensos en las últimas reuniones ministeriales ha sido costosísimo, otro fracaso prácticamente descartaría a la OMC como foro de negociación y daría pie a un proteccionismo por parte de los países y también a que las grandes potencias, y ya lo están haciendo, negocien acuerdos bilaterales por separado con diversos países del mundo. Un retorno al proteccionismo provocaría que algunos países sean más beneficiados que otros en términos del intercambio comercial. Entonces habría una dislocación, por llamarlo de alguna manera, de todos los términos del comercio internacional".⁴¹

La OMC apoya la tesis del libre comercio aunque en la práctica prosiga el proteccionismo y esté latente una guerra comercial y financiera a nivel mundial ya que no es totalmente definitiva ni obligada la eliminación de los subsidios.⁴² Al GATT se le criticó severamente debido a que promovió la eliminación de medidas proteccionistas, porque desde el punto de vista de los particulares la liberalización comercial provocaba daños en las economías al enfrentarse a la competencia externa y no poder imponer medidas de protección. Actualmente la OMC es criticada porque no se ha liberalizado totalmente el comercio y no sean impuesto mecanismos que obliguen a las naciones a eliminar totalmente los subsidios y las medidas proteccionistas.

³⁹ BHAGWATI, Jagdish, *Obstáculos al comercio internacional*, Edit. Gernika Tecnos, México 1994 p.20

⁴⁰ GONZÁLEZ, Lilia, *La OMC se desmorona por desacuerdo*, el Economista, 13 de septiembre de 2003

⁴¹ ROSAS, María Cristina *La IV Reunión Ministerial de la Organización Mundial de Comercio* (Versión estenográfica del programa de radio Las Relaciones Internacionales de México, transmitido por Radio UNAM el 13 de noviembre de 2001)

⁴² WADYMAR, Arturo, *La nueva economía mundial*, Edit. UNAM, México, 1999. p. 28

Algunas críticas que ha recibido la Organización Mundial de Comercio por parte de las organizaciones no gubernamentales (ONG's) es que como organización internacional, que carece de supranacionalidad y por ende de coercibilidad, ha tenido permanentemente la influencia de las grandes potencias mercantiles, las que frecuentemente desvirtúan los principios del Acuerdo a su conveniencia. Sin embargo las ONG's que representaban intereses de pequeños productores y de pequeñas industrias son las que dicen que a ellos no les convienen estos acuerdos en la OMC, porque les implica que los países abrirán sus economías a productos extranjeros y entonces las pequeñas industrias no van a poder competir.⁴³

Por otra parte, la preocupación por el comercio desleal se ha convertido en una de las inquietudes más grandes actualmente porque en un régimen de libre comercio (como establece la OMC), que supervisa las transacciones entre las naciones comerciantes, debe encarnar el principio de simetría entre cada una de las partes, de lo contrario la distribución eficiente de actividad entre las naciones comerciantes se verá comprometida por concesiones que se tomen quienes se aparten de él. Es decir ciertos países se ven afectados a causa de la aplicación de políticas comerciales que fomentan éste comercio desleal.⁴⁴

Se puede ver con todo esto que existe un gran reto para ésta organización de carácter multilateral, debido a que, por un lado existen argumentos de carácter económico a favor de un sistema de comercio abierto basado en normas multilateralmente convenidas y por otro lado en la realidad continúan existiendo medidas proteccionistas que afectan el funcionamiento del sistema de comercio mundial.

Los principales argumentos a favor de un comercio abierto son: que se permite la circulación sin restricciones de bienes y servicios, se intensifica la competencia, fomenta la innovación y se produce éxito al multiplicar los beneficios que reporta el producir los mejores productos con el mejor diseño y al mejor precio. Sin embargo, el éxito comercial no es estático. La capacidad de competir bien en determinados productos puede desplazarse de una empresa a otra cuando cambia el mercado o cuando la aparición de nuevas tecnologías hace posible la fabricación de productos mejores y más baratos.

La experiencia demuestra que la competitividad puede también desplazarse de unos países a otros. Un país que quizá haya gozado de una ventaja porque el costo de la mano de obra era más barato o porque tenía un buen suministro de ciertos recursos naturales, puede también perder su competitividad en algunos bienes o servicios a medida que evoluciona su economía (como en el caso de la economía mexicana). Sin embargo, con el estímulo de una economía abierta, el país puede pasar a ser competitivo en otros bienes o servicios. Se trata normalmente de un proceso gradual.

⁴³ ROSAS, María Cristina, *La pirinola en la OMC: Todos pierden*, El Economista, 13 de septiembre de 2003

⁴⁴ BHAGWATI, Jagdish, *op. cit* p.20

No obstante, la idea de eliminar las importaciones competitivas está siempre presente. Y es más probable que caigan en proteccionismo los gobiernos de los países desarrollados, para obtener un beneficio político a corto plazo, mediante subvenciones, procedimientos administrativos complicados y la utilización de objetivos de política legítimos -como la preservación del medio ambiente o la protección de los consumidores- como pretexto para proteger a los productores.

Sin embargo la protección conduce en definitiva a la creación de empresas de producción desmesurada e ineficiente. Finalmente, la protección y las subvenciones no evitan que se cierren fábricas y se pierdan puestos de trabajo. Si otros gobiernos aplican esas políticas en todo el mundo, los mercados se contraen y la actividad económica mundial se reduce (véase punto 1.3.1). Uno de los objetivos que persiguen los gobiernos en las negociaciones de la OMC es impedir esa trayectoria, contraproducente y destructiva, hacia el proteccionismo.

CAPITULO 3

EL PROCESO DE APERTURA COMERCIAL EN CHINA Y SU ADHESIÓN A LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE COMERCIO

3.1 Reformas económicas en China y la apertura al comercio exterior

China inició su reforma económica en 1978, después de treinta años de experiencia con un modelo económico de planificación centralizada el cual le había llevado a una situación económica crítica, el crecimiento de la economía era de un 4.2% anual, el PIB per. capita era de 220 dólares, había una deuda externa elevada, el sector rural fue gravemente dañado por las políticas del Gran Salto⁴⁵ y la Revolución Cultural ya que fue sacrificado a favor de la producción industrial, la administración de la economía nacional estaba altamente centralizada con un método administrativo planificado, tanto a nivel interno como en el comercio exterior en donde las importaciones, exportaciones y el balance se hacía con base en acuerdos bilaterales de carácter gubernamental, con negociaciones previas anuales sobre los rubros y las cantidades y no había un acceso a la Inversión Extranjera Directa.⁴⁶

Se llevo a cabo una reestructuración de orden económico por medio de una "estrategia de tres pasos" formulada en 1978, en la primera fase se planteó duplicar el PNB y resolver el problema de la alimentación y el vestido, lo que se realizó a finales de los 80's; en la segunda fase se propuso cuadruplicar el PNB respecto a 1980 y posibilitar al pueblo alcanzar un nivel de vida acomodado para fines del siglo XX, meta que se cumplió anticipadamente en 1995; y en la tercera fase, para mediados del siglo XXI realizar una modernización y elevar el PNB per. capita hasta el nivel de los países medianamente desarrollados.⁴⁷

Los principios en los que se basó el desarrollo del país fueron :

- Acelerar el desarrollo de la agricultura
- Dar prioridad a la producción de bienes de consumo
- Aumentar la cantidad y calidad de los medios de producción
- Consolidar los avances técnicos
- Mejorar la administración de las empresas descentralizando la gestión del Estado
- Mantener la política de "puerta abierta" con el exterior
- Reformar el sistema económico hacia una economía de mercado
- Mejora de nivel científico y tecnológico

⁴⁵ El llamado Gran Salto hacia Adelante implementado en la década de 1960 pretendía lograr en poco tiempo resultados extraordinarios en materia de producción industrial, mediante la movilización masiva de mano de obra en los sectores rural y urbano, para la construcción de grandes obras de infraestructura.

⁴⁶ GANG, Fan, La inserción de China en la economía mundial, cuaderno del CERJ (Centro español de Relaciones Internacionales) No.2, Octubre de 1998 p. 9

⁴⁷ China 2003, Documento de la Embajada China, Capitulo 8 Desarrollo de la economía nacional p. 97

Estas reformas profundas se establecieron en los planes quinquenales de desarrollo (PPQ) en los que se delimitan los crecimientos sectoriales, se definen los gastos e ingresos gubernamentales, las inversiones y los préstamos internos y externos y se fijan metas agrícolas, industriales y comerciales. Se plantearon modificaciones en el sistema de planificación centralizada tales como: desvincular la política de las empresas estatales y volverlas más independientes; estimular el desarrollo de las empresas privadas y colectivas mediante incentivos materiales, capacitación a la fuerza de trabajo, desarrollo tecnológico creando un plan de mercado; reforma en el sector externo con la apertura a la Inversión Extranjera Directa (IED) y estableciendo la paridad cambiaria entre el yuan y el dólar; reforma en el sector financiero creando una red de seguridad social para los negocios privados, los bancos comerciales se desprenden del gobierno chino y se hace una reforma dual del sistema de precios,⁴⁸ pero para ello fue necesario eliminar obstáculos de carácter político y administrativo; y es así como, en la década de los 90's Deng Xioping logra el apoyo de líderes chinos para profundizar la reforma en las principales ciudades y comienza a crecer la economía china⁴⁹

Los resultados de sus primeros pasos hacia una economía de mercado se vieron a finales de los años 80's con tasas de crecimiento de un 10% anual. Se logró el propósito de aumentar la producción de bienes de consumo interno, la decisión de vender las grandes empresas estatales a empresas de carácter comunal y privado determinó una mejor administración y las obligó a ser más productivas y competitivas, la paridad cambiaria del yuan con el dólar le dio una estabilidad cambiaria y ayudó a superar las crisis financieras asiáticas en 1997 y la apertura a la IED, así como la seguridad que se ofreció a los inversionistas privados, nacionales y extranjeros generó un clima de confianza y aceleró el flujo de inversiones.

Las reformas internas de china permitieron un mayor crecimiento en el comercio internacional con la instrumentación de una política comercial llamada "economía socialista de mercado" que se rige bajo la conducción del Estado.⁵⁰

La economía y el comercio exterior de China han transcurrido por un profundo y acelerado proceso de industrialización con base en la acumulación de capital, paralelo a una orientación hacia las exportaciones mediante diversas políticas por parte del Estado como la política de puertas abiertas al capital extranjero, tanto en forma de créditos como de inversiones directas. El Ministerio de Relaciones Económicas con el Exterior (MOFTEC) permite formas de coinversión pero en algunos casos también con 100% de capital foráneo. En actividades como: la producción industrial, servicios comerciales, construcción, comunicaciones y transportes entre otros.

⁴⁸ En esta reforma llamada "dual" se establecen precios fijos para algunos productos y otros son regidos por los precios del mercado.

⁴⁹ Conferencia ¿Hacia dónde va China? Impartida por la Doctora Maricela Connely investigadora del Centro de Estudios para Asia y África del COLMEX, en ENEP Aragón el 22 de mayo de 2003

⁵⁰ El investigador Eugenio Anguiano califica a este modelo como el retorno a las reglas de una economía capitalista, en la que en la industria sigue predominando la propiedad estatal de los medios de producción y en la agricultura la colectiva, este tipo de economía mixta opera crecientemente en función de los precios de los bienes y servicios de demanda final.

Y con el fin de facilitar que las empresas se establezcan se crearon zonas económicas especiales (ZEE), similares a las maquiladoras fronterizas en México, estas zonas están localizadas en las provincias de Guangdong y Fujian y a las empresas que se establezcan ahí se les conceden múltiples beneficios como: terrenos baratos, infraestructura adecuada, reducción e incluso exención de los impuestos y derechos de importación, seguros baratos, entre otros.

Por otra parte también se han abierto varias ciudades portuarias al comercio exterior que gozan de gran autonomía administrativa y en las que también es posible que se establezcan empresas extranjeras, todas estas reformas provocaron una especialización de sus exportaciones en sectores manufactureros como el textil, de productos electrónicos y juguetes.

Esto ha permitido, a su vez, que las exportaciones anuales de China pasaran de 10 mil a 249 mil millones de dólares de 1978 a 2000, un crecimiento promedio anual de 15.7%, dando lugar a que ocupe la primera posición de los países en vías de desarrollo como captador de inversión extranjera directa la cual, entre 1990 y 2000 ascendió a 331 mil millones de dólares, cifra sólo 10% inferior a la que recibió toda América Latina y el Caribe en el mismo lapso. A ello se agrega que las empresas más grandes del mundo tengan inversiones en China, lo que demuestra la confianza de la comunidad empresarial internacional en ese país, sin descartar que la mayor parte de la IED que capta China proviene de sus países vecinos como son: Hong Kong, Corea y Japón.

El intercambio comercial con el extranjero ha aumentado a pasos agigantados en los últimos veinte años, China se ha convertido en el mayor exportador mundial y las metas planteadas a nivel macroeconómico se han superado. Los objetivos a largo plazo planteados en el Plan Quinquenal de Desarrollo prevén que sostendrá un ritmo de crecimiento acelerado en los próximos 10 años. La clave del crecimiento de China ha sido la acumulación de insumos de capital extranjero, la mano de obra local y la movilización e ahorro interno.⁵¹

3.2 Crecimiento de la economía China.

Uno de los fenómenos más destacados de la economía mundial desde finales de la década de los noventa es el surgimiento de China como exportador importante y uno de los destinos de la inversión extranjera directa. La creciente presencia de los productos chinos en los mercados internacionales ha sido objeto de diversos estudios y es vista con temor por los empresarios y las autoridades económicas de muchos países, ya que desplazan o amenazan con desplazar a los productos de los mercados tradicionales de exportación e incluso compiten con ellos en su mercado interno.⁵²

⁵¹ ANGUIANO Roch, Eugenio. *China en el mundo del futuro*, en Las grandes potencias en el nuevo sistema internacional, México 1997, p. 191

⁵² ROMERO Hicks, José Luis *La transformación económica de China y sus implicaciones para México*, en revista Comercio Exterior, Vol. 53 Núm. 12, diciembre de 2003, p. 1115

Para María Cristina Rosas las fortalezas que tuvo la economía china fueron, entre otras, una relativa estabilidad, una importante tasa de ahorro interno, una historia importante de reformas pragmáticas, el gobierno apoyó las transformaciones financieras y comerciales del país y una creciente capacidad administrativa. Sus debilidades se presentan fundamentalmente durante los periodos de inestabilidad económica que aparecieron durante la aplicación de las reformas las cuales no fueron llevadas hasta sus últimas consecuencias, y trajeron consigo el creciente desempleo, la inseguridad en el ingreso, el deterioro ecológico sobre todo en las zonas urbanas, los niveles de pobreza y un ambiente internacional hostil.

Haya tres aspectos que llaman la atención del rápido crecimiento económico de China. En primer lugar la dimensión regional. En segundo lugar un padrón cíclico de crecimiento económico. Aún cuando su economía padeció recesiones, nunca fue de gravedad ni escapó del control del gobierno, los ciclos de crecimiento económico de China estuvieron acompañados de fluctuaciones en los niveles de inflación lo cual revela fallas macroeconómicas provocadas por reformas económicas parciales en las esferas como la fiscal, la empresarial y la bancaria. Y en tercer lugar el crecimiento que ha vivido China desde 1978 el cual se apoyó en el aumento de la productividad. En la mayoría de los países el crecimiento de los estímulos al capital exceden al crecimiento del PNB por un amplio margen, pero en China ocurrió a la inversa. Durante las últimas décadas, China ha sido la economía con mayor crecimiento ocupando el segundo lugar mundial con reservas internacionales de 216 mil millones de dólares en el año 2001, esto es debido al desarrollo económico que ha tenido.⁵³

Las reformas que china desarrolló a partir de 1978 fueron cruciales para provocar los incrementos de la productividad, por ejemplo las reformas fomentaron la eficiencia económica al introducir incentivos en utilidades para las empresas rurales colectivas (que eran propiedad del gobierno pero que se guiaban conforme a las leyes del mercado), las granjas familiares, las pequeñas empresas privadas y los inversionistas extranjeros y comerciales.

Las reformas también liberaron a muchas empresas de la intervención constante de las autoridades estatales. Así entre 1972 y 1992 el rendimiento de las empresas paraestatales perdió del 56% al 40% del producto nacional, a la vez que la participación de las empresas privadas se incrementó del 42 al 50% y en los negocios pasó del 2 al 10%. Los incentivos en utilidades tuvieron un efecto positivo en el mercado de capitales privados dado que los dueños de fábricas y pequeños productores, dedicaron más recursos de sus propios ingresos a mejorar el desempeño de las empresas. Por su parte la productividad se incrementó de manera importante en el sector rural chino. Con anterioridad a las reformas de 1978, 4 de cada 5 chinos trabajaban en el sector agrícola y hacia 1994 1 de cada 2 lo hacía.

⁵³ ANGUIANO, Eugenio, La Economía China en perspectiva histórica: sus bases y retos, documento editado por el Colegio de México, México 2001, p. 384

El gobierno chino ha tomado medidas para incrementar el empleo e impulsar las reformas al sistema financiero. China considera que las finanzas desempeñan un papel esencial en la asignación de recursos. Después de la década de los 90's, éste país ha establecido un sistema financiero consistente con el mercado socialista económico y salvaguardando la estabilidad social.

Un cambio que fue importante se dio en 1997 cuando se tomó la resolución de cambiar los bancos, propiedad del estado, en bancos comerciales, medida que apoyaba y agilizaba los procesos financieros, aún cuando la tasa de fluctuación del yuan no había sido liberalizada. Sin embargo su política monetaria sigue siendo estable, la transición de la economía china planificada incluyó la descentralización del comercio exterior y la unificación del tipo de cambio doble (1994).

Estas medidas junto con otras reformas, motivaron una rápida expansión del comercio y la afluencia de la inversión extranjera directa (IED) de manera que la exportación pasó de 10 millones de dólares en 1978 a 278 mil millones en 2000, la proporción de comercio exterior al PIB que muestra el grado de apertura, aumento desde el 10% al inicio de las reformas a 40% al final de los noventa, y los flujos de IED de una media anual de 4 mil 650 millones entre 1987 y en 2000 con un máximo de 47 mil millones en 2000 esta última cifra sólo superada por Estados Unidos⁵⁴

3.3 Historia de la adhesión de China a la Organización Mundial de Comercio

China es uno de los 23 signatarios originales del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) en 1948, sin embargo, con la revolución de 1949 y la entrada de Mao Zedong al poder se anunció en 1950 que China abandonaba el sistema GATT y aunque el gobierno central de Beijing nunca reconoció esta decisión, años más tarde en 1986, después de las reformas económicas de Deng Xiaoping, China notificó al GATT su deseo de recuperar su condición como parte del GATT⁵⁵

En este periodo de 1949 a 1986 China no se preocupó por recuperar su sitio en el organismo, principalmente por razones ideológicas y por el rechazo del régimen socialista naciente al orden mundial capitalista. La planificación económica con miras a construir una nueva sociedad dominó todas las actividades relacionadas con el comercio exterior chino e ignoró los posibles beneficios de permanecer como parte contratante del GATT

Sin embargo, luego de que en diciembre de 1978 se cambiará el modelo de desarrollo económico, china buscó tener presencia en los principales organismos de carácter internacional como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y el GATT-OMC. A los primeros dos organismos logró ingresar en 1980, en el caso del GATT tardó quince años en conseguirlo, después de su solicitud formal de reingreso en 1986.

⁵⁴ OPOLÍN, León, *Comercio e Inversión pivote del crecimiento de China*, El Financiero, 12 de mayo de 2003, p 63

⁵⁵ *La Adhesión de China a la OMC*, Comunicado de prensa PRESS/243 emitido por la Organización Mundial de Comercio, 17 de septiembre de 2001

La negociación del Protocolo de Adhesión fue una de las más complejas que se hayan dado en la OMC, tanto para China como para los países que negociaron el acuerdo, debido a la importancia del país entrante, la peculiar estructura de su economía, el temor que su adhesión infundía a muchos países miembros, la categoría de país en desarrollo y las complicaciones de su política interna.⁵⁶

La Republica Popular China (RPC) tuvo gran interés de pertenecer a esta organización, sin embargo su ingreso representó grandes retos, ya que se encontraba en pleno proceso de reforma y transformación de su economía para basarla más en el mercado. (en 1995 las reformas económicas y comerciales dirigidas a la modernización, elevar el PNB per. capita hasta el nivel de los países medianamente desarrollados tuvieron el fin de obtener mayor apoyo a su entrada a la OMC.) Entre los beneficios que China preveía de esta adhesión fueron: un crecimiento del comercio y mayores corrientes de inversión extranjera directa (IED), así como la apertura de sus productos a los mercados internacionales.

Las principales ventajas para China de ser miembro de la OMC son :

- Obtener un ambiente de comercio multilateral basado en la igualdad y el beneficio mutuo bajo el principio de la no discriminación previsto por la organización.
- Lograr un papel constructivo en el establecimiento de un nuevo orden económico internacional y, mediante la participación en una nueva Ronda de negociaciones, salvaguardar sus intereses estatales.
- Fomentar la reforma y la apertura y acelerar la creación y el perfeccionamiento de su sistema de economía socialista de mercado.
- Aprovechar el mecanismo de solución de disputas de la OMC para abordar y resolver los posibles conflictos económicos y comerciales con otros miembros de la organización.⁵⁷
- Obtener más beneficios para el desarrollo económico de China al interior de la OMC, ya que es catalogado como país en desarrollo y una economía de transición.
- Ofrecer un marco claro para impulsar a la inversión extranjera directa (IED).

El proceso de adhesión de China a la Organización Mundial de Comercio fue dirigido por un Grupo de Trabajo formado por todos los gobiernos Miembros interesados de la OMC. Inicialmente en el marco del GATT en 1987, se estableció un Grupo sobre el estatuto de China que se centraba exclusivamente en el régimen que aplicaba China al comercio de mercancías, pero para 1995 se convirtió en un Grupo de Trabajo de la OMC y se amplió su ámbito para incluir el comercio de servicios, nuevas normas sobre medidas arancelarias y normas referentes a los derechos de propiedad intelectual.

⁵⁶ DE LA CALLE, Luis. *China en la OMC. espejo para México* en revista Foreign Affairs en español. Otoño -Invierno 2002, Edit. ITAM p. 157

⁵⁷ <http://www.china.org.cn/xi-shi/xi24.htm> (consultado el 25 de mayo de 2004)

Esté Grupo de Trabajo tenía la responsabilidad de mantener y supervisar el desarrollo de las negociaciones y asegurarse de que examinarán las políticas comerciales de China en todos sus aspectos. El Presidente del Grupo de Trabajo, el Embajador Pierre-Louis Girard (funcionario comercial de Suiza), los gobiernos Miembros y China fueron ayudados en su labor por la Secretaría de la OMC, que facilitó la asistencia administrativa y jurídica necesaria.

El Grupo de trabajo tuvo en un principio dos funciones principales:

- Compilar un Informe basado en sus deliberaciones
- Completar un Protocolo de Adhesión

En el caso de la Republica Popular China se entregó un memorando sobre el régimen de comercio exterior, el cual fue revisado por los distintos miembros de la Organización con el objetivo de establecer una base de dialogo sobre el régimen y su conformidad con las obligaciones de la OMC. Una vez que el examen del régimen de comercio se encontraba adelantado, los participantes del Grupo de Trabajo iniciaron las negociaciones bilaterales sobre el acceso al mercado de bienes y servicios.⁵⁸

Los resultados de estas negociaciones se recogieron en las listas anexas al proyecto de Protocolo de Adhesión y el Grupo de Trabajo concluye su actividad presentado su Informe y Protocolo de Adhesión al Consejo General de la OMC y a la Conferencia Ministerial de Doha celebrada en Qatar del 9 al 13 de noviembre de 2001, estos órganos de la Organización lo aprobaron por consenso.⁵⁹

Regularmente los procesos de Adhesión tienen una duración variable y complementarlos puede exigir varios años, lo que depende mucho de la voluntad del país solicitante de cumplir las normas y obligaciones que derivan de los principios de la economía de mercado de la OMC y de sus políticas favorables a la competencia y a la no discriminación, así como también de las condiciones de acceso a mercados de mercancías y servicios que el país solicitante ofrezca a los demás miembros de la OMC. En el caso de la República Popular China el periodo de negociaciones duro casi quince años, desde su petición en 1986 hasta su aceptación formal el 23 de noviembre de 2001.⁶⁰

El Grupo de Trabajo concluyó casi 15 años de negociaciones con China y acordó presentar un informe de 900 páginas de textos jurídicos para su aceptación formal por los 142 gobiernos Miembros de la OMC. China se convirtió legalmente en miembro de la OMC 30 días después de la notificación de su aceptación del acuerdo.

⁵⁸ Los compromisos en materia de apertura de mercados del país solicitante a ser miembro, aunque son negociados de manera bilateral, se aplican a todos los demás miembros de la OMC a través de la cláusula de la nación mas favorecida

⁵⁹ Para que exista un consenso dentro del Consejo General o la Conferencia Ministerial de la OMC se requiere de la aprobación mínima de dos terceras partes de los miembros.

⁶⁰ El 11 de Noviembre de 2001, la Conferencia Ministerial de la OMC aprobó el proyecto de Protocolo de Adhesión de la Republica Popular de China, su aprobación formal fue el 23 de noviembre y su firma el 11 de diciembre de 2001, estableciendo detallados beneficios y compromisos para la Republica Popular China.

Como el Grupo de Trabajo adopta sus decisiones por consenso, todos los miembros de la OMC y el país que solicita la adhesión deben estar de acuerdo en que se ha dado respuesta a sus preocupaciones individuales y en que todas las cuestiones pendientes han quedado resueltas en el curso de sus deliberaciones. La principal atención de las negociaciones bilaterales y plurilaterales fueron algunas esferas concretas de la políticas comerciales de China, por ejemplo la lista de compromisos de acceso a mercados de mercancías y la lista de compromisos específicos en la esfera de los servicios.

La participación de China en un marco de comercio internacional tiene como uno de sus efectos más visibles la adecuación de las prácticas comerciales conforme a los requerimientos de la OMC.

En estas se incluyen las prácticas *dumping*, la protección intelectual, el derecho laboral, etc., medidas que durante algún tiempo permitieron a China favorecerse de un comercio exterior desleal, la precisión y vigilancia de los socios comerciales como Estados Unidos o la Unión Europea tienen un efecto positivo en la administración del comercio exterior chino.⁶¹

⁶¹ GILLEY, Bruce, *Building Wall or a Bridge?*, en *Far Eastern Economic Review*, N° 7, February 2002

Cuadro N°.2
Cronología del Ingreso de China a la OMC

| FECHA | EVENTO |
|------------------------|---|
| 1971 | Ingresa como observador al GATT |
| 1980 | Es observador en el acuerdo multifibras |
| 1982 | Se convierte en observador ministerial |
| 1984 | Observador permanente del Consejo Ministerial del GATT |
| 1986 | China realiza la petición formal de reingreso al GATT* |
| 1989 | La matanza en la plaza de Tiananmen detiene las negociaciones* |
| 1995 | China introduce reformas económicas y comerciales con el propósito de obtener mayor apoyo a su ingreso a la OMC |
| 1999 abril | El presidente Bill Clinton y el Primer Ministro Zhu Rongji firman un comunicado conjunto que estimula un mayor progreso y compromiso con las normas de la OMC |
| 1999 mayo | El gobierno chino congelo las negociaciones con la OMC, después del bombardeo accidental de las fuerzas de la OTAN en Belgrado* |
| 1999 septiembre | Los presidentes Clinton y Jian Zemin acuerdan retomar las negociaciones de la OMC, en el marco del foro de la APEC en Nueva Zelanda |
| 1999 (15 de noviembre) | Estados Unidos y China anuncian un pacto. China acuerda abrir un amplio rango de su mercado, que va desde el sector agrícola a las comunicaciones. Bill Clinton se compromete a persuadir al Congreso para otorgar a China una relación normal del comercio permanente. |
| 2000 | La Unión Europea firma un pacto de adhesión a la OMC con China |
| 2001 enero | Finalizan las pláticas multilaterales, con algunas molestias por parte de algunos miembros de la OMC, con respecto al subsidio chino a la agricultura |
| 2001 junio | Estados Unidos y China anuncian un consenso con respecto a varios puntos que incluye el subsidio agrícola |
| 2001 junio | La UE anuncia que ha resuelto varios asuntos bilaterales con China, respecto de su adhesión a la OMC |
| 2001 septiembre | Los miembros de la OMC acuerdan sobre los términos de entrada de China, en una reunión informal. |
| 2001 noviembre | En la reunión de la OMC celebrada en Qatar, se aprueba la entrada de China al organismo |
| 2001 diciembre | China finaliza su negociación de 15 años y se convierte en miembro pleno del sistema comercial internacional |

Fuente: elaboración propia con datos tomados de: Tesis: "El ingreso de China a la OMC y sus repercusiones en el comercio exterior mexicano" por: Martínez Bautista Elizabeth, México 2003, UNAM Facultad de Ciencia Políticas y Sociales, p. 63

* A partir de este año se establece un Grupo de Trabajo sobre el estatus de la República Popular China como miembro del GATT, posteriormente OMC.

* Resultado de este evento el comercio chino se aminora y se hacen sanciones económicas a China, como el congelamiento de su cuenta de crédito por parte del Banco Mundial

* En Mayo de 1999 un aeroplano de la OTAN pilotado por un norteamericano se estrelló en la Embajada China de Belgrado, murieron tres chinos en el percance, China no acepto las disculpas del Gobierno Estadounidense.

3.4 Implicaciones de la Adhesión

Las oportunidades que ofrece la condición de ser miembro de la OMC para los gobiernos que se adhieren se relacionan con dos principales categorías: las relacionadas con el propio régimen comercial del nuevo miembro y las que resultan de los derechos del nuevo miembro en relación a sus interlocutores comerciales.

La importancia relativa de la reforma interna y el acceso a los mercados es diferente para cada país que se adhiere. No obstante los consumidores del nuevo miembro de la OMC obtienen ventaja directa o indirectamente, ya sea a través del menor precio y la mayor variedad de productos ó a través de mayores perspectivas de crecimiento de su economía ya que las empresas son beneficiadas por las nuevas oportunidades de accesos a los mercados internacionales. En el caso de la Republica Popular China en el sector textil es muy claro ya que al mismo tiempo que China tendrá que hacer grandes cambios para cumplir con sus obligaciones en la OMC (como la reestructuración de industrias revisión de leyes, regulaciones internas, creación de procedimientos para la solución de disputas, así como crear un régimen de igualdad de condiciones para empresa extranjeras); el efecto directo de su ingreso es el gran impulso que recibirán las prendas de vestir, siendo esta la clave del crecimiento exportador de la Republica Popular China.

Desde el punto de vista jurídico el ingreso a la OMC no tiene gran impacto en el corto plazo debido a que sus exportaciones seguirán recibiendo el mismo trato por parte de Estados Unidos y la Unión Europea y no habrá cambios significativos hasta 2008 en el régimen de importación hacia México.

El cambio más importante es en China misma porque seguirá con las reformas económicas y tomará las decisiones necesarias para asegurar el crecimiento.

Por otra parte China redujo sustancialmente las restricciones a la importación, eliminando cuotas y otras barreras no arancelarias y reduciendo los aranceles de 25% a 7% en bienes industriales y de 30% a 14% en productos agropecuarios en un plazo máximo de cinco años desde la adhesión.⁶² Además de abrir el sector servicios (finanzas, telecomunicaciones, transporte, seguros, comercio interior, etc.) y aumentar la apertura del sector manufacturero (componentes electrónicos, automóviles, etc.) a la inversión extranjera.

En veinte años de reformas y aperturas a la economía mundial, el comercio exterior chino pasó del 32 al noveno lugar de la clasificación mundial, y sus exportaciones se multiplicaron por 20. En 2000, el comercio exterior chino alcanzó 474 mil millones de dólares, con una balanza comercial favorable de 24 mil millones de dólares.

Este país es el mayor exportador de los países en desarrollo. Alrededor de la mitad de las importaciones salen del comercio de subcontratación, que consiste en transformar

⁶² La OMC concluye negociaciones para el ingreso de China, Noticias OMC 6-13 de agosto del 2001

en China materias primas que luego son exportadas. En términos de Producto Interno Bruto (PIB), China ocupó hasta 2004 el séptimo lugar mundial, pero cae al 149 cuando se calcula por habitante. En 20 años, el PIB per cápita fue multiplicado por 16, superando los 16 mil yuanes (725 dólares) anuales, estimulando un aumento extraordinario del consumo.

Como contrapartida, China se beneficia, entre otras cosas, de la eliminación de contingentes en artículos de vestuario y productos textiles (al suprimirse en 2005 el Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido, pese al mantenimiento de algunas cláusulas de salvaguardia), de la desaparición de buena parte de las otras barreras no arancelarias a las que se enfrentan sus productos y de aranceles inferiores en los mercados de la Unión Europea, Estados Unidos y Japón

Es predecible que China aumente sus importaciones de productos agrícolas, materias primas textiles, automóviles y bienes de equipo. También aumentará la inversión extranjera directa en sectores como: la banca, seguros, telecomunicaciones y fabricación de automóviles.

La Adhesión también profundizará la integración regional en Asia, los países de la ANSEA (Asociación de Países del Sureste Asiático) y del sur de Asia continuarán incrementando sus exportaciones de materias primas, así como partes de componentes para ser elaborados y exportados por China. Es muy posible que los beneficios a medio y largo plazo del ingreso en la OMC sean superiores a los costos a corto plazo.

El aumento de las exportaciones a los grandes mercados mundiales (Estados Unidos, Unión Europea y Japón) y los efectos de arrastre de la mayor entrada de inversión directa extranjera pueden añadir, según algunas estimaciones, tres puntos al crecimiento del PIB en los próximos diez años. Aumentará la oferta de bienes de consumo y, sobre todo, la reforma económica se consolidará definitivamente e incluso se acelerará. El aumento de las exportaciones será sustancial. Algunas estimaciones calculan que la cuota de China en las exportaciones mundiales llegará a 6,8 por 100 en 2005, dos puntos más que el peso relativo que se alcanzaría sin pertenencia a la OMC.⁶³

China está construyendo la estructura de una "Economía Socialista de Mercado", que pretende garantizar un buen ambiente de inversión. Para ello se ha instituido un sistema legal con el exterior relativamente completo. Hasta el año 2004 firmó con 55 países acuerdos sobre la protección de las inversiones y con más de 20 acuerdos para evitar la doble tributación.

A partir de su ingreso a la OMC, China y su auge exportador han encontrado las formas apropiadas de participar más activamente en los principales mercados a nivel mundial, pero al mismo tiempo se han registrado efectos negativos directos en países que compiten directamente con China en los distintos sectores de exportación, debido a las ventajas que representa este país para terceros.

⁶³ Banco Mundial, Washington DC. (2001) *China Update*. March 2001

Actualmente China cuenta con una estructura política y económica estable, el mercado ofrece perspectivas prometedoras, la potencialidad del desarrollo de la ciencia, la tecnología y la economía es muy grande, la infraestructura está en constante perfeccionamiento, el valor del yuan es estable, la reserva de divisas representa una de las mayores del mundo.

Todo garantiza un buen ambiente de inversión. Para atraer el capital foráneo, China ha instituido un sistema legal con el exterior relativamente completo, ya que ha promulgado sucesivamente la Ley sobre empresas Mixtas con Inversiones nacionales-foráneas, la Ley sobre Empresas de Gestión Cooperativa Chino-Foráneas, la Ley sobre empresas de capital exclusivamente foráneo, así como reglamentos y las disposiciones para la aplicación de estas leyes.⁶⁴ Las reformas aún no han concluido pero las condiciones especiales con las que cuenta China así como sus objetivos claros a largo plazo planteados en los Planes Quinquenales, difícilmente podrán ser igualadas y aún más superadas por otro país.

Dentro del marco de la OMC se propone una tarifa arancelaria del 15% en promedio de un país en desarrollo, China tenía una tarifa en promedio del 23% y para cumplir los requisitos que marco este organismos se comprometió a reducir su tarifa arancelaria a un promedio de 10% para el 2005, y en cuanto a tarifas no arancelarias anteriormente china poseía un amplio sistema de barreras no arancelaria como : practicas administrativas, licencias y controles de importación, el gobierno chino se comprometió a eliminar la mayoría de estas barreras para principios del 2005 incluyendo los regimenes de licencias y las cuotas de importación.

Cuadro N° 3

Liberalización del comercio chino, compromisos arancelarios y no arancelarios a partir de su adhesión

| CONCEPTO | SITUACIÓN ACTUAL | SITUACIÓN FUTURA |
|--|--|----------------------|
| Arancel promedio de importación a productos industriales | 14.8% | 8.9% |
| Arancel promedio de importación en productos agrícolas | 18.9% | 15.0% |
| Arancel promedio a bienes manufacturados | 17% | 9.44% |
| Cuotas de importación | Se aplican a un importante numero de productos | Desgravación en 2005 |

Fuente: "La Adhesión de China a la OMC: Impacto en la economía mexicana" por: Eduardo Roldán en Las Relaciones Económicas de China, Edit. Plaza y Valdés, México 2003 p. 40

⁶⁴ Comercio e Inversión en China, El Economista, 20 de noviembre de 2003

Con el ingreso de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC), el comercio exterior de China se circunscribió a un desarrollo regional selectivo de cinco provincias costeras, hoy la franja económica abierta al comercio exterior representa 11% del territorio del país en donde vive 33% de la población china.

Si antes las barreras a la exportación, ineficientes mecanismos de distribución local y bajo poder de compra de los chinos, impedían aprovechar este mercado, a partir de su entrada a la OMC muchos de estos aspectos están cambiado, en la actualidad hay más de 120 millones de chinos que tienen un poder de compra relevante. Prueba de ello, es que el índice de consumo de los habitantes de China ha registrado un crecimiento anual de 7.1 % de 1979 a 2000 de acuerdo con datos del Banco Mundial (2002).

La incorporación de china a la economía mundial se debe en gran medida a las reformas aplicadas de la IED, la apertura a sectores estratégicos como telecomunicaciones, energía, seguros, servicios y turismo, esta dando un mayor impulso a la captación de inversión extranjera directa. Pero para realizar esos megaproyectos en infraestructura, urbanismo e investigación tecnológica China tendrá que invertir 700 mil millones de dólares en los próximos años.

3.5 Negociaciones con México

Una parte sustancial del proceso de Adhesión de China a la OMC fueron las negociaciones bilaterales entre este país y los miembros de la Organización, generalmente estas negociaciones fueron de carácter formal en Ginebra ó en las capitales de los diferentes países. Treinta siete países solicitaron realizar negociaciones bilaterales con China

México fue el último país que terminó las negociaciones bilaterales,⁶⁵ debido a diversos aspectos relacionados con la competencia que representa China en la atracción de inversión extranjera directa y en las exportaciones hacia el mercado estadounidense; así como la competencia que representa la apertura del mercado interno a los productos chinos. A continuación se detallará el proceso de negociación entre estos dos países para la aceptación de China a la Organización Mundial de comercio.

Las negociaciones con México fueron particularmente intensas ya que existían varios temas sensibles para ambos países y en especial por parte de México.

Como se mencionó en el capítulo II (véase punto 2.4) el proceso de ingreso a la OMC requiere la negociación de un Protocolo de Adhesión que debe ser aprobado por los miembros del organismo, así como negociaciones bilaterales con éstos países miembros. La negociación bilateral con México fue la más ardua y difícil en virtud de la gran competencia que China representa para éste. Las negociaciones terminaron apenas un día antes de que se aprobara el protocolo.

⁶⁵ La última negociación con México terminó el 13 de septiembre de 2001, un día antes de que el Protocolo de Adhesión fuera aprobado por el pleno del Grupo de Trabajo de la OMC

Los dos temas principales de la negociación fueron:

- a) El acceso al mercado
- b) Los casos *antidumping*

En el primer caso, como resultado de las pláticas México y China convinieron un *Memorandum de entendimiento* que garantiza a México la apertura del mercado chino a los productos mexicanos. El Memorandum de entendimiento entre la Republica Popular China y los Estados Unidos Mexicanos fue firmado el 13 de septiembre de 2001. Este acuerdo busca garantizar las relaciones normales permanentes de comercio, estableciendo las reducción arancelaria y eliminación de barreras no arancelarias para alrededor de 260 fracciones de productos de interés exportador de México a ese mercado como: el aguacate, atún procesado, bienes electrónicos, cerveza, los vehículos y el azúcar.

En el segundo punto de la negociación fue el de los casos *antidumping*. Las pláticas se concentraron en el periodo de aplicación de los impuestos *antidumping* por parte de México, así como en el número de productos sujetos a éste impuesto.⁶⁶

Las medidas *antidumping* que se apliquen será por un periodo de 5 años a productos que considere México afectan al mercado interno, imponiendo así cuotas compensatorias a las prendas de vestir de 533% y de 379% a otros artículos textiles confeccionados, en la industria del calzado se prevén cuotas que van desde 313% hasta 1105%. De conformidad a la resolución final del 15 de diciembre de 2000.⁶⁷ Éste periodo debiera permitir a la industria nacional incorporar los avances tecnológicos y de administración que le permitan competir, en igualdad de condiciones que las empresas chinas.

México y China iniciaron negociaciones en 1994 dentro del marco de la OMC, concluyendo en el 2001. El Acuerdo México China está basado en el alcanzado entre China y Estados Unidos, pero con mucho menor alcance. Dentro de las negociaciones, México logró un periodo de seis años en los que seguirán aplicando cuotas compensatorias a productos chinos sin que éste tenga posibilidad de cuestionarlas ante un panel de controversias.

En general el acuerdo busca garantizar las relaciones normales permanentes de comercio (Nación más favorecida NMF), estableciendo la reducción arancelaria y eliminación de las barreras no arancelaria para alrededor de 266 fracciones de productos de gran interés exportador de México a ese mercado.

El principal problema que enfrentó China en las negociaciones, fue que en México existía la idea de que se perderán cuotas de mercado en beneficio de China en sectores específicos como el calzado, juguetes, productos textiles, artículos de confección y material eléctrico y electrónico. Así como también que habrá una importante desviación de la IED desde México a hacia China.

⁶⁶ ROLDÁN, Eduardo, op. cit., p. 41

⁶⁷ En esta resolución se declaró una vigencia por cinco años a partir del 18 de octubre de 1999. Véase en: pagina oficial de la Secretaria de Economía. <http://www.upci.gob.mx/scripts/final.idc>. (consultada el 21 de diciembre de 2004)

De la misma manera se señalaba que la apertura hacía más atractiva a China al permitir la importación de insumos lo que disminuye los costos de producción. En este sentido, se tuvo razón ya que muchas de las empresas transnacionales que requieren de manufactura se trasladaron a China porque la producción se abarató.

Dentro del acuerdo firmado entre China y México, éste país asiático prometió rebajar sus aranceles gradualmente a partir del año 2002 y hasta el 2006 para 266 productos mexicanos como: mariscos, productos agrícolas, frutas, verduras y legumbres, café cerveza, cemento, productos químicos y farmacéuticos, textiles maquinas y equipamientos, piezas y accesorio de vehículos automóviles, etc.

Así mismo México negoció con China que no se eliminarán las cuotas compensatorias existentes, sino que dichas cuotas quedarán sujetas a las disciplinas del Protocolo de Adhesión y al Código Antidumping de la OMC sólo después de un periodo de seis años hasta el 1º de enero del 2008. después de este periodo China podrá excluir estas cuotas en un panel de controversias cuando las considere violatorias de los compromisos que tiene México ante la OMC.⁶⁸

Actualmente México tiene cuotas compensatorias en 1,300 fracciones arancelarias para productos textiles, de confección, zapatos, juguetes, el sector químicos, entre otros. En 2008 China podría llegar a pedir una revisión de dichas cuotas a la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales (UPCI) de la Secretaría de Economía en México.⁶⁹

México se beneficiará igualmente de las condiciones obtenidas por Estados Unidos para considerar a China como una *economía de no mercado* durante 12 años para salvaguardas y 15 para casos nuevos de antidumping.

Bajo el mecanismo de salvaguarda vigente por 12 años, todos los miembros de la OMC pueden imponer restricciones a las importaciones de China por "perturbaciones" en el mercado o bien amenaza de perturbaciones, mientras que en la OMC se establecen restricciones a las importaciones sólo por daño o amenaza de daño al mercado. Además de que si uno de los países miembros solicita el establecimiento de este mecanismo en contra de China, otros miembros podrán tomar acciones similares para evitar que las exportaciones chinas lleguen a su mercado sin que sea necesario presentar pruebas de esta perturbación.⁷⁰

Con respecto a los casos antidumping las exportaciones chinas pueden ser señaladas por cualquier país de realizar prácticas desleales al comercio internacional y, por lo tanto, ser castigadas con medidas *antidumping* o subvenciones aplicables a economías que no sean de mercado.

⁶⁸ Estas negociaciones se establecieron fuera del marco del documento del ingreso a China a la OMC, en el anexo 7 señala que los países que tienen restricciones respecto al comercio con China se comprometen a su eliminación.

⁶⁹ Presentación: *La adhesión de China a la OMC, oportunidad para México*, del Sr. Wang Quiguan Consejero de Asuntos Económicos-Comerciales de la Embajada de la Republica Popular China en México, en el Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresas, septiembre de 2002

⁷⁰ MARTÍNEZ Cortés, José Ignacio y Castillo Neme Omar, *La inserción de China y México en la Economía Internacional*, en "Las Relaciones Económicas de China" Edit. Plaza y Valdés, México 2003 p.70

Es difícil determinar si las empresas chinas exportan bajo condiciones de *dumping*, los países importadores pueden condenar los precios de los productos como subvención y bajo este mecanismo gran cantidad de productos chinos (en este periodo de 15 años a partir de su adhesión) serán evaluados o castigados con medidas *antidumping*, y verán limitado su acceso a los mercados internacionales sobre todo al mercado norteamericano y al mexicano.

México obtuvo el mejor trato otorgado por China a cualquier otro miembro de la OMC, por el plazo de eliminación de medidas antidumping a 6 años en veinte productos diferentes lo cual es un precedente único en las negociaciones de Adhesión, porque no existe el mismo trato con los demás países. En consecuencia las prácticas desleales que comete China tendrán que ser modificadas por el gobierno chino porque México podrá recurrir al mecanismo de solución de controversias de la OMC, pero al mismo tiempo los empresarios mexicanos deberán distinguir entre lo competitivo y las prácticas antidumping.

Cuadro N° 4
Resultados de las negociaciones entre los miembros de la OMC con China sobre restricciones impuestas a determinados productos chinos

| PAÍS | PRODUCTO | PERIODO |
|-------------------|--|--|
| Argentina | Textiles y prendas de vestir | Eliminación progresiva a 5 años al 1º de enero de 2007 |
| | Calzado no deportivo | |
| | Juguetes | |
| Comunidad Europea | Calzado | Eliminación progresiva al 2005 |
| | Artículos de porcelana para la cocina | |
| Polonia | Encendedores de bolsillo | Eliminación progresiva al 2004 |
| | Calzado | |
| | Planchas eléctricas | |
| México | 20 productos distintos (que incluyen, textiles, prendas de vestir, artículos electrónicos, juguetes y calzado) | Eliminación a 6 años al 11 de enero de 2008 |

Datos tomados de, "El ingreso de China a la OMC y sus repercusiones en el comercio exterior mexicano" por Martínez Bautista Elizabeth, Tesis de Grado Facultad de Ciencia Políticas y Sociales, UNAM, México 2003, p. 155

Para México es de suma importancia que China asuma los acuerdos de la OMC y así mantener una relación comercial dentro de un marco de competencia regulada por ésta. Sin embargo, el ingreso de China a la OMC traerá consecuencias para las pequeñas y medianas empresas (PYMES), esencialmente la vinculada a la industria del sector juguetero, textil, calzado, metal- mecánico y herramientas, ya que los precios que ofrece la nación asiática son su principal ventaja.

Si bien el mercado china requiere de petroquímicos, cemento y madera, entre otros, las PYMES mexicanas no cuentan con mecanismos de financiamiento para exportar donde la geografía, además de la cultura del consumidor de esa región, es una limitante para este tipo de empresas.

3.6 Compromisos asumidos por China en las negociaciones

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

Entre los compromisos asumidos por China cabe mencionar los siguientes:

- ⇒ China otorgará a todos los Miembros de la OMC un trato no discriminatorio. Todos los particulares y empresas, incluidas las empresas con capital extranjero y las no registradas en China, recibirán un trato no menos favorable que el otorgado a las empresas chinas en lo que respecta al derecho a tener actividades comerciales.
- ⇒ Eliminará la práctica de fijar precios duales, así como las diferencias en el trato otorgado a las mercancías producidas para la venta en China y las producidas para la exportación.
- ⇒ No se utilizarán los controles de precios para ofrecer protección a las industrias o proveedores de servicios nacionales.
- ⇒ Aplicará el Acuerdo sobre la OMC de forma efectiva y uniforme, para lo que revisará las leyes internas vigentes y promulgará nuevas leyes en total conformidad con dicho Acuerdo
- ⇒ En un plazo de tres años contados a partir de la adhesión, (a partir del año 2005) todas las empresas tendrán derecho a importar y exportar todo tipo de mercancías y comerciar con ellas en todo el territorio aduanero, salvo unas pocas excepciones limitadas. China no mantendrá ni introducirá ninguna subvención a la exportación de productos agropecuarios.

China se reserva el derecho de mantener un comercio de Estado exclusivo de productos tales como los cereales, el tabaco, los combustibles y los minerales, y de mantener algunas restricciones al transporte y distribución de mercancías dentro del territorio nacional, pero muchas de las restricciones a las que actualmente están sometidas las empresas extranjeras en China serán eliminadas o suavizadas considerablemente una vez transcurrido un período de adaptación gradual de tres años. En otras áreas, como la protección de los derechos de propiedad intelectual, China aplicará plenamente el Acuerdo sobre los ADPIC (aspectos de los derechos de propiedad intelectual relacionados con el comercio) desde la fecha de la adhesión.

Durante un plazo de 12 años contados a partir de la fecha de la adhesión (a partir del año 2014), habrá un mecanismo transitorio de salvaguardia especial, que se pondrá en marcha cuando las importaciones de productos de origen chino causen o amenacen causar una desorganización del mercado que afecte a los productores nacionales de otros

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

Los grupos de trabajo que se encargan de las adhesiones a la OMC regularmente añaden una serie de anexos a los protocolos. Los anexos forman parte integrante de los protocolos, son vinculantes jurídicamente y abordan cuestiones específicas que plantea el régimen comercial del país que solicita la adhesión.

Como en todas las demás adhesiones, los anexos, que han sido uno de los elementos centrales de las negociaciones, con el objetivo de ofrecer a los Miembros de la OMC garantías de que se llevarán a cabo realmente las reformas y se adoptarán las demás medidas transitorias prometidas por éste país. En otras palabras, cumplen la función de una especie de calendario negociado para poner el régimen comercial del país en plena conformidad con las normas y obligaciones de la OMC. En el caso específico de los anexos en la adhesión de China, contienen cláusulas que no permiten a China favorecerse de un comercio exterior desleal.⁷¹

Por otra parte existen compromisos específicos en el área de mercancías y servicios:

Mercancías: la conclusión de las negociaciones sobre el acceso a los mercados de mercancías prevé el compromiso de China de eliminar gradualmente los obstáculos al comercio⁷² y ampliar el acceso a su mercado, consolidando así todos los aranceles aplicados a las mercancías importadas. Algunos aranceles se eliminarán y otros serán reducidos a más tardar en 2010.

Servicios: Tras la adhesión en 2001 los proveedores de servicios extranjeros estarán autorizados a establecer empresas de capital mixto, que no estarán sometidas a restricciones cuantitativas. La inversión extranjera directa en las empresas de capital mixto no será superior al 25%. Al cabo de tres años, la inversión extranjera no podrá ser superior a 49%. En la actualidad una IED que tenga un 100% de capital extranjero esta restringida, las regulaciones requieren que el socio chino posea un 51% de la propiedad y el extranjero no menos del 25%. Se ha permitido el establecimiento de empresas de capital de riesgo "joint ventures" con empresas extranjeras bajo la supervisión estatal y en las ZEE (Zonas Económicas Especiales) se aprueban proyectos de hasta 30 millones de dólares, por encima de este monto debe contarse con la aprobación del Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica (MOFTEC) hasta cien millones de dólares, por encima del cual debe de recibir autorización del Consejo de Estado.

⁷¹ *La Adhesión de China a la OMC*, Comunicado de prensa PRESS/243 emitido por la Organización Mundial de Comercio, 17 de septiembre de 2001

⁷² Los distintos tipos de obstáculos al comercio son de tipo arancelario y no arancelario, de tipo arancelario se compromete a rebajar en grandes márgenes los aranceles a la importación y anular diversas medidas extraarancelarias, y de tipo no arancelario estableciendo nuevos reglamentos y normas para regular el acceso del capital extranjero y adoptar numerosas medidas efectivas para su apertura al mercado.

La Republica Popular China ha mostrado un gran dinamismo económico que supera algunas de las economías más estables a nivel mundial, y con el ingreso de esta al sistema de la OMC, no cabe duda del éxito de este país como uno de los principales exportadores del mundo.

*"La cooperación económica internacional ha permitido que se haga realidad este momento definitorio en la historia del sistema multilateral de comercio. Con la adhesión de China, la OMC ha dado un paso muy importante hacia su conversión en una organización auténticamente mundial. La aceptación casi universal de su sistema, basado en la existencia de normas, servirá de base para la promoción de la cooperación económica mundial".*⁷³

⁷³ Mike Moore, Director General de la OMC, en la clausura de la reunión del Grupo de Trabajo sobre la Adhesión de China.

CAPITULO 4

LA RELACIÓN COMERCIAL MÉXICO-CHINA Y LAS REPERCUSIONES ECONÓMICAS PARA MÉXICO DEL INGRESO DE CHINA A LA OMC

4.1 Entorno económico internacional para México y China en el marco de la apertura comercial

Con el agotamiento del modelo económico de industrialización por sustitución de importaciones,⁷⁴ a finales de los años setenta, países como México y China tuvieron que hacer reformas integrales en su sistema económico, ya que éste modelo generó una elevada deuda, limitó la competitividad de las exportaciones, provocó un mercado interno débil, debido también a los subsidios estatales, y reflejó con todo esto un estancamiento del crecimiento económico mundial. Era necesario un cambio estructural del modelo económico orientando hacia el exterior por medio de una apertura comercial.

La economía mundial y en particular el comercio internacional sufrió cambios en este periodo que obligaron a estos países a transformar su modelo económico, parte de este proceso fueron las reformas estructurales, la innovación en el proceso productivo, los acuerdos de libre comercio que agilizaron la transacción de bienes, así como la innovación tecnológica. Uno de los objetivos principales de fue el estabilizar la macroeconomía, con el propósito de ser más productivos y fomentar el crecimiento económico y el desarrollo de empresas competitivas con el exterior.

Tanto México como China, se enfrentan a grandes desafíos en un mundo de constantes transformaciones, ambos países tienen un potencial económico y han emprendido procesos paralelos de apertura con el propósito de fortalecer sus respectivos proyectos de desarrollo en un mundo cada vez más desigual

Actualmente las economías de estos dos países se encuentran en dimensiones completamente diferentes en algunos aspectos, como son: el tamaño del país, la población económicamente activa, el sistema político y la implementación de una economía de mercado como base del sector exportador, el cual se ha dado de manera gradual en el caso de china y en México se implementó una liberalización acelerada con el modelo de apertura comercial.

El desempeño económico de China desde el inicio de las reformas económicas a finales de las década de los setenta ha sido sobresaliente, sobretodo debido a las transformaciones estructurales y la apertura a la IED, en México aunque su desempeño ha sido bueno (sobre todo con el auge exportador en la década de los noventa), no ha sido igual que el de China.

⁷⁴ Este modelo tenía como objetivo lograr la industrialización del país mediante la protección de la industria nacional restringiendo la importación de bienes de consumo y al mismo tiempo creando las condiciones propicias para facilitar la producción interna.

En las últimas décadas ambos países deben su crecimiento a flujo de capitales externos que se captan y utilizan para los procesos productivos y de exportación. Es así como los dos países son competitivos en los mismos mercados y quizá en los mismos sectores de exportación de productos e importaciones de capitales internacionales.

En cuanto a México en la década de los 80's se emprendieron profundas reformas económicas y jurídicas que significaron una revisión general de su políticas de comercio, inversiones y finanzas proporcionando la estabilidad macroeconómica y las bases para el desarrollo sostenible de largo plazo, la integración de México en la economía mundial y sus adhesión a diferentes acuerdos de libre comercio son temas de suma importancia para comprender los aspectos en los cuales México ha trabajado en materia de comercio exterior para poder enfrentar los retos del mundo actual.

El modelo anterior basado en una estrategia proteccionista de sustitución de importaciones se agotó y demostró las ineficiencias en cuanto al crecimiento sostenido de la economía y el factor productivo del sector industrial. La política proteccionista del Estado proporcionó un mercado cautivo a los empresarios nacionales quienes se volvieron dependientes del suministro externo de insumos, maquinaria y tecnología, no se invirtió en ninguno de estos rubros y como consecuencia de ello se obtuvo una producción escasa, cara y de mala calidad. Estos problemas de costos, calidad y cambio tecnológico impedían a los productos mexicanos competir en los mercados de exportación lo que restringía la capacidad de crecimiento de la economía.⁷⁵

Para superar estos obstáculos se plantearon cambios de fondo en el modelo de desarrollo, dentro de estos cambios se encuentran:

- La apertura a la competencia internacional
- Liberalización de la inversión extranjera
- Eliminación de subsidios
- Eliminación de diversas reglamentaciones y controles gubernamentales
- Promoción de las exportaciones como medio de recuperar la eficiencia y el dinamismo en el sector productivo

El proceso de reestructuración económica se inició con la eliminación de subsidios, el proceso de fusión y privatización de las empresas paraestatales, diversificación de las exportaciones para hacerlas menos dependientes de los ingresos petroleros, así como fortalecer la balanza de pagos y estabilizar la macroeconomía, por medio del control inflacionario y la aplicación de políticas fiscales y monetarias, todo esto con el propósito fomentar el crecimiento económico y el desarrollo de empresas competitivas⁷⁶ con el exterior.

⁷⁵ ARGÜELLES Antonio et. al, *La Competitividad de la Industria mexicana frente a la concurrencia Internacional*, Edit. NAFINSA, México 1994. p. 65

⁷⁶ Competitivas en el factor productividad, no en otros como el avance tecnológico o la calidad de los productos.

A partir de 1985, México inició un proceso de apertura que le permite insertarse en la economía mundial, cuya tendencia es la globalización; con esta finalidad la nueva estrategia estuvo enfocada en una política arancelaria acorde a las necesidades de la industria, negociaciones de tratados comerciales internacionales, apertura a la inversión extranjera. Para aplicar estos cambios, fue necesario promover las exportaciones creando esquemas que permitieran insertar a la producción nacional de manera adecuada y competitiva al mercado mundial, buscando con ello: Incrementar la eficiencia competitiva en la producción, reducir la carga arancelaria para los insumos, partes y componentes que se incorporarán en el producto de exportación, reducir cargas administrativas por parte del gobierno federal y que el exportador pudiera elegir al mejor proveedor en el mundo⁷⁷

De manera progresiva se dio el proceso de apertura con la disminución de aranceles y permisos previos a la importación, para 1986 México firma el GATT con lo cual se inserta en la economía mundial y se abre a la competencia extranjera, obligando así a las empresas a ser competitivas. Con la estabilización macroeconómica, la privatización de empresas paraestatales se fomenta al sector privado para que se especialice en las exportaciones de carácter manufacturero. De esta forma la apertura comercial y particularmente la reducción de aranceles a la importación se convierte en uno de los mecanismos para impulsar la orientación a las exportaciones de la economía, de igual forma la liberalización de las importaciones por medio de los mecanismos que ofrece el GATT permitió adquirir insumos a precios internacionales.⁷⁸

La política económica dirigida hacia el exterior y la internacionalización colocó a México entre los primeros países en la captación de inversión extranjera directa, fenómeno que fomentó el crecimiento de las exportaciones manufactureras e impulsó acciones tales como la firma de diversos tratados de libre comercio y acuerdos de complementación económica y comercial, participando activamente en negociaciones de comercio tanto bilaterales, como regionales y multilaterales. México forma parte del Foro de Cooperación Económica de Asia y el Pacífico (APEC) desde 1993 y se hizo miembro de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) en 1994. se han puesto en vigor 11 Acuerdos de Libre Comercio (ALC), los cuales son el parte de la estrategia económica para mejorar la competitividad mundial y asegurar el crecimiento a largo plazo. Entre los que se encuentran el Acuerdo de Libre Comercio con Chile, el TLCAN con Estados Unidos y Canadá, Bolivia, Costa Rica, Colombia y Venezuela (G-3), Nicaragua, Israel, la Unión Europea (TLCUE), Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza (ALCE), Guatemala, Honduras y el Salvador (Triangulo del Norte) Uruguay, Brasil y Japón. Estos acuerdos han contribuido significativamente a la integración de México en la economía mundial y al desempeño exportador, creándose así una perspectiva de desarrollo favorable en esta nueva era basada en profundos cambios y conformación de bloques económicos.

⁷⁷ TREJO Saúl, La adhesión de México al GATT y la necesidad de modificar sus instrumentos de política Económica, México 1999 p. 22

⁷⁸ DUSSEL Peters, Enrique Condiciones y retos de las pequeñas y medianas empresas en México. Estudio de casos de vinculación de empresas exitosas y propuestas de política en: *Claroscuros, Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México*, México CEPAL/ CANACINTRA /JUS, 2001 pp.17-22

Esta estrategia de liberalización ha logrado sobrellevar las dificultades macroeconómicas en términos de control de la inflación, atracción de la IED y fomento a las exportaciones. En la década de los noventa, el sector exportador mexicano se convirtió en la principal actividad económica. En este contexto la tasa de crecimiento del sector exportador fue de un 15% anual. Un detonante de esta expansión es el crecimiento de la industria manufacturera cuyas exportaciones son las más significativas en el comercio exterior, la importancia del sector exportador se refleja en el crecimiento de la economía, pues la exportaciones equivalen actualmente a 30% del PIB.

Con éstas reformas México se convirtió en una potencia exportadora en la década pasada, comprobando que la estrategia aplicada fue exitosa; sin embargo la estrategia ha conllevado a grandes costos como la sobrevaluación del tipo de cambio consecuencia del control inflacionario y la aplicación de políticas monetarias, el mal uso del financiamiento al que no tienen acceso muchas empresas, y una política industrial rezagada en los niveles de competitividad internacional, es por todo esto que es necesario hacer una revisión de los aspectos más importantes que conllevan a esta encrucijada del sector exportador mexicano con la competencia China.

En cuanto a China las perspectivas comerciales que se están presentado en la actualidad parecen ser alentadoras gracias a las reformas económicas hechas por Deng Xioping (véase capítulo III punto 3.1) y a pesar de que China no cuenta con el número de acuerdos de libre comercio como los que cuenta México su comercio sigue creciendo rápidamente debido a la apertura de china hacia exterior en el ámbito económico, a partir de las reformas hechas en la década de los setenta se comenzó la captación de inversiones foráneas y la ampliación de la presencia de las empresas chinas en el extranjero. Ahora China como miembro de la OMC está buscando un mayor número de acuerdos ampliando así el marco regulador de su comercio con el exterior, reduciendo aranceles aduaneros y disminuyendo su control de las divisas, todo esto con el fin de impulsar su comercio y el crecimiento de su economía.

Actualmente China tiene una importante participación en organismos internacionales como la Organización de Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), la Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), el Mecanismo de Cooperación Económica Asia Pacifico (APEC), la Organización Mundial de Comercio (OMC), el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Asiático de Desarrollo (BAoD).

Al mismo tiempo China está en busca de establecer Tratados de Libre Comercio con el fin de tener un mejor acceso a los mercados mundiales. En primer lugar y por la cercanía con algunos países asiáticos y el flujo comercial entre ellos se han establecido acuerdos comerciales por ejemplo con Hong Kong, Macao y Tailandia. China firmó un Acuerdo de Asociación Económica más Estrecha (AAEE) con Hong Kong en junio de 2003, con Macao en octubre de 2003 se firmó un acuerdo similar, con Tailandia en junio de 2003 se firmó un Tratado de Libre Comercio sobre frutas y verduras, y con los países integrantes de ANSEA, China propuso establecer un área de libre comercio la cual incrementará el

libre flujo de bienes, en 2002 se firmó el marco del Acuerdo de cooperación económica que establecerá la zona de libre comercio más grande del mundo.

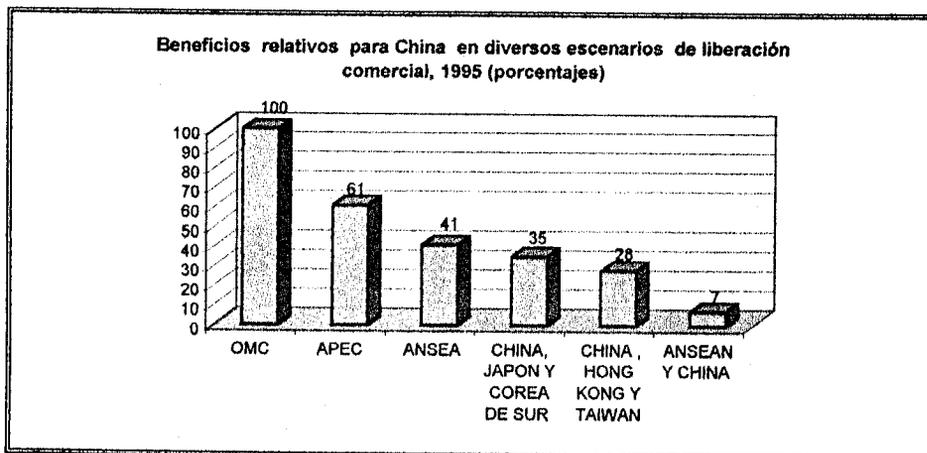
En segundo lugar también se están estableciendo acuerdos de libre comercio con otros países fuera de su área geoeconómica por ejemplo con Nueva Zelanda en 2003 se firmó un Acuerdo marco para la Cooperación Económica para analizar la posibilidad de un Tratado de Libre Comercio, con Australia se está negociando la viabilidad de un TLC, con Chile se están estableciendo los primeros contactos para la negociación de un TLC en el marco de la reunión de APEC, con MERCOSUR ya se iniciaron las negociaciones para ampliar el bloque sudamericano e incluir a China. Otros proyectos de negociación de TLC son con países como Corea, India, Japón Singapur, los países integrantes de la SCO (Rusia Kazajstán, Kirgistán, Tajikistan y Uzbekistán) y los países integrantes del GCC (Consejo de Cooperación para los Estados Árabes del Golfo).

En cuanto a los escenarios comerciales a nivel internacional en los cuales se desarrollan tanto México como China, se pueden observar en un análisis hecho por la revista Comercio Exterior de BANCOMEXT en 2002 en el que se muestran algunos beneficios relativos en diversos escenarios de liberación comercial para ambos países.

Éste análisis está basado en el modelo de reducción de arancel cero en todos los productos para determinar los beneficios relativos para la economía china en diversos escenarios posibles ya sea bilaterales, regionales ó multilaterales. Por ejemplo el crecimiento potencial del producto nacional bruto (PNB) y del PIB en cada país.

China obtiene mayores beneficios al estar integrada a la OMC que en cualquier otro acuerdo multilateral o regional, esto con base en la simulación del efecto en el crecimiento potencial de su PNB, en cuanto a los grupos regionales como el APEC la ANSEA más China y el Acuerdo de Libre Comercio entre China Corea del Sur y Japón; si bien es cierto que han tenido un buen efecto estos acuerdos debido a la reducción arancelaria, el beneficio general es menor que el obtenido por la liberalización comercial multilateral por medio de la OMC

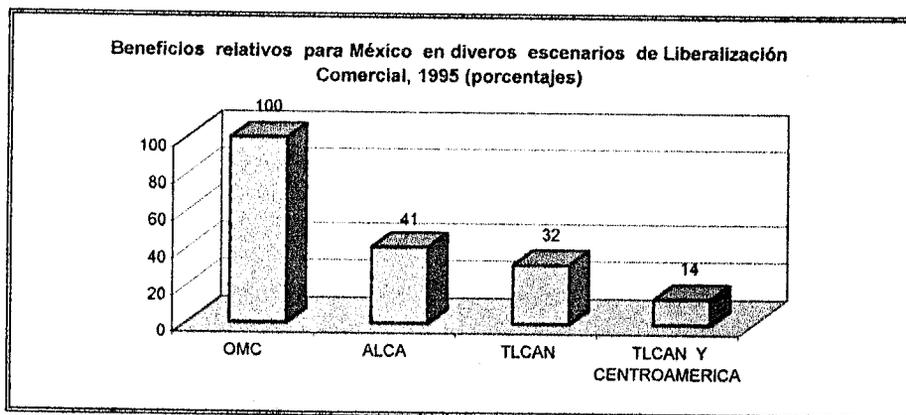
Gráfico N° 1



Fuente: Revista Comercio exterior, Bancomext, Vol52, N°12, diciembre de 2002 pp.155-1056, elaborada por Peter Drysdale y Jane Brockman con datos de Trade Data, 1995

En el análisis se ilustra el efecto relativo del potencial por el crecimiento del PIB de México en tres escenarios de liberalización comercial, el TLCAN más Centroamérica, el TLCAN más Chile, Argentina y Brasil y el ALCA y se mostró que aún con los beneficios obtenidos gracias a la participación del TLCAN proporciona menos beneficios que los obtenidos con la participación en el ámbito multilateral dentro de la OMC, éste beneficio se puede ampliar si se agregan miembros es por esta razón que los beneficios del ALCA son superiores a los del TLCAN, sin embargo no son superiores a los de la OMC.

Gráfico N° 2



Fuente revista Comercio exterior, Bancomext, Vol52, N°12, diciembre de 2002 pp.155-1056, elaborada por Peter Drysdale y Jane Brockman con datos de Trade Data, 1995

Por lo tanto se puede concluir con esto que en el entorno económico internacional tanto para México como para China es más conveniente estar inmersos en la OMC, ya que esto les proporciona mayores beneficios a ambas naciones, el desarrollo de su comercio se incrementará a nivel internacional colocándolas en lugares importantes en la captación de inversión extranjera e intercambio comercial con los países más desarrollados. La cooperación económica subregional es benéfica y debe planearse, ya que una ampliación de la membresía en los acuerdos comerciales tendrá siempre un efecto proteccionista más que liberador del comercio del comercio y minimiza las oportunidades en escala mundial.

4.2 Factores de competencia y ventajas comparativas de México y China en el Comercio Internacional

La apertura de China a los mercados internacionales y su incorporación a la OMC se han convertido en una importante fuente de abastecimiento de importaciones para los principales países desarrollados, incrementando de esta forma la competencia por la atracción de IED con los países en desarrollo, al mismo tiempo el flujo de las exportaciones chinas ha acaparado ya diversos mercados en los anteriormente influían otros países entre ellos México.

La competitividad de un país depende de la capacidad que tenga su industria para añadir valor a un menor costo y desarrollar nuevos productos y formas de hacer las cosas. A nivel mundial, la competencia entre las empresas hace que aumente la necesidad de cambio, lo que lleva a que las empresas busquen la mejor ubicación de sus procesos productivos y entonces obtener una ventaja; así, el beneficio para las empresas multinacionales proviene de enfrentarse a rivales más fuertes, proveedores eficientes y a una demanda local y externa amplia.

Asimismo los gobiernos tienen un papel crucial para la creación, transferencia y asimilación de esas ventajas competitivas mediante el establecimiento de programas, incentivos y reformas estratégicas de fomento para la IED.

Las reformas económicas chinas le han permitido ser uno de los países con mejor imagen en el exterior en los últimos años, reflejándose en la amplia atracción de empresas mundiales hacia su territorio. Empresas de países como Estado Unidos, Japón y en menor medida, de la Unión Europea, han trasladado sus operaciones hacia dicho país para alcanzar la cifra de 25,000 empresas de capital extranjero, en sus mayoría maquiladoras. En el caso mexicano a partir de 2001 la pérdida de competitividad en algunos factores, al compararlos con China, han provocado no sólo que las atracción de nuevas empresas sea limitada, sino que un importante número de las que ya tenían actividad emigraran principalmente hacia ese país. De esta manera es fundamental conocer las ventajas competitivas de los dos países para pronosticar el posible futuro de la producción y exportación en ambos países.⁷⁹

4.2.1 Ambiente macroeconómico

En las últimas dos décadas los gobiernos de los países en desarrollo a nivel mundial buscan la estabilidad de las variables económicas⁸⁰ puesto que con ésta estabilidad pueden atraer capitales foráneos para su utilización productiva.

⁷⁹ ENCISO, Manzo José Luis, *China and Mexico Opening Door Policies in International Trade Division. Sharing Dreams in Different Beds*, School of International Studies, Peking University, Peking 2004 p. 28

⁸⁰ Las distintas variables económicas son: la inflación, la deuda externa, el ahorro, la inversión, el empleo, la balanza de pagos, la atracción de la IED, el tipo de cambio entre otros.

Cuadro N° 5
Principales indicadores económicos de China y México (2000)

| CONCEPTO | MÉXICO | CHINA |
|--|-----------------|-----------------------|
| Población (millones de habitantes) | 98.881 | 1,272 |
| Población económicamente activa PEA (millones) | 42 | 757 |
| Territorio (KM ²) | 1,958,201 | 9,596,961 |
| PIB a precios de mercado (MDD) | 574,511.9 | 1,079,484.0 |
| PIB per. capita (dólares) | 4,656 | 799.0 |
| Crecimiento real del PIB (%) | 3.4 | 8.0 |
| Tipo de cambio (con respecto al dólar) | 9.56 | 8.28* |
| Deuda externa (MDD) | 149.2 | 145.1 |
| Empleo (millones) | 39.63 | 711.5 |
| Inflación | 12.9 | 0.26 |
| Ahorro Interno (% del PIB) | 4.4 | 40 |
| Incremento de la IED (% del PIB) | 2.0 | 4.32 |
| Exportaciones | 131.0 | 198.4 |
| Importaciones | 136.0 (FOB) | 156.0 8 (CIF) |
| Balanza Comercial | -5.0 | 42.4 |
| Crecimiento del comercio exterior (MDD) | 9,733 (déficit) | 24.100 (superávit) |
| Reservas Internacionales (MDD) | 35.5 | 168.2 |
| Tasa de desempleo | 2.8 | 3.1* |
| Costo laboral por hora (dólares) | 2.3 | 0.28 |
| Productividad (PIB trabajador) | 8,010 | 1,543 |

Fuente: elaboración propia con datos tomados de México en el Mundo INEGI 2003, p. 561, Informe de UNCTAD 2002 p.17, Informe sobre el comercio mundial 2003 publicado por la OMC, Informe de Banco Mundial 2004

China ha mostrado un desempeño favorable de estas variables macroeconómicas; la tasa de empleo cubre 58% de la población total, el elevado ahorro a niveles superiores del 40% como proporción del PIB ha financiado más inversiones, paralelo a esto la tasa e interés real no es superior al 9%, las finanzas públicas son estables, por ejemplo, la deuda pública representa 85% de la mexicana, mientras que la deuda externa es de niveles reducidos (0.15 % del PIB), se ha logrado un importante control de la inflación a partir de la década de los noventa a sido inferior al 3%, en 2001 llego a niveles cercanos a 1%, actualmente cuenta con las reservas internacionales más altas del mundo, 3.8 veces

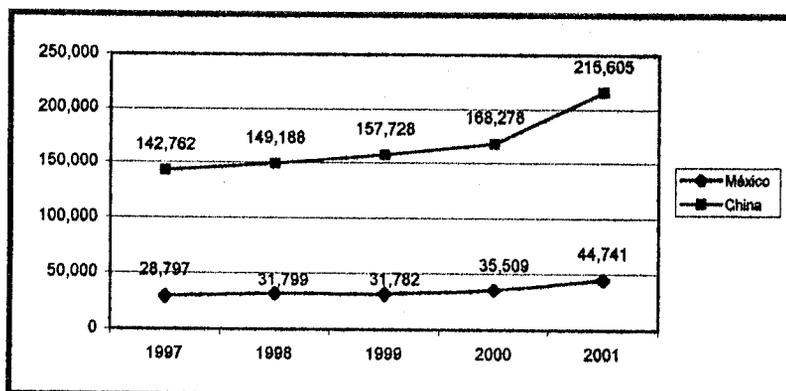
* Esta cifra es el tipo de cambio oficial desde que se fijo la paridad con el dólar, sin embargo el tipo de cambio real para el año 2000 fue de 1,18.2 dólares por yuan.

* El gobierno chino ha adoptado medidas necesarias para evitar que la cifra exceda el 5% para el periodo 2001-2005 como son aceleramiento del desarrollo del sector privado y la capacitación a los trabajadores sin ocupación. Véase en: Documento de apoyo, encuentros con el presidente Jiang Zeming, X Cumbre de Líderes de APEC 2002, de la Secretaría de Relaciones Exteriores, p.6

más que en México, el balance comercial positivo se traduce en un superávit de la cuenta corriente de niveles similares al déficit mexicano.⁸¹

La dinámica macroeconómica ha sido significativamente superior a la de los países latinoamericanos y esto explica una de las principales diferencias en la dinámica de acumulación de estos países.

Gráfico N° 3
Reservas internacionales de México y China (1997 a 2001)*



Fuente: México en el Mundo 2003, INEGI

El desempeño macroeconómico mexicano, es bueno, sin embargo no alcanza los niveles de la economía china, la tasa de empleo es solo 40% de la población total, el ahorro interno representa 13% del ahorro en China, es decir, el 4.4 % del PIB; la deuda pública significa 30% del PIB (para China es de 4.8%), la inflación, aunque con tendencia a la baja, continua en niveles altos en comparación con los países más avanzados, asimismo las reservas internacionales son elevadas pero menores que las chinas, y mantiene el pesado déficit comercial y de la cuenta corriente.

Cuadro N° 6
Panorama económico para 2003-2004

| PAÍS | PIB REAL % | | INFLACIÓN ANUAL | | CUENTA CORRIENTE (%DEL PIB) | |
|--------|------------|------|-----------------|------|-----------------------------|------|
| | 2003 | 2004 | 2003 | 2004 | 2003 | 2004 |
| CHINA | 9.1 | 8.6 | 1.2 | 3.4 | 3.3 | 1.0 |
| MÉXICO | 1.3 | 3.2 | 4.0 | 4.2 | -1.4 | -1.9 |

Fuente: Banco de Pagos Internacionales

⁸¹ MARTÍNEZ Cortés, José Ignacio, op. cit. p. 67

* Las cifras son estimadas en millones de dólares. Tomando en cuenta que el tipo de cambio en China es fijo determinado por el gobierno y en México es flexible y depende de las fluctuaciones del mercado

El desempeño económico de China es resultado de diversos aspectos, tanto internos como externos que han permitido el gran crecimiento en las últimas décadas el PIB de China la convierte en la séptima potencia mundial. Con respecto a los factores externos se puede destacar las condiciones globales de integración que son propicias para el aumento de flujo de exportaciones, así como el cambio en la estructura productiva global en la cual las grandes empresas transnacionales han transferido una parte creciente de segmentos de sus cadenas productivas hacia países en vías de desarrollo o en proceso de apertura como China y México.

Por otra parte los aspectos internos que han permitido a China este crecimiento han sido precisamente el proceso de apertura al exterior y la adecuación de las condiciones internas a este nuevo sistema de mercado (particularmente en términos de inversiones, exportaciones, empleo y creación de zonas económicas especiales), a diferencia de países latinoamericanos como México en donde las condiciones internas son las que no han permitido un crecimiento acelerado a pesar de las condiciones externas favorables.

Desde esta perspectiva la estrategia de desarrollo en el caso de China fue formulada a partir de las decisiones tomadas en Decimocuarto Congreso del Partido Comunista Chino en 1992 en donde Jiang Zemin ante la Secretaría General, Señaló esto: *"la meta de nuestra reforma sistemática económica es establecer una economía socialista de mercado para llevar más allá la liberalización y el desarrollo de las fuerzas productivas"*. Dentro de esta estrategia la función del Gobierno como eje de la economía es principalmente diseñar e instrumentar las políticas macroeconómicas, mejorar la infraestructura y mantener un buen ambiente para el desarrollo económico, además, es responsable de desarrollar un sistema de mercado y vigilar el funcionamiento del mercado, salvaguardando la justa competencia, y estableciendo objetivos económicos y sociales nacionales.⁸²

Entre las medidas a nivel macroeconómico que se tomaron con la Reforma y que permitieron el crecimiento de la economía china se destaca las siguientes:

- ⇒ Una visión pragmática de largo plazo
- ⇒ Reformas en el sector agrícola
- ⇒ Disminución del peso de las empresas propiedad del Estado
- ⇒ Aplicación del "doble principio de precios"
- ⇒ Fomento a las empresas del sector industrial
- ⇒ Proceso de descentralización del presupuesto total
- ⇒ Sistema de impuestos
- ⇒ Políticas por parte de la iniciativa privada y el gobierno para cumplir los planes quinquenales de desarrollo
- ⇒ Incentivos a las empresas, sectores y regiones que son productivos, así como un tratamiento especial a la IED.

⁸² Macroeconomic Reform in China, Foundation for a socialist market economic, World Bank discussion Paper N° 374 Edited by Jiwei Loo. Washington 1997, p. 5

Desde inicios de la reforma y hasta el año 2004 se ha continuado con una visión pragmática de largo plazo, basada en la creación de mercados domésticos mediante políticas que han buscado diversificar los tipos de propiedad no estatal bajo la coordinación del gobierno en sus distintos niveles, estas políticas están acompañadas de instrumentos, mecanismos y la coordinación de instituciones a nivel local y central.

Estas políticas y esfuerzos por parte de la iniciativa privada y el gobierno en sus diferentes instancias se ha realizado mediante programas quinquenales y de largo plazo, que tienen objetivos definidos como son: el crecimiento del PIB y PIB per. capita, incremento en la participación de las exportaciones de alta tecnología y reducir las disparidades entre el sector agrícola y el industrial. Actualmente existe un Programa de Desarrollo Socioeconómico para el 2020 en el que el gobierno central establece objetivos generales y metas específicas como la cuadruplicación del PIB en el periodo 2000-2020, lo que implicaría un crecimiento anual del 7.2% y el aumento de las exportaciones de alta tecnología del 25.2% al 45% en 2020.⁸³

A diferencia de México en China estas estrategias de desarrollo se ha fundamentado en el Estado ya que se afirma que la economía socialista de mercado no puede desarrollarse en un ambiente del *laissez-faire*. (libre mercado) y que el gobierno debe jugar un papel activo en la transición hacia éste porque la competencia internacional es intensa y no se puede transitar rápidamente hacia los mecanismos del mercado, en México las estrategias de desarrollo se basaron en la liberalización otorgando un papel prioritario a los mecanismos del mercado, se argumentó que la liberalización ayudaría a reactivar el crecimiento y la estabilidad, así como a eficientar la economía nacional. Sin embargo el éxito de las reformas en China a diferencia de otras economías planificadas en el libre mercado ha sido la implementación gradual de esta apertura, la economía se ha ido abriendo poco a poco, evitando así las consecuencias de la apertura y la competencia externa en las industrias nacionales, y la pérdida de empleos.

Uno de los aspectos fundamentales de la reforma económica fue el fomento a las empresas de sector industrial, con la creación y el activo apoyo de grandes empresas o grupos industriales. La reforma económica se profundizó en China con la elaboración de una planeación industrial a largo plazo que ha sido congruente con los objetivos y capacidades de sus empresas y con la política de apertura. Se ha fomentado la participación de la inversión extranjera en la economía nacional para competir en los mercados internacionales a través de incentivos fiscales y arancelarios.

La política industrial desde los años 80's otorgó créditos preferenciales a los inversionistas, beneficios arancelarios y no arancelarios, en muchos casos bajo condiciones monopólicas y accesos a mercados financieros y secundarios internacionales en el caso de las empresas de propiedad estatal (EPE).

⁸³ DUSSEL Peters, Enrique op. cit. p. 18

Dicha estrategia se formula con objetivos de largo plazo, a diferencia de México, donde se busca tener éxito en el corto plazo, acelerando los programas de fomento principalmente para las pequeñas y medianas empresas, pero sin establecer bases sólidas limitando así la competitividad de las empresas a nivel internacional sobre todo al compararla con la política industrial china.

Las reformas en el sector agrícola en China mediante una estrategia de desarrollo que puso fin al aislamiento económico tuvo como primer objetivo lograr la autosuficiencia, se incluyeron mecanismos de economía de mercado como la desregulación y la introducción de incentivos materiales que dieron como resultado el aumento de su productividad y mejoras en la eficiencia del sistema de planificación,⁸⁴ por otra parte el establecimiento de políticas de protección y apoyo al sector primario mediante inversión estatal en infraestructura fue un motor de crecimiento del sector primario.

Por otra parte la reforma en el sector agrícola en México a partir de 1992 abandonó la política de autosuficiencia implementada diez años atrás, y su objetivo principal fue fomentar la modernización de este sector, canalizando inversiones privadas a las actividades agropecuarias comercialmente productivas e introduciendo equipo nuevo que sustituyó la mano de obra desarrollando una industria competitiva orientada hacia el mercado pero dejando a un lado la utilización efectiva de la mano de obra en esta rama lo que a la larga generó un estancamiento en el sector primario.

Con la reestructuración económica en la República Popular China se disminuyó también el peso de las empresas del estado y permitió incentivar nuevas formas de propiedad como las empresas con inversión extranjera, empresas públicas, colectivas y privadas, las cuales actualmente forman una parte importante del porcentaje en la producción industrial. A pesar de esta reestructuración en la cual algunas empresas estatales ineficientes y deficitarias desaparecieron o se privatizaron,⁸⁵ el proceso fue gradual y aún subsisten formas de intervención estatal en algunas empresas públicas o colectivas⁸⁶ a diferencia del proceso de privatización en México mediante un programa de desmantelamiento de empresas públicas con el objetivo de aumentar la eficacia económica, por lo que cerraron muchas empresas ineficientes y no rentable. Con la privatización de las grandes empresas industriales y de servicios no se obtuvo el objetivo de desarrollo económico que se había planteado en un primer momento, aunque sí se logró eficientar la producción al dejar a las empresas dentro del libre juego de las fuerzas del mercado.

El Gobierno Chino fue abandonando progresivamente el sistema de fijación de precios, (con el doble principio de precios) muchos de los cuales no reflejaban el verdadero valor de los productos, ni la relación entre la oferta y la demanda.

⁸⁴ RODRÍGUEZ y Rodríguez, María Teresa, Reformas económicas I "Desarrollo agrícola rural" en 1997: ¿año de la Gran China? Colegio de México, Programa de Estudios sobre la Cooperación Económica Asia-Pacífico, México, 1997. p. 6

⁸⁵ Con la reforma económica los intentos de convertir empresas de propiedad del Estado en empresas administradas más eficientemente es aún un reto muy grande para China hay actualmente un 44% de empresas con inversión extranjera directa, públicas y privadas.

⁸⁶ <http://www.chinatoday.com.cn/hoy/2k3/2k303/04.html> (consultada en octubre de 2004)

El esquema del doble principio de precios permitió al inicio de la reforma que un porcentaje de los productos se rigieran bajo condiciones de mercado, mientras que otros contaban con importantes incentivos para desarrollarse sobre todo en segmentos de mercado con orientación exportadora.

El Partido Comunista Chino (PPC) quien continúa teniendo un rol fundamental en la estructura real del Estado, así como de la economía china ha dejado a un lado el debate que existía entre el socialismo y el mercado, para fundamentar así un socialismo "sui generis" un *socialismo de mercado*, y paralelo a este proceso de reestructuración también se llevo a cabo una descentralización del presupuesto total, dándole nuevas funciones a los gobiernos locales.

Antes del ingreso de la Republica Popular China a la OMC, muchos de los miembros de ese organismo se quejaban de los subsidios directos aplicados a las empresas chinas por parte del gobierno central de este país, en los últimos años se ha tratado de hacer más transparentes los incentivos a empresas, sectores y regiones, eliminando gran parte de los subsidios directos.

El tratamiento a la IED en China a partir de la apertura es distinto, existe un amplio marco de participación para la IED en la economía la cual se divide en cuatro categorías: fomentadas, permitidas, restringidas y prohibidas. A partir de su ingreso a la OMC China fomenta el establecimiento de empresas extranjeras para reformar la agricultura tradicional, la industria, en infraestructura y en sectores como la energía, desarrollo de alta tecnología de informática y electrónica. Así como el establecimiento de empresas que reformen industrias como la mecánica y la industria textil con tecnología avanzada.⁸⁷

Otro de los mecanismos de impulso a la IED fue la creación de Zonas Económicas Especiales (ZEE) como resultado de las políticas iniciadas en 1978 y de la misma apertura comercial que fomentó o beneficio a las empresas privadas y extranjeras. Actualmente estas zonas se encuentran ubicadas en las provincias de Guangdong, (las ZEE de Shenzhen, Zhuhai y Shantou), Fujian y Hainan. También existen 14 ciudades costeras, los Deltas de Changjian y del Zhujiang, 15 zonas libres de derechos aduaneros, 32 zonas de desarrollo industrial económico y tecnológico y 53 zonas de desarrollo industrial de altas y nuevas tecnologías. En todas estas Zonas Económicas Especiales se aplican una diversidad de incentivos en materia de impuestos, dependiendo el sector y la zona, incluyendo reducciones en el ISR del 15% después del quinto año de establecimiento, exenciones sin las inversiones son mayores a 15 años, y reducciones del IVA de los insumos domésticos. Estas Zonas no ofrecen beneficios arancelarios, sin embargo la aplicación de aranceles en forma homogénea tras la adhesión a la OMC benefician a las actividades intensivas en tecnología.

⁸⁷ Todos los sectores fomentados estarán exentos en el arancel del equipo importado, véase en: Dussel Peters, op. cit. p. 22

Con lo anterior se puede concluir que a pesar de que los factores externos como las condiciones globales de integración, así como el cambio en la estructura productiva global en las últimas décadas ha sido favorable tanto para China como para México, los aspectos internos son los que han permitido a China este crecimiento, a diferencia de países latinoamericanos como México en donde las condiciones internas son las que no han permitido un crecimiento acelerado a pesar de las condiciones externas favorables.

4.2.2 Infraestructura

China inició en las década de los noventa enormes proyectos de infraestructura en ferrocarriles, aeropuertos, carreteras, telecomunicaciones, puertos. Dicha inversión se ha dado de manera gradual, planeada, consistente y en grandes montos. Estos proyectos en China permiten transportar los productos rápidamente y a bajo costo.

En cuestión de infraestructura México no tiene en realidad una marcada desventaja, ya que cuenta con amplias redes de infraestructura en todo su territorio sobre todo en las zonas comerciales fronterizas con Estados Unidos, sin embargo a largo plazo la falta de inversión en nuevos proyectos, así como la utilización efectiva de estos recursos se proyectan mejor en China debido a que en México la falta de proyectos estratégicos se ha convertido en una limitante de la competitividad de las empresas, principalmente en lo relativo a carreteras fronterizas y red ferroviaria.

En cuanto a la oferta de servicios de electricidad y de telefonía, los costos de electricidad en China representan 70% de los costos en México, mientras que los costos telefónicos mexicanos son 20 % de los que tienen que pagar las empresas en China.

Cuadro N° 7
Situación actual de la Infraestructura

| CATEGORÍA | MÉXICO | CHINA |
|--------------------|-------------------|---|
| Vías férreas | 26,656 Km. | 57,900 Km. |
| Carreteras | 253,666 Km. | 1,352,00 Km. |
| Aeropuertos | 57 Int. y 28 Nal. | 140 |
| Puertos marítimos | 108 puertos | 20 principales con volumen de 1,000 toneladas |
| Telecomunicaciones | 12.3 millones | 160 millones |
| Líneas telefónicas | 60 millones | 43.24 millones |

Fuente: elaboración propia con datos tomados de: Ochoa Cortes Arnoldo, et. al, "El impacto de la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio sobre la economía de Coahuila", documento elaborado por el Gobierno del Estado de Coahuila y el Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología, p. 3

4.2.3 Apertura comercial

Un aspecto que podría ser determinante en el futuro de la actividad comercial de las empresas en México o en China es la diversidad de tratados a los que tienen acceso, el hecho de que México sea uno de los países con mayor número de tratados comerciales, representa un elemento que puede ser decisivo para la inversión extranjera directa de origen distinto a Estados Unidos para acceder al mercado de TLCAN y de la UE de forma preferencial respecto a otras naciones. Una de las principales ventajas mexicanas es la competitividad arancelaria derivada de dichos tratados.

Así entre las ventajas de la apertura comercial mexicana se encuentran:

- 1) La madurez del TLCAN, que a diez años de su entrada en vigor gran parte de los bienes están en sus últimas fases de desgravación, lo que significa que las mercancías que se importan o exportan en México y que son originarias del TLCAN, entran desgravadas o con un arancel reducido.
- 2) El TLCUE⁸⁸ representa la posibilidad de realizar importaciones y exportaciones de bienes originarios de esta región, con tasas preferenciales que incluso pueden llegar a estar exentas.
- 3) El Art. 303 del TLCAN y los programas de promoción sectorial; el TLCAN establece que desde el octavo año de su vigencia se modificarán los mecanismos de importación temporal debiéndose igualar el tratamiento arancelario que México otorga a insumos y maquinarias no norteamericanas empleados para la producción de bienes destinados a esa región. Como consecuencia del impacto económico de la entrada en vigor de este artículo, se instauraron los *Prosec*⁸⁹ que permiten la importación definitiva de materias primas, partes y componentes, con aranceles preferenciales hasta de 0%, lo que devuelve a las empresas extranjeras la competitividad.

En el caso de China, las estrategias de desarrollo se han enfocado en lograr una mayor apertura y participación en organismos económicos como el Ministerio de Comercio Exterior y Cooperación Económica, y los organismos de inversión, pretende establecer una mayor cooperación regional en el sudeste asiático. (Por medio de ANSEA y APEC) Asimismo, ha propuesto un acuerdo de libre comercio con Corea y Japón que le permita acceder a los mercados más importantes de Asia con ventajas arancelarias que ningún otro país disfruta, es decir, este país pretende establecer una política comercial de largo plazo con una disminución gradual de los aranceles, eliminando así la desventaja de no estar integrada en bloques comerciales.

⁸⁸ Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados Miembros y los Estados Unidos Mexicanos

⁸⁹ PROSEC (Programa de Promoción Sectorial), implementado por la Secretaría de Economía en donde se realiza la autorización a empresas dedicadas a la producción para obtener preferencias arancelarias para productos que se importen o exporten con la finalidad de reducir el impacto en el cobro de aranceles para la importación temporal.

4.2.4 Atracción de la Inversión Extranjera Directa e incentivos gubernamentales

Incentivos gubernamentales en China

Uno de los factores más importantes para captar inversión de empresas extranjeras son los estímulos que conceden los gobiernos de los distintos países para la instalación de estas. Desde la apertura China ha ofrecido impuestos especiales y programas atractivos; por ejemplo la tasa promedio de impuestos sobre utilidades en 2000 fue de 33%, pero esta tasa se reduce a 15% para empresas instaladas en las ZEE y en las ZEDT.⁹⁰

Asimismo, el pago de impuesto sobre el ingreso se elimina durante los dos primeros años de operación y se reduce a 50% en los siguientes tres años. Además se ofrecen terrenos sin costo para la instalación de las empresas y se exenta el pago de registro de la propiedad. Todos estos beneficios han estimulado el flujo de IED hacia zonas industriales de China.

China aplica una política que estimula y apoya a los inversionistas extranjeros a invertir diversos proyectos tales como: nuevas tecnologías, explotación integral de la agricultura, proyectos energéticos, de transporte y comunicaciones, aprovechamiento integral de los recursos, equipos y técnicas para tratar el medio ambiente, entre otros. Así mismo la Republica Popular China ha firmado con 55 países acuerdos sobre la protección de las inversiones y con más de 20 países acuerdos para evitar la doble tributación.

Programas de fomento a la exportación en México

Por otro lado, México ha promovido la inversión de empresas foráneas a través de reglas claras estipuladas en los tratados comerciales que significan mayor seguridad de esos capitales. También utiliza incentivos especiales como el sistema de depreciación acelerada para ciertos tipos de inversión, reducciones en el pago de impuestos a empresas extranjeras en ciertas áreas. Asimismo, se han implementado programas de fomento a la exportación de bienes manufacturados que incluyen incentivos fiscales y no fiscales.

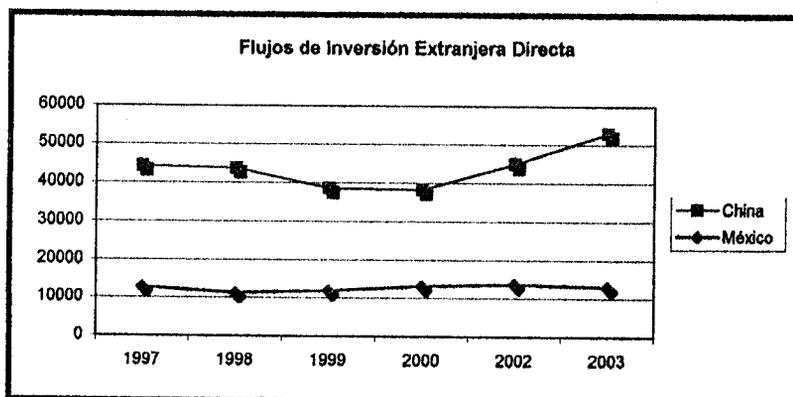
Los distintos programas de fomento en México están enfocados en la producción para exportar así como promover la productividad y la calidad de los proceso que eleven la competitividad como apoyo para las empresas exportadoras, orientados básicamente a promover la importación temporal para su reexportación, así como fomentar la competitividad de las empresas, estos son: PITEX, Draw Back, ECEX, FEMEX ALTEX, PRONEX y PROSEC

⁹⁰ ZEE, Zonas Económicas Exclusivas y ZDET, Zonas para el Desarrollo Económico y Tecnológico, estas últimas tienen el objetivo de fomentar el establecimiento de proyectos productivos intensivos en tecnología por medio de capitales extranjeros.

En México la tasa promedio de impuestos sobre utilidades para las empresas extranjeras en el año 2000 fue de 35%, es decir dos puntos porcentuales arriba de la tasa en China en donde los impuestos son del 30 al 32 %. Además se ofrecen terrenos para la instalación de manufacturas a bajos costos, a comparación de la excepción de pago que se hace en China, al mismo tiempo que solo se promueve una reducción en el pago de registro de la propiedad mientras que en China se exenta.

México de 1994 a 2003 ingreso 179 mil millones de IED y en el último año recibió 14 mil millones por su parte China en los últimos 25 años a ingresado 500 mil millones en industria y servicios y el año pasado recibió 70 mil millones. De 1995, a 2000 china obtuvo 350 mil millones de dólares en el rubro de IED, mientras que México en el mismo periodo obtuvo solamente 108 mil millones

Gráfico N° 4



Fuente: INEGI, México en el mundo 2003

La IED creció significativamente desde la década de los noventa en China representando un 11.9% del capital entre 1991-2002, este país se ha consolidado como el principal receptor de IED a nivel mundial en los dos últimos años.

En los últimos años el flujo de IED ha disminuido considerablemente en México tanto la inversión de tipo productiva (en instalación de plantas manufactureras) como la de capital (en tecnología o entrada de divisas), sin embargo continua siendo el segundo país en Latinoamérica más atractivo para los inversionistas después de Brasil,⁹¹ especialmente en sectores como la electrónica y el automotriz, pero para competir con países asiáticos como China o la India es necesario abatir costos a las empresas y crear un mejor ambiente de negocios para seguir atrayendo inversión foránea que se utilice en los procesos productivos.

⁹¹ SALDAÑA, Ivette, *Acaparan proyectos tecnológicos la mayor parte de la IED*, El financiero, 24 de agosto de 2004 p.21

4.2.5 Factores de competencia a partir de Adhesión de China a la OMC

La Adhesión de China a este Organismo es una de las ventajas chinas más importantes en relación a México ya que tiene un impacto positivo en la producción y exportación de productos chinos y en la captación de más flujos de inversión extranjera; el alto crecimiento de la demanda doméstica y el creciente flujo de importaciones también son puntos de interés para las grandes empresas transnacionales de bienes y servicios que deciden trasladar sus áreas de producción a este país. Por otro lado en lo que se refiere a la posición geoeconómica, la proximidad geográfica de México con Estados Unidos continúa siendo una ventaja absoluta para las empresas exportadoras establecidas en el país, por los bajos requerimientos de inversión en inventarios y rápidos envíos. A China, la vecindad que guarda con Japón, Corea y Taiwán, entre otros, le permite participar en una de las regiones económicas más dinámicas del mundo con ventajas similares a las de México.

Un aspecto que influye en las utilidades de las empresas internacionales es el tamaño del mercado. China es el país con mayor población, representando una ventaja para la atracción de empresas extranjeras. Asimismo, es el país con mayor crecimiento en la última década lo que significa un mayor ingreso nacional y en consecuencia, un alto atractivo para las empresas extranjeras. China tiene un mercado potencial de 360 millones de consumidores⁹² y gracias a su política de reforma y de apertura al exterior miles de empresas de todo el mundo buscan establecer negocios en sus principales ciudades ya sea mediante inversiones, traslado de plantas productivas o mediante importaciones de bienes manufacturados y exportaciones de tecnología o de capital, actualmente China como mercado constituye una región económica equivalente a otro bloque. Y aunque México también cuenta con un mercado grande no es ni siquiera comparable con el de China, pero los inversionistas principalmente de países centroamericanos, aun siguen viendo un potencial en México sobre todo como un enlace para ingresar a mercado norteamericano.

La gran ventaja de China son sus Costos de mano de obra, ya que las empresas internacionales buscan en todo el mundo los factores de producción más baratos para maximizar sus ganancias. Así, en China se encuentra con uno de los menores costos laborales para las empresas que hacen uso intensivo de la mano de obra. Ante esta ventaja, muchas maquiladoras se han trasladado hacia ese país ya que en México los salarios son mayores que en China

Cuadro N° 8
Competitividad en mano de obra del sector manufacturero

| | | |
|--------|------------------|------------------|
| CHINA | \$ 0.28 por hora | 4 yuanes diarios |
| MÉXICO | \$ 2.3 por hora | 45 pesos diarios |

Fuente: El financiero, 10 de octubre de 2003. Pág. 3A

⁹² Si bien es cierto que es un mercado muy grande hay que tomar en cuenta que a pesar de que en las zonas urbanas existe un poder adquisitivo alto, el ingreso promedio nacional es de 940 dólares al año.

En cuanto a la proveeduría internacional, la industria maquiladora en ambos países necesita de insumos que en su mayoría son importados debido a la carencia de integración de cadenas de valor al interior de cada nación.

En México, la industria nacional abastece sólo 2.5% de los insumos de la maquiladora de exportación, debido a la falta de compañías nacionales con certificados de calidad y estándares internacionales de precio y servicio que restan competitividad frente a las empresas extranjeras, ya que las empresas nacionales se ven obligadas a importar los insumos. En China, con la ola de relocalización de la producción hacia ese país, importantes proveedores se han establecido en ese mercado representando un factor competitivo para la reubicación en dicha nación.⁹³

La productividad de las empresas globales es fundamental para participar en mercados internacionales sumamente competitivos aunque México y China muestran niveles de productividad bajos respecto a los de países más desarrollados, es México el que tiene una ventaja en este aspecto. La productividad total en México es ocho veces mayor respecto a China y la productividad en el sector manufacturero es casi dos veces mayor. Esto hace que las empresas produzcan la misma cantidad a menor costo o más a igual costo. Sin embargo china muestra tasas de crecimiento de la productividad mayores a las mexicanas, que le permitirán reducir la brecha entre ambos países y así captar más inversión extranjera.

Cuadro N° 9
Productividad de México y China

| | MÉXICO | CHINA |
|--|--------|--------|
| Costo de mano de obra (dólares por hora) | 2.3 | 0.28 |
| Horas trabajadas | 8 | 10-12 |
| Sindicatos | Si | No |
| Productividad (PIB trabajador) | 8,010 | 1,543* |
| Crecimiento de la productividad | 1 | 5 |
| Costos de producción | Altos | Bajos |
| Impuestos a la importación de maquinaria | Altos | Bajos |

Fuente: KERBER, Víctor, "China y el calzado mexicano", en Revista de BANCMMEXT, Comercio Exterior. Vol. 52 N° 10, octubre 2002 p.905

Con lo que respecta a los costos internacionales de transportación, la reducción en los costos de transporte marítimo internacional han limitado la ventaja mexicana de ser vecino de la economía más grande del mundo.

⁹³ MARTÍNEZ Cortés, José Ignacio, *La ventaja Comparativa de China y México en el mercado estadounidense*, en Revista Comercio Exterior, junio 2004 Vol. 54 Núm.6, p.552

* La productividad, es decir, la elaboración de más productos a igual costo es ocho veces mayor en México que en China, sin embargo la productividad en China crece a un ritmo de 5 a 1 con respecto a México.

Sin embargo el tiempo de entrega y los problemas que se pueden presentar en ese recorrido son decisivos en la ubicación de empresas a favor de México.

Las empresas manufactureras internacionales llegan a ser más eficientes debido a las economías de aglomeración,⁹⁴ ya que la vinculación con las empresas cercanas permite maximizar las capacidades de todas las firmas y en consecuencia mejorar la eficiencia empresarial. De esta forma, el establecimiento de redes productivas y comerciales con México, principalmente en la zona fronteriza, permiten una comunidad empresarial con mayor grado de integración y sofisticación entre México y Estados Unidos.

Lo anterior representa una mayor disponibilidad de servicios profesionales especializados en consultoría, servicios bancarios, de logística, instalaciones industriales y sistemas de capacitación que permiten el desarrollo del ambiente de negocios en forma favorable. Situación similar se presenta entre China y los tigres asiáticos sobretodo a partir del ingreso de este país a la OMC, se desarrollo una política económica regional con la que el gobierno intento rectificar el modelo de desarrollo relocalizando las grandes industrias en la zona oriental del país.⁹⁵ Actualmente existe una serie de redes productivas en las zonas costeras de China y las zonas de administración especial en ciudades como Shanghai Shenzhen o Guagzhou en donde existe un mayor grado de integración con países como Macao, Taiwán, Hong Kong

La participación de México y China en la economía internacional les obliga a seguir realizando y consolidando reformas estructurales para ampliar el alcance de sus ventajas competitivas y lograr las bases para un crecimiento sostenido. Entre las reformas a realizar están: la legal, la fiscal, administrativa, financiera, energética, laboral, política, del campo, de empresas públicas y de transporte. Por ejemplo, la reforma laboral en los dos países permitiría un incremento en la productividad de la mano de obra, lo que atraería más empresas a su territorio para aprovechar esta reducción de costos. Sin embargo, estas reformas se encuentran estancadas en México, mientras que en China están avanzando a mayor velocidad, por lo tanto, el país, en el que se avance a una mayor velocidad es el que obtendrá una ventaja en este ámbito

En este sentido la competencia que implica china para México, requiere que se aceleren sus reformas estructurales sobre todo en materia de mayor inversión en educación, investigación y desarrollo, debido a que las ventajas comparativas con las que se contaban antes como el crecimiento del sector manufacturero ya han sido rebasadas por China.

⁹⁴ Las economías de aglomeración o *clusters* son las agrupaciones de empresas vinculadas por alguna forma de relaciones productivas, que mantienen relaciones entre sí y con factores externos comunes, como sistemas de información, infraestructura productiva y de servicios, y que comparten un territorio determinado. Los *clusters* generalmente están compuestos por grandes y pequeñas empresas, proveedoras y clientes de distintos componentes y servicios requeridos en procesos productivos, independientemente de que pertenezcan o no al mismo sector industrial.

⁹⁵ Contemporary China. The dynamics of change at the start of the new millennium. Edit. P.W. Preston and Jürgen Hooeke, London, 2003 p. 89

Cuadro N° 10

Conclusiones sobre los factores que determinan la posición de México y China en el comercio internacional a partir del ingreso de este último a la OMC

| | CHINA | MÉXICO |
|--------------------|---|---|
| VENTAJAS | Tamaño de mercado interno | Apertura comercial, preferencia arancelaria por la Red de Tratados de Libre comercio, sobre todo en el mercado estadounidense |
| | Subvaluación del yuan, un estímulo a las exportaciones | Cercanía geográfica con Estados Unidos, principal receptor de las exportaciones |
| | Atracción de la inversión extranjera por medio de bajas tasas de interés (política Industrial) | Infraestructura en telecomunicaciones (Telefónica, a costos industriales) |
| | Bajas tasas salariales, un incentivo para que las grandes compañías extranjeras trasladen sus operaciones de mano de obra intensiva | Recursos naturales abundantes |
| | Reducciones arancelarias por medio de negociaciones con la OMC | Bajos costos internacionales de transportación |
| | | Productividad |
| DESVENTAJAS | Costos internacionales de transportación relativamente más altos | Tipo de cambio flexible sujeto a los movimientos internacionales |
| | Distanciamiento geográfica con algunos de sus socios comerciales | Sobrevaluación del peso obstáculo a las exportaciones y aumento en las importaciones |
| | Relaciones productivas menos amplias como en el caso de las economías de aglomeración | Retracción de la Inversión Extranjera Directa debido a las altas tasas de interés |
| | Mal sistema financiero (aún no se adecua a las reglas de la OMC) | Encarecimiento de la mano de obra intensiva sobre todo en el sector maquilador |
| | Desarrollo industrial solo en zonas costeras y territorios especiales. | Falta de infraestructura y tecnología |

Elaboración propia

En este cuadro se pueden apreciar los distintos factores que determinan la competencia en el comercio internacional entre China y México, ya que los dos países cuentan con diferentes ventajas y desventajas comparativas en diferentes ámbitos ya sea para la atracción de Inversión Extranjera, el incremento de la productividad nacional y aplicación de fomentos a la exportación, así como la inversión nacional en proyectos de infraestructura y para el desarrollo de investigación e innovación productiva. Ambos países compiten directamente ya que buscan acaparar los mismos mercados de exportación y atraer los mismo flujos de IED de los países exportadores de capital.

4.3 Relación bilateral México- China

En la relación comercial México-China se ha dado un doble fenómeno perjudicial para México, por una parte, el déficit desfavorable ha ido en aumento. Por otra parte la estructura de los intercambios ha cambiado. Las importaciones de productos chinos son intensas en decenas de productos, lo cual indica una gran diversificación de las exportaciones que incide positivamente en el desarrollo económico de China ya que no se da solamente en productos, sino en términos geográficos, pues exporta a muchos países a diferencia de México en donde las exportaciones tienden a concentrarse.⁹⁶

México y China formalizaron sus relaciones comerciales en 1973 con la firma de un convenio comercial, a partir de este año y hasta 1989 el comercio bilateral entre los dos países es muy escaso con un saldo de superávit en la balanza comercial para México pero para la década de los 90's ésta situación se revierte y desde entonces México enfrenta un creciente déficit comercial con la Republica Popular China. Mientras las exportaciones mexicanas se estancaron en 40 millones de dólares anuales, las importaciones provenientes de China se incrementaron 3.5 veces al pasar de 353 millones en 1993 a 1,921 millones en 1999.

4.3.1 Antecedentes de la relación económica bilateral México-China

México y China establecieron sus primeras relaciones bilaterales el 14 de diciembre de 1899 y en 1904 se instaló la primera representación de México en Beijing. México cuenta con una embajada en Beijing y representaciones consulares en las ciudades de Hong Kong y Shangai, por su parte China tiene una embajada y una oficina de asuntos económicos y comerciales en la ciudad de México y una representación consular en la ciudad de Tijuana.

Los vínculos tanto diplomáticos como comerciales entre estos dos países se han fortalecido a través de diversos tratados. En 1899 se firmó en estados Unidos el Tratado de Amistad, comercio y Navegación entre México y China. Durante el gobierno de Mao Zedoung en 1969 con la política del Gran Salto y la revolución cultural fue preciso acercarse a países como México como punto de apoyo en los organismos internacionales. Durante el periodo del presidente Luis Echeverría se dio un mayor acercamiento en 1973 se firmó un convenio en el área comercial que entró en vigor en 1976 en el documento se estableció un mecanismo equitativo de intercambio regular sobre una base de listas de productos específicos.

Entre 1976-1982 no hubo gran cantidad de acuerdos de carácter económico, posteriormente en el periodo presidencial de Miguel de la Madrid se hicieron convenios de cooperación económica como la línea de crédito de provisión recíproca pactada entre el Banco de China y Bancomext con el objetivo de incentivar la relación comercial. Para 1986 con la petición de China de reingreso al sistema del GATT la relación bilateral se

⁹⁶ NAVEJAS Francisco Haro, *Evolución de las relaciones Sino-Mexicanas*, documento del Centro de Estudios Internacionales del Colegio de México (COLMEX), 1999, p.70

enfocó a lograr una mejoría en material comercial. En 1993 durante el gobierno del presidente Salinas de Gortari las áreas de importancia en la relación bilateral fueron las prácticas de comercio desleal y las inversiones en el exterior debido a la problemática que representaron en este periodo, el gobierno mexicano se alarmó por el crecimiento de su déficit comercial con China, por ello la relación bilateral entre México y China comenzó a tener fricciones comerciales con la aplicación de cuotas compensatorias a productos chinos debido a que México argumentó entraban al país en condiciones de dumping.

Con la administración del presidente Ernesto Zedillo el flujo comercial entre estos dos países continuo siendo desfavorable para México pero dentro del Plan Nacional de Desarrollo se mostraron prometedores acercamientos con respecto a las relaciones con China. Con el fin de multiplicar las oportunidades de intercambio comercial con esta nación,⁹⁷ en el marco de la tercera Reunión de la APEC se firmó un proyecto conjunto Sino-Mexicano textil, entre la empresa Coppel S.A. de Sinaloa y Fortune Co. de Shanghai. Éste convenio respondió al interés que las empresas de Shanghai: Textil Machinery, Complex Plant y Pacific Mechatronic Co. mostraron por importar algodón de Sinaloa se buscó la coinversión para la creación de una planta.

En el actual sexenio y de acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo que promueve una política comercial de diversificación, se ha puesto énfasis en la necesidad de equilibrar el flujo comercial México-China para ello en los últimos años se han desarrollado proyectos de cooperación económica y tecnológica; incentivando al mismo tiempo la negociación entre empresas de ambos países con proyectos de inversión y coinversión China en México en diversas áreas productivas como la elaboración de prendas de vestir, montaje de tractores y cultivos, entre otros.

A principios del sexenio se dio una ardua negociación entre los dos países para la adhesión de China a la OMC, en donde México obtuvo ventajas con respecto a los demás miembros del organismo en materia de medidas antidumping y accesos a mercado. Las empresas chinas que exportan a México consideraron excesivas la cuotas compensatorias impuestas a sus productos, como condición de México para su aprobación del protocolo de Adhesión de China a la OMC. Ésta situación produjo fricciones en la relación bilateral; por una parte los representantes chinos consideraron a las medidas de carácter discriminatorio y proteccionista y por otra los representantes mexicanos consideraron de suma importancia el aplicar éstas medidas antes del ingreso de el país asiático a la OMC ya que implicaba un grave riesgo para los productores nacionales por la competencia desleal.

Actualmente el gobierno de China ha tratado de presionar y de negociar con México la suspensión de las cuotas compensatorias impuestas a sus productos, sin embargo la Secretaría de Economía en su Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales tiene que realizar un análisis del efecto que causa a la industria nacional la importación masiva de estos productos, lo cual se determina producto por producto.

⁹⁷ CORNEJO, Romer Alejandro, *México y China entre la buena voluntad y la competencia*, en Revista Foro Internacional, Vol. XLI Núm.4, COLMEX, octubre-diciembre de 2001, p.879

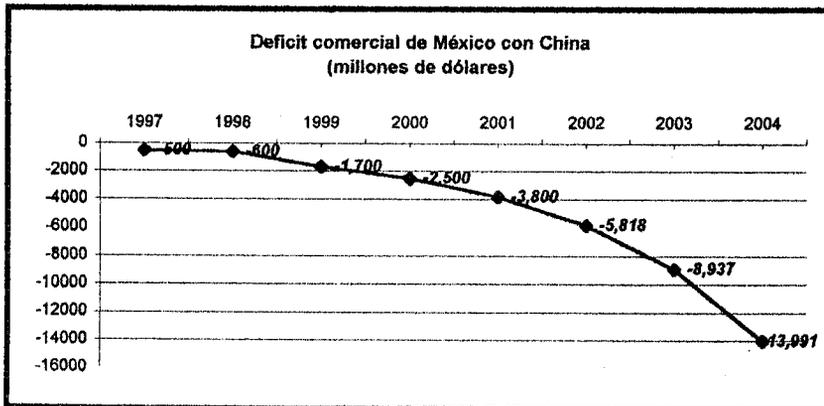
Por otro lado las negociaciones bilaterales actualmente tienen que ver también el compromiso de las reglas multilaterales de comercio, a partir del Ingreso de la República Popular China a la OMC la relación bilateral se rige dentro del marco jurídico que le da una estructura internacional legal comercial, China asumió distintos compromisos que tienen que cumplir con los distintos miembros de este organismo, entre ellos México, como el acceso preferencial a 266 de sus productos, así como la aplicación por parte del gobierno mexicano de distintas salvaguardas para productos chinos por un plazo de 12 años. Al respecto México debe de aprovechar este trato preferencial para incrementar la posición de sus productos en el mercado chino de no ser así la balanza comercial seguirá siendo deficitaria.

4.3.2 Balanza comercial México-China

Con el crecimiento acelerado del comercio chino en el periodo 1999-2003 la relación comercial entre México y China se ha tornado deficitaria para México debido a la falta de dinamismo, ya que si bien es cierto que México ha entrado al mercado chino con diversos productos, no hay una relación comercial equitativa, México importa más de la que exporta hacia aquel país asiático lo que se refleja en la balanza comercial. El comercio bilateral entre México y China se ha incrementado aceleradamente en los últimos años, el déficit comercial de México ha crecido a una tasa anual de 263% a partir de 1998 la variación porcentual del déficit creció a un ritmo de 106% como se puede apreciar en la siguiente grafica.

En 2004 el intercambio comercial entre México y China aumentó el 51.3% y alcanzó un volumen de 14,924.4 mdd. Las ventas mexicanas aumentaron únicamente 0.8% para sumar 466.7 mdd en relación con 2003, mientras las importaciones crecieron 53.8% para ascender 14,457.7 mdd. El déficit para México fue de 13,991 mdd.

Gráfico N° 5



Fuente: Secretaria de Economía, junio 2004

La balanza comercial de México con la República Popular China se encuentra de esta manera: las exportaciones de México a China aumentaron 24.3% en el periodo de enero a agosto del 2003, al ubicarse en 325 millones de dólares, sin embargo las importaciones provenientes de China aumentaron 46% al totalizar cinco mil 384 millones de dólares. Estas operaciones implicaron para México un déficit comercial de cinco mil 59 millones dólares con China.⁹⁸

El intercambio comercial registrado entre México y China es aún muy escaso. Representa el 1.5% del comercio total de México. Entre los dos países existen diferentes sectores y ramas de actividad en los cuales la relación puede ser o no tan dinámica, las ramas con mayor dinamismo han sido por parte de México, calderas y artículos mecánicos, aparatos electrónicos y alimentos. El intercambio por parte de China ha sido mayor principalmente en los sectores de aparatos electrónicos y juguetes y en artículos mecánicos.

En todos los principales sectores existe un déficit para México siendo los más afectados, el sector de aparatos electrónicos, químicos básicos y juguetes (en este sector el intercambio ha sido sumamente desigual al estar exportando únicamente 57 millones de dólares y efectuando 236,347 millones de dólares de importación), de forma similar esta tendencia esta abarcando a los sectores del calzado y sombrillas, instrumentos ópticos y relojería, muebles y manufacturas diversas y el sector de hilos y vestidos como se ve en el siguiente cuadro

Cuadro N°.11
Principales exportaciones e importaciones entre China y México durante el año 2003
(miles de dólares)

| SECTOR | EXPORTACIONES | IMPORTACIONES | BALANZA |
|-------------------------------|---------------|---------------|----------|
| Alimentos | 5.666 | 39.657 | -33.991 |
| Químicos | 3.998 | 260.649 | -256.651 |
| Manufactura plástico y madera | 3.183 | 220.826 | -217.643 |
| Hilos y vestido | 1.681 | 119.450 | -117.769 |
| Calzado y sombrillas | 0.000 | 36.587 | -36.587 |
| Manufacturas de metales | 3.824 | 173.622 | -169.798 |
| Calderas, art. Mecánicos | 157.208 | 414.727 | -257.519 |
| Aparatos electrónicos | 18.910 | 904.889 | -885.979 |
| Vehículos, automóviles | 4.636 | 39.438 | -34.802 |
| Inst. óptica, relojería | 0.652 | 149.276 | -148.624 |
| Muebles | 0.057 | 60.863 | -60.806 |
| Juguetes | 0.057 | 236.347 | -236.242 |
| Manufacturas diversas | 0.004 | 23.525 | -23.521 |
| Otras | 3.386 | 38.626 | -35.240 |

Fuente : Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE) mayo de 2003

⁹⁸ COLLÍN, Marvella, *Déficit comercial con China*, El Financiero, 3 de noviembre de 2003, p. 34

4.3.3 Inversión de México en China

En el contexto de esta fuerte competencia con China a partir del ingreso de este a la OMC, México busca definir su posición en este gran mercado, es decir, busca incrementar la presencia de productos mexicanos en el mercado chino.

El rápido crecimiento de la economía china ha permitido que crezca el poder adquisitivo y se demanden productos de sectores como la vivienda, alimentos, autos, textiles, muebles, productos farmacéuticos y otros en donde México es competitivo. Existen en China 43 firmas mexicanas con una inversión de 41 millones de dólares. En 2001 la inversión fue de 9 millones 950 mil dólares, y para 2004 la inversión extranjera de origen mexicano captada por China fue de 21,290 millones de dólares. Las principales empresas interesadas en invertir en China son: CEMEX, Grupo Industrial Saltillo, Grupo Pulsar, MASECA, BIMBO, Tequilera Arandas, grupo Alpura y Sigma Alimentos del Grupo Alfa.

A pesar de esta presencia de empresas mexicanas importantes en el mercado chino, no se ha sabido aprovechar el acceso a este mercado principalmente por el desconocimiento que se tiene sobre él. De acuerdo al Consejo Mexicano de Comercio Exterior (COMCE) el desconocimiento de las oportunidades de negocio que se pueden encontrar en los distintos sectores empresariales de los dos países es la principal causa de la falta de inversión, para el empresario mexicano el mercado chino es un mercado nuevo, lejano geográficamente y de difícil acceso, por lo que se tendría que invertir mucho tiempo y hacer una labor a largo plazo.

Además los empresarios aún siguen pensando en la cercanía con Estados Unidos, el fácil acceso y los beneficios del TLCAN por lo que se siguen enfocando a ese mercado. Actualmente el COMCE, en colaboración con el Consejo Nacional de China para el Fomento del Comercio Exterior y BANCOMEXT organizan delegaciones empresariales que viajan a China para entrevistarse con empresarios chinos.

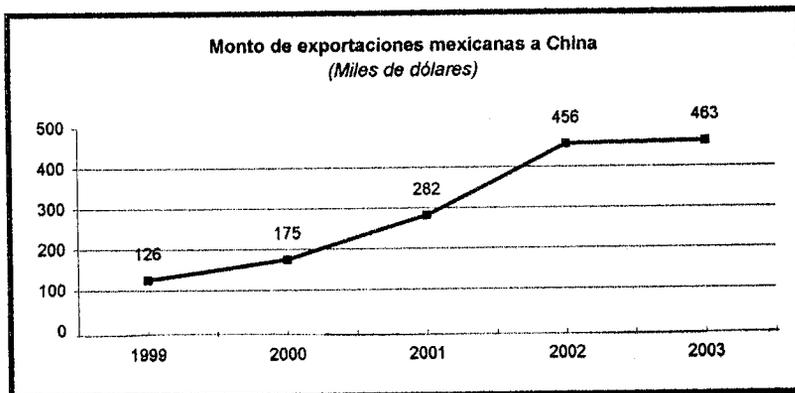
Cuadro N° 12
Principales productos exportados a China en el año 2003

| | |
|--|-------|
| Partes y accesorios para computadoras | 288.6 |
| Partes de motores | 16.2 |
| Cerveza de malta | 11.0 |
| Otros | 147.2 |
| Participación en las exportaciones totales | 0.28% |

Fuente: Periódico Reforma, 22 de agosto de 2003 p.10

Por otra parte debido a la ausencia de un acuerdo de protección de inversiones, las empresas mexicanas han tenido que recurrir a otros conductos para canalizar su inversión, por ejemplo Estados Unidos o Corea, por lo que el capital invertido aparece como procedente de esos países.

Gráfico N° 6



Fuente: Reforma, 22 de agosto de 2003 p.10

4.3.4 Inversión de China en México

El déficit comercial que tiene México con China se debe tanto al flujo de importaciones de productos chinos al mercado mexicano como a la creciente inversión de este país en México. Actualmente la República Popular China se ubica como quinto país inversionista de Asia en México

- *Empresas con inversión china.*

Al 30 de junio de 2004 se contaba con el registro de 306 sociedades con participación china en su capital social, esto es, el 1.0% del total de sociedades con inversión extranjera directa (IED) registradas en México (30,395). Las empresas con inversión china se localizan en mayor medida en el Distrito Federal, Baja California, el Estado de México y Jalisco.

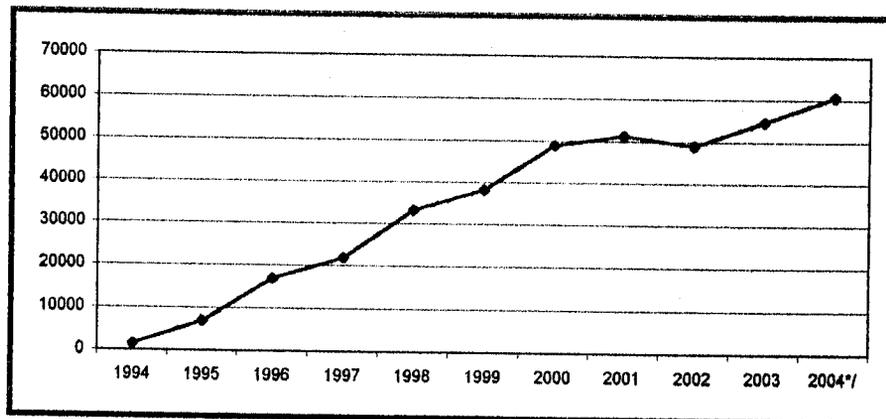
- *Inversión china realizada entre 1999-2004.*

Entre enero de 1999 y junio de 2004,⁹⁹ las empresas con capital chino (221 empresas) realizaron inversiones por 27.5 millones de dólares (md), cantidad que representa el 0.9% de la inversión aportada por los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico (3,051.7 md). Y el 0.04% de la inversión total de sociedades de inversión extranjera directa establecidas en México. Con ello, China ocupó la sexta posición entre los países asiáticos de la Cuenca del Pacífico que en ese lapso realizaron inversiones en México. La inversión china acumulada a partir de 1994¹⁰⁰ asciende a 60.7 md.

⁹⁹ Para el periodo 1994-1998 la inversión extranjera directa (IED) se integra con los montos notificados al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE), más las importaciones de activo fijo realizadas por sociedades maquiladoras.

¹⁰⁰ Año en que México adoptó los estándares internacionales para estimar los flujos de IED.

Gráfico N° 7
Inversión china en México (1994 -2004) en miles de dólares



Fuente: Secretaría de Economía, Junio 2004

• *Distribución sectorial de la inversión china entre enero de 1999 y junio de 2004.*

La inversión china canalizada al país entre enero de 1999 y junio de 2004 se destinó a la industria manufacturera, que recibió 72.0% del total; el comercio captó 23.3%; los servicios, 4.2%; y el sector de la construcción, 0.5%.

Cuadro N° 13
Principales ramas económicas receptoras de inversión china en México

| RAMAS | | MONTO (miles de dólares) | % |
|-------|--|-----------------------------|--------------|
| 1 | Confección de prendas de vestir | 9,156.5 | 33.3 |
| 2 | Elaboración de productos de plástico. | 6,556.2 | 23.9 |
| 3 | Comercio de productos no alimenticios al por mayor. | 6,265.5 | 22.8 |
| 4 | Fabricación y/o ensamble de maquinaria, equipo y accesorios eléctricos. | 992.7 | 3.6 |
| 5 | Fabricación y reparación de muebles principalmente de madera. | 846.2 | 3.1 |
| 6 | Otros servicios inmobiliarios. | 815.6 | 3.0 |
| 7 | Fabricación, reparación y/o ensamble de equipo de transporte y sus partes. | 549.7 | 2.0 |
| 8 | Fabricación de tejidos de punto | 538.3 | 2.0 |
| 9 | Otras Industrias manufactureras. | 361.7 | 1.3 |
| 10 | Fabricación y/o ensamble de aparatos y accesorios de uso doméstico. | 308.7 | 1.1 |
| | Otras | 1,085.4 | 3.9 |
| | Total | 27,476.5 | 100.0 |

Fuente: Informe "la Inversión de China en México" de la Subsecretaría de Normatividad, Inversión Extranjera y Practicas Comerciales Internacionales. Secretaría de Economía, Junio 2004

4.4 ¿China el mayor competidor de México en el mundo actual?

Como se vio en el Capítulo I, La ventaja absoluta es “la capacidad de una nación para producir un artículo en particular usando la menor cantidad de recursos por unidad de producto que cualquier otra nación” (véase punto 1.2). Un ejemplo típico en este sentido es China, país con una ventaja absoluta en la producción de juguetes hechos a mano, debido a los bajos costos de mano de obra del país. En la competencia que se ha dado entre China y México en sectores como el sector textil, y el de calzado se revela una ventaja absoluta de China al contar con una especialización a escala internacional en estos productos, los beneficios del intercambio comercial actualmente son perjudiciales para México al no poder competir con los mismos costos tan bajos en el mercado mundial y al mismo tiempo en el mercado interno, ya que para México antes del ingreso de China a la OMC era factible establecer barreras a la importación, como cuotas compensatorias, licencias o medidas de certificación, para estos productos, pero ahora se tiene que eliminar gradualmente estas medidas de restricción a la importación.

4.4.1 Principales sectores afectados por el intercambio comercial México-China

En la relación comercial entre México y China, el comercio tanto legal como ilegal está afectando a distintos sectores productivos mexicanos como el textil, el calzado y el juguete, debido a la entrada desmedida de productos de origen chino generándose competencia en precios.

La magnitud del problema hecho que el gobierno mexicano comience a implementar un mayor número de programas para brindar alternativas de competitividad y protección a estos sectores, para así poder encontrar una salida a la crisis por la que atraviesan. Ha sido más de doce las ramas afectadas por la competencia desleal, el contrabando y la piratería de procedencia china entre las cuales se encuentran, la industria del acero, alimentos, perfumería vinos y licores, juguetes, computo, fonogramas electrodomésticos, industria del vestido así como las industrias del juguete, calzado y textil.

La industria maquiladora de la exportación

Con el nuevo esquema de liberalización y de apertura comercial el gobierno mexicano estimuló la industrialización del país con un proceso de industrialización de la frontera norte utilizando un sistema de subcontratación internacional¹⁰¹ con el que se ofreció una serie de beneficios a las industrias estadounidenses como fueron:

- Abundante mano de obra barata no calificada y apoyo oficial desde incentivos fiscales hasta subvenciones financieras
- La creación de plantas maquiladoras en territorio fronterizo y reducciones de costo para su funcionamiento
- Facilidad de movilidad y transporte de bienes de capital y de materia prima

¹⁰¹ Consiste en que una empresa traslade hacia el extranjero partes o fases determinadas de sus procesos productivos mediante empresas subsidiarias con el propósito de reducir los costos en sus operaciones

Es así como surge la Industria Maquiladora de la Exportación (IME)¹⁰² la que tuvo mucho éxito desde la década de los 80's representando un modelo de industrialización que incentiva el desarrollo económico del país y una de las principales fuentes de empleo.¹⁰³ Sin embargo la Industria Maquiladora de la Exportación ha sido una de las actividades industriales más afectadas por la recesión económica de Estados Unidos en los últimos años, la pérdida de dinamismo del PIB en Estados Unidos es determinante por que la IME se encuentra estrechamente vinculada con el ciclo económico de Estado Unidos por que el desarrollo de esta industria se debió a la necesidad de la industria estadounidense de reducir sus costos de producción y establecer plantas más productivas y a bajos costos, a partir del año 2001 hay una baja actividad productiva y reducción de las exportaciones de esta Industria. En ese año la IME se vio afectada con el cierre de 253 plantas y la pérdida de empleo de 226,456 puestos de trabajo y las exportaciones de la IME disminuyeron un 3.3%.

Cuadro N° 14
Categorización de las ramas manufactureras según el tipo de competencia comercial entre México y China

| RAMAS DE DOMINIO MEXICANO | COMPETENCIA CHINA EN RAMAS DE DOMINIO MEXICANO | COMPETENCIA MEXICANA EN RAMAS DE DOMINIO CHINO | RAMAS DE DOMINIO CHINO |
|--|--|--|---|
| Automóviles | Maquinaria industrial | Aparatos del hogar | Juguetes y productos de entrenamiento |
| Accesorios de automóviles y sus partes | Instrumentos de medición y control | Equipo de campamento | Ropa y textiles sintéticos y de algodón |
| Autobuses nuevos y usados | Computadoras | Utensilios para la escritura y el dibujo | Teclados y maquinas de escribir |
| Camiones completos y ensamblados | Equipo de telecomunicaciones | | Accesorios de computadora |
| Motores y sus partes | Televisiones y videocaseteras | | Muebles y bienes del hogar |
| Productos procesados de hierro y acero | Generadores eléctricos y accesorios | Zapatos deportivos | |
| | Aparatos eléctricos | Herramientas y utensilios de cocina | Equipos de sonido |
| | Textiles y productos de algodón | | |

Fuente: BANCOMEXT, en Análisis Regional: "México vs China en el comercio con Estados Unidos", 2003

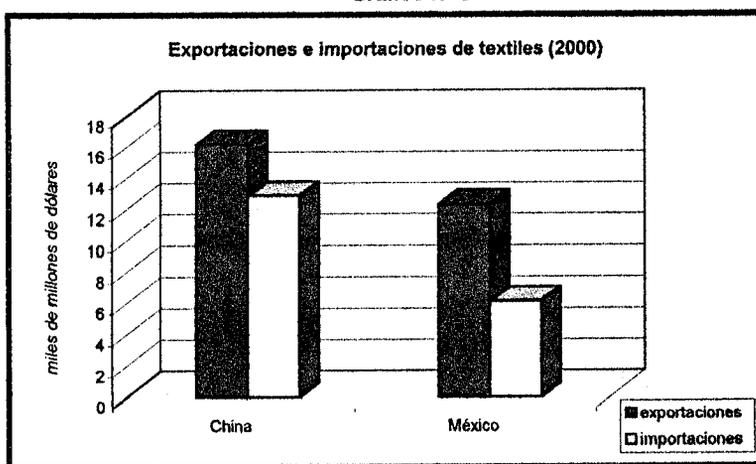
¹⁰² La IME es concebida como el establecimiento dedicado a ensamblar y transformar productos semiterminados o materia prima proveniente del extranjero en productos o subproductos que son enviados país de origen.

¹⁰³ Rodríguez Tepezano, José Luis, *Algunos de los aspectos administrativos más estudiados de la industria maquiladora de la Exportación* en Revista Contaduría y Administración Investigaciones de la FCA-UNAM, Núm. 203, octubre-diciembre de 2001, p. 62

El sector textil y la competencia china en México

A partir de la entrada en vigor del TLCAN, el sector textil ha sido uno de los más beneficiados por la apertura comercial de EUA y Canadá en el periodo de 1994 a 2001 las exportaciones de este sector registraron un crecimiento de 20.6% y su participación en las exportaciones totales de México fue de 7% en 2000, lo que representa el tercer rubro en cuanto a exportaciones solo después de las manufactura eléctrico-electrónicas y de la industria automotriz sin embargo a partir de la crisis económica en Estados Unidos las exportaciones mexicanas en este y otros sectores manufactureros han caído evidentemente frente a la competencia de países como China y la India.¹⁰⁴

Gráfico N° 8



Fuente: BANCOMEXT, Negocios Internacionales, noviembre 2003

Entre enero de 2001 y abril de 2002, se perdieron en México un total de 283 empresas maquiladoras de productos textiles, empresas que en la década anterior ofrecían las siguientes ventajas: la cercanía geográfica para establecer plantas ensambladoras, salarios bajos y preferencias arancelarias que contempla el acuerdo comercial, sin embargo estas ventajas no han sido suficientes para conservar la competitividad en este sector, ya que con los años el aumento en las remuneraciones a la mano de obra calificada y la disminución en la productividad provocaron el cierre de estas empresas y su fuga a países más rentables y competitivos.

¹⁰⁴ AGOITIA, Juan Carlos, "Textil- confección , la competencia China en México" en Revista Negocios Internacionales, publicada por Bancomext, Año 11 Núm.126, septiembre 2002, p. 74

Las ventajas con las contaba México en la década pasada ya han sido rebasadas por las que ofrece actualmente China ya que el gobierno chino ha puesto en marcha una agresiva política industrial orientada a acelerar las reformas técnicas y estratégicas que requiere este sector como son:

- Asegurar el acceso oportuno a materias primas
- Modernización tecnológica y de procesos textiles
- Un nuevo enfoque del servicio al cliente

Y por otra parte a partir de 2000 los países pertenecientes a la APEC cuentan con un tratamiento preferencial de Estados Unidos a las prendas de vestir ensambladas por sus empresas maquiladoras con materias primas de origen estadounidense, es decir, las prendas confeccionadas con estas condiciones tendrán un arancel "cero".

Sin lugar a dudas las empresas maquiladoras mexicanas han perdido competitividad en el mercado estadounidense por que no han sabido modernizar los procesos productivos para mejorar la productividad y los beneficios que ofrecía el TLCAN han sido rebasados con la nueva relación comercial que tienen Estados Unidos y China a partir de los acuerdos preferenciales de exportación.

La falta de competitividad de la industria textil mexicana afecta directamente al crecimiento económico del país, ya que es una de las principales ramas de exportación y fuente de empleos, tan solo en el 2003 perdió casi 200,000 empleos y represento una pérdida de 6% del PIB sectorial.¹⁰⁵ Y aunado a esto también existe el problema del contrabando de mercancía asiática en el país según datos del sector textil, el 58% de las prendas que se venden en el país son ilegales, muchas de ellas provenientes de China y otros países asiáticos.¹⁰⁶

La industria del calzado frente a la competencia china

La industria del calzado mexicana creció como resultado de una política gubernamental proteccionista respaldada en el modelo de sustitución de importaciones, esto es, con insumos a precios subsidiados y un mercado cautivo protegido frente a posibles competidores externos,¹⁰⁷ pero con la nueva política de apertura que implemento el gobierno a partir de los años 80's esta fue una de las principales industrias afectadas.

El aumento de la competencia se abatió por un corto tiempo con las crisis económicas de 1976 y 1982 las que provocaron bajos costos en la mano de obra así como un incremento de sus exportaciones, sin embargo durante este periodo no hubo un incremento en la inversión en nueva tecnología y maquinaria para la fabricación, ni se incentivo la creación de nuevos diseños, la mayoría eran copiados del extranjero y como los costos de materia prima eran relativamente bajos se continuo con el mismo esquema de producción y exportación en este sector.

¹⁰⁵ *Industria textil mexicana espera ser defendida contra China*, El Universal a 17 de diciembre de 2003

¹⁰⁶ BECERRIL, Isabel *Contrabando y piratería ganan la batalla a los industriales*, El Financiero, 29 de abril de 2002 p.14

¹⁰⁷ KERBER, Victor, *China y el calzado mexicano*, en revista Comercio Exterior, BANCOMEXT Vol. 52, Núm. 10, publicación mensual, octubre de 2002 p. 900

Ya en la década de los 90's los productos chinos empezaban a tener presencia en el mercado estadounidense, principal receptor de las exportaciones mexicanas, pero no representaba aún una competencia directa para los productos mexicanos fabricados en piel, sin embargo la situación ha cambiado ahora la industria nacional de calzado enfrenta un serio desafío frente a la competencia de china en este sector tanto en el mercado interno como en el externo, principalmente en el norteamericano. Por que actualmente los países asiáticos y en especial China son capaces de producir grandes volúmenes de calzado a precios sumamente inferiores a los que pueden producir los fabricantes nacionales, en promedio en China ofrece precios 60% inferiores a los mexicanos.

Es por ello que la industria nacional enfrenta el doble reto de mantener su segmento como mercado nacional y al mismo tiempo de consolidar su posición en los mercados internacionales principalmente en el de Estados Unidos, porque de no tomarse las medidas necesarias por parte de esta industria se corre el riesgo de ser desplazada tanto de los mercados internacionales como del propio.

De acuerdo con datos del sector calzado de la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Guanajuato en el año 2000, los países asiáticos han tenido la mayor participación en las importaciones mexicanas de calzado, el primer lugar lo ocupa Taiwán que exporta calzado de tipo deportivo, textil, sintético y plástico por un valor de 2,971,955 dólares, cifra que representa el 50% de las importaciones mexicanas de calzado, China exporta 1,779,359 dólares representando el 30%, e Indonesia ocupa el tercer lugar con una participación de 20% de las importaciones mexicanas de calzado.

Los productores de calzado a nivel mundial buscan la reducción de costos productivos y así contar con una ventaja comparativa, es por esto que en China han encontrado una oportunidad de aumentar su productividad trasladando sus plantas manufactureras a este país y reduciendo sus costos de elaboración. Por su parte el gobierno chino ha promovido la inversión extranjera en este y otros sectores o industrias que requieren de mano de obra intensiva a costos sumamente bajos, proporcionando incentivos a las empresas extranjeras que desean instalar sus plantas productivas en las zonas económicas especiales. Los costos de mano de obra en china equivalen al 12% de los de México.

La pérdida de mercado por parte de la industria del calzado mexicano ha tenido como efecto un declive en su producción y exportación hacia el mercado norteamericano debido a que la demanda de calzado chino fabricado en piel ha crecido aceleradamente en los últimos años, mientras que la demanda de calzado mexicano ha disminuido. Esta situación es preocupante frente a la competitividad china que opera con menores costos y mayor productividad.

Consecuencias del comercio ilegal en la industria mexicana del juguete

Para que se considere ilegal la introducción de mercancías deben existir practicas como el incumplimiento de cualquier disposición, regulación o restricción señalada en la leyes mexicanas sobre el comercio exterior, que sean mercancías extranjeras en transito internacional que se desvien de las rutas fiscales establecidas y que no se acredite con la

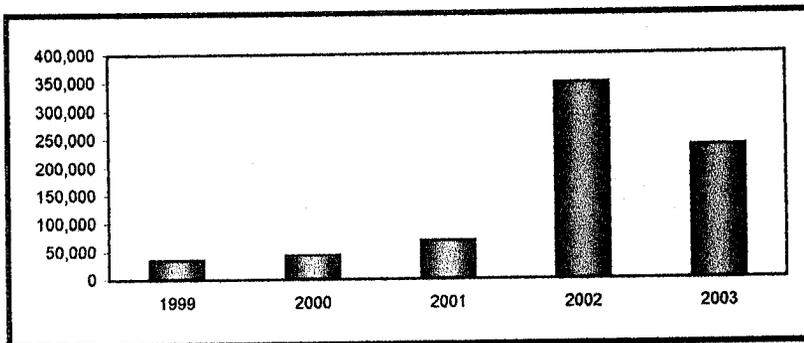
documentación aduanal correspondiente, así como la introducción de mercancías al país omitiendo el pago total o parcial de los impuestos o cuotas compensatorias, entre otras prácticas.

China ha introducido por medio de algunas de estas prácticas diversos productos a territorio mexicano entre ellos juguetes. Las importaciones ilegales de juguetes se ha convertido en uno de los problemas más graves que enfrenta la industria mexicana del juguete, ya que los productores nacionales compiten tanto con el mercado formal como con el ilegal, y a pesar de las acciones realizadas para proteger a la industria nacional el impacto que tiene este tipo de prácticas ilegales afecta directamente a la industria del juguete ya que por cada juguete adquirido dentro del mercado formal otro se adquiere en el mercado ilegal, situación que no sólo lesiona a la industria del juguete, sino también a la economía nacional por concepto de evasión de impuestos.

En 2001 el valor global del comercio informal entre productos chinos, piratería y robo era de 200 millones de dólares y se estima que la composición del comercio informal se divide entre el contrabando piratearía y robo ocupando el primer lugar el contrabando y a raíz de este comercio informal han desaparecido alrededor del 80% de las empresas mexicanas dedicadas a la fabricación de juguetes. Las empresas fabricantes de muñecas y de juguetes de plástico han sido las más afectadas.

El sector nacional ha resultado seriamente afectado en sus ventas por el contrabando técnico en las aduanas, donde entra la mercancía sin control de la las autoridades y en perjuicio directo de la industria mexicana así como de las transnacionales establecidas en el país. Por otra parte, si bien es cierto que la aplicación de las cuotas compensatorias a productos chinos inhiben la actividad del comercio formal, el comercio en este sector se ha incrementado en los últimos años, México ha realizado un gran volumen de importaciones formales de China.

Gráfico N° 9
Importación de Juguete México-China
 (miles de dólares)



Fuente: Datos tomados de "Perspectivas comerciales entre México y China en el Sector del Juguete a raíz del ingreso de China a la OMC, por: Llanos, Téllez Maribel y Navarro Torres Perla Elena, Tesis de Grado, ENEP Aragón, UNAM, México, 2004 p.114

Las cifras de las importaciones formales han aumentado significativamente pero aún así no representan la cantidad de artículos vendidos en el mercado mexicano de manera ilegal. El principal problema de este hecho es registrado en la franjas fronterizas del país, en donde los residentes importan mercancías por 2,000 dólares libres de impuestos que posteriormente se revenden. Las importaciones del juguete con fines comerciales pagan 35% de impuesto a la importación más el 15% de IVA, pero en el intento de simplificar tramites, las autoridades fronterizas definieron un sistema de franquicias libres de impuestos, algunos importadores nacionales aprovechan esta situación causando un grave daño a la economía formal.

4.4.2 El problema de la competencia desleal

Representantes de la Industria Manufacturera de la exportación afirman que la industria maquiladora nacional requiere de una protección legal frente a la competencia desleal de China, porque éste país otorga a sus exportaciones en textiles un subsidio del 17%, devalúa su moneda (incentivo a las exportaciones), sus tasas salariales son insuperablemente bajas y su banca hace prestamos para instalar nuevas plantas.

China eliminó los subsidios directos a la exportación desde 1991, sin embargo continuó aplicando subsidios indirectos a la industria manufacturera de exportación como la energía, materias primas y créditos bancarios a tasa preferenciales. En la industria textil continúa habiendo subsidios directos a materiales como el algodón, éstos subsidios afectan a sectores como el textil y confección en otros países exportadores.

México ya ha solicitado en el Consejo Consultivo de la OMC la revisión de practicas desleales de comercio internacional por parte de China, poniendo especial énfasis en obligar a este país a que su incursión en el mercado de América sea bajo las mismas condiciones de precios e intercambio, debido a que actualmente la fabricación de un producto que cuesta un dólar y los productores chinos lo venden a 80 centavos, con lo que elimina totalmente a la competencia en el mercado interno, provocando así restricciones a la importación de estos productos e imponiendo una serie de cuotas compensatorias. Esta solicitud se hizo como parte de la estrategia para recuperar la ventaja en el mercado estadounidense, basada en la defensa del gobierno mexicano ante la OMC y por petición de los principales sectores afectados como son los fabricantes mexicanos de textiles y calzado.

México como principal socio comercial de Estados Unidos también ha sido uno de sus principales proveedores en distintos sectores, sobre todo a partir de la entrada del TLCAN, por lo que contaba con una ventaja respecto a los demás proveedores por la cercanía y por los accesos preferenciales a ciertos productos, sin embargo ahora la situación ha cambiado y México empieza a ser desplazado del mercado estadounidense como el principal proveedor.

Cuadro N° 15
Principales proveedores de Estados Unidos por sector (2000)

| SECTOR | POSICIÓN DE MÉXICO | COMPETENCIA CON OTROS PAÍSES |
|------------------|--------------------|---|
| Textil y prendas | 1 | Seguido por : China (2), Hong Kong (3), Canadá (4), Taiwán (5), Corea del Sur (6) |
| Autopartes | 2 | Superado sólo por Canadá y seguido por: Japón (3), Alemania (4), China (5), Reino Unido (6) |
| Agropecuario | 2 | Superado sólo por Canadá (1) y seguido de: Francia (3), Italia (4), Holanda (5), Colombia (6) |
| Químicos | 6 | Superado por: Canadá (1), Alemania (2), Japón (3), Reino Unido (4), Irlanda (5) |
| Plásticos | 5 | Superado por: Canadá (1), China (2), Japón (3), Taiwán (4) |

Fuente: Secretaría de Economía con datos de BANXICO

Los productores nacionales por su parte piden aplicar salvaguardas a las importaciones chinas, sin embargo, tanto en el mercado interno como en el estadounidense las importaciones de productos chinos van en aumento y las salvaguardas solo se podrán aplicar por un periodo de 7 años a partir del ingreso a la OMC, lo que les da un periodo reducido de 4 años a las empresas nacionales para incentivar sus procesos productivos y mantener el flujo de sus exportaciones al mercado estadounidense. La Secretaria de Economía continúa con la revisión de distintas cuotas compensatorias de diversos productos que afectan directamente a los sectores productivos nacionales.

4.4.3 La salida de empresas extranjeras de México

La pérdida de competitividad de México a nivel internacional provoca que los inversionistas no vean atractivo el país y se vayan a lugares que ofrecen mejores incentivos y mayor seguridad a sus inversiones.¹⁰⁸ A principios del sexenio las expectativas sobre los cambios estructurales y el grado de inversión atrajeron muchos flujos importantes de recursos pero en la actualidad las dudas sobre esos posibles cambios han alejado a los inversionistas empresas como Sony, Phillips, Samsung, Panasonic y Hasbro han cerrado sus líneas de producción¹⁰⁹ en México para abrirlas en China, país que les ofrece mayor rentabilidad a ser más económica su producción. La falta de competitividad en el país ha ocasionado que más de 300 empresas hayan emigrado del país.¹¹⁰

¹⁰⁸ GONZÁLEZ, Lilia, *Advierten sobre fuga de capitales foráneos*, El Universal , 26 de junio de 2002, p.6

¹⁰⁹ El cierre de una línea de producción se refiere al traslado de sólo una parte de la fabrica

¹¹⁰ ARTEAGA José Manuel, *China nos quita a Sony, Samsung y Phillips; México prevé quejarse en la OMC*, La Crónica, 11 de julio de 2002

Cuadro N° 16
Empresas que han salido de México a partir del año 2001

| EMPRESA | GIRO | ENTIDAD |
|--|---|------------------------|
| ADESCO | Textil | Mérida, Yucatán |
| AJAY LEYSURE, S.A. | Textil | Mexicali, B.C. |
| ARK- LES CORPORATION | Electrónico- Eléctrico (proveedores de Whirpool, General Electric, etc) | Chihuahua |
| BAJA FASHION DE MÉXICO, S.A. DE C.V. | Textil | Ensenada, B.C. |
| BARROTES | Textil | Mérida, Yucatán |
| CATALINA M-EXICO S.A. DE C.V. | Artículos de madera | Tijuana, B.C. |
| CINTAS | Textil | Nueva Rosita, Coahuila |
| DAY RUNNER DE MÉXICO S.A. DE C.V. | Papel | Tijuana, B.C. |
| DINASTÍA MEXICANA | Joyería | Mérida, Yucatán |
| DNR FASHION, S.A. DE C.V. | Textil | Ensenada, B.C. |
| ERTL DE MÉXICO S.A. DE C.V. | Plástico | Tijuana, B.C. |
| ESPONJAS DE MÉXICO S.A. DE C.V. | Plástico | Tijuana, B.C. |
| EVITA INTERNACIONAL, S.A. DE C.V. | Textil | Ensenada, B.C. |
| FABRICACIÓN DE MUEBLES BAJA CALIFORNIA, S.A. DE C.V. | Muebles | Ensenada, B.C. |
| FRUIT OF THE LOOM | Textil | Saltillo, Coahuila |
| INDUSTRIAL DE ELEVADORES | Metalmecánico | Mexicali, B.C. |
| INDUSTRIAS IBAZA S.A. DE C.V. | Llaves metálicas | Ensenada, B.C. |
| INDUSTRIAS NEOTEK, S.A. DE C.V. | Textil | Ensenada, B.C. |
| JUGUETRENES, S.A. DE C.V. | Juguetes | Tijuana, B.C. |
| KISHO ELECTRÓNICA DE MÉXICO | Proveedor de Sony | Mexicali, B.C. |
| L.A. SPRINGS DE ENSENADA, S.A DE C.V. | Textil | Ensenada, B.C. |
| LIFESTYLE | Confeción | Coahuila |
| MEXALCO, S. DE R.L. DE C.V. | Textil | Ensenada, B.C. |
| MODAS GLOBAL, S.A. DE C.V. | Textil | Ensenada, B.C. |
| MODAS LILA, S.A. DE C.V. | Textil | Ensenada, B.C. |
| NATSTSEL ELECTRONICS | Sector Electrónico | Mexicali, B.C. |
| NEC DE MÉXICO | Manufactura de Pagers | Jalisco |
| NITEC, S.A. DE C.V. | Artículos de piel | Tijuana, B.C. |
| NOKIA | Electrónico- Eléctrico | Reynosa, Tamps |
| OCEAN BREEZE S. DE R.L. DE C.V. | Textil | Ensenada, B.C. |
| OPERACIONES DE CLASE MUNDIAL, S.A. DE C.V. | Componentes de plástico | Mexicali, B.C. |

| EMPRESA | GIRO | ENTIDAD |
|---|--|------------------|
| OPERADORA RELEÍ BEE, S. DE R.L. DE C.V. | Textil | Ensenada, B.C. |
| PACIFICO CONTINENTALS TEXTIL ENSENADA, S.A. DE C.V. | Textil | Ensenada, B.C. |
| PERFECTION, S.A. DE C.V. | Textil | Ensenada, B.C. |
| RAMATEXT | Textil | Mérida, Yucatán |
| ROYSON S. DE R.L. DE C.V. | Estantería | Ensenada, B.C. |
| RUGS AND CARPETS OF NORTH AMERICA, S.A. DE C.V. | Alfombras | Ensenada, B.C. |
| SAGATE MEDIA TECHNOLOGY DE MÉXICO | Electrónico | Mexicali, B.C. |
| SAMMAX INTERNATIONAL | Electrónico | Tecoh, Yucatán |
| SARA LEE | Textil | Coahuila |
| SARA LEE DIVISIÓN BALI | Textil | Kanasin, Yucatán |
| SIA ELETRÓNICA DE B.C. (SANYO) | Eléctrico - electrónico | Tijuana, B.C. |
| SIGLO SUERTE, S.A. DE C.V. | Textil | Ensenada, B.C. |
| TPS TRANCO PENTAGON & SEANOR, S.A DE C.V. | Madera | Ensenada, B.C. |
| USEONG ELECTROMECAÁNICO MEXICANA, S.A. DE C.V. | Artículos Eléctricos | Tijuana, B.C. |
| VIDEOMONITORES DE MÉXICO, S.A. DE C.V. | Componentes de vidrio para Monitor | Tijuana, B.C. |
| VITECH | Sector Electrónico y Telefonía Celular | Jalisco |
| WESLOCK | Metalmecánico | Mexicali, B.C. |
| WINNWERS ONLY, S.A. DE C.V. | Muebles de madera | Tijuana, B.C. |
| YAMROD, S.A. DE .C.V. | Artículos de plástico | Ensenada, B.C. |

Elaboración propia con datos tomados de Tesis: "Sectores Industriales Mexicanos vulnerables ante la competencia desleal a partir del ingreso de China a la OMC (2000-2002)" por Rodríguez Figueroa Patricia, México 2003, UNAM, Campus Aragón, p. 104

4.4.4 El impacto del contrabando en la industria mexicana

A pesar de que México es uno de los países con más apertura comercial presenta al mismo tiempo los mayores índices de contrabando. Ante la apertura comercial el gobierno ha impuesto altas tasas arancelarias y cuotas compensatorias con el propósito de proteger a el sector productivo nacional de la competencia externa sobre todo tras la Adhesión de China a la OMC en 2002, sin embargo esta situación ha traído como consecuencia la importación ilegal de mercancías, incrementando el contrabando, el cual se entiende como la introducción ilegal de mercancías de un país.¹¹⁵

Existe un monto importante de importaciones chinas de contrabando. Las importaciones se hacen, ya sea vía "triangulación" de importaciones chinas, el registro

incorrecto de productos, el registro de importaciones como temporales teniendo como destino el mercado interno y la importación ilegal. No existen actualmente estimaciones del monto de éste tipo de contrabando.

El creciente comercio ilícito de productos chinos en el mercado mexicano (calzado, prendas de vestir, artículos electrónicos, discos compactos, y cassettes) hace necesario intensificar la cooperación en materia de intercambio de información para procurar que el comercio se realice de una manera más sana. De acuerdo a la Cámara Nacional de la Industria del Vestido por cada prenda que se fabrica en México hay una que llega de manera ilegal y esta gran cantidad de productos que entran al país es debido también a que las empresas nacionales importan prendas ilegales con el fin de obtener un doble beneficio en el precio final del producto.

En México la lucha contra el contrabando se centra principalmente en la importación, debido al grave daño que ocasiona a la industria nacional por ejemplo en la pérdida de empleos, generación de economía subterránea, en daños a la propiedad intelectual en daño a la economía nacional. Las consecuencias del contrabando se reflejan en la reducción de ingresos tributarios, disminución de mercado para los productos nacionales, el consumo de productos ilegales favorece la corrupción, la delincuencia y el deterioro tanto de las finanzas personales como de la economía nacional.

Existen dos tipos de contrabando, el contrabando bronco, cuya vía de traslado es a través de brechas y caminos poco vigilados para evitar el cruce de productos por los puntos autorizados para el ingreso y salida de mercancías, el otro tipo de contrabando es el llamado contrabando técnico, que es el de mayor penetración y mediante el cual se introducen a México productos de importación por las aduanas con la utilización de facturas, sellos o certificados de origen falso (tan bien llama subfacturación), esta documentación falsa es usada por los introductores de mercancía de contrabando para pagar menos impuestos e incluso mentir en su declaración sobre el tipo de productos que cruzan la aduana ¹¹¹

En la importación ilegal, uno de los trucos más utilizados es la utilización de falsos certificados de origen (contrabando técnico). La forma de operar del importador es que traslada los productos de un país a otro y posteriormente los introduce a un tercero, pero los declara como originarios del segundo. Este proceso, conocido como triangulación y es utilizado comúnmente en Estados Unidos y en las fronteras de Guatemala y Belice, respaldándose en el Tratados de Libre Comercio, con el que los productos quedan exentos de arancel. Existe otro mecanismo conocido como triangulación china en donde un barco chino carga los productos originarios de su país y recoge también mercancía en Hong Kong y Taiwán, pero los certifica como originarios del país que más le convenga, con base en el arancel menos costoso. Toda la mercancía que trae la embarcación con bandera distinta llegan los productos a su destino con leyendas como "Made in Hong Kong"

¹¹¹ PROFECO, *Pierde ramo industrial 100 millones de pesos por contrabando y piratería*, El Universal, 1 de enero de 2003

Las autoridades mexicanas han decomisado una gran cantidad de productos provenientes del contrabando, en 2003 se decomisaron 800 mil pares de zapatos, tres millones de prendas de vestir, 169 mil rollos de tela, 59 mil botellas de vino, 685 mil aparatos electrónicos, tres millones de discos compactos y mil 335 vehículos. Sin embargo, éstas medidas no ha sido suficiente para contener la importación de estos productos.

En mayo de 1999 la Ley de la Propiedad Industrial fue modificada para conceder a la piratería un estatus de delito grave. Esa reforma dio inicio a las operaciones que buscan combatir la piratería, las penas van desde 12 años de prisión a sanciones económicas hasta por 30 mil salarios mínimos. Por otra parte desde el año 2000 la Administración General de Aduanas a puesto en marcha diferentes acciones y programas para combatir la introducción ilegal de mercancías en las 48 aduanas, entre ellas se establecieron 34 padrones de sectores específicos de las mercancías más sensibles y 312 observadores del sector privado que constatan las operaciones aduanales, transparentando sus procedimientos al mismo tiempo la Secretaría de Hacienda creo un plan llamado Valu Net el cual comprueba el origen y valor real de las mercancías que se importan.

En uno de los intentos por frenar el contrabando y evitar la desaparición de más empresas así como la pérdida de empleos en 2003 se creo un programa piloto en el que se investigan 350 casos en los sectores más golpeados por el contrabando como son el calzado y el textil y se encontraron más de 180 irregularidades tanto en grandes empresas como en pequeñas. Se han encontrado formas más sofisticadas como la subvaluación la triangulación, el mal uso de los programas de importación temporal o la utilización de documentación apócrifa para introducir al país productos que en ocasiones hace difícil detectar en las aduanas el contrabando técnico o documentado .

A consecuencia del grave incremento del contrabando procedente de China, México presentó en el marco de la V. Reunión Ministerial de la OMC en Cancún 2003 una controversia por el alto índice de contrabando técnico, pidiendo sanciones conforme a las reglas de la organización. Ambos países conversaron acerca de esta situación que se ha agravado en los últimos años y decidieron formar un Grupo Técnico que analice el impacto real del contrabando de productos procedentes de China, así como cotejar las cifras oficiales del intercambio comercial entre ambos países, las cuales son dispares, para a partir de esto poder detectar a las empresas que introducen productos de contrabando a México y poder así combatir frontalmente el problema del contrabando ya que ha puesto en riesgo a 30 ramas productivas mexicanas entre 1998 y 2002. en este mismo periodo México perdió 2.818 millones de dólares por concepto de piratería.¹¹²

En el marco de la primera reunión de la Comisión Binacional México-China, celebrada el 16 y 17 de agosto de 2004 en Beijing, la Secretaría de Economía y su contraparte china acordaron intensificar la cooperación para el intercambio de información sobre las acciones desarrolladas en cada uno de los países para el combate al comercio ilícito

¹¹² BECERRIL, Isabel, *Aniquila el contrabando al sector industrial mexicano*, Financiero, 16 de Diciembre de 2003, p. 12

El 8 de septiembre de 2004 la Secretaría de Economía y el Ministerio de Comercio de China suscribieron un Memorandum de Entendimiento mediante el cual se establece un Grupo Bilateral de Alto Nivel en materia comercial. El grupo será un mecanismo permanente de consulta y negociación para el tratamiento de los asuntos económicos y comerciales bilaterales. Sus principales objetivos son: promover el mejoramiento mutuo del comercio bilateral y la inversión entre dos países, e intensificar la cooperación para el combate al comercio ilegal.

Entre las acciones a realizar por éste Grupo se prevé un intercambio de información sobre el combate al comercio ilícito, así como sobre el análisis de procedimientos internacionales aplicados por otros países o áreas económicas sobre el tema que permitan definir acciones conjuntas para combatir toda practica ilegal.

4.4.5 Situación actual de la competencia entre México y China en el marco de la Organización Mundial de Comercio

China aún teniendo esta ventaja comparativa en la producción de diversas manufacturas, no restringe a otros países de explorar sus propias ventajas comparativas para manufacturar el mismo producto. Otros países, que además de contar con mano de obra excedente, cuenten con tecnología, por ejemplo, estarían disputando el liderazgo chino en un momento dado.

China cuenta con una ventaja comparativa en la fabricación de distintos productos en el mercado internacional por sus costos de producción bajos, sin embargo esto no significa que México ahora ya no competirá con la misma intensidad en mercados con bajo costo de mano de obra, sino que sus ventajas radicarán en la productividad, innovación y desarrollo, es decir, se puede buscar la ventaja comparativa en ciertos sectores.

México puede desarrollar componentes de manufacturas en aquellas cadenas productivas donde China es líder mundial,¹¹³ ampliando así la relación comercial con los principales países de Asia y Latinoamérica. Sin duda, el ingreso de China a la Organización Mundial del comercio tiene repercusiones importantes en todo el mundo, ahora representa un riesgo y una oportunidad para México, pero el posicionamiento del país depende más de aquellas acciones de corto y largo plazo que detonen la competitividad nacional.

En China el uso de los recursos abundantes como la fuerza laboral y el menor costo en la elaboración de productos manufactureros debido principalmente a los bajos salarios y a los apoyos gubernamentales hacen que obtenga una significativa ventaja comparativa en sectores estratégicos a nivel mundial, y a pesar de que los costos de transportación son mayores que los de México para exportar sus productos a mercados como el norteamericano, los productos chinos han entrando en ese mercado con gran facilidad

¹¹³ Complementación de proceso manufacturero en sectores como la maquila de textiles y componentes electrónicos

debido a que las barreras comerciales para éste país han disminuido gracias a su ingreso a la OMC y esta situación le resta competitividad a los productos mexicanos del mismo sector. China de hecho ya ha desplazado a México del segundo al tercer lugar como socio comercial de Estados Unidos.¹¹⁴

Características de la competencia de China y México por el mercado estadounidense

- El mercado estadounidense se ha convertido en el principal destino para las exportaciones tanto de México como de China
- La capacidad productiva y exportadora china es mayor a la mexicana, además con los procesos de relocalización de la producción hacia ese país asiático se presenta un crecimiento potencial en sus exportaciones hacia mercados como Estados Unidos y la Unión Europea, aumentando la amenaza de pérdida de participación en el mercado estadounidense para el sector exportador mexicano.
- A pesar del crecimiento de las exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos, se ha presentado una ligera pérdida de participación en dicho mercado al compararla directamente con las exportaciones chinas. Sin embargo, no han desplazado a los productos mexicanos ya que gran parte del incremento de las importaciones estadounidenses procedentes de China son reflejo de la relocalización de la producción-exportación del este asiático hacia China, lo que no muestra una amenaza para la producción y exportación mexicanas a corto plazo, pero sí a mediano y largo, tiempo necesario para que se realice la inversión productiva y se sustituyan otras exportaciones de países vecinos a China.
- Las principales exportaciones de México y China que compiten directamente por el mercado estadounidense son: equipo de telecomunicaciones, máquinas y aparatos eléctricos, equipo profesional y científico, vehículos y sus partes, máquinas de oficina y computadoras, manufacturas de metales, maquinaria para la industria en general manufacturas minerales no metálicos, muebles, textiles y prendas de vestir. En términos absolutos, en el último años México sólo exportó más que China en las primeras cuatro.
- Los precios de exportación en Estados Unidos para México son competitivos gracias a que se pagan menos aranceles y no pagan cuotas compensatorias impuestas a otros países, sin embargo, con el otorgamiento de preferencias unilaterales de Estado Unidos a países de la Cuenca del Caribe entre ellos China a largo plazo la competitividad de México se reducirá.
- La *competencia* se agudiza en los sectores de máquinas, equipo de oficina y computadoras y en prendas de vestir donde el valor de las exportaciones es de niveles similares para ambos. En el primero, México incrementó su participación respecto a China, y en el segundo la perdió.¹¹⁵
- Incluyendo los costos de transportación, las cuotas de importación y los altos aranceles, los costos de los productos chinos siguen siendo más competitivos que los

¹¹⁴ La Secretaría de Economía realizó un estudio entre los principales 100 productos que México exporta a Estados Unidos y 19 de estos ya han sido desplazados por la competencia china, con lo que se pueden concluir que China esta acaparando los mercados de los principales socios comerciales de México, como lo son Estados Unidos y Canadá.

¹¹⁵ MARTÍNEZ Cortés, José Ignacio, op. cit., p 526

de México, aproximadamente 50% en el producto final que se exporta al mercado estadounidense.¹¹⁶

México durante el 2000 cubría el 11.2 por ciento del mercado estadounidense, pero a partir del 2003 China lo ha desplazado convirtiéndose en el segundo proveedor comercial de Estados Unidos a pesar de contar con la proximidad geográfica, por lo que si se desea permanecer en los mercados internacionales se requiere realizar enormes esfuerzos en implementar esquemas de organización mas eficientes. México debe dinamizar el sector exportador y aprovechar los distintos tratados de libre comercio con distintos países y al mismo tiempo incrementar su productividad y competitividad.¹¹⁷

Es por esta situación que existe la necesidad de innovar con la aplicación de nuevas y mejores tecnologías, por medio de la inversión en recursos tecnológicos y de investigación para entrar en la fase de la innovación, es decir, la creación de nuevos productos y no competir en los mismos sectores en fase de especialización con una desventaja notoria; ya que México no puede enfrentar la competencia, por que en esta fase es más barato importar determinados productos que producirlos. En este momento es indispensable entrar en la fase de creación de un producto novedoso para enfrentar la competencia.

En ese contexto, se debe tomar a China como pretexto para impulsar la competitividad en México y para ello, es necesario impulsar los cambios estructurales como la reforma fiscal, laboral y educativa; elevar la vocación industrial del país; fomentar las alianzas; fortalecer la infraestructura y no incidir en demasía en una política monetaria restrictiva.¹¹⁸ En China el manejo de una política fiscal y monetaria adecuadas han hecho más competitivos sectores manufactureros, el hecho de que su moneda esté subvaluada hace que sus exportaciones aumenten debido a que son más baratas en términos relativos por la paridad cambiaria.

En muchas áreas de la política económica China está haciendo las cosas bien y México mal, es necesaria una reforma estructural y el buen manejo de las políticas fiscal y monetaria para competir con esta nación tanto en el sector interno como externo.

En el mercado estadounidense el desafío que plantea esto es bastante grande ya que del 2002 al 2003 China aumentó su participación en ese mercado del 10.25% al 11.48, mientras que México la disminuyó del 11.80 al 11.03 %.¹¹⁹ Una estrategia para no perder terreno frente a China es elevar la competitividad de la economía, haciendo el mercado más atractivo para la inversión (la inversión en este sentido es la clave del desarrollo) lo cual podría lograrse mediante las reformas estructurales y buscando tomar un nuevo papel en la economía mundial, aprovechando los tratados internacionales existentes.

¹¹⁶ A partir de los acuerdos preferenciales entre Estados Unidos y algunos países asiáticos en el año 2001, estos países utilizan insumos estadounidenses para aprovechar las preferenciales arancelarias.

¹¹⁷ *En Estados Unidos: México vs China* en Revista Análisis Regional, véase en: www.aregional.com (consultado en diciembre de 2003)

¹¹⁸ Julio Millán, especialista Director General de Consultores Internacionales

¹¹⁹ BANCOMEXT, en análisis regional México vs China en el comercio con Estados Unidos, 2003.

Una alternativa para hacer frente a esta competencia China es volver más atractivo el mercado interno para una mejor captación de inversión extranjera con incentivos a las grandes empresas del sector manufacturero, mejorando y agilizando los procesos burocráticos, promoviendo el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, y generando mano de obra calificada a través de la inversión en educación ciencia y tecnología para llegar a obtener procesos de innovación.

"De que nos sirve tener ser el tercer socio comercial de Estados Unidos, tener el 5º lugar en la producción de automóviles a nivel mundial o ser el séptimo país exportador en el mundo y el país con más acuerdos y tratados de libre comercio si estas condiciones no son aprovechadas por los empresarios mexicanos; es necesario renovar las políticas de control aduanero, llevar a cabo un mejor manejo de las políticas fiscal y monetaria, direccionar las posiciones geoeconómicas, promover el consumo y llevar a cabo una reforma fiscal y educativa con metas fijas a corto y largo plazo.¹²⁰ Así como hacer alianzas estratégicas para entrar con diversos nichos de mercado en la Republica Popular China."

¹²⁰ Dr. Eduardo Roldán en la presentación del libro: *Las relaciones económicas de china*, abril de 2004.

CAPITULO 5

RETOS Y OPORTUNIDADES DE MÉXICO PARA ENFRENTAR LA COMPETENCIA CHINA EN EL MARCO DE LA OMC

*“China dejará la política por la economía, para llegar a ser el nuevo poder económico, el poder del nuevo siglo. Frente a ello, la ironía de la realidad mexicana deviene grotesca; la política de los velos y las vendettas prevalece sobre la economía, para legamos a un país inerte”.*¹²¹

5.1 ¿Cómo enfrentar la competencia en el mercado interno ?

El ingreso de la Republica Popular China a la OMC la ha posicionado como un rival comercial para muchas de las economías emergentes pero en especial para México. La competencia que México enfrenta se da en tres frentes, en el sector interno (acaparamiento del mercado), sector externo (descenso de las exportaciones) y en la captación de Inversión Extranjera Directa. En este sentido en México es necesario analizar los retos por venir, reevaluar su posición competitiva a nivel mundial y actuar en consecuencia

El gobierno mexicano ha tomado diversas medidas de protección con las cuales se plantea una nueva relación comercial con China. Inicialmente el gobierno resguardó a sus empresas con subsidios, cuotas de importación y salvaguardas, las cuales no han sido insuficientes para contener la competencia en el mercado interno, por lo que se crearon programas de fomento para los sectores afectados como la elaboración de un Plan de Acción de la Secretaria de Economía para fortalecer el desarrollo económico en donde se plantean cuatro estrategias generales: la política comercial, la política sectorial, el desarrollo del mercado interno y el desarrollo tecnológico, dentro de la política sectorial se elaboran programas para la competitividad de doce sectores prioritarios, definiendo estrategias y acciones. Y por otro lado se ha hecho una reducción en los costos de insumos utilizados en las industrias manufactureras nacionales, como en el caso de la disminución arancelaria de insumos para el sector textil–confección y la reducción de las tarifas eléctricas de hasta el 50% para el consumo industrial así como la reducción de los aranceles a insumos provenientes de países con los que no se tienen acuerdos comerciales.

Por otra parte el gobierno mexicano ha puesto especial interés en la relación económica bilateral con este país asiático, debido a que hay temas como el contrabando y la protección de las inversiones que le afectan directamente a México, en el marco de la primera Reunión de la Comisión Binacional México–China se han tratado temas como: asistencia aduanera e intercambio de información de los flujos comerciales, promoción y protección reciproca de las inversiones (APPRI), y el problema de la doble imposición

¹²¹ Sarosh Kuruvilla Académico Indio, véase en: *Aprender de China* por Covarrubias, Alejandro, El Universal, 11 de enero de 2004

y la evasión fiscal. Así mismo, temas de interés comercial entre ambas naciones como la cooperación en los campos de transporte energía e infraestructura, acuerdos en minería, el tema del comercio ilícito de productos chinos en el mercado mexicano, el reconocimiento de economía de mercado a la Republica Popular China por parte de México y el acceso a mercado de productos específicos

5.1.1 Mecanismos de protección frente a la competencia en el marco de la OMC, alternativas para limitar las practicas desleales

Actualmente existen diversos mecanismos para enfrentar la competencia como son: las cuotas compensatorias, el seguimiento de las importaciones temporales y la revisión de los acuerdos en materia de salvaguardas.

Con el argumento de la competencia desleal se han decretado un número impresionante de impuestos compensatorios a los productos de origen chino que llegan al país, sobre todo en los sectores internos más afectados como el textil, el calzado y el sector juguete. La Secretaria de Economía ha impuesto cuotas compensatorias a las prendas de vestir de 533% y de 379% a otros artículos textiles confeccionados, en la industria del calzado se prevén cuotas que van desde 313% hasta 1105%.

México realiza exámenes anuales y quinquenales de las cuotas compensatorias, según corresponda, en el marco de la OMC y de su legislación nacional. Las personas físicas o morales fabricantes de productos idénticos o similares a los que se están importando en condiciones de competencia desleal pueden solicitar a la Secretaría de Economía (SE) el inicio de un procedimiento de investigación sobre dumping o subvenciones que se hace si los que la solicitan representan un 25% de la producción nacional de estos productos.

La SE lleva a cabo un seguimiento de este procedimiento interno para imponer una nueva cuota. Se publica cada determinado periodo de tiempo en el Diario Oficial de la Federación un Acuerdo que identifica las fracciones arancelarias de la TIGIE (Tarifa de la Ley del Impuesto General de Importación) en las cuales se clasifican las mercancías cuya importación esta sujeta al pago de cuotas compensatorias.

Cuadro N° 17
Cuotas compensatorias aplicadas por la Secretaría de Economía a productos
procedentes de China

| PRODUCTO | CUOTA % | PUBLICACIÓN EN EL DOF* | RESOLUCIÓN |
|--|-------------------------------------|---------------------------|---------------------------|
| Bicicletas | 144 | 15/12/00 | Final |
| Llantas y cámaras para bicicleta | 279% | 15/12/00 | Revisión |
| Lápices | 451 | 11/09/00 | Final |
| Artículos textiles confeccionados | 379 | 15/20/00 | Final |
| Prendas de vestir | 533 | 15/20/00 | Final |
| Hilados y tejidos de fibras sintéticas y artificiales | 54 a 501 | 15/20/00 | Revisión |
| Textiles (algodón) | 331 | 18/10/94 | Final |
| Textiles (sintéticos) | 501 | 18/10/94 | Final |
| Textiles (gasas) | 54 | 18/10/94 | Final |
| Textiles (fibras vegetales) | 331 | 18/10/94 | Final |
| Juegos y artículos deportivos | 2.58 a 351 | 15/20/00 | Procedimiento especial |
| Calzado | 165 a 1105 | 28/07/03 | Final |
| Calzado (no especificado) | 232 precio de ref. 16.56 dólares | 27/05/97 | Revisión |
| Vajillas o piezas sueltas (cerámica) | 95.06 | 03/01/03 | Revisión |
| Vajillas o piezas sueltas (porcelana) | 99.81 | 03/01/03 | Revisión |
| Maquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes | 51.4 a 129 | 15/12/00 | Revisión |
| Malla cincada de alambre de acero en forma hexagonal | \$2.80 dólares por kilogramo | 24/06/02 | Final |
| Herramientas | 312 | 06/11/03 | Final |
| Productos químicos orgánicos | 208.81 | 15/12/00 | Final |
| Válvulas de hierro y acero | 125.96 | 21/02/01 | Revisión |
| Velas | 103 | 20/08/03 | Final |

* (DOF), Diario Oficial de la Federación

* A petición de industriales mexicanos, en septiembre de 2004, la Secretaría de Economía inició la revisión de vigencia de la cuota compensatoria definitiva impuesta a las importaciones de bicicletas de origen chino, ésta solicitud fue hecha días después de que la SE anunciara la anulación de la cuota compensatoria definitiva.

| PRODUCTO | CUOTA % | PUBLICACIÓN EN EL DOF | RESOLUCIÓN |
|---|-----------------------------|-----------------------|------------|
| Cariolas | 21.72 a 105.84 | 16/04/03 | Final |
| Candados de latón | 181 | 15/12/00 | Final |
| Encendedores | \$0.1232 dólares por unidad | 04/05/99 | Final |
| Conexiones de acero al carbón para soldar al tope | 18.17 | 17/10/03 | Revisión |
| Furazolidona | 117 | 05/06/03 | Final |
| Cerraduras de pomo | 236 | 17/03/02 | Final |
| Clavos de acero para concreto, galvanizados | 69.74 y 157.10 | 29/04/04 | Revisión |

Fuente: Informe de Labores 2003 de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía y <http://www.contactopyme.gob.mx/upci/> (consultada el 5 de enero de 2005)

Otra de las acciones implementadas por el gobierno es el seguimiento que se hace de los productos que ingresan al país procedentes de China, como parte de los programas de importación temporal con la finalidad de evitar que sean introducidos de manera permanente, para ello se requiere de un control más estricto de las importaciones de algunos productos (como los textiles o el calzado) con el propósito de reducir el contrabando y poder competir en condiciones de mayor igualdad.¹²²

Los incentivos que el gobierno chino ofrece a sus productores son difíciles de igualar, es por esta razón que muchos países demandan una revisión de las prácticas desleales al comercio internacional que todavía (a pesar de los compromisos adquiridos en la OMC) aplica China a determinados productos o sectores como es el caso de la cadena textil-confección con subsidios a insumos como son la energía o el agua. En este país el concepto de *dumping* es muy difuso debido a que la mayoría de la producción la lleva a cabo el Estado con precios que no son de mercado y es por ello que resulta muy difícil demostrar que existe el *dumping* ya que no hay referencia de precios de mercado.

La posición defensiva por parte de México frente a esta competencia mediante una política rígida que pretende frenar las importaciones con normas muy estrictas para las compañías importadoras mexicanas y altas cuotas compensatorias ha provocado la triangulación de los productos y el tráfico ilegal lo que repercute en el incremento de productos chinos en el mercado nacional ya sea de manera legal o ilegal. A esta situación no se le ha sabido dar respuesta de una manera adecuada, porque por un lado los servicios aduanales son deficientes y hay altos niveles de corrupción y por otro lado hay una demanda muy alta de estos productos de contrabando por sus precios tan bajos.

¹²² RAMOS Eduardo, Director de Políticas Comerciales Multilaterales de la Secretaría de Economía, El Financiero 29 de julio de 2003

Aún no existen proyectos específicos para abatir la competencia de los productos chinos en el mercado nacional, en los distintos programas sectoriales que ha creado la Secretaría de Economía con el fin de mantener e incrementar la competitividad de los sectores afectados como son: el automotriz, textil-confección, calzado, electrónico, entre otros, son los empresarios quienes tienen que enfrentar directamente la competencia sin el respaldo gubernamental. La falta de incentivos que fomenten la competitividad de las empresas, así como la poca creación de infraestructura y el mal aprovechamiento del capital humano afectan gravemente la competitividad de las empresas en México.

Por otro lado el gobierno mexicano hace una revisión de los acuerdos negociados en los que se incluyen medidas de salvaguarda (como es el caso del Memorandum de Entendimiento entre la República Popular China y los Estados Unidos Mexicanos), para aplicar las disposiciones necesarias cuando se justifique la eliminación o modificación de los compromisos de liberación comercial suscritos por México. Bajo el mecanismo de salvaguarda que se aplicó a China por parte de los países miembros de la OMC se pueden imponer restricciones a las importaciones de éste país por "perturbaciones" en el mercado o bien amenaza de perturbaciones sin que sea necesario presentar pruebas de esta perturbación,¹²³ éste mecanismo ha sido utilizado por México para imponer amplias restricciones a la entrada de productos de origen chino y modificar sus compromisos de liberalización en el marco de la OMC.

En el memorandum de entendimiento se acordó un período de 6 años, a partir de diciembre de 2001 en los que no se bajaran las cuotas arancelarias a los productos chinos, (este período de transición permitirá a la industria nacional prepararse para mantener o incrementar su competitividad). Sin embargo, a pesar de estas medidas de protección se ha intensificado el ingreso de productos chinos al mercado interno vía contrabando.

5.1.2 Desarrollo de nuevas ventajas en el mercado doméstico

La saturación de los mercados deriva en una disminución en los precios y en este momento China está apostando por un mercado orientado al precio, es primordial que México tenga una estrategia de eficiencia, productividad y calidad del producto, sobre todo en el mercado interno como medio para enfrentar la competencia en sectores como el textil, juguete y el calzado.

Si bien es cierto que los consumidores son los principales beneficiados por la apertura del mercado a los productos chinos, al comprar a un menor precio los mismos productos,¹²⁴ también muchas veces exigen calidad sobre el precio y si los productores nacionales la ofrecen no se tienen porque perder cuotas de mercado frente a productos importados de bajo precio pero de mala calidad.

¹²³ Existe una cláusula de salvaguarda textil fijada por el protocolo de Adhesión de China a la OMC para el periodo 2005-2008

¹²⁴ Los consumidores, sin embargo, a largo plazo pueden que resulten afectados por la perturbación de su propio mercado y los costos para la economía interna en general

El criterio del consumidor es hacer una compra de valor (la relación entre la calidad y el precio del producto), así como también busca el servicio que le prestan, es decir, como recibe el producto, en este caso esta dispuesto a cambiar de proveedor por otro que si le ofrezca estos factores de calidad, precio y servicio. Esto es un punto clave para la promoción de los productos nacionales. Por lo que es fundamental replantear las deficiencias de producción, distribución y promoción de los productos y al mismo tiempo buscar el fortalecimiento de éstas áreas para ofrecer productos competitivos y con un valor agregado, es decir, ofrecer productos nuevos y diferenciados de los que se ofrecen actualmente en el mercado domestico y global, con la fabricación de marcas y diseños originales, desarrollando el marketing y el conocimiento de los procesos de ventas y exportación.

*"El mayor error de las empresas y del gobierno mexicano es que aún piensan que su principal ventaja competitiva es su mano de obra y no se han dedicado a innovar productos con mayor valor agregado para conquistar no solo el mercado estadounidense, sino otros mercados, lo que les ha restado competitividad en los últimos años"*¹²⁵

Es indispensable generar nuevas ventajas competitivas tanto para las empresas o industrias con mayores índices de eficiencia intensivas en capital, como para las menos desarrolladas intensivas en mano de obra adoptando las medidas congruentes con cada una de ellas, pero esto implica una serie de instrumentos para su logro como son: políticas macroeconómicas, de capacitación, difusión de tecnología, generación de capacidades como la vinculación Interempresarial, y el concepto interregional de cadenas productivas; sistema de incentivos en general, de fomento a las PyMES y el desarrollo de la investigación y desarrollo, así como del marco regulatorio de la competencia y la incorporación de empresas proveedoras.¹²⁶

5.1.2.1 Políticas gubernamentales necesarias para el desarrollo de la competitividad nacional

Las medidas que pueden ser aplicadas por parte de instituciones gubernamentales como por los mismos empresarios y el sector industrial para mantener los niveles de competitividad y crear nuevas ventajas comparativas y competitivas son:

- *Normalización y calidad de los productos que se importan*
- *Innovación y tecnología (desarrollo tecnológico propio)*
- *Infraestructura para la producción*
- *Vinculación intrasectorial y proveeduría internacional*
- *Acceso a nuevos mercados e insumos*
- *Mejora de la comercialización (uso de recursos de la mercadotecnia)*
- *Capacitación empresarial (agencias gubernamentales de asesoría)*
- *Nuevos y accesibles esquemas de financiamiento*
- *Programas de apoyo y estímulos fiscales*

¹²⁵ Orlando Eduardo Boari, Director Gerente de TBM Consulting Group

¹²⁶ DUSSEL Peters, Enrique (coord.), *Condiciones y retos de las pequeñas y medianas empresas en México. Estudio de casos de vinculación de empresas exitosas y propuestas de política*, en Claroscuros. Integración exitosa de las pequeñas y medianas empresas en México, CEPAL/Canacina/Jus, México, 2001, pp. 17-62.

Normalización y calidad de los productos que se importan. Estos productos deben cumplir con ciertas normas de seguridad y calidad establecidos internacionalmente, estas normas son: medidas de seguridad, fitosanitarias, de protección al medio ambiente, entre otras y se utilizan como mecanismos para exigirles calidad a los productos importados. También son establecidas como medidas para restringir las importaciones de productos que afectan a los productores nacionales como es el caso de los productos chinos.

Innovación y tecnología (desarrollo). Es necesario la adquisición de nuevas tecnologías que permitan al país ser competitivo y otorgue a la industria nacional una ventaja comparativa dinámica, es decir, crear productos innovadores que se consideren en el mercado como de un alto valor agregado. El hecho de contar con un desarrollo tecnológico propio reduce los costos de producción al no tener que importarla. Sin embargo las condiciones tanto macro como microeconómicas en México desempeñan un papel fundamental en el desarrollo de la tecnología y condicionan el interés por invertir en innovación, tanto el sector público como privado procurar reducir al máximo su grado de exposición a la inflación y evitan nuevas inversiones¹²⁷

Infraestructura para la producción. Si bien es cierto que se han desarrollado importantes proyectos de infraestructura, no quiere decir que todos los problemas al respecto han sido resueltos. En muchas regiones del país no se cuenta con una infraestructura adecuada para el desarrollo de la industria y si se quiere contar con un nivel medio de competitividad es indispensable invertir más en este rubro. En este mismo sentido especialistas del Banco Mundial y del Fondo Monetario internacional han resaltado que es de vital importancia la aplicación de una política que permita a México invertir en infraestructura para el desarrollo de la industria en diversas regiones y así elevar su potencial como competidor mundial.¹²⁸

Vinculación intrasectorial y proveeduría internacional. La industria debe aprovechar de manera integral las cadenas productivas, sobre todo en ciertas actividades donde existe una vinculación amplia entre las distintas etapas de elaboración de un producto. Esta vinculación es importante entre todos los distintos eslabones que existen en la industria de tal forma que se pueda ser competitivo de manera integral.¹²⁹ Es de vital importancia el establecimiento de proveedores calificados internacionalmente por que la industria maquiladora necesita de insumos que en su mayoría son importados debido a la carencia de integración de cadenas de valor en el país y a la falta de compañías nacionales con certificados de calidad y estándares internacionales de precio y servicio.

Acceso a nuevos mercados e insumos. La apertura comercial a nivel global plantea la oportunidad para México de diversificar sus exportaciones aprovechando la ventaja comparativa con la que cuenta al tener acceso preferencial a más de 37 países con distintos niveles de desarrollo en los que se puede insertar con nuevos nichos de mercado

¹²⁷ KATZ, Jorge, *Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica*, Edit. FCE /CEPAL, Chile 2000, p. 41

¹²⁸ *México debe recaudar más e invertir en infraestructura*, El Financiero, 26 de abril de 2004

¹²⁹ JEFFERSON Garry and Rawski Thomas, *Enterprise reform in China Ownership Transition and performance*, Edited by Word Bank, Washington, 1999, p. 67

identificando las necesidades de consumo. Y al mismo tiempo acceder a nuevos proveedores de insumos para la producción nacional.

Mejora de la comercialización. Fortalecer y ampliar los canales de comercialización, por que actualmente la alta concentración en ciertos canales de comercialización han reducido las ventajas comparativas con respecto a los competidores. Otra opción para permanecer en los mercados es el uso de los instrumentos de la mercadotecnia como una herramienta para la promoción y comercialización de los productos, en los sectores vulnerables por la competencia china como el calzado se pueden elaborar estrategias de mercado que promuevan la calidad del producto, también estrategias de asociación entre las empresas que hacen el mismo producto, es decir, llevar a cabo sinergias como sociedades mixtas que hagan frente a la competencia.

Capacitación empresarial. Los sistemas de capacitación permiten el desarrollo del ambiente de negocios en forma favorable y por lo tanto la competitividad y en este proceso es fundamental integrar a las PyMES. La integración de las pequeñas y medianas empresas en la actividad exportadora, es fundamental en el proceso de escalonamiento de las cadenas de valor¹³⁰ y para ello es indispensable la constante capacitación de estas empresas en estos procesos, por ejemplo con programas de calidad comercial. Vía agencias gubernamentales de asesoría mostrar a los empresarios los beneficios de producir productos básicos innovadores con calidad en la manufactura y entrega y con un especial énfasis en el servicio al cliente.

Nuevos y accesibles esquemas de financiamiento. Actualmente el Acceso a financiamiento por medio de programas federales es reducido. El financiamiento tiene que estar disponible y a costos competitivos sobre todo enfocados a las PyMES. El apoyo a las PyMES es escaso, no existen esquemas de financiamiento accesibles a estas empresas. El crecimiento económico, la sobrevaluación del tipo de cambio y la falta de acceso y alto costo del financiamiento, son tres aspectos considerados críticos para el desarrollo de las PyMES en México.¹³¹

Programas de Apoyo y estímulos fiscales. Existen diversos programas de apoyo que tienen como objetivo estimular el desarrollo productivo de las PyMES y facilitar su acceso a servicios comunes, así como fomentar la innovación tecnológica a través de servicios de capacitación, asesoría y vinculación por medio de diversas instituciones como son Secretaría de Economía, BANCOMEXT, CONACYT, y NAFIN. Actualmente existen 131 programas de este tipo en las instituciones gubernamentales y se orientan principalmente al financiamiento, información, consultoría, asistencia técnica, capacitación general y especializada.

Estos programas de apoyo y financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en México elaborados por las distintas secretarías e instituciones a nivel nacional, pretenden extender créditos para la utilización en las áreas productivas, así como

¹³⁰ Como el caso de la cadena hilo textil confección en la que se puede ampliar el valor agregado de los productos mexicanos.

¹³¹ KATZ. Jorge, op. cit., p. 25

capacitar y orientar a las distintas empresas para que sean más competitivas. Sin embargo a pesar del esfuerzo por parte de estas instituciones para fomentar el desarrollo de la competitividad, en el sector empresarial hay un gran desconocimiento de estos apoyos y su real utilización productiva.

5.1.2.2 Iniciativas y propuestas a nivel empresarial

Lo que les hace falta a las empresas mexicanas es aprovechar las ventajas competitivas con las que ya cuentan, la infraestructura de los sectores textil y calzado para competir con una plataforma de "paquete completo", (*full packaging*) la experiencia exportadora del país como una fuente deseable de proveeduría para algunas marcas minoristas por el ahorro en tiempo, costos de transportación y aranceles; y principalmente la proximidad con el principal consumidor mundial como es Estados Unidos clave para obtener respuestas rápidas y flexibilidad para atender a los clientes.¹³²

En este momento algunas empresas mexicanas están cambiando su visión y estrategia para crear sus productos y servicios que tengan un valor agregado superior a los productos chinos.

Como ejemplo de ello están las siguientes empresas:

- *Applica*: empresa que respalda la marca mundial Black and Decker, que saca provecho de su proximidad del mercado estadounidense y ha desarrollado productos innovadores, difíciles de ser sacados por China.¹³³
- Grupo FEMSA (distribuidor de productos coca cola en México)
- Grupo IDESA empresa petroquímica competitiva nacional e internacionalmente que produce el dioctil ftalato que se usa par producir resinas, pinturas, artículos de plástico y calzado, actualmente es una de las empresas que exportan a Asia¹³⁴
- GRUPO MODELO: cuenta con una estrategia en sus cadenas de distribución para mantener sus clientes en el mercado norteamericano así como poder entrar al mercado latinoamericano en particular al de Brasil, manteniendo tanto su calidad como precio de sus productos
- Hayes-Lemmenez
- Hylsamex empresa siderurgia mexicana que exporta acero a china
- Quinn México empresa del ramo químico que introdujo al mercado una innovación en adhesivos para calzado y actualmente exporta sus productos a el Salvador, Ecuador Brasil y Estados Unidos.¹³⁵

Todas estas empresas han incluido en sus operaciones procesos continuos de mejora bajo el concepto total de Six Sigma y Lan Sigma.¹³⁶

¹³² Programa para la Competitividad de la Cadena Fibras-Textil 2002 Secretaria de Economía

¹³³ PEDRERO, Fernando, *llaman a ser productivos*, El Universal, miércoles 20 de mayo de 2004 P. B

¹³⁴ *¿Negocios en China? Necesitas estos tips*, en revista Negocios Internacionales octubre 2002, p.10

¹³⁵ *Potencia Mundial*, en revista Negocios Internacionales de BANCOMEXT, septiembre 2004, p.12

¹³⁶ Los conceptos de Six Sigma y Lan Sigma tiene que ver con la optimización de la calidad total de la empresa orientada a satisfacer mejor que los competidores las necesidades de los clientes.

Las grandes empresas que han modificado su visión y estrategia buscando orientarse hacia otros mercados u otras redes de distribución, promoción y productividad, al mismo tiempo mejorado sus niveles de calidad han logrado funcionar con éxito, sin embargo muchas de las empresas afectadas por la competencia son las PyMES las que generalmente tienen un gran problema de competitividad quizá por la falta de visión o por el desconocimiento que se tiene del tema, regularmente este tipo de empresas son de carácter familiar, diversificadas y operan con administradores no profesionales.

Las Pequeñas y Medianas Empresas deben de tener la capacidad de enfrentar la competencia, en primer lugar con la retención y penetración de sus clientes actuales, y algo fundamental para que se logre esto es la confianza que se genere en el cliente al satisfacer sus necesidades, es decir, cumplir en tiempo y forma los contratos de compra-venta así como ofrecer mayor calidad y servicio que el competidor¹³⁷ y en segundo lugar teniendo una visión de competitividad a largo plazo mejorando la productividad, promoción y posicionamiento de su producto en el mercado, así como ofrecer nuevos productos innovadores con un alto valor agregado. Los factores como la calidad, el servicio, mayor nivel de confiabilidad, buen uso de las instrumentaciones de la mercadotecnia y los recursos tecnológicos por parte de las empresas mexicanas son indispensables para competir en su propio mercado.

Los sistemas de calidad son un medio para mejorar la eficiencia de la empresa y se ha comprobado que las empresas competitivas que ha tenido éxito aún con la apertura del mercado son las que han sabido implementar de una manera adecuada estos sistemas de calidad,¹³⁸ sin embargo, los esfuerzos y apoyos por parte de instituciones gubernamentales no han sido suficientes para crear un esquema adecuado de competitividad o incremento de la productividad.

Promover el consumo interno de productos nacionales es una tarea difícil por que el consumidor en México busca entre las características del producto en primer lugar el precio, posteriormente la calidad y por último el origen; es por esta razón que se han incrementado las importaciones de estos productos vía legal o ilegal, también debido a la disminución del poder adquisitivo de los consumidores, en este sentido no han tenido un resultado favorable los spots publicitarios que promueven el consumo de productos nacionales, porque mientras no aumente el poder adquisitivo de la población (generando así una compra de valor) los consumidores seguirán optando por el producto de menor precio.

De manera inmediata lo que se puede hacer es competir con estos productos por medio de incentivos, ya sea reduciendo los precios o bien utilizando instrumentos de mercadotecnia que promuevan al producto dándole un valor agregado con respecto a los de la competencia.

¹³⁷ Juan Carlos Camacho. Director de capacitación y Desarrollo de Hay Group México

¹³⁸ Management Today en español, mayo -junio 2003, año XXIX Nº 5, p.36

Los retos que impone la apertura comercial son incontenibles es preciso mejorar tanto la calidad de los productos que se ofrecen como el servicio que se da a los clientes, si se quiere mantener el mercado, se deben proporcionar a los clientes soluciones integrales que incluyan el desarrollo de productos innovadores, mayor velocidad, flexibilidad y seguridad en la entrega, esto con el objetivo de satisfacer las necesidades de la demanda.

5.2 ¿Cómo enfrentar la competencia en el mercado externo?

"Ningún país puede esperar conseguir o mantener un boyante ritmo de exportación, si se engaña a sí mismo poniendo fe en la lealtad de los mercados tradicionales o en una supuesta preeminencia histórica"¹³⁹

En este sentido México no puede confiar que el ritmo exportador de la década de los noventa hacia Estados Unidos continúe igual y que las ventajas otorgadas por medio del TLCAN se perpetúen, actualmente existe una competencia real con China dentro del mercado norteamericano y las ventajas competitivas de México se están reduciendo cada vez más.

5.2.1 Establecimiento de alianzas estratégicas y creación de nuevos nichos de mercado en los diversos bloques regionales

Una forma de hacerle frente a la competencia china es por medio de la consolidación de un bloque regional comercial en América Latina, estableciendo mejores condiciones de acceso a los mercados de esta área y reforzando las cadenas productivas de la competitividad industrial en América Latina para facilitar el acceso a recursos clave, desarrollar nuevas capacidades y explotar las economías de aglomeración. También mediante la consolidación de una estructura competitiva en donde el gobierno, las empresas y sociedad de manera conjunta incentiven la actividad productiva del país así como aprovechar la situación geográfica del país incentivando los ramos de logística y servicios.

La posibilidad de concertar alianzas estratégicas con países latinoamericanos, como en el caso de Argentina, Brasil o Chile los cuales deriven en acuerdos de cooperación para desarrollar nichos en donde los chinos no son competitivos como alimentos cemento, cerveza producción agrícola infraestructura, telecomunicaciones y servicios financieros los cuales también podían participar en el mercado chino donde tienen un gran índice de consumo

En el caso de Chile, país que está negociando un TLC con China, buscando aprovechar el desarrollo de su agroindustria, accediendo sus diversos productos al mercado más grande del mundo, en este sentido México puede realizar alianzas estratégicas con empresas chilenas para exportar sus productos a china, reduciendo así los intermediarios debido al conocimiento del mercado por parte de Chile.

¹³⁹ALLSOPP, Michael, *La pequeña y mediana empresa, su gestión ante la competencia*, Barcelona 1980, Tomo V, p.139

El punto clave para la competitividad es también la cultura empresarial. En el mercado norteamericano el exportador mexicano es visto como profesional y competitivo, sin embargo si se compara con lo chinos se da cierta desventaja ya que los chinos tienen estrategias más agresivas no solo en lo que se refiere al precio del producto sino a todos los detalles de la exportación del producto, los exportadores chinos cuidan el empaque y se encargan de la transportación, en general son más eficientes y puntuales.

El problema de los exportadores mexicanos es que la gran mayoría son fabricantes y no plenamente exportadores, tienen problemas en el transporte y empaque del producto. La competitividad internacional requiere aplicar controles de calidad y mantener las normas y las especificaciones del producto, por otro lado es necesario ofrecer un producto novedoso en éste mercado de lo contrario la única manera de competir es bajando los precios, lo cual es muy difícil por la competencia asiática.¹⁴⁰ Otra de las ventajas que se debe visualizar es la gran población de mexicanos que viven en Estados Unidos, pero es indispensable llevar a cabo una campaña que promueva el consumo de productos mexicanos por los mismos mexicanos en ese país.

Los inversionistas extranjeros mencionan dos ventajas que tienen México con respecto a China la primera es el uso de horario (el mismo que usa el socio comercial Estados Unidos) a diferencia del de China y en segundo lugar la ubicación geográfica que permite contar con transporte comparativamente más barato hacia Estados Unidos, así como la ventaja de logística de producción de los grandes corporativos (se ve a México como base de producción para todo América)

Por otra parte en lo referente a la creación de alianzas estratégicas, las motivaciones que fundamenta una asociación son múltiples y diversas, entre lo más importante está atender las crecientes exigencias y requerimientos de los mercados, ofreciendo mejores productos, más competitivos y a mejores precios. Al mismo tiempo diversificar sus mercados, disminuir los costos de producción, ampliando el uso de las capacidades de producción y realizando economías de escala, contacto más directo con el cliente y reconocimiento de las necesidades del mercado, aprovechar las ventajas de los canales de distribución. El empresario mexicano está conciente del potencial del mercado norteamericano, el europeo e incluso el de latinoamericano, sin embargo existe una falta de tecnología, financiamiento así como conocimiento del mercado internacional. La alianza estratégica con un socio extranjero le puede traer al empresario mexicano varios de estos factores necesarios para la competitividad

Un ejemplo de este tipo de alianzas es el que se hizo con inversionistas europeos. Al asociarse con europeos, se pueden crear innovaciones desarrollando nuevos productos y aprovechando los gustos de los europeos y al mismo tiempo penetrar a su mercado. Por otra parte los beneficios que obtiene el inversionista europeo es el acceso a los mercados norteamericano y latinoamericano, a través los TLC que tiene México, el aprovechamiento

¹⁴⁰ El exportador mexicano visto por sus clientes en los Estados Unidos, véase en revista mensual, Negocios Internacionales, Año 11 N° 126, septiembre de 2002, p.4

de los recursos naturales y humanos, la mano de obra calificada con costos menores a los suyos, así como la flexibilidad de México para adaptarse a la IED.

En el mundo los que tienen mayor conocimiento de la realidad china son los europeos occidentales. Inversionistas italianos están interesados en crear alianzas con firmas mexicanas para hacerle frente a la competencia china en los mercados de México y Estados Unidos principalmente en sectores como bienes de capital, cerámica y textil, donde Italia tiene una fuerte presencia y un desarrollo tecnológico con alto valor agregado que ofrece a las compañías mexicanas.¹⁴¹ La presencia de inversionistas italianos en México a través de sus empresas y comercio exterior, así como de apoyos y financiamiento a empresas que estén interesadas en adquirir su tecnología o capacitación es un buen ejemplo de que las alianzas estratégicas son una vía para hacerle frente a la competencia.

En el caso específico del calzado productores italianos y mexicanos elaboraron un proyecto para ofrecer al cliente a nivel mundial, mejor calidad de producto e innovación en cuanto a modelos y marcas y de esta manera combatir los precios tan bajos de la competencia china ofreciendo productos con un alto valor agregado que demande el consumidor.

Otro de los requerimientos de la competitividad internacional actualmente es la integración de cadenas productivas en donde, tanto los suministros, como el diseño del producto, compra de maquinaria y equipo, y los mecanismos de comercialización se encuentren interconectados para contar con una manufactura rápida, eficiente y que tenga flexibilidad con esto poder acortar tiempos en el desarrollo de los productos, esto es clave para que las empresas puedan alcanzar el éxito. En el caso de Canadá se pueden promover la inversión en México para aprovechar las ventajas de logística donde sean estratégicos para ambas partes como los esquemas de *justo a tiempo* y *calidad total* para el mercado norteamericano, pero para ello es necesario elaborar proyectos de coinversión en cooperación tecnológica en áreas como, ingeniería civil, desarrollo de equipo para la industria alimenticia, estructura y prefabricado de acero. Actualmente existe un caso concreto de la petroquímica, PEMEX podría llevar a cabo la construcción en sociedad con otros capitales de una refinería y centro de almacenamiento de derivados de petróleo para abastecer las demandas de energía de la región.¹⁴²

Por otro lado estos esquemas de alianzas no tan solo se pueden utilizar con otros países como medio para contrarrestar la competencia china, sino también se pueden aplicar con empresarios de éste país asiático aprovechando las ventajas competitivas con las que cuenta México. En materia de infraestructura existe un Proyecto llamado "Proyecto Bandera" presentado en el foro de APEC, México 2002, y consiste en la creación de un corredor multimodal transpacífico en donde los puertos de Manzanillo y Lázaro Cárdenas servirán como una ruta opcional de transporte entre Norteamérica y

¹⁴¹ HERRERA Cervantes Esther, *para hacer frente a la competencia asiática, empresas italianas se interesan en firmas mexicanas*, El Financiero, 29 de octubre de 2003, p. 15A

¹⁴² ANGUIANO, Eugenio, *Las relaciones de México con la Gran China*, Mercado de valores NAFINSA, febrero de 2001, p. 10

Asia, podrán recibir y enviar productos asiáticos a Kansas City, Estados Unidos, por medio de caminos y vías de ferrocarril, con lo cual el país se insertaría en las corrientes comerciales de la cuenca del pacífico y es una opción para la exportación de productos del bajo en el ramo agroindustrial al mismo tiempo la reactivación de estos puertos será una oportunidad para invertir en las ramas de logística, proveeduría y servicios.

5.2.2 Proyectos de coinversión china en México

En este sentido las alianzas pueden llevarse a cabo con China, ya que la situación de competencia entre países productores de los mismos bienes manufacturados también puede ser vista como una situación de complementariedad en donde se pueden aprovechar las ventajas comparativas que cada uno de estos países tiene, es decir, es posible llevar a cabo alianzas estratégicas que permitan eficientar la producción, distribución y venta de estos productos en terceros mercados como es el caso de la cadena, textil–confección, la inversión china en México puede ser benéfica para ambos países ya que por un lado los empresarios chinos tienen la opción de reducir sus costos de transportación instalando sus plantas en territorio mexicano y a la vez ven una buena opción para entrar al mercado norteamericano, y por otro lado los empresarios mexicanos tienen la opción de importar tecnología avanzada a precios bajos y fomentar la competitividad de este sector al mismo tiempo no se pierden cuotas de mercado con sus principales clientes en Estados Unidos.

En este sentido actualmente ya existen diversos proyectos de inversión china en México en sectores como son: autopartes, energía, acuacultura, cemento, minerales e insumos.

- ⇒ *Tractores*: la empresa china Worlbest Co. Ltd. está examinando la posibilidad de establecer una planta ensambladora de tractores, lo que significaría una inversión de 20 millones de dólares (este proyecto no se ha concretado). Por otra parte existe la posibilidad de que la empresa china XCMG invierta en instalación de una planta de ensamble de tractores para uso agrícola en asociación con una subsidiaria del grupo CICAM en Atlacomulco, Estado de México.
- ⇒ *Rodillos*. Durante la visita del Gobernador del estado de México a China en Mayo de 2002, la empresa Qingdao Yuncheng Palte Making Co. Ltd. Confirmó planes para invertir 10 mdd en una fábrica de rodillos para la industria editorial.
- ⇒ *Cemento minerales e insumos*: Las empresas Xuzhou Construction Machinery Group (XCMG) y Jiangsu Julonf Cement Group LTD, establecieron una alianza con las empresas mexicanas de CEMEX concretos S.A. de C.V., tecnicentros Corporations del Sureste, S.A de C.V
- ⇒ *Partes y componentes de automóviles*. La empresa Shanghai Automotive Company está interesada en invertir en este sector en Baja California
- ⇒ *Producción de color tube picture*: La empresa Hua Fei Display Systems, una inversión conjunta de Philips y entidades de la provincia de Jiangsu comenzó un programa de

capacitación para personal mexicano en el manejo de producción de color tube picture en la planta de Philips de Durango con objeto de transferir esa línea de producción de china a México.

- ⇒ *Desarrollo de proveedores mexicanos:* La empresa SVA Shangai manifestó interés por instrumentar un programa de desarrollo de proveedores mexicanos que la abastezcan de partes y componentes para los aparatos electrodomésticos que fabrican.
- ⇒ *Cooperación de diversas áreas.* Durante la visita del gobernador de Coahuila a China (noviembre de 2003) se identificaron cinco áreas en las que se concentrarán los trabajos de promoción. 1) exploración de oportunidades de cooperación e el sector acero, 2) cooperación en el sector automotriz, 3) cooperación institucional entre CANANCINTRA y el CCPIT, 4) coordinación de una mesa de trabajo sobre perspectivas de cooperación económica en un seminario nacional sobre competitividad a celebrarse en Coahuila en Marzo de 2004 y 5) seguimiento de intereses específicos de empresas coahuilenses
- ⇒ *Energía.* La empresa China National Machinery and Equipment Import and Export Corporation informó su interés de participar en la licitación de la CFE para el desarrollo de una central carboeléctrica en Pentecalco, Guerrero.
- ⇒ *Acuacultura.* Empresarios chinos invertirán alrededor de 6.0 mdd en proyectos de acuacultura en Tabasco a partir de marzo de 2004. se cultivará mojarra, tilapia, camarón, adulón y perlas.

5.2.2 Oportunidades de entrar al mercado chino

El déficit comercial que México tiene con China es debido a varios factores entre ellos el que en el país no se ha sabido adoptar una estrategia adecuada de fomento a las exportaciones mexicanas hacia China, es decir, una labor persistente de promoción de los productos mexicanos en el mercado chino, esta situación se debe principalmente al desconocimiento de este mercado y la forma de hacer negocios.

Actualmente el problema real que enfrentan los empresarios mexicanos es que visualizan a China como la gran batalla perdida, es necesario ver a China como un aliado más que como un competidor, que puedan entrar a su mercado. China necesita proveedores para satisfacer las necesidades que tiene como una economía en pleno crecimiento. Entre sus necesidades de consumo se puede ver que actualmente este país importa 65% de cemento a nivel mundial, así como el 25% de acero, en los últimos cinco años se han construido 45 aeropuertos en este país.¹⁴³

¹⁴³ Carlos Casas, director Ejecutivo de BANCOMEXT, en Mundo ejecutivo TV, la visión de los negocios, 21 de noviembre de 2004

Cuando se intente vender en China hay que tener en cuenta que el mercado está muy fragmentado y generalmente no existen canales de distribución, regionales o nacionales, por lo que es recomendable tener presencias en zonas urbanas que es donde se concentra la población con mayor poder adquisitivo. También es importante no buscar competir en función del precio en virtud de la diferencia de costo de mano de obra.¹⁴⁴ Para posicionar un producto en China es necesario que el exportador conozca su legislación en materia de comercio exterior, el funcionamiento de las aduanas, llevar a cabo estudios de mercado que permitan conocer las necesidades de los clientes por su demanda así como cual es la mejor forma de ingresar sus productos a este país¹⁴⁵

En los últimos años se han realizado grandes esfuerzos en este sentido sobre todo por parte de algunos organismos de fomento a las exportaciones como BANCOMEXT, ANIERM (Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana), NAFIN Y Secretaría de Economía, sin embargo los esfuerzos realizados por el empresario mexicano para incursionar en este mercado son aisladas y se carecen de estrategias de mediano y largo plazo, inclusive en la mayoría de los casos las pocas incursiones han sido motivadas por la crisis del mercado interno o por problemas en los mercados de exportación tradicionales como una manera de diversificar, pero una vez superadas estas circunstancias coyunturales se descuida o abandona este mercado. El empresario mexicano comenzó a pensar en el mercado chino a partir de que la entrada de productos chinos al mercado mexicano golpeó fuertemente la competitividad nacional y como una manera de contrapartida, la opción es crear nichos de mercado en este país, pero el desconocimiento sobre el mercado es enorme.

En este sentido es indispensable la adopción de una estrategia que permita realizar una labor de promoción de los productos mexicanos en el mercado chino. Es necesario un mayor apoyo a los empresarios mexicanos que decidan emprender negocios con china, así como reforzar la presencia del empresariado mexicano en ese país. Las acciones en este aspecto se reforzarán con la reciente apertura de una consellería comercial de Bancomext en Shanghai y el establecimiento del grupo de promoción comercial cuyo objetivo es conocer y difundir entre el empresariado mexicano los mecanismos para hacer negocios con china que contribuirán a lograr una mayor presencia de México en el mercado chino.

México logró obtener ventajas arancelarias en las negociaciones bilaterales con China para el ingreso de éste último a la Organización Mundial de Comercio, OMC, en las cuales México obtuvo las condiciones más ventajosas otorgadas por la República Popular China a un país en la firma de los Acuerdos bilaterales. El acuerdo beneficia con nulas o muy bajas tarifas arancelarias a 136 productos mexicanos, entre los que se encuentran: el aguacate, las fresas, los mangos, cítricos y azúcar entre los productos agropecuarios y atún procesado, tequila, mezcal, cerveza, cemento productos de acero y fibras acrílicas entre los productos industriales.

¹⁴⁴ ¿Cómo exportar a China?, Guía de Negocios Internacionales, publicación de BANCOMEXT, 1987 p.14

¹⁴⁵ AMBLER Tim and Witzel Morgen, *Doing Business in China*, Edited by Routledge, London 2000

Cuadro N° 18
Productos mexicanos que tienen acceso al mercado chino con bajo arancel
a partir del año 2002

| AGROPECUARIOS | INDUSTRIALES |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Aguacate • Tomates frescos o refrigerados • Melón • Fresas • Guayaba • Mango y mangostanes • Carne de pavo, pollo y bovino • Azúcar • Cítricos | <ul style="list-style-type: none"> • Atún procesado • Bienes electrónicos • Tequila, mezcal y cerveza • Refrigeradores domésticos • Cigarros • Escobas • Cemento Portland • Vehículos • Productos de vidrio • Productos de acero • Productos de cuero altamente competitivos • Fibras acrílicas |

<http://www.embamex-china.org> (consultada el 15 de diciembre de 2004)

La apertura del mercado chino representa una oportunidad para la actividad exportadora mexicana una de las alternativas para aprovechar este mercado potencial es mediante alianzas estratégicas entre empresas mexicanas y chinas que se complementen para poder atender nichos y segmentos específicos.

Pero para ello se requieren proyectos específicos y viables que localicen las necesidades de consumo en este país asiático. Por otro lado existen barreras muy importantes que deben ser superadas por el empresario mexicano que desee ingresar a este país como el lenguaje, la cultura y la forma de hacer negocios, entrar al mercado chino es difícil y prolongado, pero una vez entrando hay muchas posibilidades para empresas que deseen diversificarse. China debe ser visto como un potencial socio con capacidad financiera para invertir en México sobre todo en los sectores que son complementarios, como el textil-confección y la manufactura o ensamble de aparatos eléctricos y automotriz.

Las alianzas pueden permitir realizar parte del proceso en China, terminar el producto final en México y exportar desde el país –con las marcas y redes de distribución-, aprovechando el mejor conocimiento del mercado norteamericano y los tratados de libre comercio ya formados.¹⁴⁶ México puede desarrollar componentes de manufacturas en aquellas cadenas productivas donde China es líder mundial complementando el proceso manufacturero en sectores como la maquila de textiles y componentes electrónicos, de

¹⁴⁶ <http://revistas.bancomext.gob.mx/rmi/jsp/publica/muestraArticulo.jsp?art=93> (consultada en noviembre de 2004)

esta manera se puede ampliar la relación comercial con los países de Asia y Latinoamérica consolidando así la competitividad de los dos países en estas ramas productivas. Actualmente existe interés por parte de empresarios chinos en invertir en México e incluso abrir plantas que produzcan en México, el sector textil es el que más se ha invertido en los últimos años y se prevé que aumente la inversión.

Con estas alianzas estratégicas se busca atraer inversión o insumos a México de este país asiático que sean incorporados a los productos finales para venderlos al mercado de Estados Unidos. En este sentido existen grandes posibilidades en los sectores textil y componentes electrónicos. Según datos de la Embajada China se puede invertir en el sector textil nacional cifras aproximadas a los 200 millones de dólares y una parte de esa producción destinarla al mercado estadounidense.¹⁴⁷

Las oportunidades de negocio para México se encuentran en los siguientes productos: alimentos bebidas como la cerveza y el tequila, cigarros, mariscos y pescados, plata y cemento. Al mismo tiempo se pueden hacer alianzas y coinversiones con empresas chinas para aprovechar el acceso al mercado estadounidense, es decir, que se realicen parte del proceso de producción en China y las etapas finales de producción en México vigilando que se cumplan con las reglas de origen del producto y exportarlo.

En este sentido se tienen que identificar los productos en los que estas alianzas pueden funcionar ya que existen posibilidades en los sectores agropecuario y pesquero; químico-farmacéutico, metalmecánico; piel y textil y materiales para construcción, pero para ello se requiere de inversión para mejorar la capacidad logística que permita el libre movimiento eficiente de las mercancías así como la reducción de los costos de transportación dependiendo cual sea el mercado al que se pretende exportar. Las ventas a china de productos agropecuarios mexicanos representaron más de 476mdd. Las principales ventas de México fueron de cacahuates pimientos cerdas de cerdo, cacahuates y semillas de calabaza.

Las empresas que están centradas en la producción de *bienes de consumo* tienen grandes oportunidades de entrar al mercado chino,¹⁴⁸ por que este país tiene un enorme déficit de productos de consumo, entre los bienes de consumo que México exporta a china están:

- Sombrillas
- Impermeables
- Cepillos de dientes
- Colorantes¹⁴⁹
- Alimentos secos o en conserva

¹⁴⁷ México busca alianzas estratégicas con China, El Economista, 29 de julio de 2003

¹⁴⁸ TAMARIZ, Andrés, *Como ganarle a los Chinos*, en *Negocios internacionales* revista de BANCOMEXT Septiembre de 2004, p. 19

¹⁴⁹ En este producto hay un proyecto de Coinversión de empresarios chinos con productores mexicanos se busca la obtención del extracto natural N°. 5 que se obtiene a partir de la flor de cempesúchil, este colorante se exporta a los mercados de Estados Unidos y la Unión Europea.

5.1.2.3 Proyectos de Inversión de Empresas Mexicanas en China

Varias empresas mexicanas han desarrollado proyectos de par colocar sus productos en el mercado chino. De acuerdo con los datos de la Embajada, hay 52 *joint ventures* (Empresas con capital de riesgo) con capital mexicano establecidas en este país, cuya inversión sumada es cercana a los 15 millones de dólares.

Asimismo, grandes empresas mexicanas como CEMEX, MASECA, Grupo Industrial Saltillo y Metalsa del Grupo Proeza están buscando invertir en China a través de alianzas estratégicas.

Tanto la Embajada de México en la Republica Popular China como la Consejería Comercial de BANCOMEXT en este país han realizado diversos esfuerzos por establecer contactos entre los diversos empresarios interesados en posicionar sus productos en este país y los posibles compradores, así como con empresas consultoras chinas interesadas en la IED.

Cuadro N° 19
Proyectos de Inversión de Empresas Mexicanas en China

| EMPRESA | PRODUCTO O SECTOR | OBJETIVO | FASE |
|------------|--------------------------------------|-------------------|--|
| ALFA SIGMA | Embutidos | Invertir en China | Visita de reconocimiento |
| AMTEX | Industria Química | Invertir en China | Abrió oficina de representación y concretó inversiones en 2001 con el nombre comercial de Raychem |
| CAFI | Higo | Exportar a China | Visita promocional para promover diversos productos mexicanos y colocarlos en el mercado chino. |
| CANEL'S | confitería | Exportar a China | Visita de reconocimiento del mercado, contacto con compañías chinas importantes e importadores mayoristas como Wai Mart, Carrefour y Metro |
| CEMEX | Cemento | Invertir en China | A partir de 1999 se crea CEMEX Asia Holding Cemento e infraestructura en la construcción y a partir del 2002 se exporta a China |
| CODESIN | Empresa de la provincia Hubei, Wuhan | Invertir en China | Desarrollo del cultivo de nopal en China |
| COPPEL | Colorantes | Invertir en china | Platicas con empresarios chinos para producir la flor de compasúchil y obtener colorantes naturales |

| EMPRESA | PRODUCTO O SECTOR | OBJETIVO | FASE |
|---------------------------|--|-----------------------|--|
| DON PABLO LICÓN | Sector agroindustrial (aditivos naturales para la alimentación animal) | Exportar a China | Primer contacto con empresas chinas, proceso para adquirir el registro de sus productos ante las autoridades sanitarias chinas. |
| ESMALTADOS ALFHER | Acero (Proceso de porcelanizado en acero para la fabricación de pizarrones, lavabos, tinajas, fregaderos y recubrimiento de muros) | Exportar a China | Visita de reconocimiento del mercado |
| FIELTROS FINOS | Filtros de lana para usos industriales | Exportar a china | Participación en la misión comercial de BANCOMEXT a China. Etapa de evaluación después de recibir un pedido de prueba por parte de una empresa china que abastece refacciones a diversa industrias |
| GAS URIBE | Gas domestico | Invertir en China | Se estableció en Pudong junto con la empresa Tai Hai Chuang Uribe Liquid Gas Co. monto de la inversión 0.48 mdd |
| GRUMA | Harina de maíz | Invertir en China | Inversión en el año 2002 |
| GRUPO HERDEZ | Alimentos enlatados | Exportar a China | Explorar las posibilidades de venta de sus productos en Beijing |
| GRUPO IDESA | Petroquímica (etanolaminas que se utilizan para la producción de cosméticos lubricantes para purificar el gas y en construcción) | Exportar a china | En 2003 se comenzó a exportar este petroquímico por medio de varios intermediarios |
| GRUPO INDUSTRIAL SALTILLO | Cerámica | Establecer una planta | Primer contacto con autoridades y visita de reconocimiento a China |

| EMPRESA | PRODUCTO O SECTOR | OBJETIVO | FASE |
|-------------------------|---|--------------------------------|--|
| GRUPO INTERCERAMIC | Cerámica | Exportar a China | Visita promocional en 2003 con objeto de promover sus productos y explorar las posibilidades que ofrece el mercado chino |
| GRUPO MG | Palma Camedor | Exportar sus productos a China | Primeros contactos con los demandantes de palma camedor |
| GRUPO MODELO | Cerveza | Exportar a China | A partir del año 2002 invierte y exporta al mercado chino |
| GRUPO MONTERREY | Acero | Exportar a China | Establecimiento de los primeros contactos |
| GRUPO PROEZA-METALSA | Chasises para camiones | Proyecto de Coinversión | Entrevista con empresarios de alto nivel de Dong Feng Motor Corp. y Grupo FAW para revisar las posibilidades de cooperación |
| GRUPO VESA | Cacahuates | Exportar a China | Visita promocional en mayo de 2003 con el objeto de exportar sus productos |
| INDUSTRIAS METALICAS CB | Acero estructural | Exportar a China | Solicitó a la embajada listas de importadores para promocionar sus productos |
| JUMEX | Jugos y bebidas | Exportar sus productos a China | En su visita a China solicitó información relativa al clima de inversión |
| JYPESA | Parafina | Exportar sus productos | Asistió a la feria SIAL China en marzo de 2004, visita de reconocimiento |
| MABE | Productos de línea blanca | Proyecto de Invertir en china | Inicio de pláticas con sus contrapartes y abrió una oficina de representación en Shangai |
| MAYA ALOE | Productos derivados del nopal y aloe vera | Exportar sus productos a China | La embajada organizó el encuentro con "China Chamber of Commerce of medicines and Health Products Importers and exporters" |
| MASECA | Productos de maiz | Invertir y exportar a China | Apertura de una planta en Shangai en 2004 con una inversión de 100 mdd, existen planes de ampliar su inversión y crear nuevas plantas en otras regiones. |
| PALMEX | Botanas | Exportar a china | Busca colocar sus botanas de harina en el mercado chino, visita a una feria especializada en Beijing y entrevistas con distintas empresas del ramo en Shangai en marzo de 2003 . |

| EMPRESA | PRODUCTO O SECTOR | OBJETIVO | FASE |
|-------------------------------------|--|--------------------------------|---|
| PROLEC GEC MÉXICO | Generadores eléctricos | Proyecto de Coinversión | Desea buscar proveedores de componentes y posibles socios para vender y comprar partes complementarias que no se fabriquen en China. Reconocimiento del mercado en febrero de 2003 vista a 7 empresas en 5 ciudades |
| SANTA CLARA | Puros | Exportar a China | Se están buscando proveedores |
| TEQUILA 1921, CAMPOAZUL y TLAQUAQUE | Empresas tequileras altamente exportadoras | Exportar sus productos a China | La Embajada de México en China facilitó datos de contacto de posibles compradores |
| QUINN MÉXICO | Empresa del ramo químico | Exportar a China | Desde septiembre de 2003 exportan un adhesivo base agua a diversas empresas chinas del sector calzado. |

Fuente: elaboración propia con datos tomados de Tesis: "Las relaciones comerciales entre México y China en el marco de la OMC y la competitividad internacional. El sector textil" por: Méndez Hernández Samuel Iván, UNAM Campus Aragón, México 2004, p.90, de la pagina oficial de la Embajada de México en China <http://www.embamex-china.org>, y de la Dirección General de Relaciones Bilaterales de la Secretaría de Relaciones Exteriores, marzo 2005

La liberalización de las importaciones agropecuarias chinas abrirá nuevas oportunidades a países exportadores de estos productos y aunque los principales beneficiados de esta apertura serán sus países vecinos, miembros de organismos como APEC o ANSEAN debido a la cercanía y conocimiento del mercado, así como a los acuerdos comerciales regionales, existen también posibilidades para países latinoamericanos como Brasil y México, sin embargo es indispensable que México no se vea en esta relación comercial como proveedor de materias primas o productos agropecuarios, sino que por un lado, aproveche esta oportunidad de exportar hacia este amplio mercado y por otro agilice los procesos productivos de sus principales industrias incorporándoles un valor agregado y realice una estrategia de integración Interempresarial que permita ser más competitivo.

En este sentido existen ya diversos proyectos como el de la empresa china Carnaby Street CC que esta interesada en comprar mango mexicano, por su parte la SAGARPA manifestó interés de exportar para ello se está integrando la información técnica necesaria para enviarlas autoridades chinas e iniciar el análisis. La empresa Sanjiu Investment Group Co. Ltd., manifestó su interés de comprar cactus para su posterior procesamiento en medicina. La Korea Trade Investment Promotion Agency informó del interés de una empresa china de adquirir mensualmente 10 mil toneladas de azufre a empresas mexicanas productoras de este mineral.

5.2.2.1 Oportunidades de Negocio e inversión en China

En estas condiciones de competencia es importante promover y apoyar visitas a China de delegaciones de empresarios con capacidad exportadora a fin de establecer contacto con potenciales socios, evaluar el mercado y considerar las oportunidades de coinversión, particularmente de los productos de consumo altamente demandados en este país asiático. Asimismo, promover la participación en las ferias que sobre cada sector se celebran anualmente en Shanghai, Beijing y otras ciudades.

☛ *Cemento*

China es el principal productor de cemento en el mundo. En China se produce la tercera parte de la producción mundial. Sin embargo, se espera que la demanda aumente en los próximos años, gracias al impulso que dará el gobierno a la industria de la construcción y el desarrollo de obras de infraestructura. La industria cementera de China se caracteriza por ser un mercado altamente fragmentado, dominado por pequeños productores, además de problemas en la calidad del producto. Analistas internacionales afirman que a pesar de ser la mayor productora, la industria de cemento china es la más atrasada, aunque con un enorme potencial. En este contexto, las autoridades chinas han señalado la necesidad de impulsar el desarrollo de plantas modernas y de tecnología, producir nuevos tipos de cemento y aumentar la inversión en el sector. La oportunidad de entrar en este mercado para empresas mexicanas con experiencia exportadora como CEMEX es amplia incluso de asociarse con empresas chinas e invertir en este sector industrial.¹⁵⁰

☛ *Acero inoxidable*

La producción china no satisface la creciente demanda interna. En el 2001, y de acuerdo con el Consejo Nacional del Acero Inoxidable, China se convirtió en el mayor consumidor de este producto en el mundo, superando a Estados Unidos y Japón. Asimismo, informó que el consumo ha mantenido una tasa de crecimiento de 17% en los últimos 10 años, comparado con el promedio mundial que es de entre 4 y 7%. En 2001 el consumo fue de 2.25 millones de toneladas, en tanto la producción aumentó a 700 toneladas, por lo que fue necesario importar 1.6 millones de toneladas con un valor de 2,200 mdd. Esta situación podría presentar posibilidades interesantes para los productores de acero inoxidable mexicanos quienes podrían explorar la competitividad de sus productos en el mercado chino e incluso buscar la realización de alguna inversión, coinversión y/o alianza estratégica con empresas de ese país. Se prevé que la demanda crecerá hasta llegar a un millón y medio en el 2005 y China no tiene la capacidad para producir diversos tipos de acero inoxidable debido a un insuficiente avance tecnológico. En este contexto, y ante la necesidad de mejorar su capacidad técnica para sobrevivir a la competencia que significará el ingreso del país a la OMC se está considerando la necesidad de acelerar el desarrollo de la producción de lámina de acero inoxidable, "cold-rolled". De igual forma, dos importantes empresas del sector (*Tayuan Iron and Steel* y *Baoshan Iron and Steel Corp.*) tienen planes para incrementar su producción mediante

¹⁵⁰ Información tomada de la página oficial de la Embajada de México en China <http://www.embamex-china.org> (consultada el 15 de diciembre de 2004)

acuerdos de coinversión con empresas extranjeras o el establecimiento de algunas alianzas estratégicas.

☛ *Autopartes*

Si bien la industria automotriz ha crecido rápidamente, los fabricantes y consumidores están insatisfechos con la calidad de las autopartes que se producen localmente. De hecho, de los 1,400 productores sólo 500 de ellos tienen participación de capital y tecnología extranjera. Asimismo, se estima que de las 300 compañías que fabrican partes para el modelo Passat de la Volkswagen únicamente una tercera parte sobrevivirá a una mayor competencia externa. Esta situación tiene una importancia particular debido a que con el ingreso de China a la OMC las autoridades tendrán que eliminar gradualmente los requerimientos actuales de integración nacional. Adicionalmente, las tarifas que actualmente se aplican a la importación de autopartes (35%) se reducirán hasta llegar a 10% en el 2006, con una tendencia posterior a desaparecer. En estas condiciones se crea una oportunidad para el sector automotriz mexicano de entrar en este mercado, particularmente por la reconocida buena calidad de los productos de muchas de las empresas mexicanas y tomando en cuenta que tiene una amplia experiencia exportando al mercado norteamericano.

☛ *Industria maderera*

De mantener el actual ritmo de crecimiento de la demanda de madera en China, dentro de 30 años dependerá de la madera importada para satisfacer las necesidades. Esto puede ser una muy buena noticia para los exportadores de madera de otros países que quieran mantener o desarrollar este importante mercado. Según cifras ofrecidas por el Vice-Presidente de China *Timber Import and Export Company*, la demanda anual de madera en el país excede a la oferta en 43 millones de metros cúbicos, lo que representa alrededor del 24% de la demanda total, que el año pasado se ubicó en 180 millones de metros cúbicos. Para aliviar la grave escasez de madera, las empresas madereras domésticas empezaron a plantar árboles de rápido crecimiento, pero estos sólo ofrecen unos cuantos tipos de madera y de baja calidad. China utiliza su madera principalmente por la producción de papel, pero, según los expertos, en la década próxima, crecerá la demanda de maderas finas para usos especiales, como por ejemplo la construcción y la fabricación de muebles. Este cambio en la estructura de la demanda es muy favorable para los madereros extranjeros, porque en el mercado chino, son ellos los que ofrecen la mayoría de las maderas finas. Otra información positiva para los exportadores es que, en los próximos tres años, China bajará considerablemente el nivel de tarifas en este sector, de un nivel entre 15% y 22% hasta el 2% y el 3%. Además, los proveedores extranjeros también serán autorizados a participar directamente en la industria maderera china.

☛ *Materiales plásticos y resinas*

El Plan Quinquenal de Desarrollo proyecta un crecimiento anual del sector de 6.8%; sin embargo, la producción local de materiales plásticos y resinas solo será suficiente para satisfacer el 50% de la demanda nacional, por lo que se deberán importar grandes cantidades de materiales plásticos cada año. Además China deberá reducir los aranceles a los químicos en un 15% con lo que se abren las posibilidades para colocar estos productos en el mercado chino.

☛ *Productos hortifrutícolas*

Con la liberalización de la importación de 136 productos mexicanos en China como el limón y el jitomate, genera oportunidades de exportación para México. La estrategia debe centrarse en identificar los gustos de la población en las regiones de Río de la Perla, el Delta del Río Yangtzé y Beijing en donde el poder adquisitivo es alto.

☛ *Bebidas y jugos*

El consumo de estos productos se desarrolla de manera constante y rápida por lo que se prevé una creciente demanda, especialmente en productos naturales y bajos en grasas. Con la reducción de aranceles a la importación de bebidas y el incremento de los niveles de vida en poblaciones urbanas, así como la penetración de bebidas occidentales a China el mercado de bebidas y jugos ofrece diversas oportunidades de comercio y coinversión.

☛ *Carne de cerdo*

Existen empresas mexicanas interesadas en colocar en el mercado chino carne de cerdo fresca, congelada y cocida. Sin embargo, la ausencia de instrumentos jurídicos en materia de sanidad animal y fitosanitaria impide la posible colocación de este producto. En consecuencia, y tomando en cuenta que ya no se requiere de un acuerdo marco en materia agropecuaria para negociar acuerdos, sería recomendable impulsar la negociación de dichos instrumentos ante el Gobierno chino a fin de facilitar la exportación de dicho producto.

☛ *Pequeñas y medianas empresas*

La Coordinación Municipal del Desarrollo de medianas Empresas de Shanghai manifestó, en marzo de 2002, su interés de explorar oportunidades para establecer vínculos con entidades mexicanas que realicen actividades similares. Asimismo, la Coordinación ofreció sus servicios como interlocutor para encontrar en las empresas chinas potenciales proveedores y socios para inversiones conjuntas, así como en la organización de misiones empresariales. Las actividades propuestas incluyen: a)organizar conjuntamente seminarios comerciales y conferencias de fomento a fin de lograr intercambios entre los pequeños y medianos empresarios de ambos países, b)intercambiar información y experiencia en el desarrollo de empresas pequeñas, y c)dar acceso mutuo a la base de datos y sistemas de información que permitan conocer a las pequeñas y medianas empresas registradas en Shanghai.¹⁵¹

En cuanto a las oportunidades que se presentan sobre los productos de origen mexicanos destaca la promoción de productos cármicos (carne de cerdo y de res); frutas y legumbres frescas; alimentos procesados (dulces y confitería, jugos, vinos de mesa así como cerveza); químico farmacéuticos (farmacéuticos genéricos, fertilizantes, pigmentos, pintura, químicos orgánicos y materiales plásticos).

En materia de inversión, las medidas de reforma que está adoptando el Gobierno chino, así como los planes para desarrollar la región al oeste del país y la tendencia abrir

¹⁵¹ *Ibidem*

nuevos sectores a al IED podrían generar buenas oportunidades para que los empresarios mexicanos incursiones en ese país con mirar a establecerse en el mercado asiático.

Las oportunidades de inversión se encuentran en las provincias de Gansú, Qinghai en la industria ligera, textil, maquinaria, electrónica, metales, agricultura, comunicaciones y transportes, y energía; en la región de Sicuani (en la explotación agrícola, silvicultura, energía, transportes, infraestructura, turismo y educación; y en la región de Shaanxi en instalaciones infraestructurales, industria química, medicina, metalurgia, maquinaria electrónica, industrias ligera y alimenticia y materiales de construcción. Estas regiones cuentan con políticas preferenciales para la captación de capital extranjero.

5.3 ¿Cómo enfrentar la competencia por la captación de Inversión Extranjera Directa?

La Inversión Extranjera Directa en México se ha visto afectada por la nueva relación comercial que ofrece China a los inversionistas a partir de su ingreso a la OMC; actualmente China no tiene zonas protegidas, reduce impuestos a 15 años, ofrece créditos preferenciales de financiamiento para proyectos de investigación y brinda servicios como agua y electricidad a muy bajos costos a las empresas con inversión extranjera, mientras que México no ofrece ninguno de estos incentivos.¹⁵²

5.3.1 Requerimiento de nuevas reformas estructurales

China ha experimentado un tiempo asombroso de crecimiento a partir de la adopción de la política de la puertas abiertas, se convirtió en una potencia exportadora. De 1990 a 2003 sus exportaciones crecieron ocho veces, con más de 380.000 millones de dólares, sus exportaciones en la industria eléctrica representan 30% del total en Asia.¹⁵³ En 2003 China contribuyó al comercio mundial alrededor de un 6% que mientras México alrededor del 2%. China y México tienen una participación importante a nivel mundial, sin embargo México en los últimos años parece haber perdido competitividad comparándolo con los países asiáticos. Como China que tiene un papel importante en comercio internacional, sin embargo si estos países desean continuar con su crecimiento económico, los factores como la mano de obra barata y la apertura de sus economías al comercio internacional no serán suficientes en la era de la investigación y desarrollo, por lo que se requiere hacer reformas estructurales que permitan a estos países competir internacionalmente.

La aplicación de una política monetaria restrictiva en México así como su completa liberalización del mercado no ha tenido el éxito esperado, es decir un grado de crecimiento mayor, en cambio en China ha funcionado de manera adecuada la liberalización de forma gradual, las autoridades gubernamentales de China aún piensan

¹⁵² Ponencia: *El comercio exterior mexicano en el marco de los tratados de libre comercio*, por: Lic. Lorena Méndez Aguilar, Coordinadora de información de Tratados Internacionales Comerciales y Capacitación de la Secretaría de Economía en el seminario: *la comunicaciones y transportes internacionales como factor de desarrollo para el comercio exterior mexicano*, ENEP Aragón, 24 de febrero de 2004

¹⁵³ HALE, David and Lyric Hughes Hale, "China Takes Off", *Foreign Affairs review*, Vol. 82 N°. 6, November/December 2003

realizar un tránsito cauteloso y ordenado de la planificación centralizada al libre mercado como un método estatal para controlar la liberalización de capital

El objetivo central de todas las reformas estructurales adoptadas responde a elevar de manera sostenida la tasa de crecimiento de la economía y hacerla más competitiva a escala internacional, sin embargo, las reformas que ha realizado México hasta el momento han permitido etapas cortas de crecimiento elevado, pero no han hecho posible un crecimiento sistemático y por largos periodos de tiempo debido principalmente a que estas reformas no corresponden las necesidades reales del sector productivo nacional.

Los rezagos sociales en México se han vuelto más evidentes ante las demandas crecientes de competitividad, características de la internacionalización de los mercados y los riesgos derivados de la inestabilidad macroeconómica y de la reestructuración productiva. Entre los rezagos de mayor importancia para lograr una mayor inserción internacional se pueden citar el acceso a la educación, empleo y protección social.¹⁵⁴

Debe reconocerse que la atracción de inversiones para el sector productivo mexicano se ve obstaculizada por: la baja calificación en la mano de obra, altos costos de transporte, así como de insumos (energía y agua), las deficiencias del sistema regulatorio aduanal y la amplia burocracia. Es urgente renovar la política tecnológica del país, que recupere los aspectos de instrucción y capacitación como factores fundamentales del cambio tecnológico. La experiencia de los países asiáticos muestra la exitosa incorporación tecnológica que realizaron tanto en los procesos productivos, diseño y funcionalidad de productos como el factor de capital humano. Debe impulsarse un programa de modernización tecnológica para introducir al mercado bienes con alto valor agregado y bajos costos de producción. Por lo que se tendrán que hacer reformas a nivel interno si se pretende establecer un "nuevo trato comercial con China".

Reforma en materia educativa

En el tema de la educación contribuye a ampliar aún más la brecha existente entre las economías de América Latina con las economías desarrolladas y las emergentes de Asia. Según el documento "Estrategia de Desarrollo Social" del Banco Interamericano de Desarrollo, febrero de 2003, el bajo desempeño de México en la educación es un gran obstáculo para el aumento de la competitividad dentro de la economía mundial, la fuerza laboral regional resulta tener bajos niveles de escolarización y se reducen las posibilidades de integrarse a una fuerza globalmente competitiva. Las perspectivas de crecimiento se ven reducidas debido a la reducción de oportunidades y a la pobreza estructural.

En el nuevo entorno internacional el capital ha reemplazado a los recursos naturales gradualmente existen nuevos motores de desarrollo y el crecimiento económico.

¹⁵⁴ CASTILLO, Nicolás, *Apoyo a las políticas de Desarrollo Socioeconómico: las PYMES como actores centrales*, véase en La Cumbre de Guadalajara 2004, ¿Una Alianza histórica o una Asociación estratégica entre la Unión Europea, América Latina y el Caribe? Coordinado por Rosa María Piñón, p. 154

En el pasado, la población y los territorios grandes con inmensos recursos naturales eran suficiente para competir en los mercados internacionales. Sin embargo esta estructura económica ha cambiado y fundamentalmente las economías basadas en la tecnología son las que cuentan con una base para su desarrollo nacional. Por lo que las naciones que no promueven la investigación y la capacitación de los recursos humanos altamente calificados se volverán países con pocas capacidades y obtener beneficios de éste entorno económico.

La globalización de producción y tecnología está cambiando las maneras en las que se produce el conocimiento, y la tecnología ha transformado la generación de nuevos productos y servicios.¹⁵⁵

Bajo estas condiciones si China y México no mejoran el nivel educativo de su población las "ventajas" que ofrecen la liberalización de sus economías desaparecerán gradualmente. En el caso mexicano ya está pasando. China y México se quedarán detrás en los niveles competitivos mundiales, por lo que, para evitar esa situación los dos países tienen que continuar mejorando las condiciones básicas de productividad y competitividad. La competitividad en los mercados internacionales con productos de un alto valor agregado requieren de inversión en educación porque el trabajo altamente calificado incrementa la producción y facilita la operación de tecnología avanzada. Las empresas de Estados Unidos, Japón y la Unión Europea, principales inversionistas en México y China, hacen uso de este trabajo, de esta manera, la mayor disponibilidad de este factor les otorgará una ventaja con respecto a otros países en la producción de productos manufacturados.

Debido a que la mejora en la dotación de información y de conocimientos es indispensable para transformar la realidad económica de un país La reforma en materia educativa requiere también de una reasignación de recursos para las áreas de investigación científica y tecnológica que permitan una mayor especialización en ciertos sectores productivos y llegar a la fase de innovación de productos competitivos sobre todo en el mercado norteamericano. Actualmente el gobierno chino destina 5.0 % del PIB a ciencia y tecnología y otro 4.5% a educación mientras que México solamente destina un 0.42% del PIB a ciencia y tecnología y 0.4% a educación.

El tema de la educación y el desarrollo de la investigación es fundamental para la creación de nuevas ventajas competitivas en la actualidad, en China la difusión del conocimiento así como el avance de la investigación y el desarrollo ha revolucionado áreas como: ingeniería molecular y la biotecnología con avances técnicos y científicos; reducción de costos de transporte y comunicaciones, red de infraestructura, digitalización de la información lo que permite incrementar la productividad y reducir los costos de transacción.

¹⁵⁵ SPENCE Jonathan, Martin wolf, Special Report "China Rising, How the Asian colossus changing our world", Foreign Policy Review, N°. 146, January/ February, 2005

Es fundamental crear en México centros de desarrollo y de investigación tomando en cuenta la infraestructura existente en el país y poniendo especial énfasis en áreas como desarrollo del producto, moda y diseño, información técnica y tecnología, capacitación y negocios. En este mismo sentido promover la vinculación sectorial entre la industria y la academia con el propósito de fortalecer el desarrollo tecnológico y de capacitación para lograr la mejora continua de los distintos sectores productivos, mejoramiento de los programas de estudio para adecuarlos a las necesidades actuales.

Reforma en las políticas de control aduanero

Es indispensable que en corto tiempo se lleve a cabo una reforma en el sistema aduanero mexicano ya que tiene ciertos problemas en su operación como: personal mal capacitado, escasos recursos, horarios rígidos, burocracia, altos niveles de corrupción y recientemente sobrerregulación en las operaciones para evitar el contrabando y un nuevo cobro por cada pedimento. De esta manera, los costos de las empresas para mantener actividades de comercio exterior en México se incrementan, a comparación de China en donde las aduanas registran un desempeño similar, aunque ligeramente más eficiente; son más flexibles en sus operaciones, más veloces en los despachos, cuentan con personal capacitado, tecnología más avanzada y servicios conexos a precios competitivos, lo que tiende a reducir los costos involucrados. Es por ello que México compite en una situación desigual. Es necesario llevar a cabo una reforma administrativa del sistema aduanero mexicano que permita efficientar las operaciones a nivel interno.¹⁵⁶

Por otro lado, debido a que la competencia desleal ha representado el principal motivo en la desaparición de empresas, muchas de las cuales han tenido que diversificar sus ingresos compensándolos con importaciones, el ingreso de mercancías de contrabando de manera irregular hace reflexionar sobre el papel de la corrupción en este problema, sobre todo en las aduanas, es por esta razón que no tan solo se deben hacer reformas a nivel administrativo, sino llevar a cabo una revisión de las actividades de los mismos funcionarios, tratando de mejorar el desempeño mismo de las aduanas.

Reforma energética (servicios e insumos)

Es indispensable llevar a cabo la reforma energética que permita la reducción de los costos de electricidad en la industria nacional a precios internacionales. Los productores nacionales demandan una reducción en los costos de producción para insertarse en una dinámica de competitividad regional y mundial, en este sentido es necesario la reforma energética que permita la reducción de los costos de electricidad en la industria nacional y por tanto el precio del producto final.

En México debe cambiarse la estructura de precios en los insumos energéticos así como el servicio que se ofrece, ya que es diferente el servicio que requiere un cliente doméstico al de una gran empresa trasnacional la que necesita que se le ofrezcan tanto el precio como el servicio que se ofrecen en otros mercados internacionales con tasas

¹⁵⁶ MARTÍNEZ Cortés José Ignacio, y Neme Castillo Omar, op. cit. p.64

preferenciales que garanticen la utilización permanente de la electricidad y permita el uso constante de la capacidad instalada.¹⁵⁷

La ausencia de reformas estructurales hacen que las inversiones extranjeras en México prefieran invertir en China y producir en este país por las ventajas que le ofrece el gobierno chino.

En los últimos años se ha dado una gran fuga de inversiones y capitales ya instalados en México hacia este país asiático, es importante garantizar la seguridad de esta inversiones y ofrecer incentivos para atraer más inversión.

5.3.2 Mecanismos institucionales que ofrezcan seguridad a las inversiones

Es indispensable promover esquemas de incentivos a la inversión en México similares a los que otorgan los gobiernos de los países competidores como China, tales como estímulos fiscales (exención de impuestos por periodos determinados, donaciones de terrenos para la edificación de plantas industriales, esquemas de financiamiento especializados, apoyos específicos y depreciación acelerada en maquinaria y equipo. Se debe revisar los procedimientos administrativos relacionados con las actividades de negocios en el sentido de tramites para la apertura de empresas con capital extranjero, obligaciones fiscales, requerimientos sobre comercio exterior, y requerimientos administrativos sobre seguridad social y laboral.

Por otra parte es necesario que México mejore su oferta de rendimiento y riesgo a la inversión interna y foránea, al inversionista le interesa el retorno a la inversión, principalmente dictado por las diferencias entre ventas y costos de producción y riesgo de operación en el país. A mayor riesgo se exigirá mayor retorno. Es innegable que el país ha mejorado su oferta rendimiento-riesgo al asegurar el acceso a los principales mercados del mundo y al lograr una estabilidad macroeconómica, sin embargo es imprescindible que se adopte una política fundada en un programa nacional de reducción de costos y la disminución de riesgo de operación.¹⁵⁸

La incertidumbre en torno a la inversión también se genera por los niveles de corrupción, según Lorenzo Meyer, la corrupción se ha vuelto un problema serio que ha afectado la credibilidad de la economía mexicana para hacer negocios y tiene un impacto directo en competitividad mexicana dentro del los mercados internacionales, y si en un futuro inmediato no se resuelven estos problemas de fondo México perderá su lugar privilegiado en los que respecta a la atracción de inversión extranjera, de hecho ya esta pasando por la competencia creciente con otras naciones emergentes como China que también están adoptando políticas apertura y ofrecen abundante mano de obra barata, y en donde sus sistemas legales son más transparentes.

¹⁵⁷ RUIZ, Clemente y Enrique Dussel Peters, *Dinámica regional y competitividad industrial*, Edit. UNAM, México 1999, p. 24

¹⁵⁸ DE LA CALLE, Luis op. cit., pp. 159-161

México seguirá siendo atractivo para las inversiones extranjeras siempre y cuando ofrezca beneficios extra a los inversionistas que sus competidores no tengan. Actualmente además de contar con un mercado doméstico de 100 millones de personas, cuenta con Tratados Comerciales que le permiten tener acceso a los mercados tanto de Norteamérica como de Sudamérica, la Unión Europea y en el mercado asiático con Japón y esa situación posibilita que las industrias cuenten con insumos de cualquiera de estos países libre de aranceles, además de tener una estabilidad macroeconómica.

5.3.3 Perspectivas de la relación económica bilateral

Hoy China aparece como un competidor difícil de enfrentar, sin embargo, México todavía cuenta con cierto margen de maniobra para enfrentar esta competencia. En la medida en que tanto las instituciones gubernamentales como las empresas sean capaces de adaptarse a los requerimientos de una nueva situación competitiva en los mercados internacionales y en el propio, modificando sus estrategias de producción, comercialización, exportación y creación de productos innovadores se verán menos vulnerables los sectores textil, calzado, juguete entre otros. México debe estar preparado para competir y para asociarse con China luego de que México concluya el proceso de eliminación gradual de aranceles a diversos productos chinos, establecidos en el marco de las negociaciones bilaterales con China para su ingreso a la OMC en 2001.¹⁵⁹

Dentro de las perspectivas de la relación comercial bilateral existe la posibilidad de alianzas estratégicas entre las pequeñas y medianas empresas (PyMES) mexicanas y chinas que realicen actividades similares ya que a partir de reunión en agosto del 2004, surgió el interés por parte de la Coordinación del Desarrollo de Medianas Empresas de Shanghai de explorar oportunidades para establecer vínculos con entidades mexicanas se puede encontrar en las empresas chinas potenciales proveedores y socios para inversiones conjuntas, así como apoyo para la realización de misiones empresariales

Ante la tendencia de diversos países de canalizar mayores recursos a china es necesario establecer una estrategia para el gran mercado que ofrece ese país. Existen nichos de mercado que no compiten directamente con otros productos y que pueden ser aprovechados por México hay oportunidades de inversión china en México en los diversos sectores como el textil-confección y electrónica, en este sentido es importante destacar la disposición de china de intensificar la cooperación de inversión en los campos de agricultura, pesca, minería, petroquímica, electrodomésticos, manufactura y montaje de productos de la industria ligera, tecnología, entre otros; así como la estrategia de salir al exterior, consistente en estimular a las empresas chinas a invertir en el extranjero, factores que deben ser aprovechados por el empresario el inversionista mexicano.

De acuerdo con el Ministerio de Relaciones Económicas con el Exterior (MOFTEC) un porcentaje alto de empresas chinas están interesados en invertir en México para después exportar a Estados Unidos, sin embargo la falta de conocimiento mutuo sobre ambos

¹⁵⁹ ANGUIANO, Eugenio Director del Centro de Estudios de Asia y África del Colegio de México, Reportaje de perspectiva ciudadana, el 18 de noviembre de 2004 en el foro de APEC

mercados es un factor que limita seriamente el aumento de los flujos de inversión por lo que es necesaria una mayor promoción de los mecanismos en ambos países.

Por una parte el principal obstáculo es el idioma una de las propuestas para incrementar la inversión china en México es traducir las normatividades y regulaciones mexicanas al chino-mandarín y reducir los tramites para la creación de empresas con capital extranjero en México ya que tardan aproximadamente dos meses, los inversionistas chinos ven difícil invertir en México debido primeramente a que es difícil conseguir una visa para entrar a México, a las restricciones fiscales, a los engorrosos tramites para la instalación de sus empresas y también a la rigidez en las normas laborales. Liu Xiaozong, gerente de Huawei Technologies de México, afirma que el ambiente de inversión en México es bueno debido a la mano de obra calificado relativamente alta y considera que china debe aumentar sus inversiones en México sobre todo en sectores como el de energéticos.

Por otra parte los empresarios mexicanos ven una dificultad para exportar e invertir en China por varias razones en principio la lejanía, el idioma, el desconocimiento del mercado, sin embargo existe el interés a nivel empresarial de ver en que áreas y productos específicos e puede entrar a este mercado, es necesario conseguir intermediarios que tengan conocimiento sobre los canales de comercialización así como promover los productos en su idioma y no en inglés.

El vicepresidente Zeng Qinghong en el marco de la primera Reunión de la Comisión Binacional México. China aseguró que los gobiernos de ambos países conceden una gran importancia al desarrollo de las relaciones bilaterales y que los empresarios de los dos países comparten la voluntad de fortalecer la cooperación mutuamente beneficiosa y de afrontar los desafíos inherentes de la globalización

Los proyectos más representativos de la cooperación bilateral en materia de inversiones son:

- SYNATEX. En junio de 2000 invirtió 9.6 millones de dólares para establecer su sucursal de América del Norte, incluida la fabrica textil de 100,000 husos en Sonora, dedicada principalmente a la producción y venta de hilados de algodón. En la actualidad el 70% de sus productos se venden en Estados Unidos lo que representa el 20% del total exportado por México y el 5% del mercado norteamericano en este rubro.¹⁶⁰
- HUWEI TECHNOLOGIES DE MÉXICO, S.A. DE C.V. establecida en febrero de 2001, invirtió 200,000 dólares para el desarrollo y venta de productos de comunicaciones, conmutadores y cables de fibras ópticas en ese país.
- XIN TIN DE MÉXICO, S.A. DE C.V. fundada en 1997, dispone de una granja alrededor de mil hectáreas de tierras de cultivo en Campeche dedicada principalmente a la

¹⁶⁰ NINGYY, Jia, *Perspectivas de la Cooperación con México*, en revista trimestral China Today, Vol. XLVI N° 4, Filial latinoamericana, abril 2005 p. 20

plantación de arroz y un centro comercial de 8.500 m² de construcción en la ciudad de México con un activo fijo de 10 millones de dólares.

- TTE MÉXICO, S.A. DE C.V. Establecida en mayo de 2004 en México, con coinversión del Grupo TCL de china y THOMSON de Francia, se dedica a la producción, venta y promoción de productos como televisores. La empresa está integrada por una oficina general en la Ciudad de México y una fábrica en Ciudad Juárez Chihuahua con un capital de 100 millones de dólares.

Por otra parte en el marco de la Reunión de la Comisión Binacional México ha insistido en establecer mecanismos de intercambio de información aduanera que permitan combatir el contrabando de mercancías chinas, en tanto que china ha pedido que se revisen las cuotas compensatorias que México impuso a más de mil 200 productos de fabricación china. Se acordó el establecimiento de cuatro subgrupos de trabajo sobre: Promoción del comercio y la inversión, practicas comerciales, estadísticas comerciales y política industrial. Estos subgrupos trabajarán a lo largo de 2005 a fin de seguir avanzando en el fortalecimiento de los vínculos de comercio e inversión.

Desde hace años China está buscando el reconocimiento internacional como economía de mercado. Las gestiones llevadas a cabo comienzan a dar frutos, esto es parte de una estrategia china para obtener este reconocimiento a nivel mundial y evitar, entre otras cosas, la imposición de cuotas compensatorias a sus productos en algunas regiones, particularmente en el mercado norteamericano. Actualmente 20 países han otorgado el reconocimiento de economía de mercado a China (entre ellos Brasil, Chile y Venezuela).

Durante la Primera Reunión de la Comisión Binacional México-China celebrada en agosto de 2004, China solicitó a México otorgarle el reconocimiento de economía de mercado. La Secretaria de Economía conformará un grupo técnico para avanzar en el reconocimiento del estatus de economía de mercado por sectores y productos específicos, de conformidad con la legislación, otorgando las facilidades que la ley mexicana brinda a los exportadores chinos.

Debido a que la legislación mexicana en materia de comercio exterior no otorga facultades a la autoridad mexicana para formular un reconocimiento de economía de mercado mediante una declaración ministerial, solo permite reconocer a un país como una economía de mercado en una investigación sobre practicas desleales de comercio internacional, siempre que el gobierno y las empresas exportadoras de ese país comparezcan en el procedimiento administrativo y aporten los elementos señalados en este marco normativo, en este caso China no ha participado en dichos procedimientos en ningún caso en México y sí en otros países latinoamericanos como Perú.

CONCLUSIONES

Con el rápido crecimiento de la economía china, y su ascenso comercial que la ha posicionado como líder del bloque asiático y principal receptor de inversión extranjera directa a nivel mundial, se han generado grandes cambios en las relaciones comerciales entre México y China.

Desde el inicio de esta investigación se planteó que la pérdida de competitividad de México en los mercados internacionales es provocada principalmente por los costos de producción que a comparación de los de China son muy altos y es por ello resulta difícil enfrentar la competencia. Sin embargo, el ingreso de la República Popular China a la OMC es parte del proceso de integración de los mercados mundiales y México tiene dos opciones quedarse paralizado perdiendo cada vez más cuotas de mercado o asumir nuevas posturas frente a la competencia. México puede tomar la experiencia del ingreso de China a la OMC para reflexionar sobre su propia competitividad, y sobre los sectores que debe atender con mayor cuidado y en este sentido reasignar los recursos productivos de manera más eficaz.

Tras el ingreso de la República Popular China a la OMC, México puede recurrir a mecanismos de solución de controversias en la misma organización con el fin de lograr un comercio más justo, esta situación se está reflejando con la petición que llevaron a cabo 36 países miembros de la OMC entre ellos México para retrasar el plazo de eliminación de las cuotas compensatorias aplicadas a China (por la afectación a la industria nacional) en la declaración de Estambul 2004, México esta temiendo ser vulnerable frente a la eliminación de aranceles sobre todo a partir del año 2008 que es el plazo otorgado por China dentro del Memorandum de entendimiento.

México, como país, ha perdido competitividad por el incremento de sus costos de producción (energéticos, combustible agua, apreciación del peso), la alta concentración de los canales de comercialización, la disminución de las ventajas obtenidas por el TLCAN, la fuerte orientación de la producción en productos básicos "commodities", la débil integración de procesos productivos en bienes de alto valor agregado, la baja capacidad para desarrollar nuevos productos, así como deficiencias en la calidad y en el servicio y por otra parte los problemas derivados del contrabando.

De acuerdo con los propios empresarios mexicanos, los problemas de competitividad radican en la insuficiencia en las áreas de capacitación, tecnología, mano de obra calificada, insumos deficientes, capacidad administrativa y restricciones gubernamentales.

En México, es indispensable generar condiciones macroeconómicas competitivas para el sector productivo. La estrategia de liberalización que se ha dado desde la década de los 80's ha permitido el control y la estabilidad de las variables macroeconómicas, como la inflación y la atracción de la IED, pero ha sido incapaz de generar crecimiento económico, inversión y demanda interna, el debate en torno a la competitividad y a la generación de condiciones competitivas para el sector productivo implica una serie de instrumentos para su logro como son: políticas macroeconómicas, de capacitación, difusión de tecnología,.

generación de capacidades como la vinculación interempresarial, y el concepto interregional de cadenas productivas; sistema de incentivos en general, de fomento a las PyMES y el desarrollo de la investigación y la tecnología, así como y la incorporación de empresas proveedoras

En este sentido es fundamental reconocer las deficiencias comparativas que se tienen con respecto a China en materia de atracción de inversiones (relativas con los factores de producción como son: la baja calificación en la mano de obra, altos costes de transporte, así como de insumos) así como examinar los problemas derivados del sistema regulatorio y la amplia burocracia. Al mismo tiempo se debe renovar la política tecnológica del país, que recupere los aspectos de instrucción y capacitación como factores fundamentales del cambio tecnológico. Debe impulsarse un programa de modernización tecnológica para introducir al mercado bienes con alto valor agregado y bajos costos de producción.

Los retos desde esta perspectiva son enormes, sin embargo, tanto a nivel macro como microeconómico se pueden recurrir a diversos recursos que generen condiciones más estables y menos vulnerables frente a la competencia. Es necesario establecer nuevas ventajas competitivas para las industrias intensivas en capital con mayores índices de eficiencia y al mismo tiempo fomentar a las industrias menos desarrolladas intensivas en mano de obra. Estas medidas deben ser congruentes con cada sector a través de infraestructura moderna y de bajos costos, desarrollo tecnológico propio, nuevos y accesibles esquemas de financiamiento, programas de capacitación, productos nuevos y diferenciados, acceso a nuevos mercados e insumos, mejores servicios, establecimiento de proveedores calificados internacionalmente y agencias gubernamentales de asesoría.

La conciencia de las empresas acerca de la importancia de su modernización tecnológica y de la mejora en sus niveles de calidad y productividad aumenta ante la apertura de la economía al comercio internacional, no obstante, aún no se traduce en mayor inversión en tecnología. El papel de las asociaciones en este nivel es muy importante, las organizaciones empresariales pueden contribuir a crear políticas regionales sectoriales como parte de una política industrial a mediano o largo plazo y a la formación de capital humano con su aportación en aspectos tecnológicos, de capacitación, mercadotecnia y hasta en el sector financiero. Desarrollar actividades de transferencia y adquisición de tecnología, investigación y desarrollo, comerciales y financieras a favor del desarrollo de las mismas empresas, es decir, invertir en infraestructura y capital humano, formar asociaciones interempresariales y cadenas productivas que permitan elevar los niveles competitivos del país.

Por otro lado, se debe aprovechar la posición geoeconómica de México (ventaja comparativa) como puente entre América Latina y Estados Unidos. Se puede obtener el mejor provecho de ser el proveedor de bienes y servicios al mercado norteamericano a un costo menor, al tiempo de tomar ventaja de los factores internos y crear nuevas sinergias. Es indispensable que de manera inmediata se aprovechen los nichos de mercado con los que aún cuenta México siendo el país con más tratados comerciales, tiene acuerdos preferenciales con distintas economías y es un puente entre los países importadores y exportadores de diversos bienes e insumos.

Para poder permanecer en los mercados el uso de la mercadotecnia es una herramienta fundamental ya que el consumidor se guía por cuatro características principales: el precio, la marca, la calidad y por último el origen. Los empresarios mexicanos han encontrado en la formación de sociedades mixtas una opción para fortalecerse y no desaparecer sin embargo no es la solución los empresarios mexicanos deberán innovar, renovarse y seguir explotando la ventaja por la cercanía geográfica del just time y calidad total buscando la diversificación

El comercio internacional en la actualidad requiere de mayores procesos de integración en distintos segmentos de la producción, las grandes empresas transnacionales necesitan subcontratistas y territorios que permitan realizar estos procesos. Esta situación ha obligado a los países en vías de desarrollo a flexibilizar su producción y segmentar sus cadenas productivas, todo esto con la idea de ser más competitivos, en este sentido tanto México como China muestran a los inversionistas una plataforma donde producir a un menor costo con la finalidad de atraer Inversión Extranjera Directa, por ahora China esta por encima de México al contar con la infraestructura adecuada e incentivos para los inversionistas en sus zonas económicas especiales es por esta razón que es indispensable que de una manera inmediata se invierta en infraestructura

Desde la década de 1970 se llevan a cabo los procesos conocidos como full packaging o paquete completo en Asia. Estos procesos implican, a diferencia de la maquiladora tradicional, que recibía los insumos, transferir la logística organización y fabricación al subcontratista lo que le da una ventaja comparativa en cuanto a los servicios que ofrecen a las grandes empresas transnacionales. En el proceso de integración de la economía mundial, los países dependen de los flujos de IED para generar fuentes de empleo, crear infraestructura y fomentar el crecimiento. Ante esta situación la tendencia de México es preocupante al no recibir los flujos de IED esperados a pesar de los incentivos que se otorgan, en este sentido es necesario construir las condiciones de seguridad que requieren los inversionistas como los requerimientos administrativos sobre seguridad social y laboral así como la reducción en los costos y el riesgo de operación, para fomentar la inversión hacia el país.

La hipótesis planteada para esta investigación es que sí es posible enfrentar la competencia que implica la economía china, tanto en el mercado interno como en terceros, siempre y cuando se den las condiciones necesarias que incentiven el sector productivo nacional, ahí la función tanto del gobierno como de las empresas es fundamental en el corto plazo y actuando en los temas de fondo a largo plazo. Ésta quedó comprobada con base en los argumentos planteados en el capítulo cinco en lo que respecta principalmente a las tres formas de competencia China para México que son: la interna, la externa y por la captación de inversión extranjera directa.

Si bien, es cierto que el ingreso de China a la OMC ha tenido graves repercusiones en México en especial para la industria maquiladora por el cierre de empresas nacionales y traslado de empresas transnacionales hacia China, así como la entrada de diversos productos chinos desplazando los nacionales por el factor precio, y el efecto directo en el descenso de exportaciones al mercado norteamericano. Todo esto no significa que

México dejó de ser competitivo en todos los ámbitos y que no sea posible enfrentar esta competencia que no tan solo plantea la economía china sino diversas economías, algo fundamental que debe tomar en cuenta México es que la pérdida de competitividad no se debe a factores externos, sino internos, no se ha impulsado el desarrollo de la industria nacional y éste es el principal reto, por que de no crearse las condiciones necesarias para adecuación de las empresas e industrias nacionales a los requerimientos internacionales, se va a hacer evidente la competencia externa. Por tal razón el desafío que impone la economía china es la puesta en marcha de programas que eleven la competitividad en los sectores que se han vuelto vulnerables.

Otro de los retos que impone el ingreso de China a la OMC para México y los empresarios mexicanos es la apertura de este mercado y las oportunidades de comercio. Esta nueva relación comercial con China le da la pauta a México para que aproveche la puerta en materia de comercio que se le ha abierto en el país asiático, esta situación favorece a los exportadores mexicanos pero también implica que el empresario debe conocer el mercado para poder posicionarse en él. China como un país plenamente manufacturero requiere importar bienes básicos e industriales como el acero o el petróleo, productos agroindustriales, y en este sentido México puede competir en el mercado chino, pero se debe elevar la calidad de los productos, así como tener una visión más clara de cómo posicionarse en este mercado mediante proyectos específicos.

Con el ingreso de china a la OMC los niveles arancelarios de ambos países se han reducido, algunos expertos hablan de la necesidad de un Tratado de Libre Comercio con China para regular el flujo comercial, sin embargo no es necesario un acuerdo comercial alterno, ya que no sería benéfico para México por la apertura del mercado a productos procedentes de este país, incrementaría el déficit comercial y vulneraría aún más a los diversos sectores industriales, lo que sí es posible en un corto y mediano plazo es llevar a cabo alianzas estratégicas a nivel empresarial que tengan un mutuo beneficio para estas dos naciones.

Por otro lado, actualmente los principales temas en esta nueva relación comercial, son el APRI (Acuerdo de Protección Recíproca de Inversiones), el cual regulará los flujos de inversión entre los dos países; el contrabando, tema sensible sobretudo para México en donde es indispensable un mayor control aduanero, así como el problema de la doble imposición fiscal. Estos temas son tratados a través de los Grupos de Alto Nivel en la Comisión Binacional.

Las relaciones económicas bilaterales entre México y China son aún insuficientes sobre todo por parte de México debido al poco conocimiento de este país asiático, sin embargo, existe el interés de aprovechar la ventaja que México ofrece a China por su cercanía con Estados Unidos uno de los mayores socios comerciales de ambos países y un gran mercado para la exportación, por otro lado el empresariado mexicano puede aprovechar la mano de obra china realizando coinversiones en sectores productivos con alto índice de mano de obra (con el riesgo de perder inversión) o bien modificar el déficit comercial incrementando las exportaciones hacia China.

Finalmente en la relación comercial México China en el marco de la OMC, ambos países se encuentran sometidos a los regímenes y reglamentos de dicha organización, pudiendo hacer uso de los mecanismos de solución de controversias para el logro de un comercio más leal, tratando de limitar las prácticas desleales y el contrabando técnico y bronco. México cuenta con un período de tres años en donde los empresarios todavía pueden buscar alianzas estratégicas e innovación para seguir en la lucha contra los productos de origen asiático, una vez concluido este periodo las posibilidades para competir se reducirán debido a que china podrá exponer sus inconformidades respecto a la imposición de cuotas y salvaguardias en un panel de controversias de la OMC.

De acuerdo con el investigador Dussel Peters, en principal reto que enfrenta México es que no hay nadie que sea experto en china, que conozca con precisión la economía de esa nación que sepa de los sectores industriales, de los programas de crecimiento de los niveles y capacidad de la planta productiva y en que renglones se puede competir o en cuales buscar alianzas.

Mientras no se tenga éste conocimiento no se podrá avanzar ni competir por que a comparación de México en China conocen perfectamente las fortalezas y debilidades de la economía mexicana razón por la que las empresas mexicanas que han buscado penetrar en el mercado chino se han encontrado con dificultades. Además de esta situación no hay en el país programas de desarrollo industrial de largo plazo ni se trabaja para ingresar a la producción de bienes de alto valor agregado. Es por esta razón que es necesario de manera inmediata trabajar sobre estos rubros para poder competir tanto en el mercado interno como en terceros, al mismo tiempo promover una cultura empresarial que se oriente a la diversificación de las exportaciones, así como plantear una estrategia empresarial para entrar al mercado asiático, porque en la medida en que las empresas sean capaces de adaptarse a los requerimientos de un nueva situación competitiva en los mercados internacionales y en el propio, modificando sus estrategias de producción, comercialización, exportación y creación de productos innovadores se verán menos vulnerables ante la competencia china.

GLOSARIO

A

Antidumping: Es utilizado para neutralizar el efecto de daño o de amenaza de año causado por la aplicación de prácticas de dumping, es aplicado a las importaciones y se adiciona al impuesto de importación existente.

Apertura comercial: estrategia gubernamental por medio de la cual se reducen de manera progresiva las medidas arancelarias y no arancelarias que restringen el comercio exterior

Aranceles: Impuestos al Comercio Exterior que las personas físicas o morales, están obligadas a pagar al gobierno cuando introduzcan mercancías nacionales o extranjeras ad valorem.

B

Balanza Comercial: Enumera y cuantifica el valor monetario de la totalidad de las importaciones y exportaciones de un país.

Barreras arancelarias: limitación al comercio internacional que consiste en la imposición de un arancel para permitir la entrada de mercancías del exterior

Barreras no arancelarias: son medidas impuestas por el gobierno para restringir la entrada o salida de mercancías del país por seguridad, de salud, defensa normas. etc

C

Competencia: sistema compuesto por personas, empresas y el entorno económico-político y social del país; esencial para promover la eficiente asignación de los recursos en una economía de manera que se consiga una calidad óptima.

Competitividad: proceso de observar, medir y comparar mejores practicas, las organizaciones y los factores claves que han hecho exitosas a las industrias a niveles mundiales, y compararlos con las competencias básicas locales, para transformarlos en ventajas innovadoras, capaces de crear posicionamientos estratégicos, nuevos procesos, gran capital, riqueza y un aprendizaje que pueda reproducir e innovar las condiciones favorables para generar con dinamismo otras alternativas.

Certificados de origen: documento mediante el cual se comprueba el origen de las mercancías a fin de obtener preferencias arancelarias pactadas en tratados o convenios internacionales, así como para evitar el pago de las cuotas compensatorias. El país de origen de las mercancías se determina de conformidad con las reglas del importador, en el caso de México la Secretaria de Economía, conforme a las reglas establecidas en los tratados o convenios internacionales de los que forma parte y deben anexarse al pedimento de importación. Existen dos tipo de certificados de origen:

1. Para que se conceda al importador la aplicación de preferencias arancelarias, marcando el país de origen y otras medidas que al efecto se establezcan

2. Para efectos de la no aplicación de una cuota compensatoria (certificados de país de origen)

Cuotas compensatorias: sanciones que impone la autoridad competente de determinado país a las personas que realizan prácticas desleales de comercio internacional, dicha sanción consiste en el cobro de una suma que se ubique dentro del diferencial producido con motivo de dumping o de la subvención recibida por el exportador. Aprovechamientos cobrados a ciertas mercancías, cuyos orígenes en términos de país, región o empresa, marcan prácticas desleales de comercio internacional. Mecanismos de compensación contra medidas *Dumping*.

Cuota de exportación: Restricción impuesta por medio de las negociaciones dentro de algún acuerdo o tratado, que permite un acceso arancelario preferencial sólo a una cantidad determinada de mercancías de una especie, en el país importador.

D

Depreciación: Disminución del valor o precio de un bien. La depreciación es una pérdida en el valor material o funcional del activo fijo tangible, (no sujeto a agotamiento y la cual se debe fundamentalmente al uso y desmejoramiento del bien). La teoría dice que la depreciación es distribuir el costo de un bien entre los años de vida útil de éste.

Derecho de importación: también denominado derecho aduanero, es el impuesto que cobra la aduana de un país para permitir el ingreso de mercancías al territorio nacional.

Desgravación arancelaria: eliminación progresiva y cronológica de aranceles aduaneros para bienes considerados originarios, que se encuentra negociada dentro de un marco de tratados y acuerdos comerciales firmados por México con otros países.

Dumping: práctica desleal en el comercio internacional, que consiste en la importación de productos de mercancías extranjeras a un precio inferior a su valor normal, para que, posteriormente ésta sea vendida al consumidor por debajo de los precios estándares de la competencia, provocando un daño a la planta productiva del mercado interno.

E

Economías de aglomeración: las economías de aglomeración o clusters son las agrupaciones de empresas vinculadas por alguna forma de relaciones productivas, que mantienen relaciones entre sí y con factores externos comunes, como sistemas de información, infraestructura productiva y de servicios, y que comparten un territorio determinado los clusters generalmente están compuestos por grandes y pequeñas empresas, proveedoras y clientes de distintos componentes y servicios requeridos en procesos productivos, independientemente de que pertenezcan o no al mismo sector industrial.

Economía de mercado: organización económica del capitalismo; sistema económico que establece la libre concurrencia de los agentes económicos del mercado.

Economía mixta: sistema económico donde coexisten principios e instituciones del libre mercado con criterios de dirección central de la economía como: planificación, intervención de precios fijación de cotes, cuotas, etc. Al mezclar decisiones y motivaciones políticas con criterios de racionalidad económica no constituye un sistema económicamente eficiente, pero se ha implantado en muchos países basándose en motivos de equidad y estabilidad.

F

Full packaging, Este tipo de proceso implica a diferencia de la maquiladora tradicional la cual involucra únicamente operaciones de ensamble, transferir la logística, organización y fabricación al subcontratista de mejorarse estos procesos le daría a México un ventaja competitiva en el mercado estadounidense.

G

GATT, Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio: (por sus siglas en inglés General Agreement on Tariff and Trade). Acuerdo comercial y multilateral establecido en Ginebra en 1947 con el objeto de liberal el Comercio Internacional como medio para acelerar el desarrollo económico de los países, siendo un foro donde los países negocian la reducción de obstáculos al comercio, además de discutir y solucionar problemas del mismo intercambio. El 1º de enero de 1995 es sustituido por la Organización Mundial de Comercio (OMC).

I

Inflación: elevación general del índice de precios y por lo tanto, disminución del poder adquisitivo del dinero. En un proceso inflacionario no crecen en la misma proporción todos los precios, por lo que existen sectores y personas beneficiadas.

Infraestructura: Se refiere a la construcción de física obras, o a la ampliación de las existentes, que sirven para expandir la capacidad de producción o mejorar la eficiencia de la misma.

Indicadores macroeconómicos: Los principales indicadores macroeconómicos de un país son medidos anualmente y son principalmente: el PIB (producto interno bruto), la inflación, la balanza de pagos, el ahorro interno, la cuenta corriente, la balanza comercial, la deuda externa total y el tipo de cambio. La macroeconomía esta comprendida por el control de la inflación, del déficit fiscal y la atracción de inversión extranjera directa.

Inversión Extranjera Directa (IED). La inversión significa la compra de medios de producción y fuerza de trabajo, que contribuye a la formación y acumulación de capital. La forma en la que se realiza es mediante al adquisición de títulos: aportación de capitales para la fundación de empresas, adquisición de acciones y adquisición de obligaciones de créditos estatales.

La inversión extranjera directa (IED) es la más significativa por su monto y se realiza de diversas formas: en forma independiente (empresas transnacionales), asociándose con capital privado nacional y fusionándose con capital público nacional. Sus principales características son:

- ↳ Es realizada principalmente por los particulares para el establecimiento, mantenimiento o desarrollo de todo clase de negocios en un país extranjero.
- ↳ Significa una ampliación de capital industrial y comercial
- ↳ Se realiza donde hay buen margen de seguridad para obtener ganancias
- ↳ Llega a países donde hay una relativa estabilidad económica y política

L

Licencias de importación: son estándares restrictivos que los países imponen a los productos que afectan a los productores nacionales, se establecen estándares para el porcentaje de los componentes de un producto que deben ser comprados por los proveedores nacionales.

M

Manufactura: La producción manufacturera etimológicamente quiere decir hecho con la mano. La producción manufacturera es el paso intermedio entre la producción mercantil simple y la producción maquinizada. En la manufactura, el trabajador se va a encargar de un solo proceso o fase de la producción, lo que trae como consecuencia una mayor especialización y habilidad de los trabajadores. Esto a su vez hace aumentar la productividad y disminuir los costos del producto final. La manufactura crea la división social del trabajo dentro de una misma especialidad o rama productiva

Maquila: es el armado, construcción o ensamble de productos, con insumos propiedad de un tercero.

Medidas de salvaguarda: medidas de urgencia que regulan o restringen temporalmente las importaciones de mercancías idénticas o similares directamente competitivas a las de la producción nacional y que tienen por objeto prevenir o remediar el daño serio y facilitar el ajuste de los productores nacionales.

Mercado: se entiende como un grupo de personas que pueden representar un alto porcentaje que tenga una necesidad o demanda por algún producto o servicio. El tamaño de mercado depende de que personas tienen necesidad del producto, recursos suficientes, y disposición para intercambiar sus recursos por un producto a determinados precios.

O

Outsourcing: proceso de subcontratación con el objeto de integrar estos segmentos a un producto o servicio final., ha permitido que algunos territorios se especialicen en procesos de segmentos específicos de la cadena de valor: cultivo, proveeduría de materias primas, ensamble y subensamble, producción de partes y componentes, investigación y desarrollo, mercadeo, servicios postventa, etc., y dependiendo de la actividad particular. Todos estos procesos requieren de diversos grados de comercio internacional.

P

Política comercial: conjunto de medidas gubernamentales que afectan la dirección y el volumen del comercio internacional con el fin de reasignar el consumo y la producción, captar recursos para el erario público o influir en los resultados de la Balanza de pagos del País

Política fiscal: Medidas y pautas de acción del Estado encaminadas a organizar y coordinar los ingresos fiscales (impuestos) y el gasto público con el fin de lograr fines definidos para la comunidad

Política industrial: elaboración de una planeación industrial por parte del Estado con el objetivo de hacer más eficiente el sector productivo nacional.

Política monetaria: conjunto de medidas y normas dictadas por las autoridades monetarias para intentar regular, dirigir y controlar el sistema económico encaminándolo hacia objetivos predefinidos.

Prácticas desleales de comercio internacional: en términos de la Ley de Comercio Exterior en su Art. 28 se consideran prácticas desleales de comercio internacional: la importación de mercancías en condiciones de discriminación de precios (*Dumping*) u objeto de subvenciones en su país de origen o procedencia, las cuales causen o amenacen causar daño a la producción nacional.

Productividad: La productividad es el valor del producto generado por una unidad de trabajo o de capital. La productividad es el principal determinante a la larga, del nivel de vida de una nación, por que es causa radical de la renta nacional per. cápita.

Producto Interno Bruto (PIB): Es la suma monetaria de los bienes y servicios de demanda final producidos internamente en un país; es decir, hay que sumar lo que se produce dentro del territorio nacional, el PIB es igual al PNB menos los pagos o remuneraciones netas al exterior.

Producto Nacional Bruto (PNB) es la suma monetaria de todos los bienes y servicios de demanda final producida por una sociedad en un periodo determinado, que generalmente es un año. Como el producto nacional es igual al ingreso nacional, para obtener el PNB se tienen que sumar todos los ingresos de un país, las depreciaciones, los impuestos indirectos y restar los subsidios.

Proteccionismo: Se denomina proteccionismo al conjunto de medidas de la política comercial de un país dirigidas a controlar sus fronteras para abrir o cerrar las válvulas del comercio internacional. Las medidas proteccionistas suelen ser arancelarias y no arancelarias.

PyME: Pequeña y Mediana Empresa, es aquella organización con escaso pesos en el mercado, gerenciamiento personalizado e independencia de decisiones respecto de las firmas grandes

S

Salvaguardas: medidas excepcionales de protección que utiliza un país para proteger temporalmente a determinadas industrias nacionales que se encuentren dañadas o que se enfrenten a una amenaza de daño grave, debido a un incremento significativo de las mercancías que fluyen en el mercado interno en condiciones de competencia leal, eso es, sin márgenes de dumping y sin recibir subsidio.

Subfacturación: llamado también contrabando técnico consiste en presentar en la aduanas, facturas falsas o en combinación con los proveedores que indique precios mucho más bajos que los que realmente tienen que ser pagados y cubrir impuestos de importación, ISR, derecho del trámite aduanero y en su caso cuotas compensatorias en relación al precio declarado omitiendo así gran parte de las contribuciones que debieron haberse cubierto.

Subsidio: ayuda directa o indirecta, ofrecida por el gobierno a industrias o empresas privadas, para aumentar su productividad y bienestar económico.

Subvención a la exportación: práctica desleal que consiste en el beneficio que otorga un gobierno extranjero, sus organismos públicos o mixtos o sus entidades, directa o indirectamente, a los productores, transformadores, comercializadores o exportadores de mercancías para fortalecer inequitativamente su posición competitiva internacional a través de estímulos, incentivos, primas o subsidios, salvo que se trate de prácticas internacionalmente aceptadas.

Sistema de depreciación acelerada: Es el procedimiento empleado para distribuir en un corto plazo, 2 o 3 años, en comparación al de 10 años que normalmente se pudiera considerar para recuperar el costo de una inversión de activos fijos.

T

Territorio aduanero: Territorio en el cual es aplicable la legislación aduanera de un país.

TIGI: Tarifa del Impuesto General a la Importación

Tipo de cambio: cuando los gobiernos intervienen en los tipos de cambio de moneda, la situación competitiva de los exportadores puede variar, si se devalúa la moneda del país los precios que se paguen por importaciones subirán, por lo que es posible que los exportadores que venden en ese mercado tengan que bajar sus precios para competir con los productos locales. En ese caso las exportaciones del país aumenten como consecuencia de la disminución de precios. En algunos mercados de economía centralizada el gobierno impone los tipos de cambio sin que necesariamente respondan a las condiciones del mercado.

V

Ventaja absoluta: es la capacidad de una nación para producir un artículo en particular usando la menor cantidad de recursos por unidad de producto que cualquier otra nación

Ventaja comparativa: ventaja comparativa es resultado de diferencias internacionales en la productividad del trabajo, cada país se especializará en la producción de aquellos productos en los que sus costos de trabajo en aislamiento sean comparativamente más bajos.

Ventaja competitiva: Capacidad de las empresas para diferenciarse de sus competidores a través de cualidades que estos no poseen o no han logrado desarrollar en igual magnitud, una forma de lograr mayores ventajas competitivas es por medio de la reducción de costos y eficiente trabajo (productividad de la empresa), esto conlleva a un mayor bienestar para los productores y consumidores.

ÍNDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS

Cuadros

| Número | Título | Página |
|--------|--|--------|
| 1 | Rondas comerciales del GATT | 26 |
| 2 | Cronología del Ingreso del China a la OMC | 47 |
| 3 | Liberalización del comercio chino, compromisos arancelarios y no arancelarios a partir de su adhesión | 50 |
| 4 | Resultados de las negociaciones entre los miembros de la OMC y China sobre restricciones impuestas a determinados productos chinos | 54 |
| 5 | Principales indicadores económicos de China y México (2000) | 66 |
| 6 | Panorama económico para 2003-2004 | 67 |
| 7 | Situación actual de la Infraestructura | 72 |
| 8 | Competitividad en mano de obra del sector manufacturero | 76 |
| 9 | Productividad de México y China | 77 |
| 10 | Conclusiones sobre los factores que determinan la posición de México y China en el comercio internacional a partir del ingreso de este último a la OMC | 79 |
| 11 | Principales exportaciones e importaciones entre China y México durante el año 2003 | 83 |
| 12 | Principales productos exportados a China en el año 2003 | 84 |
| 13 | Principales ramas económicas receptoras de inversión china en México | 86 |
| 14 | Categorización de las ramas manufactureras según el tipo de competencia comercial entre México y China | 88 |
| 15 | Principales proveedores de Estados Unidos por sector (2000) | 94 |
| 16 | Empresas que han salido de México a partir de 2001 | 95 |
| 17 | Cuotas compensatorias aplicadas por la Secretaría de Economía a productos procedentes de China | 104 |
| 18 | Productos mexicanos que tienen acceso al mercado chino con bajo arancel a partir del año 2002 | 118 |
| 19 | Proyectos de inversión de empresas mexicanas en China | 126 |

Gráficos

| Número | Título | Página |
|---------------|---|---------------|
| 1 | Beneficios relativos para China en diversos escenarios de liberación comercial, 1995 (porcentajes) | 63 |
| 2 | Beneficios relativos para México en diversos escenarios de liberación comercial, 1995 (porcentajes) | 63 |
| 3 | Reservas internacionales de México y China (1997-2001) | 67 |
| 4 | Flujos de inversión extranjera directa | 75 |
| 5 | Déficit comercial de México con China | 82 |
| 6 | Monto de exportaciones mexicanas a China | 85 |
| 7 | Inversión china en México (1994-2004) | 86 |
| 8 | Exportaciones e importaciones de textiles (2000) | 89 |
| 9 | Importación de juguete México-China | 92 |

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

- ANGUIANO Roch, Eugenio, *China en el mundo del futuro en Las grandes potencias en el nuevo sistema internacional*, Edit. Colmex, México, 1997
- ANGUIANO Roch, Eugenio, *La Economía China en perspectiva histórica: sus bases y retos*, Edit. Colegio de México, México, 2001
- ARGÜELLES, Antonio et. al, *La Competitividad de la industria mexicana frente a la concurrencia internacional*, Edit. NAFINSA, México, 1994
- BHAGWATI, Jagdish, *Comercio internacional, textos escogidos*, Edit. Tecnos, Madrid, 1975
- BHAGWATI, Jagdish, *Obstáculos al comercio internacional*, Edit. Gernika Tecnos, México, 1994
- DUSSEL, Peters Enrique, *Claroscuros de la integración exitosa de las PyMES en México*, México, CEPAL/CANACINTRA/JUS, 2001
- DUSSEL Peters, Enrique, *Oportunidades y retos económicos de China para México y Centroamérica*, Edit. CEPAL, México, 2004
- EQUIHUA, Zamora Alberto, Isabel Rueda Peiro (coord.), *El dilema de la asociación de la empresa media" en asociación y cooperación de las micro, pequeñas y medianas empresas en México*, Edit. UNAM /IIEC, México-Chile, 1999
- GOMÉZ Saavedra, Eduardo, *El control de la calidad como una estrategia de comercialización*, Edit. Legis, Colombia, 1991.
- GUANGYUAN, Yuan, *Economía de China, Tomo II*, Ediciones en lenguas extranjeras, Beijin
- FINDLAY, Ronald, *Comercio y especialización*, Edit. Alianza, Madrid, 1975
- JEFFERSON Garry and Rawski Thomas, *Enterprise reform in China Ownership Transition and performance*, Edited by Word Bank, Washington, 1999
- KATZ, Jorge , *Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica*, Edit. FEC/CEPAL; Chile, 2000
- KRUGMAN, Paul, *Economía internacional*, Edit. Mc Graw-Gill, Madrid, 1995
- MÉNDEZ, José Silvestre, *Fundamentos de economía*, Edit. Mc Graw-Gill, México, 1990

MICHAEL, Allsopp, *La pequeña y mediana empresa, su gestión ante la competencia*, Barcelona 1980, Tomo V

MONTAÑA, Mora Miquel "La OMC y el reforzamiento del sistema del GATT, Edit. Mc-Graw Hill, Madrid, 1997

LEDESMA, Carlos Alberto, "Principios de comercio internacional", Edit. Macchi, Buenos Aires, 1991

LEDESMA, Carlos Alberto, *Nuevos principios de comercio internacional*, Edit. Macchi, Buenos Aires, 1997

PÉREZ Enri, Daniel, *Economía en el pensamiento, la realidad y la acción*, Edit. Macchi, Buenos Aires, 2000

PORTER, Michel, *La ventaja competitiva de las naciones*, Buenos Aires, 1991

ORTIZ, Waymar Arturo, *La nueva economía mundial*, Edit. UNAM, México, 1999

ORTIZ, Wadyamar Arturo, *Introducción al comercio exterior de México*, Edit. Nuestro Tiempo, México, 1996

RACHMAN, David, et. al., *Introducción a los Negocios*, Mc Graw-Hill, México, 1997

ROLDÁN, Eduardo (coord.), *Las relaciones económicas de China AME/Plaza y Valdés*, México, 2003

ROSAS, Maria Cristina, *México y la política comercial de las grandes potencias*, Edit. IIE UNAM, México, 1999

RUIZ, Duran Clemente y Enrique Dussel Peters, *Dinámica regional y competitividad industrial*, Edit. UNAM, México, 1999

SALVATORE, Dominick, *Economía Internacional*, Edit. Mc Graw-Hill, Colombia 1998

SAMUELSON, Paul, *Economía*, Edit. Mc-Graw Hill, Madrid, 1996

SCHEEL, Myeberger Carlos, *Competencia en arenas globales, un enfoque metodológico para lograr alta competitividad*, Edit. Trillas, México 2000

TORRES López, Juan, *Economía política*, Edit. Pirámide, Madrid 2000

TREJO, Saúl, *La adhesión de México al GATT y la Necesidad de modificar sus instrumentos de Política Económica*, Edit. Fondo de Cultura Económica, México, 1999

VILLAREAL, René, *Economía Internacional, teorías clásica, neoclásica y su evidencia histórica*, Edit. FCE, México 1979

VINER, Jacob, *Comercio internacional y desarrollo en las economías*, Edit. Tecnos, Madrid, 1966

WITKER Jorge, *El GATT (Acuerdo General de Aranceles y Tarifas)*, Grandes Tendencias Políticas Contemporáneas, Edit. UNAM, México 1986

Contemporary China, *The dynamics of change at the start of the new millennium*, Edit. P.W. Preston and Jürgen Hoocke, London, 2003

FUENTES HEMEROGRÁFICAS

AGOITIA, Juan Carlos, "Textil confección, la competencia China en México", en revista *Negocios Internacionales*, Año. 11 N° 126, septiembre de 2002

AMBLER Tim and Witzel Morgen, *Doing Business in China*, Edited by Routledge, London 2000

ANÁLISIS REGIONAL, "En Estados Unidos: México vs. China", en *Revista Análisis Regional*, diciembre de 2003

ANGUIANO, Roch Eugenio, "China, de las reformas recientes a la era post-Deng" en *cuadernos del Colegio de México, Programa de Estudios Sobre la Cooperación Económica Asia-Pacífico*, 1998

ANGUIANO, Roch Eugenio, "Las relaciones de México con la gran China", *Mercado de Valores NAFINSA*, febrero de 2001

ARTEAGA, José Manuel, "China nos quita a Sony, Samsung y Philips, México prevé quejarse en la OMC", *La Crónica*, 11 de junio de 2002

BANCOMEXT, "El exportador mexicano visto por sus clientes en los Estados Unidos", en revista mensual, *Negocios Internacionales*, Año 11 N° 126, septiembre de 2002

BANCOMEXT, "China ¿debemos tenerle miedo?", en revista *Negocios Internacionales*, edición trimestral, octubre de 2002.

BECERRIL, Isabel, "Aniquila el contrabando al sector industrial mexicano", *El Financiero*, 16 de diciembre de 2003

BBC MUNDO, *Acuerdo final entre China y la OMC*, 17 de septiembre de 2001

CERVANTES, Esther, "Para hacerle frente a la competencia asiática, empresas italianas se interesan en firmas mexicanas", *El financiero*, 29 de octubre de 2003

- COLLÍN, Marvella, "Déficit comercial con China", El Financiero, 3 de noviembre de 2003
- CORNEJO, Romer Alejandro, "México y China entre la buena voluntad y la competencia", en Revista Foro Internacional, Vol. XLI Núm.4, COLMEX, octubre–diciembre de 2001
- DE LA CALLE, Luis, "China en la OMC, Espejo para México", en revista Foreign Affairs en español. Edit. ITAM, Otoño- Invierno 2002
- DRYSDALE Peter, y Jane Brockman, "Beneficios relativos en diversos escenarios de liberación comercial para México y China" en revista Comercio Exterior, Bancomext, Vol.52, N° 12, diciembre de 2002 pp.155-1056
- DUSSEL, Enrique "¿Qué tan lejos estamos de China?", en ANIERM, México No. 223, Año 20, Vol. XXIII, Febrero de 2002
- GANG, Fang, "La inserción de China a la economía mundial", cuaderno del CERI (Centro Español de Relaciones Internacionales) N° 2, Octubre de 1998
- GILLEY, Bruce, "Building Wall or a Bridge?", en Far Eastern Economic Review, N°. 7, February 2002
- GONZALEZ, Lilia " La OMC se desmorona por desacuerdo", el Economista, 13 de septiembre de 2003
- GONZALEZ, Lilia, "Aprueban ingreso de China a la OMC", en El Universal, 11 de noviembre de 2001
- GONZALEZ, Lilia, "Dañará a la industria mexicana, ingreso de China a la OMC", en El Universal, 12 de diciembre 2001
- GONZALEZ, Lilia, "advierten sobre fuga de capitales foráneos", El Universal, 26 e junio de 2002
- HALE, David and Lyric Hughes Hale, "China Takes Off", Foreign Affairs review, Vol. 82 N°. 6, November/ December 2003
- HERNÁNDEZ, Abigail, "China reconfigura el comercio mundial", en Revista Negocios Internacionales, septiembre de 2004.
- HOWARD, Georgina, "China, ¿aliado ó competidor", El Universal, 20 de Mayo de 2002
- KERBER, Víctor, "China y el calzado mexicano", en BANCOMMEXT, Vol. 52 N°.10, octubre 2002
- MANAGEMENT, "Calidad Total" en Management Today en español, la revista gerencial de México" mayo–junio 2003, año XXIX N° 5

MARTÍNEZ Cortés, José Ignacio, La ventaja Comparativa de China y México en el mercado estadounidense, en Revista Comercio Exterior, Vol. 54 Núm.6, junio 2004

NAVEJAS Haro, Francisco, "1997 ¿el año de la gran China ? Reformas Económicas II, desarrollo industrial. en cuadernos del Colegio de México, Programa de Estudios Sobre la Cooperación Económica Asia-Pacífico, 1998

NAVEJAS Haro, Francisco, "Evolución de las relaciones Sino-Mexicanas", documento del Centro de Estudios Internacionales del Colegio de México, 1999

NOTICIAS OMC 6-13 de agosto del 2001 "La OMC concluye Negociaciones para el Ingreso de China"

NINGYY, Jia, Perspectivas de la Cooperación con México, en revista trimestral China Today, Vol. XLVI, N° 4, Filial latinoamericana, abril 2005 p. 20

OPOLÍN León, "Comercio e Inversión pivote del crecimiento de China", El Financiero, 12 de mayo de 2003

PEDRERO, Fernando, "llaman a ser Productivos", El Universal, 20 de mayo de 2004

PROFECO, "Pierde ramo industrial 100 millones de pesos por contrabando y piratería", El Universal, 1 de enero de 2003

RODRÍGUEZ, y Rodríguez, Ma. Teresa "1997 ¿el año de la gran China?" Reformas Económicas I, desarrollo agrícola. en cuadernos del Colegio de México, Programa de Estudios Sobre la Cooperación Económica Asia-Pacífico, 1998

RODRÍGUEZ, Tepezano, José Luis "Algunos de los aspectos administrativos mas estudiados de la industria maquiladora de la exportación", en revista Contaduría y Administración de la FCA-UNAM, N° 203, octubre-diciembre de 2001

ROMERO Hicks, José Luis, "La transformación económica de China y sus implicaciones para México", en revista Comercio Exterior, Vol. 53 Núm. 12, diciembre d e 2003

ROSAS, Maria Cristina "La pirinola en la OMC, todos pierden", en El Economista, 13 de septiembre de 2003

ROSS Robert J.S. y CHAN, Anita "De Norte-Sur a Sur-Sur (el verdadero rostro de la competencia global)", en revista Foreign Affairs en español. Otoño- Invierno 2002, Edit. ITAM

TAMARIZ, Andrés "como ganarle a los chinos", en revista Negocios Internacionales BANCOMEXT, año 134, N° 150, septiembre, 2004

WORLD BANK, "Macroeconomic Reform in China", Foundation for a socialist market economic, Word Bank discussion Paper N° 374, Edited by Jiwei Loo. Washington 1997

TESIS PROFESIONALES

AYALA , Estrada Miguel Ángel, *"transición del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) a la Organización Mundial de Comercio (OMC), la posición de México"*, Tesis de Grado, Escuela Nacional de Estudios Profesionales, Campus Aragón, UNAM, México, 1995

ENCISO, Manzo José Luis, *"China and Mexico Opening Door Policies in International Trade Division. Sharing Dreams in Different Beds"* School of International Studies, Peking University, Peking 2004

LLANOS, Téllez Maribel y Navarro Torres Perla Elena, *"Perspectivas comerciales entre México y China en el Sector del Juguete a raíz del ingreso de China a la OMC"*, Tesis de Grado, Escuela Nacional de Estudios Profesionales, Campús Aragón, UNAM, México, febrero 2004

MARTÍNEZ, Bautista Elizabeth, *"El ingreso de china a la OMC y sus repercusiones en el comercio exterior mexicano"*, Tesis de grado, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, México, 2003

MENDEZ, Hernández Samuel Iván, *"Las relaciones comerciales entre México y China en el marco de la OMC y la competitividad internacional. El sector Textil"*, Tesis de Grado, Escuela Nacional de Estudios Profesionales, Campus Aragón, UNAM, México, 2004

RODRÍGUEZ; Figueroa, Patricia, *"Sectores industriales vulnerables ante la competencia desleal a partir del ingreso de China a la OMC (200-2002)"*, Tesis de Grado, Escuela Nacional de Estudios Profesionales, Campus Aragón, UNAM, México, 2003

OTROS DOCUMENTOS

- BUSTELO Pablo, *Evolución Reciente y Perspectivas de la Economía China: Un Análisis del Periodo 1997-2001 y de las Implicaciones del Ingreso en la OMC*
- Carpeta informativa básica de la Republica Popular China, Departamento del espacio Chino de la Secretaria de Relaciones Exteriores, octubre 2001
- China News Analysis, N°.1594, 1º de octubre de 1997, "Notebook"
- China Update, Banco Mundial, Washington DC, March 2001
- China 2003, documento de la Embajada de la Republica Popular China en México

- ♦ ¿Cómo exportar a China?, Guía de negocios Internacionales, publicación de BANCOMEXT, México, 1987
- ♦ El impacto de la entrada de China a la Organización Mundial de Comercio sobre la economía de Coahuila, documento elaborado por le Gobierno del Estado y el Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología
- ♦ Entender a la OMC, escrito publicado por la Organización Mundial de Comercio, división de Información y Relaciones con los medios de Comunicación, 2003, 3ª edición.
- ♦ Estrategia Internacional, más allá de la exportación, Edit. Mc Graw- Hill, Bogotá, 1994
- ♦ Informe del Banco Mundial 2004
- ♦ Informe de Labores 2003 de la Unidad de Prácticas Comerciales Internacionales de la secretaria de economía.
- ♦ Informe sobre comercio mundial de la OMC 2003
- ♦ La Adhesión de China a al OMC, Comunicado de prensa PRESS/243 emitido por la Organización Mundial de Comercio, 17 de septiembre de 2001
- ♦ Memorandum de Entendimiento entre la Republica Popular China y los Estados Unidos Mexicanos, Ginebra, 13 de septiembre de 2003.
- ♦ México en el mundo, publicación del INEGI 2003
- ♦ NICOLA Minervi, Manual del exportador, Edit. Mc Graw –Hill México, 1996
- ♦ Programa para al competitividad de la Cadena Fibras-Textil-vestido, Secretaria de Economía, México, 2002
- ♦ QUIGYUAN Wang “la Adhesión de China a la OMC: oportunidad para México” México 2002
- ♦ Relaciones Económicas México–China, carpeta informativa de la Dirección General de Relaciones Económicas Bilaterales de la secretaria de Relaciones Exteriores, marzo 2005
- ♦ RUBIO, Luis, “Las dos urgencias”, Centro de Investigación para el Desarrollo (CIDAC), México, diciembre de 2001
- ♦ UNCTAD, Informe 2002, “Oportunidades y dificultades de la adhesión de China a la OMC” Por Chakravarthi Raghavan

FUENTES ELECTRÓNICAS

- ♦ Pagina Oficial de la Embajada China en México
www.embajadachina.org.mx/esp/
- ♦ Datos económicos de la República Popular China
<http://test.china.org.cn/spanish/>
- ♦ Ministerio de Comercio Chino
<http://english.mofcom.gov.cn>
- ♦ Unidad de Practicas Comerciales Internacionales de la Secretaría de Economía
www.upci.gob.mx/scripts/final.idc
- ♦ Pagina oficial del Banco Nacional de Comercio Exterior
<http://www.bancomext.com>
- ♦ Revista China Hoy
<http://www.china.org.cn/xi-shi/xi24.htm>
- ♦ Información del comercio chino
<http://www.cpic.org.cn/eindex.htm>
- ♦ Pagina de la Organización Mundial de Comercio
http://www.wto.org/spanish/thewto.s/whatis_s/tif_s/fact1_s.htm.

CONFERENCIAS

- ☛ Ponencia: *¿Hacia donde va China?*, por la Doctora Marisela Connely del Centro de Estudios para Asia y África del COLMEX, impartida en la ENEP Aragón el 22 de mayo de 2003
- ☛ Ponencia: *“El comercio exterior mexicano en el marco de los tratados de libre comercio”* por Lic. Lorena Méndez Aguilar, Coordinadora de Información de Tratados Internacionales Comerciales y Capacitación de la Secretaría de Economía en el Seminario: la comunicaciones y transportes internacionales como factor de desarrollo para el comercio exterior mexicano, ENEP Aragón, 24 de febrero de 2004
- ☛ Ponencia: *“La Adhesión de China a la OMC: impacto en la economía mexicana”* por Dr. Eduardo Roldán en la presentación del libro *“Las relaciones económicas de China”* FES Acatlán, 20 de abril de 2004